

PECVNIA

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

2010

10

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

Pecvnia (Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León) es una publicación semestral con una marcada orientación interdisciplinar e intercultural. Su temática abarca todas las áreas del saber que confluyen en el mundo contemporáneo de la economía y la empresa. Con carácter anual se edita también un número monográfico.

Pecvnia da cabida a aportaciones científicas originales. El Consejo de Redacción, oído el parecer de los miembros del Consejo Asesor, compuesto por especialistas externos a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León, publica los originales seleccionados. Los trabajos pueden estar redactados en español, francés o inglés. Teniendo en cuenta la calidad excepcional del trabajo, el Consejo de Redacción estudiará la aceptación de investigaciones presentadas en otras lenguas. Si ese fuera el caso, los resúmenes irán en español e inglés.

Pecvnia está referida en los siguientes índices, catálogos y bases de datos:

- Latindex, Sistema regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, El Caribe, España y Portugal. Universidad Nacional Autónoma de México.
- DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades y Ciencias Sociales y Jurídicas). Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA).
- ISOC, Ciencias Sociales y Humanidades. Instituto de Estudios Documentales sobre Ciencia y Tecnología (IEDCYT-CSIC).
- Dialnet, Portal de difusión de la producción científica hispana. Universidad de La Rioja.
- IN-RECS, Índice de impacto Revistas Españolas de Ciencias Sociales. Grupo de Investigación Evaluación de la Ciencia y de la Comunicación Científica, Universidad de Granada.
- Base de Dades de Sumaris. Consorci de Biblioteques Universitàries de Catalunya.
- MIAR, Matriu d'Informació per a l'Avaluació de Revistes. Programa de Estudios y Análisis del Ministerio de Educación y Ciencia; Departament de Biblioteconomia i Documentació, Universitat de Barcelona.
- COMPLUDOC, Base de datos de artículos de revistas. Biblioteca de la Universidad Complutense de Madrid.
- ULRICH'S periodicals directory. ProQuest.
- DOAJ (Directory of Open Access Journals). Lund University Libraries.
- E-revistas, Plataforma Open Access de Revistas Científicas Españolas y Latinoamericanas. Instituto de Estudios Documentales sobre Ciencia y Tecnología (IEDCYT-CSIC).

Open access: *Pecvnia* y el acceso abierto.

Pecvnia promueve el acceso abierto a la literatura científica y facilita a los investigadores el libre acceso a los artículos desde el momento de su publicación. Los textos completos de todos los trabajos publicados están disponibles sin restricciones en la página Web de la revista y en las siguientes plataformas:

- Dialnet: <http://dialnet.unirioja.es/>
- DOAJ: <http://www.doaj.org/>
- E-revistas: <http://www.erevistas.csic.es/>

La política editorial de la revista respecto al acceso a sus textos y archivos figura en el Directorio Dulcinea <http://www.accesoabierto.net/dulcinea/>

Redacción y correspondencia:

PECVNIA
Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales
UNIVERSIDAD DE LEÓN
Campus de Vegazana, s/n
24071 León (España)

ulepec@unileon.es

<http://www3.unileon.es/pecvnia/pecvnia.htm>

© Universidad de León, Área de Publicaciones

© Los autores

ISSN: 1699-9495

Depósito Legal: LE-1514-2005

Maquetación: Emilio Fernández Alonso

Impresión: Universidad de León. Servicio de Imprenta

CONSEJO ASESOR

Temi Abimbola	<i>Univ. of Warwick (Reino Unido): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Manuel Ahijado Quintillán	<i>Univ. Nac. de Educación a Distancia: Fundamentos del Análisis Económico</i>
José Ignacio Alonso Cimadevilla	<i>Inst. Nac. de Estadística (León): Estadística e Investigación Operativa</i>
Alejandro Álvarez Béjar	<i>Univ. Nac. 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>
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>
Gianfranco Cavazzoni	<i>Univ. degli Studi di Perugia (Italia): Historia de la Contabilidad</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>
Rafael Donoso Anes	<i>Univ. de Sevilla: Historia de la Contabilidad</i>
Fabián Estapé i Rodríguez	<i>Univ. de Barcelona: Economía Aplicada</i>
Ana Isabel Fernández Álvarez	<i>Univ. de Oviedo: Economía Financiera</i>
Manuel Fernández Bagüés	<i>Univ. Carlos III: Fundamentos del Análisis Económico</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>
Alfonso M. García Moncó	<i>Univ. de Alcalá: Derecho Financiero y Tributario</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>
José María González Ferrando	<i>Madrid: Historia de la Contabilidad</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>
Oktaý Güvemli	<i>Marmara University. Estambul (Turquía): Historia de la Contabilidad</i>
Esther Hernández Longas	<i>Univ. de Alcalá: Filología Francesa</i>
Juan Hernangómez Barahona	<i>Univ. de Valladolid: Organización de Empresas</i>
Rafael Herreras 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), París (Francia): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Carlos Lema Devesa	<i>Univ. Complutense de Madrid: Derecho Mercantil</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	<i>Univ. of Gdańsk (Polonia): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Matteo Martelli	<i>Centro Studi "Mario Pancrazi". Sansepolcro (Italia): Historia de la contabilidad</i>
Jesús Martínez Girón	<i>Univ. de La Coruña: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</i>
Urbano Medina Hernández	<i>Univ. de la Laguna: Economía Financiera</i>
Alejandro Menéndez Moreno	<i>Univ. de Valladolid: Derecho Financiero y Tributario</i>
Marta Menéndez Rodríguez-Vigil	<i>Univ. Paris IX-Dauphine (Francia): Fundamentos del Análisis Económico</i>
Alberto de Miguel Hidalgo	<i>Univ. de Salamanca: Economía Financiera</i>
Mario J. Miranda	<i>Victoria University, Melbourne (Australia): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
José Ignacio Morillo-Velarde Pérez	<i>Univ. Pablo de Olavide: Derecho Administrativo</i>
María Manuela dos Santos Natário	<i>Instituto Politécnico da Guarda (Portugal): Economía Aplicada</i>
José Emilio Navas López	<i>Univ. Complutense de Madrid: Organización de Empresas</i>
José Manuel Otero Lastres	<i>Univ. de Alcalá: Derecho Mercantil</i>
Ewa Oziewicz	<i>Univ. of Gdańsk (Polonia): Economía Aplicada</i>
Ricardo J.M. Pahlen Acuña	<i>Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad</i>
Antonio Pascual Acosta	<i>Univ. de Sevilla: Estadística e Investigación Operativa</i>
Aldo Pavan	<i>Univ. degli Studi di Cagliari (Italia): Contabilidad</i>
Lourdes Pérez González	<i>Univ. de Oviedo: Filología Francesa</i>
Alicia Ponce Rodríguez	<i>Rubiera, S.A. (León): Matemática Aplicada</i>

Fco. Javier Quesada Sánchez	<i>Univ. de Castilla-La Mancha: Contabilidad</i>
Victor V. Raitarovsky	<i>Univ. Internacional de Moscú (Rusia): Filología Románica</i>
Ignacio Rodríguez del Bosque	<i>Univ. de Cantabria: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Carlos Rodríguez Palmero	<i>Univ. de Valladolid: Economía Aplicada</i>
Mark E. Rosa	<i>Univ. de New Orleans, Louisiana (USA): Economía Financiera</i>
Luis Ruiz-Maya Pérez	<i>Univ. Autónoma de Madrid: Economía Aplicada</i>
M ^a Isabel Sánchez Sánchez-Amaya	<i>Univ. del País Vasco: Economía Aplicada</i>
Vida Skudiene	<i>ISM Vadybos ir Ekonomikos Universitetas, Kaunas (Lithuania): Organización de Empresas</i>
Francisco Sosa Wagner	<i>Univ. de León: Derecho Administrativo</i>
Isabel Suárez González	<i>Univ. de Salamanca: Organización de Empresas</i>
Luis Julio Tascón Fernández	<i>Univ. de Oviedo: Historia e Instituciones Económicas</i>
José Manuel Tejerizo López	<i>Univ. Nacional de Educación a Distancia: Derecho Financiero y Tributario</i>
John A. Thorp	<i>Regent's College London (Reino Unido): Economía Financiera</i>
Juan Trespalacios Gutiérrez	<i>Univ. de Oviedo: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Rodolfo Vázquez Casielles	<i>Univ. de Oviedo: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Luis Antonio Velasco San Pedro	<i>Univ. de Valladolid: Derecho Mercantil</i>
Gianfranco Antonio Vento	<i>Univ. Telematica "Guglielmo Marconi", Roma (Italia): Economía Financiera</i>
Demetris Vrontis	<i>Univ. of Nicosia (Chipre): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Eduardo Zepeda Miramontes	<i>United Nations Development Programme: International Poverty Centre, Brasilia (Brasil): Economía Aplicada</i>

CONSEJO DE REDACCIÓN

Juan Lanero Fernández	<i>Univ. de León: DIRECTOR</i>
Mar García Casado	<i>Univ. de León: SECRETARIA</i>
Juan Luis Martínez Casado	<i>Univ. de León: SECRETARIO ADJUNTO</i>
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>
Antonio Miguel Bernal Rodríguez	<i>Univ. de Sevilla: Historia e Instituciones Económicas</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-Garcia	<i>Inst. Sup. de Línguas e Administração de Lisboa (Portugal): Filología Inglesa</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>Asoc. Española de Contabilidad y Admón. 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 Leeds (Reino Unido): Economía Financiera</i>
Ruediger 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>

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>
José Luis Placer Galán	<i>Univ. de León: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Antonio Pulido San Román	<i>Univ. Autónoma de Madrid: Economía Aplicada</i>
Tomás Quintana López	<i>Univ. de León: Derecho Administrativo</i>
Héctor Ramos Romero	<i>Univ. de Cádiz: Estadística e Investigación Operativa</i>
José Luis Rojo García	<i>Univ. de Valladolid: Economía Aplicada</i>
Eduardo Scarano	<i>Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad</i>
Regio Marcio Toesca Gimenes	<i>Univ. Paranaense, Umuarama (Brasil): Contabilidad</i>
Manuela Vega Herrero	<i>Univ. de León: Derecho Financiero y Tributario</i>
Juan Ventura Victoria	<i>Univ. de Oviedo: Organización de Empresas</i>
Alain Verschoren	<i>Univ. Antwerpen (Bélgica): Matemática Aplicada</i>
Claudio Vignali	<i>Leeds Metropolitan Univ. (Reino Unido): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Ulrich Zachert	<i>Univ. Hamburg (Alemania): Derecho del Trabajo</i>

PECVNIA

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

ISSN 1699-9495

Núm. 10

2010

SUMARIO

Andrés Asiain	
<i>Crisis internacional y demanda efectiva en un modelo macroeconómico estructuralista</i>	1–21
Vilte Auruskeviciene, Laura Salciuviene y Vida Skudiene	
<i>The Relationship Quality Effect on Customer Loyalty</i>	23–36
Luis Javier Coronas Vida	
<i>Las Cajas de Ahorros en España durante el Régimen de Franco y la Transición Democrática. Su importancia en la economía regional</i>	37–58
Esteban Fernández Sánchez y Beatriz Junquera Cimadevilla	
<i>¿Es realmente una herejía hablar de equidad, justicia y confianza en las organizaciones?</i>	59–74
Fernando J. García Quero	
<i>Aproximación crítica a la crisis económica mundial: Sistema capitalista, política monetaria y globalización financiera</i>	75–94
Victoria Giarrizzo y Juan Sebastián Sivori	
<i>La inconsistencia de la moral tributaria. El caso de los moralistas evasores</i>	95–124
Eduardo L. Giménez	
<i>Understanding Sid Vicious' Demise: The Theory of Manolo Kabezabolo (1995)</i>	125–132
José M ^a González Ferrando	
<i>Análisis de un fragmento del libro Manual de un "cambio de feria" de Medina del Campo no identificado, correspondiente a la feria de Octubre de 1564</i>	133–201
M ^a del Pilar Gutiérrez Flórez	
<i>Valoración de bienes rústicos de utilidad pública: La expropiación forzosa por las obras del AVE en la provincia de León</i>	203–229
Damián Kennedy y Juan M. Graña	
<i>El empobrecimiento de los trabajadores como fuente de excedente en economías con débil dinámica productiva. Argentina desde mediados del siglo XX</i>	231–263
J. Lanero Fernández	
<i>Las relaciones causales recíprocas del binomio Partida Doble-desarrollo de Occidente: La Teneduría de Libros de los mercaderes medievales</i>	265–297
Susana Villaluenga de Gracia	
<i>La retribución a la Residencia Anual de los Canónigos en la Iglesia de Toledo (S. XVI)</i>	299–346
Normas de publicación	347–348

Crisis internacional y demanda efectiva en un modelo macroeconómico estructuralista

Andrés Asiain

andresasiain@madres.org

Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo

Hipólito Yrigoyen 1584

1089 Ciudad Autónoma de Buenos Aires

República Argentina

Recibido: Marzo 2010

Aceptado: Mayo 2010

En este artículo desarrollamos un modelo macroeconómico de dos sectores, uno primario exportador y otro industrial que abastece el mercado interno. El análisis se completa incorporando la restricción del balance de pagos y del presupuesto público, de crucial importancia para las economías latinoamericanas y ciertas economías de la periferia europea. Bajo este esquema se estudia el impacto de la crisis internacional y se proponen tres políticas para enfrentarla: una reducción de los pagos por la deuda externa pública, un gravamen interno sobre el consumo de productos cuya oferta es básicamente externa y un gravamen sobre la compra de divisas por motivos financieros.

Palabras clave: Crisis internacional; Macroeconomía; Estructuralismo; Restricción Externa; Restricción Fiscal.

The article proposes two-sector macroeconomic model, an exporting primary sector, and an industrial sector producing for the domestic market. The study includes the balance of payments and the public budget constrains, crucial in Latin American and peripheral European economies. The impact of the international economic crisis is integrated into this model; and three economic policies are suggested to overcome it: a cut on public external debt payments, a tax increase on imported goods consumption, and a tax on foreign currency acquisition for financial purposes.

Key words: International Crisis; Macroeconomic; Structuralism; Balance of payment constrain; Public budget constrain.

INTRODUCCIÓN

El impacto de la crisis internacional sobre las economías ha sido diferente según su estructura productiva, inserción comercial y financiera, como también lo han sido las respuestas ensayadas por los gobiernos de cada país¹. En este artículo se estudian sus efectos bajo el prisma de un modelo macroeconómico que capta algunas de las estructurales de la economía Argentina y muchas otras de América Latina, y proponemos algunas políticas poco convencionales para afrontarla que se desprenden del modelo.

El modelo presenta una apertura en dos sectores en la tradición del estructuralismo argentino (Ferrer 1963; Braun and Joy 1968; Diamand 1973 y Díaz-Alejandro 1963). Uno asociado a la producción primaria que se encuentra limitada desde la oferta por la disponibilidad limitada de algún factor no reproducible (tierra, pozos petroleros, etc.) dada la tecnología. El límite no puede venir por la demanda dado que la demanda externa es infinitamente elástica al precio por lo que, además, sus precios son tomados del mercado mundial. Este sector exportador es prácticamente un subsistema cerrado dentro de la economía cuya evolución es relativamente independiente de los demás sectores.

La producción del otro sector que asimila en este caso la industria y los servicios, se encuentra restringida por la demanda. Sus precios se determinan por un margen sobre los costos independientes del nivel de producción dado el supuesto de rendimientos constantes a escala. Si bien exporta y compite con importaciones, sus precios no se igualan con los internacionales ya que no rige la ley del único precio por tratarse de bienes diferenciables (por marcas, por ejemplo).

El análisis se realiza en un primer momento exclusivamente en términos de demanda efectiva, para luego incorporar la restricción financiera del presupuesto público y del balance cambiario². Analizamos

¹ Ver al respecto Weisbrot *et al.* (2009) y CEPAL (2009).

² En el plano internacional, la bibliografía básica sobre restricción externa es Keynes (1929), Chenery and Bruno (1962), McKinnon (1964) y Thirlwall (1979).

la estabilidad del modelo y ejemplificamos brevemente la importancia de tener en cuenta ambas restricciones en el análisis macroeconómico.

Por último, se analizan las consecuencias de la crisis internacional en términos de baja de la demanda efectiva, la acentuación de las restricciones financieras fiscal y externa. Se estudian los efectos, en esos frentes, de tres medidas para contrarrestarla teniendo en mente el caso de la economía Argentina: la reducción en los pagos por la deuda externa pública, el incremento de los aranceles a la importación y un gravamen a la exportación de utilidades y dividendos.

El artículo se cierra con una breve reflexión.

EL MODELO

A) Sector Exportador Primario

La producción se encuentra determinada desde la oferta. Una posible justificación teórica del supuesto es asumir la existencia de técnicas con coeficientes fijos, tal vez por tratarse de tecnologías importadas diseñadas según la disponibilidad de factores de los países del centro. De esta manera, la producción se encuentra limitada por el factor escaso pudiendo existir desempleo de los demás factores. Se asume que la producción se encuentra limitada por la disponibilidad de Tierra (T) y su productividad (A):

$$1) Q_A = T A$$

El sector es tomador de precios del mercado mundial:

$$2) p_A = p_{A^*} e^{\$/u\$} (1-r)$$

siendo p_A el precio expresado en pesos, p_{A^*} el precio en dólares determinado por el mercado mundial, $e^{\$/u\$}$ la tasa de cambio nominal y r la tasa de retenciones *ad valorem*.

Se trabaja con una función de inversión exógena:

$$3) I_A = M_A^K p_{K^*} e^{\$/u\$}$$

siendo I_A el monto total invertido en pesos, M_A^K las importaciones de bienes de capital al precio externo p_{K^*} .

Las exportaciones del sector (X_A) se obtienen por residuo luego de descontarle a la producción, la demanda interna S que se asume

como una demanda de alimentos de subsistencia exógena. Si bien se asume que este consumo es muy bajo en relación al nivel de producción del sector, se incorpora por el efecto que va a producir sobre la demanda de productos de la industria y los servicios.

$$4) X_A == Q_A - S$$

La demanda de trabajo (L_A), que determina el nivel de empleo del sector, es una fracción fija (l_A) de la producción:

$$5) L_A == l_A Q_A$$

La masa salarial está dada por el nivel de empleo multiplicado por el salario nominal (w_A) determinado institucionalmente:

$$6) W_A == L_A w_A$$

Por último, el flujo de ganancias³ netas de inversión es:

$$7) B_A == p_A Q_A - W_A - I_A$$

Que se vuelca en inversiones inmobiliarias (I_A^B) o activos financieros externos (F_A) en una proporción (q):

$$8) I_A^B p_B = q B_A$$

$$9) e^{\$/u\$} F_A == (1-q) B_A$$

B) La industria y los servicios

La producción del sector (Q_B) está determinada por la demanda:

$$10) Q_B == G^B + C^B + X_B + I_A^B + I_B^B$$

siendo G^B el gasto público en bienes del sector B , C^B el consumo de bienes del sector B , X_B las exportaciones del sector B , I_B^B la inversión del sector B en bienes del sector B y p_B el precio unitario en pesos de los bienes del sector B .

El gasto público en bienes del sector B (G^B) es considerado fijo.

³ Por cuestiones de simplicidad no abordamos la separación entre ganancias y rentas quedando ambas contenidas en BA .

El consumo en bienes del sector está determinado por la masa salarial total menos el consumo de subsistencia y las importaciones de bienes de consumo ($p_{mc}M_C$)⁴:

$$11) C^B = W_A/p_B + W_B/p_B - (p_A/p_B)S - (p_{mc}/p_b)M_C$$

En esta ecuación queda claro el porqué de incorporar (S). Un aumento del precio relativo de los alimentos (por una devaluación, aumento del precio internacional de las materias primas o baja de las retenciones) incrementa la parte del gasto salarial de subsistencia y disminuye el consumo en B . Como la producción de este sector está determinada por la demanda, la caída del consumo genera una caída en los niveles de producción.

El precio de las importaciones de bienes de consumo sustituibles (p_{mc}) es tomado del mercado mundial (p_{b*}) dada la tasa de aranceles *ad valorem* (a) y el tipo de cambio:

$$12) p_{mc} = (1+a) p_{b*} e^{\$/u\$}$$

Las importaciones de bienes de consumo dependen de los ingresos salariales netos de consumo de subsistencia y su precio relativo (dadas las elasticidades respectivas que asumiremos iguales a 1). Para facilitar el álgebra posterior, presentamos una versión lineal:

$$13) p_{mc} M_C = m_w (W_A + W_B - p_A S) + m_p (p_B/p_{mc})$$

La masa salarial (W_B) está determinada por el nivel de empleo (L_B) multiplicado por su tasa de salario nominal sectorial (w_B):

$$14) W_B = L_B w_B$$

El nivel de empleo es una fracción constante (l_B) del de producción:

$$15) L_B = l_B Q_B$$

Las exportaciones del sector B dependen del nivel de actividad del resto del mundo (Q^*) que se asume exógena y de la competitividad del sector ($e p_{b*}/p_b$):

$$16) X_B = x Q^* \text{ con } x(e^{\$/u\$} p_{b*}/p_b) \text{ y } \partial x / \partial (e^{\$/u\$} p_{b*}/p_b) > 0$$

⁴ Los trabajadores consumen todos sus ingresos y los capitalistas ahorran todos los suyos.

La inversión vinculada con la producción del sector se asume exógena, cabiendo las mismas aclaraciones que para la del sector primario exportador:

$$17) I_B = M_B^K p_{K*} e^{\$/u\$}$$

Los precios de B se determinan aplicando un margen (z) sobre los costos primos:

$$18) p_B = (1+z) (w_B l_B)$$

Por último, los beneficios netos de inversión del sector son:

$$19) B_B = p_B Q_B - W_B - p_i M_i - I_B$$

que se vuelcan en inversiones inmobiliarias (I_B^B) o activos financieros externos (F_B) en una proporción (q):

$$20) p_B I_B^B = q B_B$$

$$21) e^{\$/u\$} F_B = (1-q) B_B$$

C) El Balance Externo

Asumiendo que no hay otros movimientos de capitales que los de colocación de parte del flujo de ganancias en el exterior (ya que no incorporamos un análisis financiero, ni de *stocks*) la condición de equilibrio externo es:

$$22) \Delta R = P_A^* X_A + (p_B / e^{\$/u\$}) X_B - F_A - F_B - G_D^{u\$} - p_B^* M_C + \\ - p_{K*} (M_A^K + M_B^K)$$

siendo ΔR la variación de las Reservas Internacionales y $G_D^{u\$}$ el pago de intereses y amortizaciones de la deuda externa pública.

D) Las Cuentas Públicas

Los ingresos del Estado están dados por la recaudación por aranceles *ad valorem* a la importación de bienes de consumo y por retenciones a las exportaciones primarias, netos del pago de intereses y amortizaciones de la deuda externa pública:

$$23) SF = e^{\$/u\$} [a p_b^* M_C + r p_A^* X_A - G_D^{u\$}] - p_B G^B$$

siendo SF el superávit fiscal en pesos.

RESOLUCIÓN DEL MODELO EN TÉRMINOS DE DEMANDA EFECTIVA

El sector A es un subsistema cerrado. Utilizando las ecuaciones 1-7 podemos expresar sus beneficios netos de inversión como:

$$24) B_A = p_A Q_A - W_A - I_A = [p_A^* e^{\$/u\$} (1-r) - l_A w_A] T A + \\ - M_A^K p_K^* e^{\$/u\$}$$

Metiéndonos en el sector B , empecemos determinando el consumo, para eso se sustituye (13) en (11) y se utilizan las ecuaciones (14) y (15), obteniendo:

$$25) C^B = [(1-m_w) (w_B/p_B) l_B] Q_B + (1-m_w)[W_A/p_B - (p_A/p_B)S] + \\ - m_p(1/p_{mc})$$

$$26) C^B = c_W Q_B + C_W$$

$$\text{con: } c_W = (1-m_w) (w_B/p_B) l_B$$

$$C_W = (1-m_w) [W_A/p_B - (p_A/p_B)S] - m_p(1/p_{mc})$$

Luego reescribamos los beneficios netos de inversión en capital como:

$$27) B_B = z (w_B l_B) Q_B - I_B$$

De esta manera se puede reemplazar en (10) las demás ecuaciones para obtener:

$$28) Q_B = [1/(1-d_B)] [G^B + C_W + X_B + q/p_B (B_A - I_B)]$$

$$\text{con: } d_B = (1-m_w + q z) (w_B/p_B) l_B$$

En el nominador de (28) se encuentran los gastos autónomos del nivel de producción del sector B y los demás son tomados por el multiplicador $(1/1-d_B)$.

Análisis de la estabilidad

La estabilidad del sistema depende de que sea estable:

$$29) dQ_B/dt = v [G_B + C^B + X_B + I_A^B + I_B^B - Q_B]$$

Para ello se requiere que $d_B < 1$, que implica:

$$30) (1 - m_w + q z) (w_B/p_B) l_B < 1$$

y es fácilmente demostrable que se satisface. Adicionalmente, para todo valor plausible de los parámetros: $d_B > 0$.

INCORPORACIÓN DE LA RESTRICCIÓN EXTERNA

Hasta ahora, la variación de reservas internacionales ΔR se consideró como una variable endógena. Al hacerlo, se asume implícitamente que la economía no enfrenta una restricción por disponibilidad de divisas. ¿Qué pasa si eso no es cierto? En ese caso la ΔR^* pasa a ser una variable exógena, asimilable a un máximo de pérdidas de Reservas o bien a un objetivo de acumulación de las mismas dispuesto por la autoridad monetaria/cambiaria. De esta manera la ecuación (22) pasa a determinar el nivel de alguna otra variable. Tomemos como variable de ajuste del balance externo al tipo de cambio ($e^{\$/u\$}$).

El desarrollo formal de incorporar la restricción externa se realizará reduciendo el modelo a dos ecuaciones dinámicas que nos permitan analizar, en primer lugar, su estabilidad. Por un lado, el producto en B se incrementa (disminuye) frente a los excesos de demanda (oferta). Por otro, el tipo de cambio se eleva cuando existe exceso de demanda de divisas (no desciende cuando hay un exceso de oferta ya que, en ese caso, se asume que son acumuladas por el banco central):

$$29) \frac{dQ_B}{dt} = v_1 [EDQ_B] = v [G_B + C^B + X_B + I_A^B + I_B^B - Q_B]$$

$$31) \frac{de^{\$/u\$}}{dt} = v_2 [EDD] = v_2 [\Delta R^* - \Delta R] \quad \begin{array}{ll} \text{para } \Delta R^* - \Delta R > 0 \\ = 0 & \text{para } \Delta R^* - \Delta R \leq 0 \end{array}$$

donde v_1 y v_2 son las respectivas velocidades de ajuste (positivas) de la producción en B y del tipo de cambio nominal ante los excesos de demanda en ambos mercados.

Las condiciones de estabilidad son:

$$32) \frac{\partial EDQ_B}{\partial Q_B} + \frac{\partial EDD}{\partial e^{\$/u\$}} < 0$$

$$33) \left(\frac{\partial EDQ_B}{\partial Q_B} \right) \left(\frac{\partial EDD}{\partial e^{\$/u\$}} \right) - \left(\frac{\partial EDQ_B}{\partial e^{\$/u\$}} \right) + \left(\frac{\partial EDD}{\partial Q_B} \right) > 0$$

Empezando por $\frac{\partial EDQ_B}{\partial Q_B}$, ya vimos que es negativa dado que $d_B < 1$, por lo que un incremento en la producción de B tiende a reducir los excesos de demanda del sector.

Respecto a $\frac{\partial EDD}{\partial e^{\$/u\$}}$, que sea negativo implica que el ajuste del mercado cambiario es estable. Cabe aclarar que el modelo planteado se basa en los flujos de ingreso y no incorpora un análisis financiero ni de *stocks*. De esta manera, no se está estudiando la cuenta de capitales del balance de pagos. Como en general, la inestabilidad en el ajuste del mercado cambiario viene de la mano de las masivas salidas de capitales que desata una devaluación cuando se espera que se profundice,

nuestro análisis sobre el funcionamiento del mercado cambiario queda así muy limitado⁵. Sin embargo, el bajo nivel relativo de "apalancamiento" de la economía Argentina en los últimos años hace que el análisis de flujos de ingresos sea igualmente importante para el ajuste del mercado cambiario. Hecha esta salvedad continuemos estudiando $\partial EDD/\partial e^{\$/\text{u}\$}$.

El análisis de $\partial \Delta R/\partial e^{\$/\text{u}\$}$ puede consultarse en el apéndice. En el mismo se muestra que el impacto es en general de mejora del balance cambiario debido a las menores importaciones de bienes de consumo por su encarecimiento frente a los ingresos salariales y los bienes de *B*. A eso hay que restarle la mayor exportación de beneficios por el incremento de las ganancias en *A* aunque relativamente compensadas por el menor valor relativo de los ingresos empresariales en *B*. Por otro lado, crecen las cantidades exportadas en *B*, aunque queda por verse si ello compensa su menor valor internacional. De esta manera, podemos afirmar con relativa seguridad que $\partial EDD/\partial e^{\$/\text{u}\$} < 0$, satisfaciéndose la primer condición de estabilidad.

Respecto a $\partial EDQ_B/\partial e^{\$/\text{u}\$}$ el resultado es ambiguo y depende del valor de los parámetros (ver apéndice). En principio habría algunas fuerzas expansivas dadas por la sustitución de importaciones de bienes de consumo, la inversión inmobiliaria de parte de las mayores ganancias de *A* y el incremento de las cantidades exportadas de *B*. Sin embargo, la baja del gasto por la caída de los salarios reales y del valor de las ganancias de *B*, junto al encarecimiento de los bienes de capital importados tienden a contraer el producto. En general, la experiencia muestra que las devaluaciones suelen generar efectos contractivos sobre el nivel de ingreso ($\partial EDQ_B/\partial e^{\$/\text{u}\$} < 0$)⁶. Cabe aclarar que, tal cual está planteado el modelo, si la devaluación fuera expansiva no existiría una restricción externa al incremento del producto⁷.

⁵ Para un análisis de los efectos desestabilizadores de los movimientos de capitales aplicado a la Argentina consultar Frenkel (1980 y 1982).

⁶ Hay que tener en cuenta que afirmar que la devaluación genera efectos contractivos sobre el ingreso no implica rechazar la política de mantener un tipo de cambio real elevado para desarrollarse. Mantener un tipo de cambio bajo mediante el endeudamiento externo y las inversiones extranjeras, si bien puede crear un auge a corto plazo, resulta en una más acentuada restricción externa y menor nivel de producto en el mediano plazo.

⁷ En el caso que la devaluación fuera expansiva, para asumir la vigencia de la restricción externa hay que incorporar una dinámica inflacionaria que vuelva rígido el tipo de cambio real. En este caso, la restricción externa es fruto de la imposibilidad de mantener un tipo de cambio real elevado y no de los efectos contractivos de la devaluación.

Nos queda $\partial EDD/\partial Q_B$ que según se muestra en el apéndice es negativa. La expansión de la actividad genera mayores importaciones de insumos y consumo, a la vez que mayores beneficios exportados que tienden a deteriorar el balance cambiario.

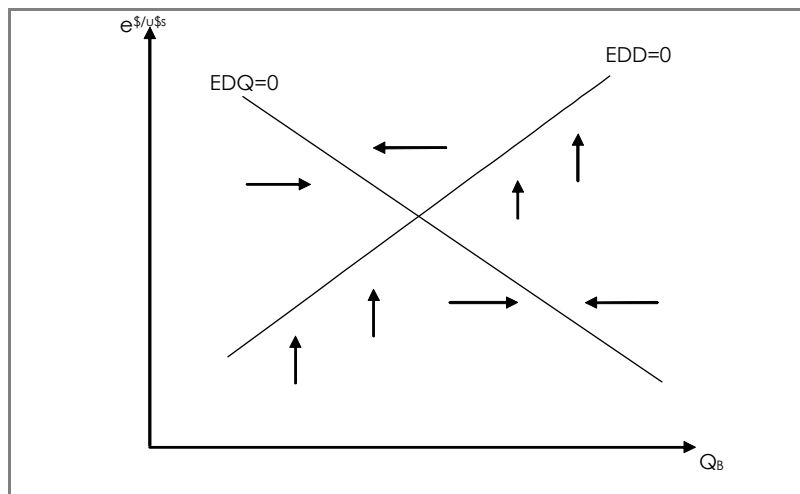
De esta manera se satisfacen ambas condiciones de estabilidad, obteniendo un modelo macroeconómico restringido por el balance externo. Para graficar las curvas $EDQ=0$ y $EDD=0$, utilicemos el análisis de la estabilidad que nos permite obtener el signo de sus pendientes:

$$34) (\partial e^{\$/u\$}/\partial Q_B)_{EDQ=0} = -(\partial EDQ_B/\partial Q_B)/(\partial EDQ_B/\partial e^{u\$}) < 0$$

$$35) (\partial e^{\$/u\$}/\partial Q_B)_{EDD=0} = -(\partial EDD/\partial Q_B)/(\partial EDD/\partial e^{u\$}) > 0$$

Aproximemos la gráfica linealizando $EDD=0$ y $EDQ_B=0$:

Gráfico 1: Diagrama de fases de la restricción externa



En el Gráfico 1, a la derecha (izquierda) de la curva $EDQ=0$ hay exceso de oferta (demanda) de bienes por lo que la producción se reduce (aumenta). Los puntos a la derecha de $EDD=0$ no son estables porque implican un exceso de demanda de divisas que tiende a elevar el tipo de cambio (las flechas que apuntan hacia arriba). A la izquierda de la restricción externa, hay muchas posibles combinaciones de producto y tipos de cambio estables ya que el exceso de oferta de divisas es absorbido por el banco central.

La importancia de tener en cuenta la restricción externa queda en evidencia si se estudia, por ejemplo, el impacto de una caída en los precios internacionales de A . Como vimos antes, en ausencia de esa restricción, los menores precios internacionales se traducen en un mayor salario real que puede estimular la producción de B (si es que supera el efecto menores inversiones inmobiliarias por los capitalistas y terratenientes de A). De ser así, en la gráfica se desplaza $EDQ=0$ hacia arriba a la derecha. Pero, su impacto en las cuentas externas produce el desplazamiento de $EDD=0$ hacia arriba a la izquierda. El resultado final podría ser una fuerte devaluación de la moneda que reduzca, finalmente, el nivel de actividad.

INCORPORACIÓN DE LA RESTRICCIÓN PRESUPUESTARIA

En forma análoga al analizar la restricción externa, de existir un límite al superávit fiscal, la ecuación 23 puede tomarse para determinar el valor de otra variable de ajuste. Tomemos al gasto en bienes como esa variable, aunque vale la pena aclarar que podría ser otra como alguna tasa de imposición o el gasto por la deuda externa.

Nuevamente trabajemos con ecuaciones dinámicas aunque, para seguir con un sistema de dos ecuaciones, dejemos de lado la restricción externa. De esa manera, tenemos al producto en B que se incrementa (disminuye) frente a los excesos de demanda (oferta). Por otro lado, el gasto en B que se incrementa o disminuye según los resultados del presupuesto:

$$29) dQ_B/dt = v_1 [EDQ_B] = v_1 [G_B + C^B + X_B + I_A^B + I_B^B - Q_B]$$

$$36) dG_B/dt = v_3 [ESF] = v_2 [SF - SF^*]$$

donde v_1 y v_3 son las respectivas velocidades de ajuste (positivas) de la producción en B y del gasto.

Las condiciones de estabilidad son:

$$37) \partial EDQ_B / \partial Q_B + \partial ESF / \partial G_B < 0$$

$$38) (\partial EDQ_B / \partial Q_B) (\partial ESF / \partial G_B) - (\partial EDQ_B / \partial G_B) (\partial ESF / \partial Q_B) > 0$$

Empezando por $\partial EDQ_B / \partial Q_B$, ya vimos que es negativa.

Respecto a $\partial ESF / \partial G_B$, analizando la variación de SF ante un incremento del gasto tenemos que:

$$39) \partial SF / \partial G_B = [a/(1+a)] m_W w_B l_B (\partial Q_B / \partial G_B) - 1$$

$$\text{con } \partial Q_B / \partial G_B = [1/(1-d_B)] > 0$$

El resultado es ambiguo dependiendo del multiplicador de la actividad económica y de su impacto en la recaudación. Salvando las simplificaciones del modelo en que no incluimos impuestos sobre el consumo y los beneficios, la posibilidad de que la recaudación mejore incrementando el gasto público no es remota. Suponiendo que por cada incremento unitario en la producción se recauda un 20% del mismo, alcanzaría con un multiplicador tal que $d_B=0,8$, para que el gasto se autofinancie. En ese caso, no cabe hablar de la existencia de una restricción presupuestaria por lo que asumamos que es menor que cero para trabajar sobre ella.

Nos quedan $\partial EDQ_B / \partial G_B$ que es positiva por el impacto multiplicador del gasto en la actividad económica y $\partial ESF / \partial Q_B$ que también es positiva por el incremento en la recaudación que genera un mayor nivel de actividad.

La estabilidad depende, entonces, de que se satisfaga:

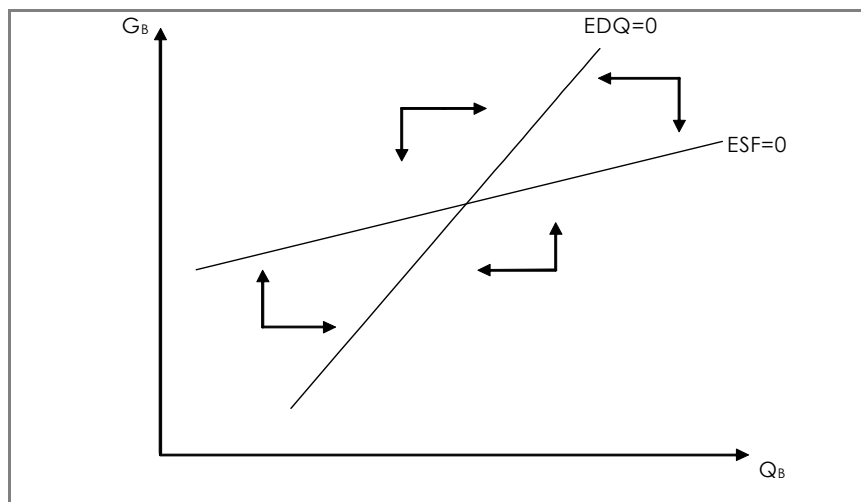
$$40) (\partial EDQ_B / \partial Q_B) (\partial ESF / \partial G_B) > (\partial EDQ_B / \partial G_B) (\partial ESF / \partial Q_B)$$

o lo que es lo mismo que,

$$41) (\partial G_B / \partial Q_B)_{EDQ=0} > (\partial G_B / \partial Q_B)_{ESF=0}$$

$$42) -(\partial EDQ_B / \partial Q_B) / (\partial EDQ_B / \partial G_B) > -(\partial ESF / \partial Q_B) / (\partial ESF / \partial G_B)$$

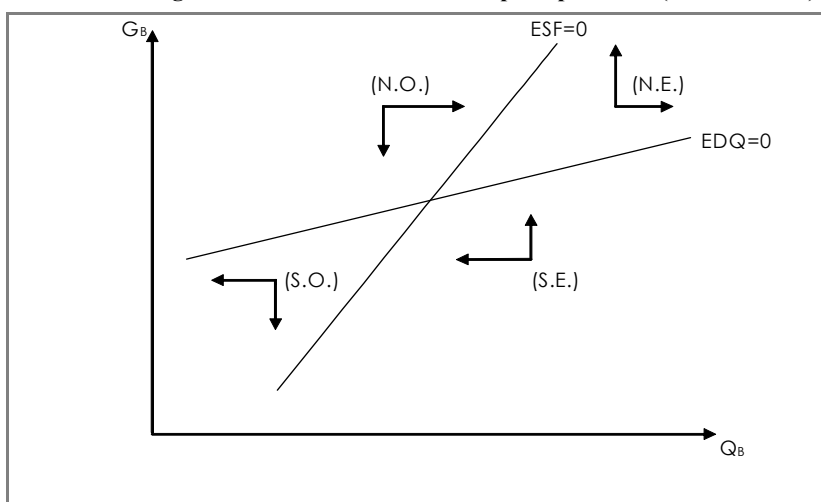
Gráfico 2: Diagrama de fases de la restricción presupuestaria (caso estable)



Es decir, que la pendiente de la curva de equilibrio entre oferta y demandas agregadas en B , sea mayor que la pendiente de la curva de equilibrio presupuestario.

En el Gráfico 2, por arriba de la curva $ESF=0$ hay déficit público por lo que el gasto tiende a reducirse (lo contrario pasa por debajo). A la derecha (izquierda) de la curva $EDQ=0$ hay exceso de oferta (demanda) de bienes por lo que la producción se reduce (aumenta). De esta manera, el producto y el gasto tienden hacia un nivel determinado por el cruce de ambas rectas.

Gráfico 3: Diagrama de fases de la restricción presupuestaria (caso inestable)



En el Gráfico 3, nuevamente, por arriba de la curva $ESF=0$ hay déficit público por lo que el gasto tiende a reducirse (lo contrario pasa por debajo). A la derecha (izquierda) de la curva $EDQ=0$ hay exceso de oferta (demanda) de bienes por lo que la producción se reduce (aumenta). Vemos ahora que la estabilidad/inestabilidad depende de la posición inicial de las variables. Desde el noroeste (N.O.) o sudeste (S.E.), existe una trayectoria estable. En la región noreste (N.E.), hay un superávit fiscal mayor que el deseado y exceso de demanda en B , de manera que el gasto y la producción tienden a crecer sin restricción financiera. En el sudoeste (S.O.), existe exceso de oferta en B con un superávit fiscal menor que el deseado. Ubicarse en ese cuadrante constituye un escenario de crisis económica que se auto-profundiza. La caída de la producción reduce la recaudación. Ante el menor superávit fiscal (o el

mayor déficit) el gobierno reduce el gasto deprimiendo aún más la demanda, la producción y, nuevamente, la recaudación reiniciándose, de esa manera, la cadena de impulsos hacia la depresión económica.

IMPACTO DE LA CRISIS INTERNACIONAL Y MEDIDAS PARA CONTRARRESTARLO

La crisis internacional se transmite a varios países de América Latina que como la Argentina, no mantienen relación estrechas con los mercados financieros mundiales, por la baja de los precios de sus productos de exportación de base primaria y de las cantidades exportadas de la industria causada por la contracción de la demanda mundial. Este escenario, más la devaluación de las monedas de algunos socios comerciales hace que se espere una devaluación de la moneda local estimulando la fuga de capitales al exterior. En términos de nuestro modelo, desciende p_A^* , X_B y q (mas una acentuación de la restricción externa adicional por la vía de la cuenta capital que no hemos incorporado). El impacto inicial, en términos de demanda efectiva, es de contracción de la demanda por las menores exportaciones industriales e inversiones inmobiliarias. Sin embargo, la baja del precio internacional de las materias primas actúa en sentido contrario al abaratar el consumo de subsistencia y permitir una mayor demanda de bienes de B por los asalariados.

Frente a esta ambigüedad en el plano de la demanda efectiva, el efecto sobre las cuentas externas y fiscales es grave. Tanto p_A^* , X_B como q impactan negativamente sobre el balance externo. La recaudación pública se deteriora por los menores ingresos por retenciones dada la baja de p_A^* . En términos gráficos, tenemos un corrimiento hacia arriba y a la izquierda de $EDD=0$ y $ESF=0$ (el sentido del desplazamiento de la recta $EDQ_B=0$ es ambiguo por lo que asumimos que las diversas fuerzas se neutralizan manteniéndola constante). De no implementarse medidas anticrisis, la depreciación cambiaria y la reducción del gasto por la activación de ambas restricciones, tienden a generar la caída de Q_B corriéndose el riesgo de una tendencia al ajuste sin fin (si caemos en una región como la S.O. del Gráfico 3).

Ahora bien, al plantear medidas para contrarrestar las consecuencias de la crisis hay que tener en cuenta que la devaluación de la moneda de los principales socios comerciales genera fuertes presiones internas para devaluar que trascienden su impacto en las cuentas externas.

Asumiendo una política de objetivo de tasa de cambio real elevado, junto a la presión de los industriales que ven disminuir su competitividad, hacen prever una paulatina devaluación nominal que, al ser anticipada, incentiva las salidas de capitales. De esta manera, las medidas deben apuntar no sólo a mejorar el sector externo y las cuentas públicas, sino también contrapesar los efectos depresivos de una devaluación programada⁸.

Una posibilidad es disminuir los pagos por deudas externas que reduce la salida de divisas y mejora las cuentas fiscales sin grandes costos. La oferta de crédito externo casi nulo para los países periféricos generada por el estado de crisis del sistema financiero internacional, y especialmente hacia la Argentina por la historia reciente de cese de pago y quita sobre parte de su deuda externa pública, hace que "llevarse bien" con los mercados financieros no traiga demasiados beneficios.

Otra medida a estudiar es un alza en los aranceles a la importación de bienes sustituibles. El impacto positivo en términos de demanda efectiva se debe a que estimula la sustitución de importaciones de consumo:

$$44) \partial EDQ_B / \partial a = [1/(1-d_B)] (1-m_W) [(m_p/p_B^* e^{\$/u\$s} (a)^2] > 0$$

Las menores importaciones alivian la restricción externa:

$$45) \partial EDD / \partial a = \partial (p_B^* M_C) / \partial a = [-1/e^{\$/u\$s} (1+a)^2] [p_{mc} M_C + m_p (p_B/p_{mc})] < 0$$

La mejora en la recaudación dependerá de si las mayores tasas compensan las menores importaciones:

$$46) \partial ESF / \partial a = e^{\$/u\$s} \{p_B^* M_C + a[\partial (p_B^* M_C) / \partial a]\}$$

Adicionalmente, el incremento de los aranceles disminuye la presión por la devaluación del peso de los industriales que compiten con importaciones. Si bien su implementación es difícil, por entrar en contradicción con cláusulas de convenios comerciales vigentes, existen alternativas con resultados similares. Una de ellas es generar un impuesto interno al consumo de ciertos bienes cuya oferta proviene prácticamente del exterior (o solamente son ensamblados en el país).

Otra política para enfrentar la crisis internacional es la de imponer un tributo a la compra de dólares o activos financieros externos.

⁸ La baja de p_A^* y la difícil experiencia del conflicto social desatado por la imposición de retenciones móviles durante el año 2008 en la Argentina, lleva a que en el trabajo no se considere una devaluación compensada por el alza de las retenciones a las exportaciones primarias.

El impacto de esta medida sobre la demanda de B puede ser aproximada como un incremento en q . Las mayores inversiones inmobiliarias que sustituyen la exportación de fondos al exterior a causa del nuevo tributo, expanden la demanda estimulando la actividad:

$$47) \partial EDQ_B / \partial q = [1/p_B(1-d_B)](B_A - I_B) + [z/(1+z)] [1/(1-d_B)^2] [G^B + C_W + X_B + q/p_B (B_A - I_B)] > 0$$

Para estudiar el efecto sobre la demanda de divisas hay que considerar que ahora la exportación de utilidades está dada por:

$$48) e^{\$/u\$} (1+t_F) F_i = (1-q)B_i$$

con $i=A, B$ y t_F como el impuesto a la exportación de beneficios que reemplaza a las ecuaciones (9) y (21). De esta manera, la mejora en las cuentas externas es doble ya que, por un lado, se incrementa q y, por el otro, disminuye el valor de los beneficios exportados por la cuantía del impuesto:

$$49) \partial EDD / \partial t_F = -\{(B_A + B_B) / [e^{\$/u\$} (1+t_F)]\} \{\partial q / \partial t_F + [q / (1+t_F)]\} < 0$$

El impacto sobre la recaudación es positivo y está dado por el nuevo gravamen sobre los beneficios que aún se continúan exportando:

$$50) \partial ESF / \partial t_F = [(B_A + B_B) / (1+t_F)] [(1-q) / (1+t_F) - t \partial q / \partial t_F] > 0$$

ya que como el impuesto no existía anteriormente,

$$[(1-q) / (1+t_F) - t \partial q / \partial t_F] > 0 \text{ necesariamente.}$$

La reactivación de la actividad de la construcción, que implica el aumento de q y que puede ser reforzada mediante la obra pública financiada con el nuevo tributo y la mayor recaudación asociada a la recuperación económica, tiene fuertes efectos sobre el empleo. Adicionalmente, el que emplee mucha mano de obra de bajos salarios hace que su efecto multiplicador sea muy fuerte y, en contrapartida, muy bajo su goteo hacia el dólar.

CONCLUSIÓN

En este artículo presentamos dos sectores, uno basado en la utilización intensiva de recursos naturales, que produce materias primas, básicamente, para el mercado mundial. El otro que agrega a la industria y los servicios, que enfrenta restricciones por el lado de la demanda, y donde tamaño del mercado interno (relacionado con la matriz

de distribución funcional del ingreso) juega un papel crucial. El análisis que inicialmente es concebido en términos de demanda efectiva es extendido, luego, para incorporar las restricciones financieras del balance externo y las cuentas públicas. De esta manera, se incorporan dos de las mayores limitaciones para la expansión de las economías con una posición subordinada en el sistema financiero global pero que, sin embargo, se encuentran integradas al mismo.

Ya con el modelo completamente desarrollado se analiza el impacto de la crisis internacional para el caso de la Argentina. La baja del precio de sus exportaciones primarias y de las cantidades de las no tradicionales, la reducción de las inversiones inmobiliarias y las salidas de capitales, son sus efectos inmediatos. La consecuente acentuación de las restricciones externas y presupuestarias puede profundizar la depresión de la demanda interna si se traduce en una devaluación no compensada (de posibles efectos contractivos) y en una reducción del gasto público en bienes y servicios.

Ante este escenario se plantean tres medidas para enfrentar la crisis. Una reducción de los pagos por la deuda externa pública que relaja la restricción externa y presupuestaria sin demasiados costos (dado el previsible bajo acceso al crédito externo de la periferia, en general, y la Argentina, en particular, de los próximos años). Un incremento en los aranceles a las importaciones de bienes de consumo sustituibles o bien, un gravamen interno sobre el consumo de productos cuya oferta es básicamente externa. Esta medida estimula la demanda interna (por sustitución de importaciones) a la vez que reduce las importaciones y el gasto de divisas que generan. Además, es probable que incrementen la recaudación, si el efecto mayor tasa arancelaria o impositiva supera el de menores cantidades importadas. La tercera alternativa es un gravamen sobre la compra de divisas por motivos financieros. Con ello se mejora la recaudación y se reduce la salida de capitales y, adicionalmente, se incentiva la demanda interna si esos fondos son volcados -como alternativa al dólar- en inversiones inmobiliarias en el país.

BIBLIOGRAFÍA

- BRAUN, Oscar and Leonard JOY (1968) "A Model of Economic Stagnation: A Case Study of the Argentine Economy", *The Economic Journal*, 78, 312 (December), pp. 868-887.
- CEPAL (2009) "La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional", *documento de trabajo de la CEPAL (ONU)*, junio.
- CHENERY, Hollis and Michael BRUNO (1962) "Development Alternatives in an Open Economy: The Case of Israel", *The Economic Journal*, 72, 285 (March), pp. 79-103.
- DIAMAND, Marcelo (1973) *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.
- DÍAZ-ALEJANDRO, Carlos (1963) "A Note on the Impact of Devaluation and the Redistributive Impact", *Journal of Political Economy*, 71, 6 (December), pp. 577-588.
- FERRER, Aldo (1963) "Devaluación, redistribución de ingresos y el proceso de desarticulación industrial en la Argentina", *Desarrollo Económico*, 2, 4 (enero-marzo), pp. 5-18.
- FRENKEL, Roberto (1980) "El desarrollo reciente del mercado de capitales en la Argentina", *Desarrollo Económico*, 20, 78 (julio-septiembre), pp. 215-248.
- (1982) "Mercado financiero, expectativas cambiarias y movimientos de capital", *Desarrollo Económico*, 22, 87 (octubre-diciembre), pp. 307-336.
- KEYNES, John Maynard (1929) "The German Transfer Problem", *Economic Journal*, 39, 153 (March), pp. 1-7 [versión española: http://crecimiento-economico-asiain.weebly.com/uploads/1/2/9/0/1290958/keynes_el_problema_de_las_transferencias.doc]
- MCKINNON, Ronald (1964) "Foreign Exchange Constraints in Economic Development and Efficient Aid Allocation", *Economic Journal*, 74, 294 (June), pp. 388-409.
- THIRLWALL, Anthony (1979) "The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 32, 128, pp. 45-53.
- WEISBROT, Mark; Rebecca RAY, Jake JOHNSTON, José Antonio CORDERO and Juan Antonio MONTECINO (2009) *IMF-Supported Macroeconomic Policies: A Look at Forty-One Borrowing Countries*. Washington, D.C.: Center for Economic and Policy Research (CEPR), October [www.cepr.net].

APÉNDICE

I) Para estudiar $\partial \Delta R / \partial e^{\$/\text{u}\$}$ reescribir (22) como:

$$51) \Delta R = \{p_A^* - (1-q) [(1-r)p_A^* - (l_A w_A / e^{\$/\text{u}\$})]\} Q_A + \\ - [m_W / (1+a)] l_A (w_A / e^{\$/\text{u}\$}) Q_A - [1 - m_W / (1+a)] p_A^* S + \\ - [m_P / e^{\$/\text{u}\$} (1+a)] (p_B / p_{mc}) - q p_K^* (M_A^K + M_B^K) - G_D^{\text{u}\$} + \\ + (p_B / e^{\$/\text{u}\$}) x Q^* - (1/e^{\$/\text{u}\$}) [z(1-q) + m_W / (1+a)] l_B w_B Q_B$$

Empezando por el primer término:

$$52) I = \{p_A^* - (1-q) [(1-r)p_A^* - (l_A w_A / e^{\$/\text{u}\$})]\} Q_A$$

la devaluación genera una pérdida de divisas por disminuir los costos laborales del sector A , incrementando así los beneficios exportados:

$$53) \partial(I) / \partial e^{\$/\text{u}\$} = -(1-q) W_A (1/e^{\$/\text{u}\$})^2 < 0$$

Respecto a:

$$54) II = -[m_W / (1+a)] l_A (w_A / e^{\$/\text{u}\$}) Q_A$$

la devaluación disminuye las importaciones de consumo por los asalariados de A al reducir su salario real:

$$55) \partial(II) / \partial e^{\$/\text{u}\$} = [m_W / (1+a)] W_A / (e^{\$/\text{u}\$})^2 > 0$$

El término:

$$56) III = -[m_P / e^{\$/\text{u}\$} (1+a)] (p_B / p_{mc})$$

es una expresión lineal del componente precio de la demanda de importaciones de bienes de consumo. En este caso, el impacto de la devaluación es de mejora en el balance externo debido a la sustitución de importaciones:

$$57) \partial(III) / \partial e^{\$/\text{u}\$} = (2m_P p_B) / [p_{mc} (1+a) (e^{\$/\text{u}\$})^2] > 0$$

El impacto sobre las exportaciones industriales dependerá de si el efecto mayor cantidad exportada supera o no el menor precio internacional de venta:

$$58) \partial[(p_B / e^{\$/\text{u}\$}) x Q^*] / \partial e^{\$/\text{u}\$} = Q^* (p_B / e^{\$/\text{u}\$}) [(\partial x / \partial e^{\$/\text{u}\$}) - (x / e^{\$/\text{u}\$})]$$

En resumen, la **mejora** en las **cuentas externas** por una devaluación están dados por:

- sustitución de importaciones de consumo,
- incremento en las cantidades exportadas por B ,

- reducción de la exportación de utilidades por menor valor en dólares de los beneficios de B ,
- reducción de las importaciones de consumo por reducción del salario real.

El deterioro de las cuantas externas está dado por:

- mayor exportación de utilidades por los mayores beneficios en A ,
- menor valor en dólares de las exportaciones industriales.

II) El impacto de la **devaluación** sobre Q_B es complejo y requiere un análisis bastante extenso. A partir de (28) el efecto de la devaluación sobre Q_B viene dado por:

$$59) \partial Q_B / \partial e^{\$/u\$} = [1/(1-d_B)] \{ (\partial C_W / \partial e^{\$/u\$}) + (\partial X_B / \partial e^{\$/u\$}) + [\partial(qB_A/p_B) / \partial e^{\$/u\$}] - (\partial(qI_B/p_B) / \partial e^{\$/u\$}) \}$$

La variación de C_W es:

$$60) \partial C_W / \partial e^{\$/u\$} = (1/e^{\$/u\$}) [(m_p/p_{mc}) - (1-m_W) (p_A/p_B) S]$$

Por un lado, el consume se incrementa por la sustitución de importaciones de bienes de consumo que compiten con la producción del sector B . Por otro, el consumo de los asalariados se reduce por la disminución de su salario real debido al encarecimiento del consumo de subsistencia -por el alza relativa de los precios de A que genera la devaluación-. El signo dependerá de que efecto sea más fuerte.

Continuando con las exportaciones no tradicionales, éstas reaccionan positivamente, dado que mejora su competitividad:

$$61) \partial X_B / \partial e^{\$/u\$} = Q^* [\partial x / \partial (e^{\$/u\$})] > 0$$

Analizando como se ven afectados los beneficios del sector A destinados a inversiones inmobiliarias:

$$62) \partial(qB_A/p_B) / \partial e^{\$/u\$} = (q/p_B) [\partial B_A / \partial e^{\$/u\$}] > 0$$

que es positivo dado el incremento en los beneficios del sector primario ya analizado.

El último componente del numerador es la porción de los ingresos del sector B que los empresarios destinan a la capitalización del mismo y que reduce los beneficios netos destinados a inversiones inmobiliarias. Como los bienes de capital importados se encarecen, la

devaluación reduce por ese canal la porción de los beneficios del sector B que se destina a demandar bienes de su mismo sector:

$$63) \partial(-q I_B/p_B)/\partial e^{\$/\text{u}\$} = (-q/p_B)(M_B^K p_{K*}) < 0$$

En resumen, los **efectos expansivos** de la devaluación están dados por:

- incremento en los beneficios del sector primario que se vuelcan a inversiones inmobiliarias,
- sustitución de importaciones de consumo,
- incremento en las cantidades exportadas de bienes industriales.

Los **efectos contractivos** son:

- reducción del consumo por caída del poder adquisitivo de los salarios por encarecimiento del consumo de subsistencia,
- disminución del monto real de las inversiones inmobiliarias por encarecimiento de los bienes de capital importado

III) El análisis de $\partial EDD/\partial Q_B$ puede obtenerse estudiando:

$$64) \partial \Delta R/\partial Q_B = -(1/e^{\$/\text{u}\$}) [z(1-q) + m_W/(1+a)] l_B w_B < 0$$

Generado por la mayor exportación de utilidades por los empresarios del sector y el mayor consumo de importaciones de sus asalariados.

The Relationship Quality Effect on Customer Loyalty

Vilte Auruskeviciene

vilte.auruskeviciene@ism.lt

ISM University of Management and Economics

E. Ozeskienes g. 18

Kaunas, LT-44254 Lithuania

Laura Salciuviene

L.salciuviene@lancaster.ac.uk

Lancaster University Management School

Department of Marketing

Lancaster LA1 4 YX United Kingdom

Vida Skudiene

vida.skudiene@ism.lt

ISM University of Management and Economics

E. Ozeskienes g. 18

Kaunas, LT-44254 Lithuania

Recibido: Mayo 2010

Aceptado: Julio 2010

Este estudio tiene como objetivo la identificación de los elementos constitutivos de la calidad de relación que permite a las empresas oferentes de servicios profesionales establecer relaciones a largo plazo con sus clientes y fortalecer la lealtad de los mismos.

El marco teórico sobre el que se ha formulado la identificación de dichos elementos y de la interrelación inherente a la lealtad del cliente ha sido contrastado empíricamente sobre

This study aims to identify the dimensions of relationship quality that enables professional services companies to establish long-term relations with their clients and fosters the loyalty of the client. The theoretical framework of relationship quality dimensions and customer loyalty interrelationship in a sample of 74 Lithuanian companies' managers buying IT service has been empirically tested. The findings suggest that the three variables

una muestra de 74 directivos de empresas lituanas compradoras de servicios relacionados con las tecnologías de la información. Los resultados sugieren que las variables "calidad funcional", "confianza" y "compromiso" tienen un efecto significativo sobre la lealtad del cliente de servicios de tecnologías de la información. La calidad funcional es el elemento más importante a la hora de construir relaciones a largo plazo con clientes en el mercado de servicios profesionales.

Palabras clave: calidad de relación, lealtad, calidad de servicio, servicios profesionales de tecnologías de la información.

(functional quality, trust, and commitment) have a significant effect on IT services customer loyalty. Functional quality construct is the most important in building long-term relationship with customers in a professional services market.

Key words: relationship quality, loyalty, services quality, professional IT services.

INTRODUCCIÓN

Research in relationship quality reports that more and more firms are capitalizing on strong firm-customer and firm-supplier relationship to gain invaluable information on how best to serve customers and suppliers and keep them from defecting to competing companies (Ndubisi 2004). Gummesson (1987) states that relationship quality has influence on the quality recognized by client, whereas Storbacka, Strandvik and Grönross (1994) postulate that service quality and client satisfaction have positive impact on relationship quality. Crosby, Evans, and Cowles (1990) state that relationship quality is influenced by trust and satisfaction with seller, however Naudé and Buttle (2000) argue that trust, demand, integration and profit have impact on B2B (business-to-business) relationship quality.

The literature on relationship quality suggests that the quality of relationship between the parties involved is an important determinant of loyalty (Leverin and Liljander 2006; Walter, Müller, Helfert and Ritter 2003). Although, there is no consensus regarding the relationship quality dimensions, and little empirical evidence regarding the nature and extent of the overall impact of relationship quality on service quality (Woo and Ennew 2004). This study aims to identify the dimensions of relationship quality that enables professional services companies to establish long-term relations with their clients and fosters the loyalty of the client.

The article begins with the literature review and hypotheses. The methods, results and discussion follow, concluding with the research

implications and limitations of the study, and suggestions for further research. It is expected that the results of this study would provide a more developed understanding of the role of relationship quality in determining customer loyalty.

THEORETICAL BACKGROUND

It has been acknowledged that relationship marketing has positive impact on client retention (Sin *et al.* 2002; Rosenberg and Czepiel 1984; Reichheld and Sasser 1990), however the understanding why customers become loyal still is one of the most crucial (Pritchard, Havitz and Howard 1999). The literature mentions different relationship quality dimensions, however no agreement regarding these has been achieved. The literature review of relationship quality dimensions that positively relate to client loyalty will be provided further.

Communication Effectiveness

Communication is the basic component of business relationship initiation and development, besides it is a variable that is frequently measured in order to estimate relationship development (Andersen 2001). In the context of relationship marketing, communication implies maintaining relationship with valuable clients, supplying timely and reliable information on services provided or planned changes and alterations of services as well as proactive collaboration when problems occur. The goal of communication is formation of mutual understanding in early phases of relationships, development of client loyalty and encouragement of desired client decisions (Ndubisi and Chan 2005). Clients should feel that company demonstrates genuine interest in the clients themselves as well as in their demands, requirements, value systems and in persuasive way introduce products, services or any other elements of general offer. Furthermore, they should apparently see that company appreciates feedback and makes adequate decisions (Grönroos 2004).

Sharma and Patterson (1999) and Newman, Lings and Lee (2005) state that communication efficiency increases commitment in respect to relationship. This justified Morgan and Hunt (1994) proposition that ensuring easy communication flow is an important feature of strong relationship. Therefore, efficient communication between institution and

clients determine better relationship and client loyalty (Ndubisi 2007). The following hypothesis is suggested:

H1: *Communication effectiveness positively relates to client loyalty*

Trust

Already in 1983 Berry proposed that the basis of loyalty is trust (Berry 1983). Morgan and Hunt (1994) by the term "trust" mean confiding in partner reliability and honesty. Mitchell, Reast and Lynch (1998) also believe that service provider should be fair and impartial. Callaghan, McPhail and Yau (1995) define trust as credit or conviction in positive intentions of other party in respect to relationship.

The level of trust achieved between partners is an important criterion facilitating evaluation of relationship strength (Ndubisi 2004). Trust mediates satisfaction-commitment link (Ulaga and Eggert 2004). In addition, trust reduces the apprehended by customers risk emerged from transactions and is the main variable towards successful relationship (Boersma, Buckley and Ghauri 2003; Kemp and Ghauri 1998; Morgan and Hunt 1994). On the one hand, establishment of trust and proximity feeling in interpersonal relationships can improve general relationship quality (Wong and Sohal 2002). On the other hand, long-term relationships encourage customer honesty, which motivates both sides to recognize each other better and allows service provider better understand and satisfy client demands, what in turn develops stronger client trust (Czepiel 1990).

The importance of trust in respect to client loyalty was justified by Lim and Razzaque (1997), Garbarino and Johnson (1999), Chaudhuri and Holbrook (2001), Singh and Sirdeshmukh (2000), Morgan, Crutchfield and Lacey (2000), Sirdeshmukh, Singh and Sabol (2002). Therefore, the following hypothesis is suggested:

H2: *Trust positively relates to client loyalty*

Commitment

Commitment refers to persisting desire to maintain valuable relationship (Moorman, Zaltman and Deshpande 1992; Morgan and Hunt 1994). Commitment emerges as relationship develops gradually and the parties may be committed because of different reasons (Venetis and Ghauri 2004). Morgan *et al.* (2000) consider commitment one of the two

most important factors (another factor is trust) determining relationship lasting and approach it as the synonym of customer loyalty. Commitment based on emotions has positive impact on customer intentions (Garbarino and Johnson 1999), on positive verbal communication (White and Schneider 2000; Hennig-Thurau *et al.* 2002), furthermore, encourages and fosters customer collaboration (Morgan and Hunt 1994) and loyalty (Hennig-Thurau *et al.* 2002). Therefore, similar as trust, commitment is one of the most significant variables that help to evaluate relationship strength level, and is a useful element of presumable client loyalty measuring. Therefore it is advisable to suggest the following hypothesis:

- H3: *Commitment towards relationship positively relates to client loyalty*

Social Benefits

Social involvement refers to the investments of time and energy that determine gradual development of benevolent interpersonal relationship between or among partners, beginning from formal organizational contacts to informal personal (Rao and Perry 2002). Therefore, social involvement is more of personal and not of organizational nature. Venetis and Ghauri (2004) state that thanks to personal contacts information exchange and communications processes between partners are executed in more efficient way, what in general encourages further development of involvement. Wilson (1995) suggests that customers, who have strong interpersonal relationship with suppliers are significantly more involved in maintaining relationship than these [customers], which are related by tenuous social involvement.

Social involvement dimension in the context of relationship market has influence on client loyalty development and enhancement, directly determining the emerging of affection feeling towards the involvement and relationship and, indirectly, that towards organization (Sin *et al.* 2002). Social benefit includes the conception of amiability and familiarity. Apprehension of these benefits positively relates to such loyalty features as positive word-of-mouth, repeat patronage intentions and client satisfaction with service (Hennig-Thurau *et al.* 2002; Gwinner, Gremler and Bitner 1998). Thus:

- H4: *Social benefit positively relates to client loyalty*

Special Treatment Benefits

The concept of special treatment benefits is defined as better price, bigger discounts, more expeditious provision of a service, rendering of supplementary individualized services, etc. (Gwinner *et al.* 1998).

According to Alfa.lt portal (2007), corruption factor in Lithuania in 2006 was 4.8. This characterizes Lithuania as high corruption country (authors' note: high factor is considered that up to 5.0). Taking into consideration the specified facts, can be stated that in professional services sector client repeat patronage intentions as well as these to recommend company may be influenced by special treatment benefits, part of which is material encouragement of client representatives, which allows ensuring greater client loyalty.

Though in Hennig-Thurau *et al.* (2002), Palaima and Auruskeviciene (2007) study the influence of special treatment benefits on client loyalty was not affirmed, however, for the above stated reasons it is advisable to suggest the following hypothesis:

- H5: *Special treatment benefits positively relate to client loyalty*

Technical (TQoS) and Functional Quality of Service (FQoS)

Service quality includes the two major components: technical quality (basic service or "what" is provided/rendered) and functional quality ("how" a service is provided/rendered) (Grönross 1983; Parasuraman, Zeithaml and Berry 1985). According to Sharma and Patterson (1999), technical and functional quality of service strongly positively relates to trust, and technical quality besides relates to commitment.

The study carried out by Palaima and Auruskeviciene (2007) suggests that service quality affects loyalty. Whereas Woo and Ennew (2004) study does not detect any direct relationship between service quality and client loyalty, however it defined that service quality positively relates to client satisfaction, and this - to client loyalty, which is denominated by the authors as desired behaviour. The following hypotheses are suggested:

- H6: *Technical quality of service positively relates to client loyalty*
H7: *Functional quality of service positively relates to client loyalty*

Generalising, the five dimensions of relationship quality, namely, communication efficiency, trust, commitment, social benefits, and special treatment benefits, have been identified based on the literature review.

RESEARCH DESIGN

Sample And Data Collection

The hypotheses were verified in professional services market of Lithuania. Invitations to participate in survey were e-mailed to the heads of IT departments at 286 Lithuanian companies, who make decisions or have influence in decision making when choosing the right IT service provider for purchasing services. Invitation e-mail contained hyperlink to interactive online survey.

The survey included few filtering questions:

1. Do you make the decision on what IT service provider should be chosen by your organization? (Yes/No);
2. Do you have influence on the decision on what IT service provider should be chosen by your organization? (Yes/No);
3. Are you in leading position in the IT department? (Yes/No);

To continue the survey, the respondents had to give positive answer ("Yes") at least to one of the questions. Data was not sent to web-based database until all the questions were answered. A total sample of 75 valid responses provided a basis for this study.

Questionnaire Development

The all constructs were measured on seven-point Likert scale ranging from "Completely disagree" to "Completely agree". The operationalization of constructs is provided in Table 1.

Table 1: Operationalization of Constructs

Code	Variable	Items	Reference
CE	Communication effectiveness	Employee of IT company continuously informs me on the progress (status) of the projects carried out by him/her in our organization	Sharma and Patterson (1999)
		Employee of IT company explicitly explains key ideas of the project	
		Employee of IT company never refuses to provide me the information to the extent I need to be informed	
TR	Trust	Employee of IT company keeps to the promises, which he/she gives to our organization	Ulaga and Eggert (2004); Morgan and Hunt (1994); Crosby <i>et al.</i> (1990); Wong and Sohal (2002)
		I believe that IT company considers our best interests	
		I feel that I can always trust this IT company	
		I believe that IT company will do everything correctly	
		Employees of the IT company are honest	
		I feel more confident when I purchase services from this IT company	
STB	Special treatment benefits	You have higher priority over other clients	Adapted from Hennig-Thurau <i>et al.</i> (2002); Palaima and Auruskeviciene (2007)
		You get better services than other clients	
		You get special discounts or proposals, which other companies don't get	
SB	Social benefits	You are recognized by employees of this IT company	Adapted from Hennig-Thurau <i>et al.</i> (2002)
		You enjoy certain social aspects of the relationship with this IT company	
		You have good relationships with this IT company	
		I know well the employees of this IT company, who provide services	
CO	Commitment	Relationships with IT company are very important to our activities.	Adapted from Ulaga and Eggert (2004); Morgan and Hunt (1994); Hennig-Thurau <i>et al.</i> (2002); Wong and Sohal (2002)
		Relationships with this IT company deserve your maximum effort to maintain.	
		We are going to maintain present relationship with this IT company for infinite period	
		Our relationship with this IT company are as family	
TQ	Technical quality	IT company helps us to implement the best IT technologies	Adapted from Sharma and Patterson (1999)
		IT company performs its projects timely	
		The projects performed by the IT company ensure smoother performance of the organization	
		The projects performed by the IT company IT meet contractual commitments	
		The projects performed by the IT company enabled us to resolve technical issues that we faced	
		It is easy to use the implemented system	
		Having implemented the system, the amount of its operational faults is less than anticipated	
		System implementation does not require much efforts of the employees of the organization	
FQ	Functional quality	IT company genuinely cares for the prosperity of our organization	Adapted from Sharma and Patterson (1999); Palaima and Auruskeviciene (2007)
		IT company is cooperative in providing services to our organization	
		IT company is amiable in providing services to our organization	
		IT company promptly reacts to my requests/ questions expressed by phone	
		IT company promptly reacts to my requests/ questions expressed by e-mail	

		IT company, when providing services, seeks proximately communicate with the employees of our organization	
LO	Loyalty	We hope to expand collaboration scopes with this IT company	Adapted from Sharma and Patterson (1999); Palaima and Auruskeviciene (2007)
		We anticipate to implement more projects with this IT company in the future	
		Most likely in the nearest future we will chose another IT company (reversed scale)	
		I would recommend this IT company to others	
		If somebody told you that this service provider is bad, you would try to prove that it is not true	

Statistical analysis revealed adequate quality characteristics of all measured constructs. Unit totality (whole correlation) indicators also showed high correlation of the items. This indicates that they can be analysed together. The analysis did not distinguish any additional factors. Therefore it can be stated that all constructs were reliably measured, consequently it is possible to consolidate the data obtained from all questions and for further analysis use their averages.

RESULTS AND DISCUSSION

Correlations analysis indicated that in significance level 0.01 is relation among all elements of the model (Table 2).

Table 2: Verification of Hypothesised Relationships

Hypothesis	Relationships	Pearson Correlation	Support
H1	Communication effectiveness – Loyalty	.397**	Yes
H2	Trust - Loyalty	.498**	Yes
H3	Commitment - Loyalty	.557**	Yes
H4	Social benefits - Loyalty	.454**	Yes
H5	Special treatment benefits - Loyalty	.375**	Yes
H6	Technical quality - Loyalty	.453**	Yes
H7	Functional quality - Loyalty	.795**	Yes

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)

In order to check relationships between pairs of dependant and independent variables linear regression was employed. The defined determination factors are specified in Table 3. Linear regression analysis indicated that the greatest positive impact on client loyalty have trust, commitment and functional quality of services. (determination factor > 0.25).

Table 3: Determination factors of linear regression

Hypothesis	Relationships	R Square
H1	Communication effectiveness – Loyalty	.158
H2	Trust – Loyalty	.248
H3	Commitment – Loyalty	.311
H4	Social benefits – Loyalty	.206
H5	Special treatment benefits – Loyalty	.140
H6	Technical quality – Loyalty	.206
H7	Functional quality – Loyalty	.632

Since it was expected that all dimensions of relationship quality have positive impact on client loyalty, multiple regression analysis was also carried out. The obtained multiple regression factor was $R=0.812$. Although its value is very high, still it does not mean that all independent variables are important and significant. Using the above specified analysis, the following multiple regression function was calculated:

$$\begin{aligned}
 LO_MEAN = & 0.54 \\
 & + 0.02 \times CE_MEAN \\
 & + 0.05 \times TR_MEAN \\
 & + \mathbf{0.23 \times CO_MEAN} \\
 & - 0.08 \times SB_MEAN \\
 & + 0.09 \times STB_MEAN \\
 & - 0.02 \times TQ_MEAN \\
 & + \mathbf{0.68 \times FQ_MEAN}
 \end{aligned}$$

In the obtained multiple regression function are variables with negative values. Having verified empirical and partial correlations between independent variables, it can be seen that independent variables significantly inter-correlate and consequently affect each other distorting factor indications. Virtually it could be possible to attempt to simplify the model trying to find the model with all positive indications and with at least ≥ 0.81 multiple regression factor, however this would not provide much practical use. All variables are highly interrelated, consequently they should be analysed as a whole. However, as linear regression analysis showed and multiple regressions analysis proved the major impact on loyalty is made by functional quality of service and commitment to relationship.

CONCLUSION

Our study demonstrated that the three variables (functional quality, trust, and commitment) have a significant impact on IT service

customer loyalty (business to business segment). Technical quality does not have significant impact on customer loyalty. Furthermore regression analysis revealed that functional quality impact on customer loyalty is more important than trust and commitment dimensions. The most important finding from this empirical study is that functional quality is the most important in building long-term relationship with customers in a professional service market.

Regression analysis revealed the fact that communication effectiveness, social benefits and special treatment benefits almost never positively relates to client loyalty. Regression analysis also revealed the fact that technical quality of a service has no positive impact on client loyalty. Whereas functional quality of service has twice as strong impact on client loyalty if compared with trust and commitment - the relationship dimensions defined by Morgan and Hunt (1994) that by now became almost *de facto*. It was defined that functional quality of service, which was defined as the synthesis of such qualities common for all humanity as sincerity, helpfulness and amiability and such objective features as prompt reaction and proximate communication basically was the main direct reason for IT service client loyalty.

REFERENCES

- Alfa.lt (2007, June 26) "Korupcijos lygis Lietuvoje nemažėja" [<http://media.ft.com/cms/a48e3432-5807-11dd-b02f-000077b07658.pdf>].
- ANDERSEN, P.H. (2001) "Relationship Development and Marketing Communication: an Integrative Model", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 16, 2, pp. 167-182.
- BERRY, L.L. (1983) "Relationship Marketing". L.L. BERRY, G.L. SHOSTACK and G.D. UPAH (eds.) *Emerging Perspectives on Services Marketing*. Chicago: American Marketing Association, pp. 25-28.
- BOERSMA, M.; P. BUCKLEY and P. GHOURI (2003) "Trust in International Joint Venture Relationship", *Journal of Business Research*, 56, March, pp. 1031-1042.
- CALLAGHAN, M.; J. MCPHAIL and O.H.M. YAU (1995) "Dimensions of a Relationship Marketing Orientation: an Empirical Exposition", *Proceedings of the Seventh Biannual World Marketing Congress*, 7, 2, pp. 10-65.

- CHAUDHURI, A. and M. HOLBROOK (2001) "The Chain of Effects from Brand Trust and Brand Effect to Brand Performance: the Role of Brand Loyalty", *Journal of Marketing*, 65, 2, pp. 81-93.
- CROSBY, L.A.; K.R. EVANS and D. COWLES (1990) "Relationship Quality in Services Selling: an Interpersonal Influence Perspective", *Journal of Marketing*, 54, 3, pp. 68-81.
- CZEPIEL, J. (1990) "Service Encounters and Service Relationships: Implication for Research", *Journal of Business Research*, 20, 1, pp. 13-21.
- GARBARINO, E. and M. JOHNSON (1999) "The Different Roles of Satisfaction, Trust and Commitment in Customer Relationships", *Journal of Marketing*, 63, 2, pp. 70-87.
- GRÖNROOS, C. (2004) "The Relationship Marketing Process: Communication, Interaction, Dialogue, Value", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 19, 2, pp. 99-113.
- (1983) *Strategic Management and Marketing in the Service Sector*. Cambridge MA: Marketing Science Institute.
- GUMMESSON, E. (1987) "The New Marketing: Developing Long-Term Interactive Relationships", *Long Range Planning*, 20, 4, pp. 10-20.
- GWINNER, K.P.; D.D. GREMLER and M.J. BITNER (1998) "Relational Benefits in Services Industries: the Customer's Perspective", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 26, 2, pp. 101-114.
- HENNIG-THURAU, T.; K.P. GWINER and D.D. GREMLER (2002) "Understanding Relationship Marketing Outcomes: an Integration of Relational Benefits and Relationship Quality", *Journal of Service Research*, 4, 3, pp. 230-247.
- KEMP, R. and P.N. GHOURI (1998) "The Dynamics of Joint Venture Relationship: A Longitudinal Perspective of Two Case Studies". A. MANRAI and L. MANRAY (eds.) *Research in Marketing*. Stamford, Conn.: Jai Press, vol. 14, pp. 123-150.
- LEVERIN, A. and V. LILJANDER (2006) "Does Relationship Marketing Improve Customer Relationship Satisfaction and Loyalty?", *International Journal of Bank Marketing*, 24, 4, pp. 232-251.
- LIM, K.S. and M.A. RAZZAQUE (1997) "Brand Loyalty and Situational Effects: an Interactionist perspective", *Journal of International Consumer Marketing*, 9, 4, pp. 95-115.
- MITCHELL, P.; J. REAST and J. LYNCH (1998) "Exploring the Foundations of Trust", *Journal of Marketing Management*, 14, pp. 159-72.

- MOORMAN, C.M.; G. ZALTMAN and R. DESHPANDE (1992) "Relationship between Providers and Users of Market Research: the Dynamics of Trust within and between Organizations", *Journal of Marketing Research*, 29, 3, pp. 314-328.
- MORGAN, R.; T. CRUTCHFIELD and R. LACEY (2000) "Patronage and Loyalty Strategies: Understanding the Behavioral and Attitudinal Outcomes of Customer Retention Programs". Thorsten HENNIG-THURAU and Ursula HANSEN (eds.) *Relationship Marketing*, Berlin: Springer, pp. 71-87.
- and S. HUNT (1994) "The Commitment - Trust Theory of Relationship Marketing", *Journal of Marketing*, 58, pp. 1-38.
- NAUDÉ, P. and F. BUTTLE (2000) "Assessing Relationship Quality", *Industrial Marketing Management*, 29, 4, pp. 351-361.
- NDUBISI, N.O. (2004) "Understanding the Salience of Cultural Dimensions on Relationship Marketing, It's Underpinnings and Aftermaths", *Cross Cultural Management*, 11, 3, pp. 70-89.
- (2007) "Relationship Marketing and Customer Loyalty", *Marketing Intelligence & Planning*, 25, 1, pp. 98-106.
- and K.W. CHAN (2005) "Factorial and Discriminant Analyses of the Underpinnings of Relationship Marketing and Customer Satisfaction", *International Journal of Bank Marketing*, 23, 3, pp. 542-557.
- NEWMAN, A.; I. LINGS and N. LEE (2005) "What's in a Handshake? Exploring Business-to-Business Relational Exchange", *The Marketing Review*, 5, pp. 129-144.
- PALAIMA, T. and V. AURUSKEVICIENE (2007) "Modelling Relationship Quality in the Parcel Delivery Services Market", *Baltic Journal of Management*, 2, 1, pp. 37-54.
- PARASURAMAN, A.; V.A. ZEITHAML and L.L. BERRY (1985) "A Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Future Research", *Journal of Marketing*, 49, pp. 41-50.
- PRITCHARD, M.; M. HAVITZ and D. HOWARD (1999) "Analyzing the Commitment - Loyalty link in the Service Contexts", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27, 3, pp. 333-48.
- RAO, S. and C. PERRY (2002) "Thinking about Relationship Marketing: Where are we now?", *Journal of Business & Industrial Marketing*, 17, 7, pp. 598-614.
- REICHHELD, F.F. and W.E. SASSER Jr. (1990) "Zero Defections: Quality Comes to Service", *Harvard Business Review*, 68, pp. 105-111.

- ROSENBERG, L.J. and J.A. CZEPIEL (1984) "A Marketing Approach to Customer Retention", *Journal of Consumer Marketing*, 1, pp. 45-51.
- SHARMA, N. and P. PATTERSON (1999) "The Impact of Communication Effectiveness and Service Quality on Relationship Commitment in Consumer Professional Services", *The Journal of Services Marketing*, 13, 2, pp. 151-170.
- SIN, L.Y.M.; A.C.B. TSE, O.H.M. YAU, J.S.Y. LEE and R. CHOW (2002) "The Effect of Relationship Marketing Orientation on Business Performance in a Service-Oriented Economy", *Journal of Services Marketing*, 16, 7, pp. 656-676.
- SINGH, J. and D. SIRDESHMUKH (2000) "Agency and Trust Mechanisms in Consumer Satisfaction and Loyalty Judgments", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28, 1, pp. 150-167.
- SIRDESHMUKH, D.; J. SINGH and B. SABOL (2002) "Consumer Trust, Value and Loyalty in Relational Exchanges", *Journal of Marketing*, 66, 1, pp. 15-37.
- STORBACKA, K.; T. STRANDVIK and C. GRÖNROOS (1994) "Managing Customer Relationships for Profit: the Dynamics of Relationship Quality", *International Journal of Service Industry Management*, 5, 5, pp. 21-38.
- ULAGA, W. and A. EGGERT (2004) "Relationship Value and Relationship Quality", *European Journal of Marketing*, 40, 3 / 4, pp. 311-327.
- VENETIS, K.A. and P.N. GHOURI (2004) "Service Quality and Customer Retention: Building Long-Term Relationships", *European Journal of Marketing*, 38, 11/12, pp. 1577-1598.
- WALTER, A.; T.A. MÜLLER, G. HELFERT and T. RITTER (2003) "Functions of Industrial Supplier Relationships and Their Impact on Relationship Quality", *Industrial Marketing Management*, 32, 2, pp. 159-169.
- WHITE, S.S. and B. SCHNEIDER (2000) "Climbing the Commitment Ladder. The Role of Expectations on Customer's Behavior Intentions", *Journal of Service Research*, 2, 3, pp. 240-253.
- WILSON, D.T. (1995) "An Integrated Model of Buyer-Seller Relationships", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23, 4, pp. 335-345.
- WONG, A. and A. SOHAL (2002) "An Examination of the Relationship Between Trust, Commitment and Relationship Quality", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 30, 1, pp. 34-50.
- WOO, K. and T. ENNEW (2004) "Business to Business Relationship Quality: an IMP Interaction Based Conceptualization and Measurement", *European Journal of Marketing*, 38, 9/10, pp. 1252-1271.

Las Cajas de Ahorros en España durante el Régimen de Franco y la Transición Democrática. Su importancia en la economía regional

Luis Javier Coronas Vida

ljcorona@ubu.es

Universidad de Burgos

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Área de Historia e Instituciones Económicas

Pza. de la Infanta Elena, s/n

09001 Burgos (España)

Recibido: Mayo 2010
Aceptado: Junio 2010

En este artículo analizaremos las conexiones entre el desarrollo regional y la evolución de las cajas de ahorros, a partir del PIB regional per cápita y los depósitos en las cajas de ahorros, agrupados por regiones. El PIB real per cápita creció rápidamente en todas las regiones desde 1959 (el segundo franquismo). Aunque el crecimiento de las regiones pobres fue más fuerte que el de las ricas, en 1980 el PIB per cápita de las pobres no alcanzaba el 59% del correspondiente a las ricas (pero en 1945 era sólo el 43%). Los depósitos per cápita en las cajas de ahorros de las regiones pobres eran extremadamente reducidos en 1945 (sólo el 8% del dato correspondiente a las ricas); sin embargo en 1980 había alcanzado el 40%. El

In this paper we will analyse connections between regional development and the Savings Banks evolution in Spain, attending to regional GDP, per capita, and Savings Banks deposits accounts, gathered together by regions. Real GDP per capita, in all Spanish regions, increased quickly since 1959 (the 2nd Franco's era). Although, poor regions growth was stronger than that of the rich ones, in 1980, GDP per capita in poor regions didn't reach up to 59% of rich ones (even though in 1945 was only 43%).

Savings Banks deposits per capita in poor regions were extremely short in 1945 (only 8% of the rich ones); nevertheless, in 1980 they reached 40%. Deposit increase in poor

crecimiento de los depósitos en las regiones pobres fue acompañado por un crecimiento de la población débil (11% entre 1945 y 1980); por otra parte, el crecimiento demográfico en las regiones ricas alcanzó el 127%.

regions was also accompanied by a short population growth (11% between 1945 and 1980); on the other hand, demographic development in rich regions reached 127%.

Palabras clave: Cajas de ahorros, desarrollo regional, España en la segunda mitad del siglo XX.

Key words: Savings banks, regional development, Spain during the second half of the XXth century.

1. FUENTES, METODOLOGÍA Y CRONOLOGÍA

En este artículo utilizamos los *Anuarios Estadísticos de España* (en adelante *AEE*) publicados entre 1943 y 1982, que recogen los datos correspondientes a las cajas de ahorros entre los años 1942 y 1981, ya que éstos están reunidos de una forma homogénea, diferente de la utilizada en los años siguientes. Nuestro análisis se va a centrar en las imposiciones, el número de impositores y las imposiciones por impositor, pero hemos transformado los datos corrientes en términos reales. Los datos recopilados no son los correspondientes a cada caja de ahorros, sino que están reseñados por provincias. Ahora bien, en España estas instituciones no pudieron abrir libremente sucursales hasta 1988, y actuaban habitualmente en ámbitos locales o provinciales. En ocasiones las cajas tenían sucursales en provincias colindantes, sobre todo si no existía una institución local, pero en general eran provincias correspondientes a la misma región. Puesto que nuestro ámbito de estudio no es la provincia, sino la región, en muchos casos podemos olvidar este problema. Las regiones que estudiamos son las actuales comunidades autónomas establecidas como consecuencia de la Constitución Española de 1978¹. Como se puede observar más adelante hay un pequeño número de regiones para las que no contamos con datos durante los años cuarenta, porque no existían cajas de ahorros en las mismas, o porque las sedes sociales se encontraban fuera de la región. Hasta 1947 inclusive los datos están reseñados en las provincias donde se encuentra la sede social, independientemente de que correspondan a sucursales fuera de la misma. Sin embargo, desde el *AEE* de 1949 (donde están recogidos los datos del

¹ Ros (1961: 51-53) realizó una distribución regional de los depósitos en las cajas de ahorros, entre 1933 y 1960, pero en función de las Federaciones Regionales de cajas, cuyos límites eran diferentes.

año 1948) las imposiciones y el número de impositores de cada provincia son incluidos en su casilla correspondiente, aunque no existiera ninguna caja local.

En cuanto a las provincias correspondientes a Castilla-La Mancha, hay que indicar que en 1940 existía una Caja de Ahorros en Ciudad Real, pero ese año se fusionó con la Caja de Madrid; esta última logró extender también su influencia a otras dos provincias de la región: Toledo y Guadalajara², ya que tanto Madrid como las citadas provincias y Cuenca eran consideradas una región histórica (Castilla la Nueva), mientras que Albacete, que hoy en día forma parte de Castilla-La Mancha, correspondía a la región histórica de Murcia. Además, hay que indicar que las Cajas de Ahorros de Valencia y Zaragoza tenían sucursales en Albacete y Guadalajara, respectivamente, y las Diputaciones Provinciales de Castilla-La Mancha establecieron otras cajas, como las de Cuenca (1945), Albacete (1960), Toledo (1961) y Guadalajara (1967)³. Sobre Murcia, hay que señalar que antes de la Guerra Civil existía una red de cajas de ahorros, pero en 1940 se fusionaron con otras de Alicante -donde se instaló la sede social- dando origen a la actual Caja de Ahorros del Mediterráneo. Más tarde, en 1965, fue creada la Caja de Ahorros Provincial de Murcia. En relación con La Rioja hay que señalar que la Caja de Ahorros de Zaragoza absorbió en 1942 la de Logroño, y en 1943 la de Haro. Más tarde, en 1950, fue creada la Caja Provincial de Ahorros de Logroño⁴.

Hemos delimitado este artículo en el régimen de Franco y la Transición Democrática por una razón de orden práctico, ya que la fuente utilizada coincide casi exactamente con estas dos fases de la historia española. En el franquismo hay que delimitar asimismo dos periodos marcados por la reorientación y liberalización económica que siguió al Plan de Estabilización de 1959. Hasta esa fecha el crecimiento de las magnitudes económicas -en términos reales- fue muy lento: el PIB por habitante sólo consiguió una tasa anual acumulativa del 1,54% entre 1945 y 1960. En cambio, entre 1960 y 1975 el PIB por habitante creció a una tasa anual acumulativa del 6,11% en pesetas constantes de 1995. La crisis de 1973 tuvo como consecuencia graves problemas para la economía española y, al mismo tiempo, la Transición Democrática significó un

² Fernández Sánchez (2005: 276-277).

³ Titos (1998: 317), Forniés (2001: 97), AEE (1948: 858) datos de 1946.

⁴ La ola de fusiones de la postguerra se debió a la necesidad de sanear diferentes entidades: Titos (1998: 316-318), Maixé (2004: 25-26), Germán (2005: 158).

periodo de inestabilidad política que dificultó la toma de decisiones que eran indispensables, con lo que el crecimiento del PIB por habitante -en términos reales- se redujo al 0,91% acumulativo entre 1975 y 1980⁵. En este artículo vamos a analizar la evolución del PIB por habitante en cada región y de la población regional, muy influida por las migraciones interiores. Seguidamente analizaremos la influencia de estos parámetros en el desarrollo de las imposiciones, del número de impositores y de las imposiciones por impositor, desde una perspectiva regional, y para el conjunto de España.

2. EL DESARROLLO REGIONAL EN ESPAÑA (1945-1980): EL PIB POR HABITANTE Y LA INFLUENCIA DE LAS MIGRACIONES

Para analizar la evolución de la riqueza de las regiones españolas, hemos comparado el PIB por habitante de cada región con el de España (en pesetas constantes), mediante un índice en el que hemos asignado al conjunto nacional el valor 100. Así, conocemos si las diferencias entre las distintas regiones, se agrandan o reducen, pero en términos absolutos el PIB por habitante de todas ellas crece. Hemos establecido cinco grupos en sentido descendente de nivel de riqueza; el Grupo I reúne aquellas regiones cuyo PIB por habitante ha sido superior al índice 140 al menos una vez entre 1945 y 1980. El Grupo II está formado por las regiones que han alcanzado el índice 110 entre esas fechas, pero nunca han llegado al 140. El Grupo III se configura con las que han estado entre 1945 y 1980 al menos una vez entre los índices 90 y 110, y siempre han permanecido por debajo de éste último. Las regiones que han quedado por debajo del índice 90 pero nunca han bajado hasta el 60 forman el Grupo IV, y finalmente las que alguna vez han estado por debajo de éste último índice constituyen el Grupo V.

Como se puede observar en la Tabla 1, las regiones más desarrolladas de España en 1945 mantenían una fuerte diferencia porcentual con el conjunto nacional; en el caso del PIB por habitante vasco llega a ser en 1950 más del 80% superior al mismo. A partir de ese momento la tendencia es a la convergencia, ya que aunque el crecimiento de estas

⁵ Estas tasas han sido calculadas a partir de las cifras proporcionadas por Alcaide (2003: 412-415), deflactadas con la serie de Prados (2003: 686-693), también utilizada en el resto de las ocasiones.

regiones y el del conjunto trazan unas líneas casi paralelas en términos absolutos (excepto el País Vasco entre 1975 y 1980) las diferencias porcentuales -lógicamente- se van reduciendo. De forma paralela estas tres regiones conocen una fuerte tendencia inmigratoria desde otras zonas más atrasadas, como se pone de manifiesto en la diferencia que existe entre sus tasas de crecimiento demográfico y las del conjunto nacional (Tabla 2), que sólo se atenúa a partir de la crisis de 1973, por el cierre de empresas industriales e incluso un cierto retorno de los emigrantes a sus regiones de origen. La caída del PIB por habitante entre 1975 y 1980 es más fuerte en el País Vasco, donde hay que añadir el problema del terrorismo, quedando esta región bastante por debajo de las otras dos.

TABLA 1: PIB por habitante. Números índice: España = 100

REGIONES	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
GRUPO I								
Cataluña	157,84	156,28	159,26	148,76	142,99	134,76	127,18	123,91
Madrid	147,58	148,30	145,87	144,69	145,65	132,93	132,75	130,05
País Vasco	174,22	181,63	174,67	160,81	154,64	141,98	131,76	113,34
GRUPO II								
Asturias	113,21	113,08	107,91	105,00	100,01	101,27	98,66	95,61
Baleares	131,18	121,53	123,00	129,17	129,15	131,61	132,93	139,13
Cantabria	104,01	115,51	111,57	113,14	111,51	109,52	103,59	103,26
Navarra	115,67	117,24	112,73	115,36	114,85	116,48	117,11	120,60
La Rioja	120,24	112,61	115,80	114,81	112,68	109,49	107,94	113,13
GRUPO III								
Aragón	99,72	100,25	102,07	106,73	101,84	100,58	101,17	103,07
Canarias	85,12	83,15	79,49	82,88	81,76	85,18	85,49	91,75
Castilla-León	90,48	92,57	85,73	84,70	82,53	83,49	84,72	86,19
Valencia	106,03	102,59	108,11	106,97	103,79	101,22	101,03	102,36
GRUPO IV								
Andalucía	74,14	72,54	68,37	67,57	69,86	72,51	72,76	74,20
Cast-La Mancha	71,75	74,09	72,37	77,75	73,07	73,08	77,92	78,24
Galicia	72,88	72,09	71,69	72,92	72,73	74,84	76,36	81,51
Murcia	76,76	77,32	77,71	80,20	79,01	82,25	82,42	83,91
GRUPO V								
Extremadura	61,32	59,69	57,14	58,56	54,74	56,54	57,45	60,34
Ceuta	58,17	56,15	52,80	54,57	58,26	66,45	69,81	75,98
Melilla	56,67	54,81	50,90	51,16	55,82	64,43	67,87	76,95
ESPAÑA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de Alcaide (2003: 412-415).

TABLA 2: Crecimiento demográfico: tasas anuales acumulativas

REGIONES	1945-1960	1960-1975	1975-1980
GRUPO I			
Cataluña	1,77	2,39	1,29
Madrid	2,97	3,36	1,92
País Vasco	2,26	2,73	1,35
GRUPO II			
Asturias	0,89	0,67	0,65
Baleares	0,61	1,86	1,98
Cantabria	0,62	0,78	0,99
Navarra	0,66	1,18	0,93
La Rioja	0,23	0,25	0,89
GRUPO III			
Aragón	0,36	0,28	0,59
Canarias	1,69	2,06	1,42
Castilla-León	0,25	-0,74	0,07
Valencia	0,81	1,99	1,61
GRUPO IV			
Andalucía	0,67	0,21	0,92
Castilla-La Mancha	0,06	-1,22	-0,06
Galicia	0,04	0,25	0,58
Murcia	0,65	0,55	1,43
GRUPO V			
Extremadura	0,52	-1,60	-0,30
Ceuta	0,67	-0,58	1,02
Melilla	0,23	-2,06	-0,72
ESPAÑA	0,91	1,02	1,05

Fuente: elaboración propia a partir de Alcaide (2003: 164-167).

En cuanto a las regiones que componen el Grupo II, hay que señalar que la tendencia de Asturias, Cantabria y La Rioja es a la convergencia con el índice español (Tabla 1); en el caso de Asturias, se descende por debajo del mismo, ya que su industria ha perdido vitalidad en la segunda mitad del siglo XX⁶. Por el contrario, Baleares -y en menor medida Navarra- han tendido a separarse del nivel del conjunto nacional. Las regiones de este Grupo II, excepto Asturias y Cantabria, están en 1980 en unos niveles de PIB por habitante (en relación con el total) similares a los del Grupo I, e incluso Baleares se ha convertido en la región con el

⁶ Sobre el declive industrial asturiano: Ojeda (2001: 59-64).

índice más alto. La diferencia fundamental entre las regiones del Grupo II y las del I es el crecimiento demográfico. En la Tabla 2 se puede observar como en general se mantienen siempre por debajo de la tasa correspondiente al conjunto de España, excepto Baleares desde 1960, cuya tasa demográfica crece al mismo tiempo que el índice del PIB por habitante, y Navarra, que supera la tasa española en los años del desarrollo; en esa etapa la tasa de La Rioja es tan baja que es una de las regiones de las que sale emigración, al mismo tiempo que su índice de PIB por habitante desde 1950 está fluctuando en torno al índice 110; en las regiones del Grupo I la bajada del índice se correspondía con una fuerte llegada de inmigrantes.

En cuanto a las regiones del Grupo III, Aragón y Valencia están prácticamente siempre por encima del índice 100, y su posición en 1980 es similar a Cantabria y superior a Asturias -ambas del Grupo II-. Por el contrario, las otras dos (Castilla-León y Canarias) están generalmente por debajo del índice 90; en el caso de la primera ese nivel se pierde después de 1950 y en el de la segunda sólo se alcanza en 1980, por lo que el PIB por habitante de estas dos queda a cierta distancia del nacional. En cuanto al comportamiento demográfico (Tabla 2), la clasificación anterior no es útil en absoluto. Las dos regiones del interior peninsular -Aragón y Castilla-León- tienen un crecimiento bajo, o incluso negativo en el segundo caso durante la época del desarrollo (1960-1975), al ser Castilla y León una región claramente emigrante, a pesar de estar en este grupo. Por el contrario, las tasas de las dos regiones costeras son muy altas, especialmente la canaria entre 1960 y 1975, sin que fuera una región de inmigración, sino por una alta tasa de crecimiento vegetativo⁷. El crecimiento valenciano sí se benefició de las migraciones, aunque no tanto como las regiones del Grupo I.

Como se puede observar (Tabla 1), los comportamientos más favorables entre las regiones del grupo IV son los de Murcia y Galicia, y el más desfavorable el de Andalucía, especialmente hasta 1960; en esta región, la recuperación que sigue a esa fecha sólo consigue volver al índice de 1945. En la Tabla 2 se comprueba que sólo Murcia -y sólo en la etapa 1975-1980- tiene una tasa de crecimiento de la población mayor que la española. Castilla-La Mancha es la región que obtiene los peores resultados, con un crecimiento prácticamente nulo en el primer periodo y

⁷ Vid. datos proporcionados por Sánchez Marroyo (2003: 364).

negativo a partir de 1960. Las bajas tasas de Galicia en general y de Andalucía en la etapa 1960-1975 ponen de manifiesto cómo la emigración desplazó una buena parte del crecimiento vegetativo de estas regiones.

Finalmente nos queda el Grupo V, en el que sólo figura una región propiamente dicha, Extremadura, más los casos de Ceuta y Melilla. Como se puede comprobar, la tendencia general del índice del PIB por habitante -respecto al total de España- fue al descenso hasta 1955 (Tabla 1); las dos ciudades norteafricanas empezaron a converger con el conjunto nacional a partir de esa fecha, y en 1980 estaban aproximadamente al nivel de Andalucía o Castilla-La Mancha (del Grupo IV). Extremadura sólo inició la convergencia diez años más tarde, y en 1980 no había recuperado aún el índice de 1945. En cuanto la evolución de la población (Tabla 2), es evidente que nos encontramos con los peores resultados, con tasas negativas muy fuertes, como en el caso de Melilla, entre 1960 y 1975, pero más graves aún en el caso de Extremadura, ya que aunque sean más suaves se corresponden con el total de una región (no de una ciudad), siendo junto con Castilla-La Mancha (del Grupo IV) la que mayor tasa de descenso demográfico tiene en los años del desarrollo económico.

3. LOS IMPOSITORES EN CAJAS DE AHORROS Y EL SALDO DE IMPOSICIONES POR IMPOSITOR

A la hora de analizar el número de impositores conviene relacionarlo con el total de la población de la región, por lo que hemos calculado el número de impositores por cada 100 habitantes por periodos de cinco años, como aparece en la Tabla 3. Cuando aparece un número de impositores superior a 100 se debe a la existencia de personas que tienen cuentas de ahorro en más de una entidad y de entidades y empresas que también son impositores en cajas de ahorros⁸.

Tanto en 1945 como en 1980 las regiones que superan el número de impositores por cada 100 habitantes correspondiente al conjunto de España se encuentran repartidas entre los tres primeros grupos, como es el caso de Cataluña y País vasco (Grupo I), Baleares y Navarra (Grupo

⁸ Existe una serie de artículos sobre las cajas de ahorros de algunas de las regiones citadas: Carnero y Nuez (2005) sobre Canarias; Coronas (2005) sobre Castilla y León; Fernández Sánchez (2005) sobre Madrid; Germán (2005) sobre Aragón; Maixé (2005) sobre Galicia y Asturias; Títos (2005) sobre Andalucía; Manera (2005) sobre Baleares. Vid. también Martínez Soto, Cuevas y Hoyo (2005).

II) y Aragón (del Grupo III, en el que también se encuentra Valencia, que en la primera de esas fechas se aproxima mucho al dato nacional). Ahora bien, en 1945 el dato de Galicia (Grupo IV) se sitúa entre los de Canarias (Grupo III) y Asturias (Grupo II), y en 1980 se encuentra al nivel del conjunto nacional, siendo mucho mejor que los de varias regiones de los tres primeros grupos. En 1945 existen cuatro regiones en las que aparentemente no existen impositores -sus datos estaban en esa fecha engrosando los de otras comunidades-. En el caso de La Rioja (Grupo II), su nivel superaba ya en 1950 el número del total de España (aunque no conocemos la cifra correspondiente a cinco años antes) y crece a un ritmo muy uniforme, hasta convertirse en 1980 en la cuarta región de España, después de País Vasco, Baleares y Cataluña. Otra región del Grupo III, Castilla y León se ha sumado en 1980 a las comunidades que superan en impositores por cada 100 habitantes al conjunto de España.

TABLA 3: Número de impositores por cada 100 habitantes

	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
GRUPO I								
Cataluña	45,06	55,29	65,00	72,28	81,19	96,21	126,82	162,29
Madrid	9,77	13,08	15,41	17,75	20,04	26,97	40,72	55,66
País Vasco	74,76	70,20	85,92	94,01	110,70	123,05	147,99	171,57
GRUPO II								
Asturias	4,82	12,25	19,00	25,39	33,93	49,04	65,38	79,34
Baleares	18,74	48,74	57,22	63,94	71,32	93,65	131,54	165,57
Cantabria	5,76	8,66	12,15	22,19	34,78	49,92	72,39	84,12
Navarra	22,62	25,03	32,29	46,47	62,56	84,79	117,00	143,40
La Rioja (*)		21,12	44,71	71,40	95,34	120,85	141,11	159,95
GRUPO III								
Aragón	17,13	20,80	29,42	40,87	53,13	74,64	103,56	129,84
Canarias	4,40	6,91	9,03	10,84	18,82	35,71	60,04	86,65
Castilla-León	6,36	8,93	14,38	24,79	39,69	59,40	82,93	103,22
Valencia	11,90	15,32	25,78	37,80	46,27	55,83	72,33	94,05
GRUPO IV								
Andalucía	2,22	3,51	8,58	17,15	26,43	37,62	55,30	71,99
C-La Mancha	0,01	0,74	1,70	5,13	14,88	35,56	59,60	80,01
Galicia	4,65	7,21	12,09	18,68	28,55	49,66	79,96	102,11
Murcia (*)		5,38	13,08	15,15	21,99	38,01	60,37	90,51
GRUPO V								
Extremadura	3,53	4,51	7,20	11,40	18,94	29,09	42,71	55,05
Ceuta (*)		12,39	14,27	21,41	32,36	46,98	62,74	76,73
Melilla (*)		0,53	9,85	17,77	22,65	29,82	42,14	57,85
ESPAÑA	12,74	17,02	23,32	31,60	42,10	57,58	80,46	102,81

(*) La Rioja, Murcia, Ceuta y Melilla: no hay datos de impositores para 1945.

Fuente: AEE (impositores a 31 de diciembre de cada año) y Alcaide (2003: 164-167) población residente a 1 de julio de cada año.

Es evidente que las cifras crecen a gran ritmo en todas las regiones, pero las disparidades geográficas son importantes. En 1980 el número de Madrid está en un orden similar al de Extremadura y Melilla, y son los tres más bajos de España, aunque el de la capital en 1945 no estaba lejos del nivel del conjunto nacional; hay que suponer que la cuestión fundamental en este caso es la alta concentración de entidades financieras en Madrid. Castilla-La Mancha⁹ y Murcia (ambas del Grupo IV), se situaban en 1980 por encima de la capital, y la segunda también estaba por encima de Cantabria (Grupo II) y Canarias (Grupo III), y se aproximaba a Valencia. Andalucía se había acercado en 1965 al nivel de Galicia (ambas del Grupo IV), pero a partir de ese año su ritmo de crecimiento en cuanto al número de impositores por cada 100 habitantes se ralentiza, y finalmente queda en el último lugar de su grupo. Para terminar con este análisis, hay que destacar el caso de Ceuta¹⁰ (Grupo V), que en 1950 superaba a Asturias y Cantabria y se aproximaba a Madrid.

En cuanto a la cantidad que corresponde a cada impositor en cajas de ahorros podemos comprobar que su evolución tiene una gran similitud con la del PIB por habitante, como es lógico. Durante los años de la autarquía las tasas regionales de crecimiento de las imposiciones por impositor -en términos constantes- fueron bajas o negativas, crecieron fuertemente durante los años del desarrollo y durante la crisis (1975-1980) las tasas fueron en casi todos los casos negativas. Esto no significa que los ahorradores retiraran sus fondos -que siguieron creciendo-, sino que la alta inflación experimentada durante aquellos años implicó que sus ahorros perdieran valor en términos reales, como se puede comprobar en las Tablas siguientes.

TABLA 4: PIB por habitante e imposiciones por impositor en cajas de ahorros.
Tasas de crecimiento anual acumulativo en el conjunto de España

	1945-1960	1960-1975	1975-1980
PIB/habitante (Ptas. de 1995)	1,54	6,11	0,91
Imposiciones por impositor (Pesetas de 1995)	0,10	5,31	-3,70

Fuente: Elaboración propia a partir de Alcaide (2003: 412-415) el PIB por habitante y AEE 1943-1982 (datos de 1942-1981).

⁹ Castilla-La Mancha tenía una proporción insignificante en 1945, ya que sólo hemos registrado los 241 impositores de la recién creada Caja Provincial de Ahorros de Cuenca, pero no había mejorado mucho en 1950 (cuando ya no existía el problema estadístico de la agrupación de sus datos con los de otras regiones): AEE de 1946-1947 (datos de 1945) y AEE de 1951 (datos de 1950).

¹⁰ Antes de 1948 los datos de Ceuta están unidos a los de Cádiz: AEE de 1948, p. 859.

TABLA 5: Imposiciones por impositor en cajas de ahorros. España: 1975-1980

AÑOS	Pesetas corrientes	Índice 1975=100	Pesetas de 1995	Índice 1975=100
1975	50.657,3	100,0	349.119,8	100,0
1976	57.835,7	114,2	344.875,9	98,8
1977	65.373,3	129,1	316.118,6	90,5
1978	74.398,5	146,9	299.510,8	85,8
1979	83.386,0	164,6	291.865,5	83,6
1980	91.724,5	181,1	289.078,0	82,8

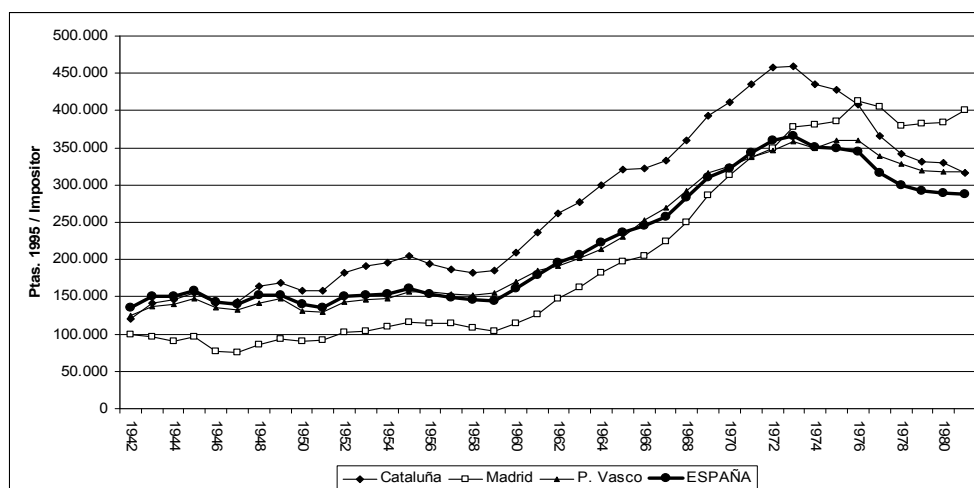
Fuente: Elaboración propia a partir *AEE* 1943-1982 (datos de 1942-1981).

Sobre la evolución de las imposiciones por impositor (en Pesetas de 1995), por regiones, podemos comprobar que en 1945 no existía una relación tan evidente con la riqueza de los habitantes de la región, puesto que también influía el desarrollo del sistema de cajas de ahorros y su capacidad para llegar a diferentes tipos de ahorradores. En esa fecha muchas cajas estaban iniciando su expansión provincial mediante sucursales, y recogían casi exclusivamente el ahorro de los habitantes de la ciudad en la que tenían su sede; la situación de esa localidad era más determinante que la del conjunto de la provincia o región¹¹. En el caso de las cajas de las regiones del Grupo I, se puede comprobar en el Gráfico 1 que en 1942 las cantidades correspondientes a cada impositor eran inferiores a las del conjunto nacional, a pesar de estar en las regiones más ricas, por lo que parece lógico que su clientela fuera más popular que en otras comunidades, ya que hemos comprobado que el número de impositores por cada 100 habitantes en estas cajas era bastante más amplio que el de España (excepto Madrid). Conforme va pasando en tiempo, la mejora generalizada del nivel de vida va a tener como consecuencia que en la década de los setenta las tres regiones superaran en imposiciones por impositor al conjunto nacional, y el País Vasco y Cataluña seguían contando con las

¹¹ Por ejemplo, en Castilla y León la entidad más importante de este sector en 1920 era la Caja de Ahorros de León, que había establecido ya antes de esa fecha una red de representaciones por la provincia, pero en ese año el 75% de las imposiciones correspondía a la ciudad de León: Coronas (2005: 220); por otra parte, hasta el régimen de Franco, la Caja de Ahorros de Madrid sólo actuó en la capital: Fernández Sánchez (2005: 276). Titos (1999: 154-155) señala que en 1946 una Orden del Ministerio de Trabajo insta a los Consejos de Administración de las cajas a iniciar su expansión geográfica; también indica que estas instituciones captaban hasta 1947 entre un 17 y 18% del ahorro del país, mientras que en 1962 alcanzaban ya el 24,5%. Donde existía en 1950 una red más amplia de sucursales era en dos de las regiones del Grupo I: País Vasco y Cataluña. En el desarrollo de las cajas de ambas comunidades fue relevante su papel en la implantación del seguro obrero de jubilación, en el primer tercio del siglo XX, y en el caso catalán, había en la década de 1920 una red de oficinas abiertas también a los pequeños negocios (Maixé 2004: 15 y 20; Sudrià 1998).

cifras más altas de impositores por cada 100 habitantes. Hay que destacar también el fuerte crecimiento del ahorro en Cataluña, que desde finales de la década de los cuarenta se sitúa por encima del dato nacional y llega a la máxima diferencia con el mismo en 1973, aunque después experimenta una caída más pronunciada, en el marco de la crisis de los setenta. En esta cuestión, la línea más parecida a la del conjunto nacional es la del País Vasco.

**Gráfico 1: Imposiciones por impositor en las cajas de ahorros, en términos reales.
Regiones del Grupo I**

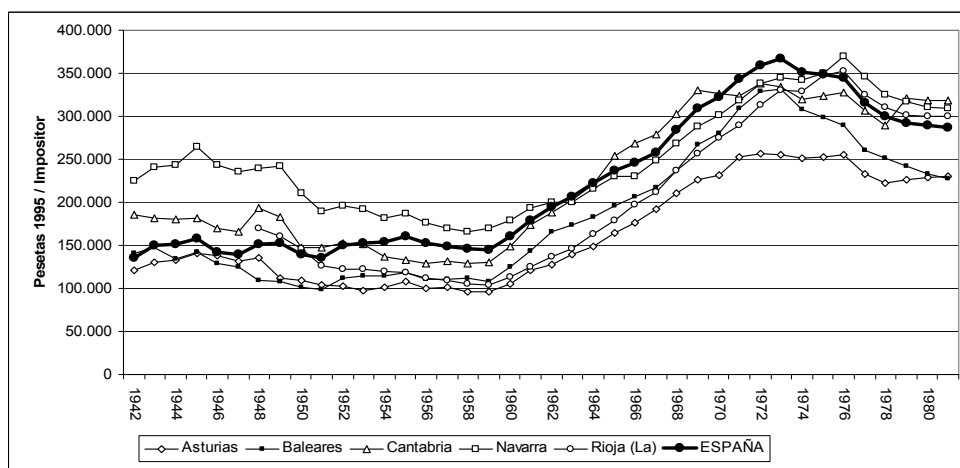


Fuente: elaboración propia a partir AEE 1943-1982 (datos de 1942-1981).

Las regiones del Grupo II (Gráfico 2) están casi todas en 1942 por encima del nivel nacional, en cuanto a Pesetas por impositor, lo que demuestra que los impositores tenían un carácter menos popular que en las regiones del grupo anterior. En los años del desarrollo suelen quedar por debajo del dato nacional (excepto Cantabria), probablemente como consecuencia de la expansión de las cajas por zonas rurales, y al final del período vuelven a contar con unas cantidades mayores que las del total de España. Quedan por debajo del mismo Asturias y Baleares, donde la banca muestra mayor resistencia que en el conjunto nacional a la pérdida relativa de mercado; la clientela de las cajas de ahorros en estas regiones debía ser eminentemente popular¹².

¹² Maixé (2005: 263); Maixé (2001: 130-131); Manera (2005: 172).

**Gráfico 2: Imposiciones por impositor en cajas de ahorros, en términos reales.
Regiones del Grupo II**

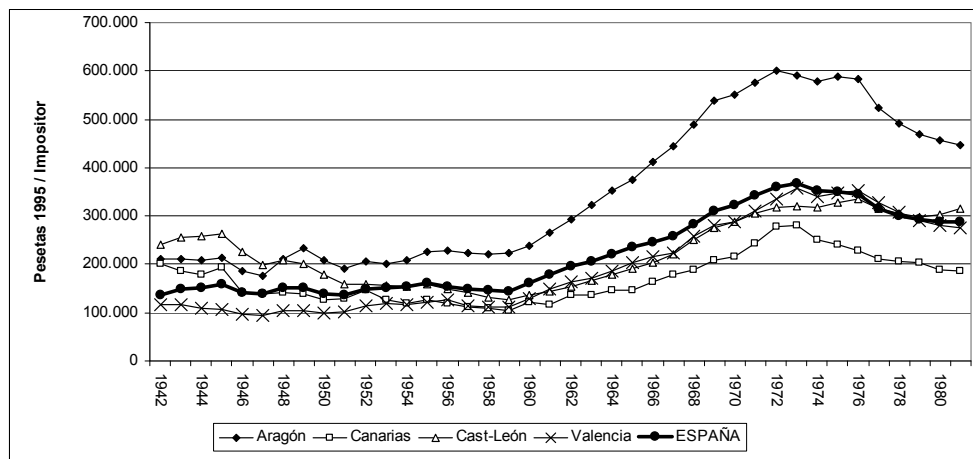


Fuente: elaboración propia a partir AEE 1943-1982 (datos de 1942-1981).

Entre las regiones del Grupo III hay que destacar, en cuanto a imposiciones por impositor (Gráfico 3), que en 1945 están en general por encima del nivel español, excepto Valencia que queda por debajo. A partir de los años cincuenta tres regiones tienden a situarse cerca del nivel nacional, lo que es lógico, puesto que éstas se sitúan en torno al nivel español de PIB por habitante. Sin embargo, Aragón destaca porque siempre está bastante por encima, ya que su sistema bancario autóctono fue absorbido por la gran banca nacional, dejando un mayor protagonismo a las cajas de ahorros; mientras tanto, Canarias acaba quedando un 35% por debajo de España, aunque su nivel en impositores por cada 100 habitantes sólo es un 16% inferior en 1980 y su PIB por habitante sólo un 8% menor en ese año. Canarias perdió -de hecho, no de derecho- su status de puerto franco durante la autarquía, y además el desembarco de la banca peninsular hizo que se perdiera confianza en las instituciones financieras locales, como las cajas de ahorros, a diferencia de lo ocurrido en Aragón¹³.

¹³ Sobre Aragón: Germán (2005: 159-161). Sobre Canarias: Carnero y Nuez (2005: 194-198).

**Gráfico 3: Imposiciones por impositor en cajas de ahorros, en términos reales.
Regiones del Grupo III**



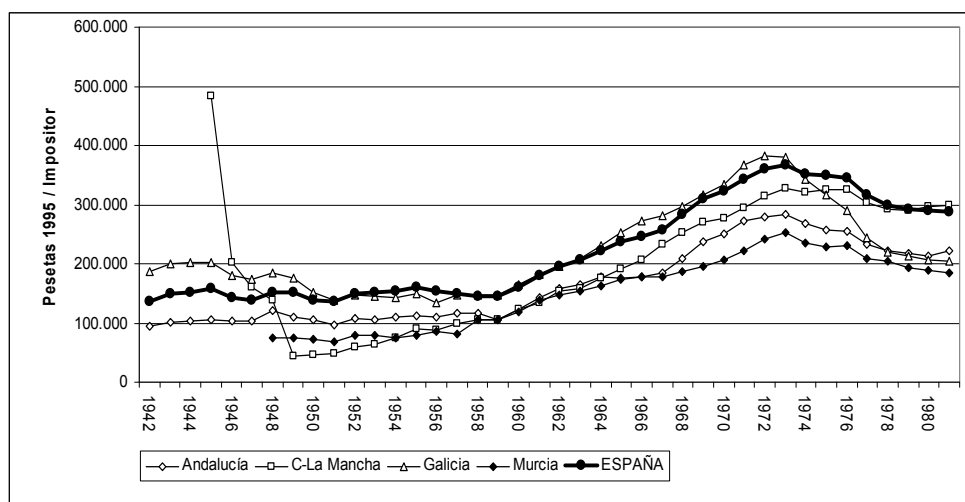
Fuente: elaboración propia a partir AEE 1943-1982 (datos de 1942-1981).

En el Gráfico 4, correspondiente al Grupo IV, las regiones se sitúan en general, como es de esperar, en posiciones inferiores a la de España, pero hay que explicar algunas circunstancias llamativas. La primera es la alta posición de Castilla-La Mancha entre 1945 y 1948, que en parte se debe a una anomalía estadística. Como sabemos, hasta el año 1948 los datos de cada caja son reseñados en los AEE en la provincia en la que tiene su sede, por lo que los correspondientes a varias provincias de esta región se situaban con los de Madrid o Valencia¹⁴. Por otra parte, en 1945 se crea la Caja Provincial de Ahorros de Cuenca, promovida por la Diputación, que sin duda realizó una fuerte imposición inicial, en un año en el que el número de impositores es todavía muy reducido (241) y por lo tanto esta circunstancia particular es la que impone el dato correspondiente a toda la región; en los años siguientes, su posición se reduce rápidamente. Cuando se sitúan los datos de impositores e imposiciones en cada provincia (1948), y la cantidad de imposiciones en Cuenca disminuye drásticamente (de 3.473.000 Ptas. corrientes en 1947 a 1.011.000 en 1948), probablemente por una retirada de fondos iniciales por parte de la Diputación, el nivel de Castilla-La Mancha se sitúa muy bajo: en 1949 las imposiciones por impositor sólo suponen un 29% de la cifra del conjunto nacional. Por otra parte, nos encontramos con que hasta 1950 inclusive la

¹⁴ También es el motivo por el que la serie de Murcia -donde estaba implantada la Caja de Ahorros del Sureste de España- no se inicia hasta 1948.

cifra de imposiciones por impositor en Galicia se sitúa por encima de España, y vuelve a hacerlo entre 1964 y 1973. En la posguerra, las cajas gallegas iniciaron (como en otras regiones) el proceso de expansión por ámbitos rurales lo que sin duda influiría en la reducción del nivel de imposiciones por impositor y su equiparación con el español; por el contrario la situación de las cajas gallegas en la segunda de las citadas etapas se debe a su especial dinamismo disputándole cuotas de mercado a la banca¹⁵.

**Gráfico 4: Imposiciones por impositor en cajas de ahorros, en términos reales.
Regiones del Grupo IV**



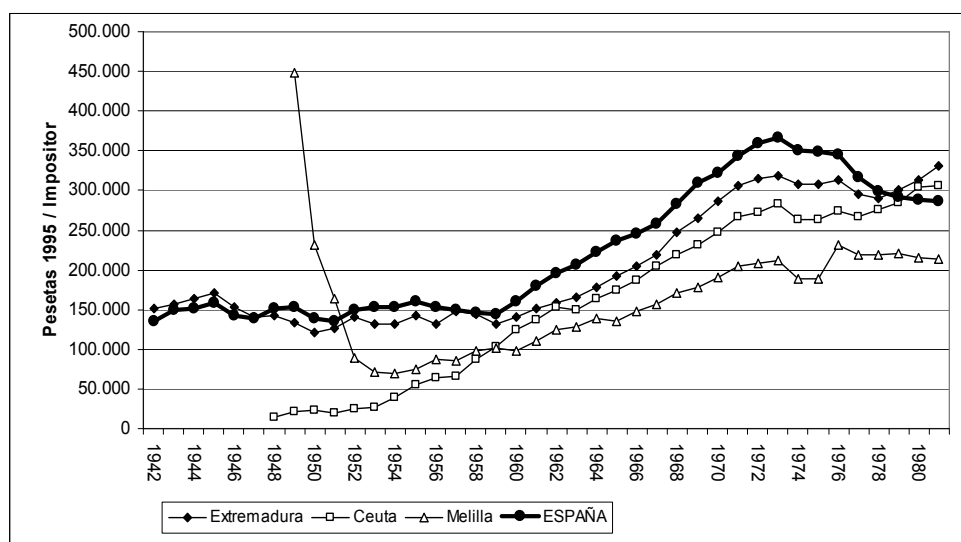
Fuente: Elaboración propia a partir AEE 1943-1982 (datos de 1942-1981).

Por último, nos queda el Grupo V; en este caso no conocemos ninguna monografía específica sobre las cajas de estas regiones, y en Melilla nunca existió una caja de ahorros en las fechas que estudiamos, por lo que los datos que aparecen, desde 1949, corresponden a alguna caja andaluza instalada en la ciudad, y su alto nivel entre 1949 y 1951 se debe probablemente a que el ayuntamiento realizara alguna fuerte imposición inicial para atraerla, de forma similar al caso -ya tratado- de Castilla-La

¹⁵ Maixé (2005: 263-264). En cuanto a las cifras de Andalucía, hay que señalar que los datos de imposiciones y de impositores que hemos obtenido a través de los AEE no coinciden exactamente con los que proporciona Totos (2003: 66-69), aunque las diferencias no son grandes. Hemos preferido utilizar los datos de los anuarios por su uniformidad con respecto a las series que hemos utilizado para el resto de España.

Mancha. En el caso de Ceuta, sus datos no aparecen hasta 1948 porque anteriormente estaban unidos a los de Cádiz¹⁶. En Extremadura las imposiciones por impositor son superiores a las del conjunto de España hasta 1947, lo que supone que el carácter de los impositores (escasos en número) no era muy popular. En 1979 el dato extremeño vuelve a ser superior al nacional, probablemente porque al ser una región poco industrializada sufriera menos la crisis de los setenta. El peor comportamiento regional es sin duda el de Melilla, a pesar de los datos iniciales¹⁷, mientras que Ceuta parte de un nivel bajísimo (en 1948 es el 9,5% de la cifra española) para experimentar un desarrollo continuo y estar en 1981 en un nivel superior al del conjunto de España.

Gráfico 5: Imposiciones por impositor en cajas de ahorros, en términos reales.
Regiones del Grupo V



Fuente: Elaboración propia a partir AEE 1943-1982 (datos de 1942-1981).

¹⁶ AEE de 1948, p. 859.

¹⁷ Hemos visto que, aunque el PIB por habitante crece en la ciudad desde 1955, está perdiendo grandes contingentes de población, y por lo tanto de posibles ahorradores.

4. LA IMPORTANCIA DE LAS CAJAS DE AHORROS EN LA ECONOMÍA DE CADA REGIÓN

Para medir la relevancia de las cajas de ahorros en la economía de cada región, y en el conjunto de España, hemos utilizado el saldo de imposiciones por habitante, que consideramos una medida más idónea que el saldo por impositor, ya que las diferencias existentes en cuanto a impositores en cada región son muy relevantes, como hemos podido observar en la Tabla 3. Además, el hecho de que en el conjunto español y en ciertas regiones el número de impositores por cada 100 habitantes sea superior en 1980 a esta cifra (País Vasco, Cataluña, Baleares, La Rioja, Navarra, Aragón, Castilla-León y Galicia) tiene como consecuencia que la cantidad correspondiente al saldo por impositor sea inferior a la de imposiciones por habitante, mientras que la magnitud con que lo vamos a comparar es el PIB por habitante -no por impositor-.

Tabla 6: Imposiciones por habitante como porcentaje del PIB por habitante (Pesetas constantes de 1995)

REGIONES	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980
GRUPO I								
Cataluña	10,56	13,68	16,65	19,33	23,65	29,83	33,27	32,23
Madrid	1,53	1,97	2,43	2,65	3,53	6,45	9,22	12,27
País Vasco	15,06	14,78	15,36	18,82	21,48	28,68	31,50	35,81
GRUPO II								
Asturias	1,43	2,89	3,79	4,83	7,23	11,39	13,08	14,19
Baleares	4,85	9,99	10,96	11,73	14,12	20,26	23,04	20,67
Cantabria	2,40	2,72	2,89	5,54	10,31	15,11	17,62	19,35
Navarra	12,33	11,03	10,66	13,74	16,36	22,31	27,30	27,51
La Rioja (*)		6,71	9,05	13,38	19,74	30,82	35,38	31,55
GRUPO III								
Aragón	8,70	8,08	9,48	12,32	17,82	29,24	33,94	31,87
Canarias	2,39	2,60	2,84	3,04	4,37	9,21	13,21	13,28
Castilla-León	4,40	4,24	5,27	7,56	12,01	20,79	24,98	27,09
Valencia	2,86	3,68	5,72	8,61	11,76	16,17	19,42	19,26
GRUPO IV								
Andalucía	0,75	1,25	2,81	5,88	8,63	13,20	15,28	15,44
Castilla-La Mancha	0,02	0,11	0,42	1,54	5,07	13,75	19,38	22,68
Galicia	3,08	3,72	5,03	7,99	12,87	22,60	25,83	19,30
Murcia (*)		1,22	2,62	4,27	6,26	9,73	13,08	15,21
GRUPO V								
Extremadura	2,33	2,24	3,56	5,20	8,66	15,02	17,86	21,25
Ceuta (*)		1,25	2,92	9,27	12,56	17,74	18,45	22,92
Melilla (*)		0,55	2,85	6,51	7,17	8,99	9,14	12,02
ESPAÑA	4,81	5,82	7,46	9,64	12,95	18,90	21,90	22,14

(*) La Rioja, Murcia, Ceuta y Melilla: no hay datos de imposiciones para 1945.

Fuente: elaboración propia a partir de: imposiciones, *AEE* de 1943-1982 (datos de 1942 a 1981); población: Alcaide (2003: 164-167); PIB/habitante: Alcaide (2003: 412-415).

Tabla 7: Imposiciones por habitante y PIB por habitante.
Tasas de crecimiento anual acumulativo (Pesetas constantes de 1995)

REGIONES	Imposiciones por habitante			PIB por habitante		
	1945-1960	1960-1975	1975-1980	1945-1960	1960-1975	1975-1980
GRUPO I						
Cataluña	5,30	8,88	-0,25	1,14	5,01	0,39
Madrid	5,22	14,63	6,42	1,40	5,51	0,50
País Vasco	2,51	8,37	0,46	1,00	4,71	-2,08
GRUPO II						
Asturias	9,57	12,93	1,93	1,03	5,67	0,28
Baleares	7,59	11,21	-0,35	1,43	6,32	1,83
Cantabria	7,98	13,95	2,75	2,11	5,49	0,85
Navarra	2,26	11,20	1,66	1,52	6,22	1,50
La Rioja (*)	10,13	12,75	-0,45	1,22	5,68	1,86
GRUPO III						
Aragón	4,39	13,13	0,02	2,00	5,74	1,29
Canarias	2,98	17,28	2,44	1,36	6,33	2,35
Castilla-León	4,81	14,91	2,92	1,09	6,11	1,26
Valencia	9,34	11,60	1,00	1,60	5,71	1,17
GRUPO IV						
Andalucía	15,37	13,65	1,52	0,91	6,64	1,31
C-La Mancha	36,47	25,66	4,23	2,08	6,13	0,99
Galicia	8,19	15,10	-3,55	1,54	6,44	2,23
Murcia (*)	16,70	14,54	4,38	1,83	6,31	1,27
GRUPO V						
Extremadura	6,79	15,06	5,50	1,23	5,98	1,90
Ceuta (*)	24,97	12,94	7,19	1,11	7,87	2,63
Melilla (*)	30,56	10,61	9,32	0,85	8,13	3,48
ESPAÑA	6,35	12,08	1,14	1,54	6,11	0,91

(*) La Rioja, Murcia, Ceuta y Melilla, imposiciones por habitante: 1950-1960.

Fuente: Elaboración propia a partir de: imposiciones, *AEE* de 1943-1982 (datos de 1942 a 1981); población: Alcaide (2003: 164-167); PIB/habitante: Alcaide (2003: 412-415).

Para establecer una relación entre estas dos magnitudes hemos calculado el saldo de imposiciones por habitante en las cajas de ahorros como porcentaje del PIB por habitante, en términos reales. La importancia de las cajas de ahorros en la economía de cada región no registra una estrecha relación con la riqueza de la misma, determinada por los cinco grupos que venimos analizando, pero además hay que señalar que conforme pasa el tiempo esa relación es aún menor. En 1945 hay regiones de los tres primeros grupos en las que las cajas de ahorros tienen un peso mucho más significativo que en el conjunto nacional -como País Vasco, Navarra, Cataluña y Aragón-, pero sólo la primera de las citadas llega al 15%. También hay regiones con un nivel similar al español (como Baleares y Castilla-León), pero existen otras regiones con

un nivel bajísimo (Madrid y Asturias). En el caso de La Rioja lo significativo, es el dato de 1950, no el de 1945, por el problema estadístico al que ya hemos aludido anteriormente.

En cualquier caso, es evidente que en ese mismo año de 1945 el peso de las cajas de ahorros en las regiones de los grupos IV y V está siempre por debajo del dato del conjunto de España. No sólo es ínfimo en regiones como Castilla-La Mancha, Murcia, Ceuta y Melilla, sobre las que hemos citado diversos problemas estadísticos, sino también en Andalucía. Además, en Murcia (Grupo IV) y La Rioja (Grupo II) no existe ya el citado problema en 1950, y la diferencia en cuanto a los datos de ambas regiones es más que evidente.

La vitalidad de las cajas de ahorros se pone de manifiesto con el crecimiento de su importancia en la economía española y en las economías regionales entre 1945 y 1980. En el conjunto español, las imposiciones por habitante en las cajas han pasado de ser el 4,81% del PIB por habitante en 1945 al 22,14% en 1980 -en términos reales-, es decir, su importancia casi se ha quintuplicado. El número de regiones que superan el dato nacional ha pasado de cinco a ocho, y en cuatro casos -País Vasco, Cataluña, Aragón y La Rioja- superan el 30%; dos de estas regiones corresponden al Grupo I, y las dos restantes a los Grupos II y III. En Madrid volvemos a encontrarnos con un nivel bajísimo respecto a España -el 12,27%, sólo superior al de Melilla (12,02%)-; en este caso hay que suponer que -al igual que en cuanto a la cifra de impositores por cada 100 habitantes- se debe a la concentración de actividad financiera en la capital¹⁸. Por encima del 22,14% estaban también Navarra (Grupo II), Castilla-León (Grupo III), Ceuta (Grupo V) y Castilla-La Mancha (Grupo IV), y muy próxima se encontraba otra región del último grupo, Extremadura (21,25%). Por otra parte, en el 15% -o por debajo del mismo- se encontraban, además de las citadas Madrid y Melilla, Canarias (Grupo III: 13,28%), Asturias (Grupo II: 14,19%), Andalucía y Murcia, ambas del Grupo IV (15,44% y 15,21%, respectivamente). Como se puede observar, en 1980 la importancia de las cajas en las diferentes regiones tiene menos relación

¹⁸ La caja madrileña había perdido gran parte de su protagonismo del siglo XIX, ya que había pasado de detentar el 67,4% de los depósitos en el sistema español de cajas en 1880 a sólo el 4% en 1935. Después de la Guerra Civil la Caja de Ahorros de Madrid se orientó prioritariamente hacia la captación del ahorro, mientras que las operaciones del monte de piedad adjunto perdían relevancia (Fernández Sánchez 2005: 280-281). La Caja de Ahorros de Madrid era la sexta de España por saldo de recursos ajenos (imposiciones) en 1928, la octava en 1958 y la cuarta en 1970 (Ortega, Busútil y González 1977: 418-420). Hay que destacar que en Madrid el porcentaje de 1945 se había multiplicado por ocho, mientras que en España no había llegado a quintuplicarse.

con el nivel de riqueza de las mismas que en 1945. El motivo de esta situación es que las imposiciones por habitante crecieron entre 1945 y 1980 a un ritmo mucho más rápido que el PIB por habitante, e incluso las mayores tasas de crecimiento se registraron en las regiones de los dos últimos grupos, ya que al partir de niveles muy bajos los crecimientos porcentuales son más fuertes. Este crecimiento era ya mucho más rápido en los años de la autarquía, y en los del desarrollo -lógicamente- se elevó aún más gracias a la fuerza del incremento del PIB por habitante.

Sólo en la crisis de los años setenta las tasas negativas llegan a aparecer en el crecimiento de las imposiciones por habitante -en términos reales-, en regiones como Cataluña (Grupo I), Baleares y La Rioja (Grupo II) o Galicia (Grupo III). Sin embargo, entre 1975 y 1980, aunque estas tasas han caído en general, las más altas corresponden a regiones atrasadas, como las del Grupo V, donde el sistema de cajas de ahorros sigue ganando importancia, algunas del Grupo IV, como Murcia y Castilla-La Mancha, y curiosamente una del Grupo I, Madrid, a pesar de lo cual en 1980 estaba en el penúltimo lugar de España, como ya hemos dicho.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCAIDE INCHAUSTI, Julio (2003) *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*. Bilbao: Fundación BBVA.
- Anuarios Estadísticos de España* (1943-1982) Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- CARNERO LORENZO, Fernando y Juan Sebastián Nuez Yáñez (2005) "La implicación de las cajas de ahorros en la economía canaria", *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 188-206.
- CORONAS VIDA, Luis Javier (2005) "Las cajas de ahorros de Castilla y León y su influencia en el desarrollo económico regional", *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 207-226.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, Pedro (2005) "La Caja de Ahorros de Madrid y su implicación en el desarrollo regional", *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 274-294.
- FORNIÉS CASALS, José Francisco (2001) "La Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja en sus primeros cien años". Francisco BONO RÍOS y Eloy FERNÁNDEZ CLEMENTE (dirs.) *Ibercaja, una aportación al*

- desarrollo económico y social 1876-2001*. Zaragoza: Ibercaja, pp. 83-101.
- GERMÁN ZUBERO, Luis (2005) "El creciente y superior protagonismo de las cajas de ahorros en el sistema financiero de Aragón durante el siglo XX", *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 154-167.
- MAIXÉ ALTÉS, Joan Carles (2001) "Las cajas de ahorro y el desarrollo económico balear", *Estudis d'Historia Econòmica*, 17-18, pp. 103-140.
- (2004) "Spanish Savings Banks: a Dynamic Business Organization Model (19th and 20th Centuries)", *EBHA-2004 Conference*, Barcelona, 16-18 September (European Business History Association).
- (2005) "Cajas de ahorros y desarrollo regional. Aspectos diferenciales de los sistemas financieros gallego y asturiano", *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 254-273.
- MANERA, Carles (2005) "Las cajas de ahorros y el crecimiento económico en Baleares, 1880-2000", *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 168-187.
- MARTÍNEZ SOTO, Ángel P.; Joaquim Cuevas y Andrés Hoyo (2005) "La historia económica de las cajas de ahorros españolas. Una perspectiva institucional y regional del ahorro, 1830-2004", *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 6-15.
- OJEDA, Germán (2001) "Asturias: de la vieja a la nueva economía". Luis Germán, Enrique Llopis, Jordi Maluquer de Motes y Santiago Zapata (eds.) *Historia económica regional de España siglos XIX y XX*. Barcelona: Crítica, pp. 46-65.
- ORTEGA GÓMEZ, Alfredo; Luisa M^a BUSÚTIL DÍAZ y Rosa M^a GONZÁLEZ (1977) *Historia de una institución leonesa: la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de León*. León: Caja de Ahorros y M.P. de León.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (2003) *El progreso económico de España (1850-2000)*. Bilbao: Fundación BBVA.
- ROS HOMBRAVELLA, Jacinto (1961) *Las Cajas Generales de Ahorro en la economía española*. Madrid: CECA.
- SÁNCHEZ MARROYO, Fernando (2003) *La España del siglo XX. Economía, demografía y sociedad*. Madrid: Istmo.
- SUDRIÀ, Carles (1998) "Las cajas de ahorros en los orígenes del retiro obrero (1900-1939)", *Papeles de Economía Española*, 74-75, pp. 323-330.
- TITOS MARTÍNEZ, Manuel (1998) "La creación de las Cajas de Ahorros. Motivaciones, protagonistas y evolución numérica", *Papeles de Economía Española*, 74-75, pp. 309-322.

- (1999) "Las Cajas de Ahorros (1853-1962)". P. MARTÍN ACEÑA y M. TITOS MARTÍNEZ (eds.) *El sistema financiero en España. Una síntesis histórica*. Universidad de Granada, pp. 135-162.
- (2003) *El sistema financiero en Andalucía. Tres siglos de historia 1740-2000*. Sevilla: Instituto de Estadística de Andalucía.
- (2005) "Las cajas de ahorros en la historia de Andalucía", *Papeles de Economía Española*, 105-106, pp. 132-153.

¿Es realmente una herejía hablar de equidad, justicia y confianza en las organizaciones?

Esteban Fernández Sánchez

esfern@uniovi.es

Beatriz Junquera Cimadevilla

beatrizj@uniovi.es

Universidad de Oviedo

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Avda. del Cristo, s/n

33071 Oviedo (España)

Recibido: Abril 2010

Aceptado: Junio 2010

El objetivo de este trabajo era revisar las aportaciones de la literatura acerca de cómo evitar la destrucción de confianza y cómo crearla dentro de una organización, considerando que la misma constituye un recurso organizativo clave, especialmente en las organizaciones con determinadas características. Para ello, se revisaron las aportaciones de la teoría de la equidad y la justicia organizativa. La revisión de la literatura nos ha permitido concluir que el recurso confianza es escaso, fácil de destruir y prácticamente imposible de reconstruir.

Palabras clave: Justicia organizativa, confianza organizativa, motivación, productividad, dirección de los recursos humanos.

The aim of this paper is to review the contributions of the literature about how to avoid the confidence destruction and how to create it inside an organization. We have considered that confidence is a key organizational resource, specially in certain kind of organizations. With this objective, we have reviewed the contributions of the theory of equity and the theory of organizational justice. The review of the literature has allowed us to conclude that the resource confidence is scanty, easily to destroy and practically impossibility to reconstruct.

Key words: organizational justice, organizational confidence, motivation, productivity, human resource management.

1. INTRODUCCIÓN

Todas las ramas del saber incluyen supuestos, verdades, que se suponen casi *ex cathedra*, no sometidas a discusión. Sin embargo, irremediablemente en algún momento aparece un experto que se enfrenta frontalmente a dicha verdad incuestionable, provocando el debate, si no una profunda crisis, dentro de la disciplina.

Algo así sucedió con el trabajo de Ghoshal (2005: 75), donde, a propósito de los escándalos de las grandes corporaciones padecidos en los Estados Unidos, sugería la siguiente explicación:

Esto es precisamente lo que ha sucedido en la dirección. Obsesionados todos con el mundo real y escépticos en su mayoría con las teorías, los directivos no están exentos de la esclavitud intelectual de los hombres prácticos a que se refiere Keynes. (...) En los cursos sobre gobierno corporativo, hemos enseñado a los estudiantes que los directivos no deben confiar en sus empleados (...). En cursos sobre diseño organizativo, apoyado en la economía de los costes de transacción, se ha preconizado la necesidad de controlar al personal para prevenir el comportamiento oportunista.

Ghoshal no fue el primero en advertir el problema, aunque quizás sí el primero que lo expresó desde el ámbito de la dirección de empresas. Décadas antes, la psicología social ya había sido muy crítica con tales planteamientos económicos, calificándolos incluso de insanos (Fromm 1971). Sus preocupaciones se apoyaban fundamentalmente en que las sociedades asentadas sobre tales principios crean hostilidad mutua y recelos, que convierten al ser humano en instrumento de uso y explotación para otros, que lo priva de un sentimiento de sí mismo, salvo en la medida en que se somete a otros o se convierte en un autómatas.

Aunque presentes en otras disciplinas, los planteamientos alternativos a la economía de los costes de transacción y sus familiares más próximos se sumían en las tinieblas durante décadas, mientras que estos últimos dominaban el pensamiento económico. No obstante, todos podríamos, simplemente apoyándonos en nuestra propia experiencia, defender la idea de que no sólo los escándalos, sino incluso las más

degradantes vivencias cotidianas en el seno de las organizaciones, pueden afectar a su propio desempeño y, en consecuencia, a su competitividad. Ello se debe a múltiples causas. En este trabajo repararemos sólo en una de ellas: el deterioro tenaz que ciertas teorías han provocado en la confianza interna de las organizaciones.

El valor de la confianza no suele discutirse al referirse a personas individuales. Sirva de base para la reflexión el siguiente fragmento (Tugendhat, López y Vicuña 2001: 36):

El problema fundamental -dijo su padre- es que si se genera desconfianza y, cuando las personas desconfían, sienten que la relación entre ellas deja de apoyarse en una base común firme, como si no estuvieran pisando terreno sólido. Si alguien en quien tú confías te hace una promesa y luego no la cumple, se disuelve la relación de confianza (...), un medio fundamental para poder coordinar las acciones y los sentimientos de diversas personas entre sí, pero esta coordinación se puede echar a perder por causa de la desconfianza.

De igual modo que se acepta el papel de la confianza en las relaciones personales, suele negarse su validez en el interior de la organización. Se acusa incluso de prejuicio ideológico a quienes defienden la consideración de la confianza en el interior de la misma. ¿Son legítimas tales críticas? Una reflexión podría ser útil: ¿alguna vez hemos percibido como absolutamente cierta la idea del párrafo previo en el análisis de la actividad de las organizaciones en que desempeñamos nuestra actividad laboral? Si es así, es probable que sea urgente reparar en el papel de la confianza como recurso organizativo y en el modo de llegar a ella. Ese es el objetivo del presente artículo. Partiremos de la teoría de la equidad, cuyas principales virtudes fueron introducir esta discusión y encontrar algunos de los elementos que permitían crear confianza en una organización. Con posterioridad, la justicia organizativa aportaría ideas sobre condiciones adicionales para crear confianza.

Para desarrollar el trabajo, comenzaremos, en el siguiente epígrafe, justificando las características del que, a partir de este momento, denominaremos recurso confianza. A continuación, nos introduciremos en los elementos que contribuyen a su construcción: la teoría de la equidad y la justicia organizativa. Finalmente, se expondrán las principales conclusiones e implicaciones del trabajo.

2. LA CONFIANZA: UN RECURSO ESCASO, DIFÍCIL DE CONSTRUIR Y FÁCIL DE DESTRUIR

Se define la confianza dentro de una organización como el recurso relacionado con una fe recíproca en las intenciones y comportamientos de los demás (Wicks, Berman y Jones 1999). Incluye tres dimensiones (Johnson-George y Swap 1982): a) confianza global (esperar un juego limpio, sinceridad y empatía), b) confianza emocional (fe en que una persona no mienta a otros respecto de uno o traicione la confianza que se deposita en ella) y c) fiabilidad (creer que se cumplirán las promesas, además de que se respetarán los compromisos).

La confianza facilita que los miembros de la organización cooperen para culminar tareas fundamentales. En su ausencia surge en el individuo una preocupación de que el otro pueda actuar para lastimarlo, que no le importa su seguridad, que intenta actuar con dolo o que es hostil. La relevancia del recurso confianza en la empresa consiste en que asegura que las partes no necesitan dirigir constantemente su atención y esfuerzo a negociar las aportaciones y las recompensas a corto plazo de su relación.

Ello se debe a que la confianza influye en la percepción del individuo, de modo que cada miembro del intercambio confía en el otro, sabe que será juzgado justamente y actúa de acuerdo con las necesidades del otro. Esta situación permite a los contratantes adoptar objetivos a largo plazo, de manera que las expectativas de un tratamiento justo a la larga eliminan la necesidad de frecuentes comprobaciones de equidad. La merma en el tiempo y la atención dedicados a mantener la relación permiten a los contratantes dirigir sus aportaciones y concentración a un trabajo conjunto y productivo, que satisfaga sus necesidades de interdependencia, de modo que incluso se fortalecerá la relación entre motivación y rendimiento. Asimismo, las organizaciones fuertes en el recurso confianza muestran mayores niveles de cohesión y de comportamientos de apoyo y espontáneos que aquellas en las que la confianza es baja. Por tanto, el recurso confianza resulta particularmente útil en las organizaciones descentralizadas e interconectadas actuales, basadas en los equipos, puesto que la confianza sustituye a la autoridad jerárquica y formal como mecanismo de control (Wagner y Hollenbeck 1998).

En consecuencia, la confianza en el seno de la organización es un recurso valioso y escaso, aunque evidentemente difícil de construir.

Asimismo, es fácil de destruir, ya que es un recurso frágil y propenso a venirse completamente abajo en el caso de que existan experiencias negativas. Cuando ello ocurre, las consecuencias para la organización resultan fatales. Varias razones explican la fragilidad de la confianza (Landy y Conte 2004). Desde una perspectiva superficial, en primer lugar, los eventos negativos son más evidentes y, por otra parte, la mente humana tiende a recordarlos con mayor fuerza. Así, es fácil que un número reducido de faltas contra la confianza provoquen su destrucción. Por otra parte, los rumores negativos se transmiten con mayor facilidad que los positivos por la organización. De todos modos, quizás la explicación más relevante de la fragilidad del recurso confianza sea que la mera sospecha de estar siendo engañado induce al individuo a mostrarse desconfiado con el fin de preservar su propia dignidad.

Tres son las principales vías de destrucción de la confianza en el interior de la organización (Kramer 1999): expectativas insatisfechas, conducta de líderes y tecnología. De la brecha que aparece entre las promesas de una organización y lo que realmente cumple se derivan expectativas insatisfechas. Por otra parte, la confianza en las organizaciones generalmente se deduce de la conducta implícita de sus líderes, representantes de los valores más importantes de una organización. En consecuencia, la pérdida de confianza en un líder induce la que recae sobre la institución en la que trabaja. Finalmente, los sistemas de vigilancia y control a los empleados transmiten el mensaje de que estos ya no son de fiar, lo que incrementa su comportamiento oportunista.

Discutida la relevancia de la confianza para la organización, queda ahora debatir cómo puede construirse. La teoría de la equidad se enfrentaría por primera vez a este reto. No obstante, sería la justicia organizativa la que contribuiría a subsanar algunas de sus deficiencias, ofreciendo una respuesta más completa. Las diversas aportaciones a ambas teorías se describen, incluyendo ciertas notas de análisis crítico, en los siguientes epígrafes.

3. LOS ORÍGENES: LA TEORÍA DE LA EQUIDAD

J. Stacey Adams (1963) desarrolló la primera teoría de la equidad. Esta teoría concentra la atención en los sentimientos de una persona respecto a con qué grado de equidad se la trata en comparación con las demás. Sostiene que una persona compara la ratio de sus

resultados y aportaciones con la ratio de algún otro individuo, al que toma por referente (Carrell y Dittrich 1978). Tales comparaciones determinan si el individuo se siente tratado equitativamente. Las aportaciones del trabajador incluyen, entre otros componentes, estudios, capacitación, experiencia, creatividad y esfuerzo realizado. Los resultados, aunque varían entre organizaciones, integran sueldos, seguridad en el trabajo, promociones, estatus y reconocimiento. A la teoría de la equidad conciernen los resultados y las aportaciones tal como los perciben los individuos involucrados, no necesariamente como son en realidad, una cuestión, por otra parte, bien difícil de medir.

Para la teoría de la equidad, el referente es una variable muy relevante, en la que se enmarcan tres categorías (Robbins y Coulter 1996): el otro, el sistema y la persona misma. La categoría otro comprende personas en puestos similares dentro de la organización, así como amigos, vecinos o colegas, individuos con los que cualquier persona tiende a compararse por sus vínculos personales estrechos o por su similitud. La categoría sistema abarca políticas y procedimientos organizativos de compensación, así como su administración. Cualquier precedente establecido por la organización en relación con la asignación de la compensación es un elemento importante de esta categoría. La categoría sí mismo se refiere a las ratios de aportaciones y resultados únicas para el individuo. Refleja experiencias personales pasadas. Sobre dicha categoría influyen criterios tales como empleos anteriores o compromisos familiares.

Debe destacarse que esta teoría no exige que los resultados y las aportaciones sean iguales para que exista equidad: los individuos que obtienen menores resultados que el referente pueden percibir un trato justo si consideran que sus aportaciones son también menores. A la relación entre resultados y aportaciones del referente se la conoce como relación de referencia. Si el empleado estima que su relación entre resultados y aportaciones tiene un valor inferior al de la relación de referencia, considerará que se le trata de forma injusta. Esto es, los empleados se sienten motivados a mantener relaciones justas o equitativas entre sí y a modificar aquellas relaciones injustas o inequitativas, pues dichas situaciones conducen al individuo a un estadio de disonancia o tensión, que motiva a la persona a implicarse en comportamientos destinados a aliviar dicha tensión.

La inequidad percibida genera insatisfacción y provoca que el empleado intente restaurar el equilibrio en la relación. Como algunos psicólogos sociales ya habían puesto de manifiesto, los individuos

responden ante la inequidad por su condición humana, pues contra déspotas y camarillas se reacciona con apatía o con falta de inteligencia, sin iniciativa y destreza, lo que gradualmente van convirtiendo al ser humano en un ser incapaz para ejecutar las funciones útiles para sus dominadores (Fromm 1971).

Ahora bien, las reacciones concretas ante la inequidad divergen en función de las diferencias personales y del historial de desigualdades de los individuos. Bing (2001) ha demostrado que las personas responden de manera distinta al mismo grado de inequidad en virtud de una diferencia individual, llamada sensibilidad a la equidad, que refleja las preferencias, tolerancias y reacciones distintas al grado de equidad relacionado con una situación dada del individuo. Esta idea se basa en el descubrimiento de la psicología social acerca de que hay personas con una estructura caracterológica, de la cual emanan los conflictos, distinta de los de la mayoría, lo que implica que los remedios válidos para los demás no les sirven. Así, aquellas personas con niveles de integridad y sensibilidad superiores a los de la mayoría serán más incapaces de aceptar opiáceos culturales (como el pan y circo romanos). Considerar el historial de desigualdades, por su parte, significa que los tratos inequitativos padecidos por una persona no son casos aislados y singulares (Cosier y Dalton 1983). En consecuencia, el individuo tolerará los hechos hasta llegar a un punto, un umbral, a partir del cual cualquier suceso, aun una injusticia relativamente menor, puede superar ese límite (la gota que derrama el vaso), provocando una reacción extrema, e incluso, hasta cierto punto, desproporcionada.

Diversas revisiones de la teoría de la equidad, incidiendo en el mismo planteamiento, han analizado las reacciones de los individuos ante la inequidad. Cuando los empleados perciben una inequidad, actuarán para corregir la situación. Para ello pueden recurrir a reducir su desempeño (disminuyendo el tiempo o el esfuerzo que dedica al trabajo) hasta intentar aumentar sus resultados (pidiendo un aumento de sueldo, por ejemplo), a modificar la aportación de la persona de referencia (presionándola para que trabaje más lento) e incluso a abandonar la organización, aunque la teoría es vaga a la hora de predecir qué tipo de comportamiento será más probable en cada contexto dado (Greenberg 1990). No obstante, no debe olvidarse que el individuo infravalorado puede acudir a muchas otras vías, que incluso pueden suponer un grave deterioro para el nivel de desempeño de la organización. Especial mención merece la idea de la psicología social acerca de que el principal

problema son las reacciones, especialmente las derivadas de situaciones en que los individuos no son lo suficientemente fuertes como para vivir abiertamente contra corriente (Fromm 1971) y que abocan en una baja autoestima.

A los tipos de esfuerzo realizado por un individuo para reducir la inequidad mencionados previamente se los denomina formas conductuales (Furnham 1997). No obstante, el individuo infravalorado puede mostrar, además de las sugeridas, formas cognitivas, esto es, reducir la inequidad a través de un proceso mental, sin hacer nada, modificando su modo de pensar frente a la situación, ya sea sesgando o bien sus aportaciones o bien los resultados de los demás, aunque es más común la actuación sobre aquellas. Una de ellas es la minusvaloración de sus propias aportaciones. Asimismo, se pueden sesgar los resultados del referente o aumentar la valoración de sus aportaciones. Son comunes frases del tipo: "Ella tiene que aguantar muchas cosas a su supervisor que yo no tengo que aguantar". Del mismo modo, el trabajador puede modificar su referente para sentirse más cómodo.

Inciendo sobre esta cuestión, posteriores trabajos han valorado las diferencias de reacciones entre empleados infra y sobrecompensados, distinguiendo los casos en que los salarios dependen del tiempo trabajado de los que lo hacen del número de unidades (Goodman y Friedman 1971). En los salarios por tiempos los trabajadores sobrecompensados (infracompensados) intentarían aumentar (disminuir) la cantidad o calidad de los productos con el fin de eliminar la inequidad. En el caso de los pagos a destajo, los trabajadores sobrecompensados reducirían la cantidad, pero aumentarían la calidad de los productos, y los infracompensados aumentarían el número de unidades de baja calidad. La mayoría de los estudios encontraron que las predicciones de la equidad se sostenían mejor en el caso de la infracompensación. Además, los resultados de los estudios que utilizaban el salario por horas fueron más consistentes que aquellos con el salario por unidad.

En general, la equidad motiva, mientras que la inequidad desmotiva, ya sea favorable o desfavorablemente (Pritchard, Dunnette y Jorgensen 1972). Así pues, un aumento salarial o una promoción no tendrán efecto motivador si el trabajador piensa que es injusto en relación con sus compañeros. En suma, la teoría de la equidad nos dice que los sueldos y las prestaciones comparativas entre trabajadores y/o grupos son una fuente de motivación o desmotivación y que los trabajadores necesitan ser tratados con equidad para sentirse motivados.

4. LA EXIGENCIA DE 'ALGO MÁS' QUE UNA MERA COMPENSACIÓN DE LAS APORTACIONES: LA JUSTICIA ORGANIZATIVA

Los años ochenta vivieron el resurgir de la preocupación por explicar, a través de la equidad, las actitudes y los comportamientos de los empleados. Daría lugar, de este modo, a la denominada justicia organizativa (Greenberg 1990), al preocuparse de la medida en que un trabajador es tratado con justicia en el entorno laboral.

Qué es y qué pretende la justicia organizativa no es independiente de lo que se entiende por justicia social, cuyo objeto es la misma estructura de la sociedad, la configuración de sus instituciones más relevantes en un esquema de cooperación. Los dos principios de la justicia, entre los que siempre el primero prima sobre el segundo, se aplican a la estructura básica de la sociedad y deben regir la asignación de derechos y deberes regulando la distribución de las ventajas económicas y sociales. Para los propósitos de su teorización puede considerarse, tomando ambos principios, que la justicia consta de dos partes más o menos distintas, aplicándose el primero de ellos a una y el segundo a la otra. Ambos principios pueden enunciarse e interpretarse del siguiente modo (Rawls 1978):

- a) Cada persona debe tener un derecho igual al esquema más extenso de libertades básicas iguales, de tal modo que aquel sea compatible con otro esquema de libertades semejantes para los demás. Este principio se refiere al conjunto de los aspectos del sistema social que definen y aseguran las libertades básicas (libertad política, libertad de opinión, de conciencia, a no ser agredido, etc.), que, conforme a este primer principio, deben ser absolutamente iguales para todos.
- b) Las desigualdades sociales y económicas habrán de ser conformadas de modo tal que simultáneamente: b.1) se espere razonablemente que sean ventajosas para todos y b.2) se vinculen a empleos y cargos asequibles para todos. La distribución del ingreso y las riquezas no necesita ser igual para todos, sino tan sólo ventajoso para todos y, al mismo tiempo, los puestos de autoridad y responsabilidad deben ser asequibles para todos.

Ambos principios son un caso especial de una concepción más general de la justicia (Rawls 1978: 84):

Todos los valores sociales (libertad y oportunidad, ingreso y riqueza, así como las bases sociales y el respeto a sí mismo) habrán de distribuirse igualitariamente a menos que una distribución desigual de alguno o de todos estos valores redunde en una ventaja para todos.

En relación con la discusión acerca de cómo entender la justicia, en la misma línea Fromm (2000) advierte que la tendencia a negar toda diferencia suele basarse en una premisa anti-igualitaria: para reclamar igualdad, debe probarse la inexistencia de diferencias, salvo las causadas por las condiciones sociales. Según este psicólogo social, el supuesto reaccionario base es que la igualdad presupone ausencia de diferencias entre personas o grupos sociales. Como en casi todas las cuestiones hay diferencias, los reaccionarios presuponen que no puede haber igualdad. Sin embargo, el concepto de igualdad judeo-cristiano y de la tradición progresista moderna significa: a) todos los seres humanos son iguales en capacidades humanas básicas vinculadas al goce de la libertad y la felicidad, b) consecuencia política: ningún ser humano debe ser usado para los fines de otro y c) cada ser humano es un universo en sí mismo y su propia finalidad, esto es, su meta es la realización de su ser, incluyendo lo que lo hace característico y diferente de otros seres. Desde esta perspectiva, en consecuencia, la igualdad es la base para el desarrollo de la diferencia y su resultado es el desarrollo de la individualidad.

Una dimensión de la justicia social es la justicia organizativa, que tiende a relacionarse positivamente con diversos resultados laborales: compromiso organizativo, satisfacción laboral y civismo organizativo. Así pues, la percepción de la justicia organizativa lleva a un esfuerzo extra y a sentimientos de inclusión y motivación, mientras que, si se experimenta injusticia, esta conduce a represalias o a la reducción de la motivación y/o del esfuerzo. Igualmente, los empleados a quienes se niega un trato justo en el trabajo tienden en mayor grado a recurrir al arbitraje y a los tribunales.

Para definir la justicia organizativa deben considerarse sus tres componentes (Skarlicki y Folger 1997): justicia distributiva, justicia procedimental y justicia interactiva. Con el tiempo, si una relación se caracteriza por tener una elevada dosis de los tres tipos de justicia, aparecerá la confianza.

La justicia distributiva versa sobre la imparcialidad en los resultados, es decir, la imparcialidad en la asignación de las recompensas a los miembros de la organización. Está basada en valores, de los que se

derivan las siguientes reglas o estándares que permiten emitir dictámenes de imparcialidad (Landy y Conte 2004): equidad, igualitarismo y necesidad. La equidad sugiere que las personas deben recibir recompensas en consonancia con las contribuciones que hagan, es decir, un trato diferente no debe justificarse en características arbitrarias como la edad o el sexo. La noción de igualitarismo conlleva que cada miembro obtiene la misma proporción de recompensas, independientemente del esfuerzo. La necesidad asume que la gente recibe recompensas en proporción a sus necesidades. Las percepciones de los trabajadores acerca de la justicia distributiva se relacionan con la satisfacción laboral, el compromiso organizativo, la rotación y el desempeño (Colquitt, Conlon, Wesson, Porter y Ng 2001).

Como segundo componente, la justicia procedimental se basa en el proceso por el que se distribuyen las recompensas. Se define como la imparcialidad de la política y procedimientos usados en la toma de decisiones, esto es, se apoya en si los individuos creen que los gerentes aplican un proceso justo y se aseguran de que otros sepan que fue lo más justo posible. Cuando el personal percibe que hubo justicia en el procedimiento, es más probable que apoye las decisiones, a quienes toman las decisiones y a las organizaciones. Incluso si considera que el resultado fue inequitativo, es más probable que se acepte si el proceso fue justo.

Folger y Greenberg (1985) han distinguido dos enfoques para conceptualizar la justicia procedimental. Uno enfatiza el rol de la 'expresión' del individuo (capacidad para enfrentar un proceso o resultado), que se percibe más justo cuando los individuos afectados tienen una oportunidad para influir en la decisión o en la entrada de información. Permitir que las personas participen en el proceso de toma de decisiones o darles la oportunidad de expresar una opinión incrementa, pues, la percepción de justicia procedimental. El segundo enfoque enfatiza los componentes estructurales del proceso, una función del grado de satisfacción o violación de las reglas procedimentales, que sugieren que las decisiones deben hacerse consistentemente, sin prejuicios personales, con toda la información correcta que sea posible y con un resultado que pueda ser modificado. Así, el proceso de toma de decisiones no debe discriminar a las personas de manera sistemática apoyándose en características arbitrarias, como la edad o el sexo.

En el caso de un sistema de selección de personal, por ejemplo, varios componentes constituyen lo que es un proceso de selección justo (Gilliland 1993): la prueba de selección debe estar relacionada con el trabajo, permitir que el candidato demuestre su pericia y puntuarse

uniformemente para todos los demandantes. Más aún, los demandantes de empleo deben recibir lo más pronto posible retroalimentación verídica sobre su solicitud y ser tratados respetuosamente durante la evaluación. De hecho, el proceso de selección (justicia procedimental) se apoya en la igualdad y la aceptación o rechazo del demandante (justicia distributiva) en la equidad. La justicia procedimental predice mejor el desempeño que la justicia distributiva (Cohen-Charash y Spector 2001), es particularmente importante para implantar con éxito los cambios organizativos y afecta las actitudes de los trabajadores que permanecen después de un expediente de regulación de empleo: se sentirán más comprometidos si creen que el procedimiento de despido se lleva a cabo de manera justa. Es más probable que las prácticas gerenciales de una empresa se perciban como justas cuando hay un proceso formal para investigar las quejas de los empleados y, si es necesario, emprender acciones correctivas (Feuille y Chachere 1995).

Como tercer componente, la justicia interactiva se relaciona con el grado en que el empleado se siente respetado por el supervisor. Colquitt, Conlon, Wesson, Porter y Ng (2001) han distinguido dos facetas de la justicia interactiva: la justicia interpersonal y la justicia de información, aunque sus diferencias son sutiles. La primera se refiere al grado de respeto, amabilidad y dignidad con el que se trata al personal. La justicia de información se dirige a las explicaciones que se proporcionan a las personas sobre los procedimientos y los resultados, por lo que se define en términos de la equidad en los sistemas y canales de comunicación, particularmente respecto a la persona encargada de las responsabilidades de comunicación.

Así como la justicia procedimental refleja el intercambio entre empleado y empleador, la interactiva lo hace entre individuos. Cuando se explica adecuadamente la decisión y se ejecuta de manera considerada y con empatía, suele difuminarse, al menos, parte del resentimiento motivado por una decisión que pudo considerarse injusta. Las percepciones de justicia de los empleados no sólo influyen de manera positiva en sus actitudes y desempeño, sino también en sus comportamientos de trato justo a los clientes, que, a su vez, reaccionan positivamente tanto ante el empleado como ante la organización (Masterson 2001). En suma, con la teoría de la equidad como soporte, las diversas dimensiones de la justicia explican muchas dinámicas y resultados del comportamiento organizativo, incluidas las represalias (robos, sabotajes, violencia, etc.) de los empleados contra las recompensas injustas o procesos inadecuados.

5. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES

El objetivo de este trabajo era revisar las aportaciones de la literatura acerca de cómo evitar la destrucción de confianza y cómo crearla dentro de una organización, considerando que la misma constituye un recurso organizativo clave, especialmente en las organizaciones con determinadas características. Para ello, se revisaron las aportaciones de la teoría de la equidad y la justicia organizativa.

La revisión de la literatura nos ha permitido concluir que el recurso confianza es escaso, fácil de destruir y prácticamente imposible de reconstruir. Su importancia en la organización se basa en los costes para evitar hipotéticos ataques que asumen los individuos y en su influencia sobre la cohesión grupal.

La teoría de la equidad fue la primera que destacó que, cuando los empleados perciben situaciones de inequidad, suelen adoptar comportamientos destinados a aliviar su tensión. En los años ochenta los planteamientos de la teoría de la equidad se robustecen, dando lugar a la justicia organizativa. Su planteamiento se basa en la idea de que no sólo la equidad es relevante para el trabajador, sino que éste debe percibir que se le trata con 'justicia' en su entorno laboral. Desde esta perspectiva se entiende por justicia un concepto integrado por tres componentes: la justicia distributiva, la justicia procedimental y la justicia interactiva.

Las predicciones de la teoría de la equidad respecto a los efectos de la infracompensación se han mostrado robustas, prediciendo el comportamiento en el laboratorio y en la realidad. En los años noventa se hicieron muchos experimentos para probar su validez en contextos organizativos de la vida real. Por otra parte, desde la perspectiva de la teoría de la equidad han comenzado a analizarse reacciones de comportamiento, entre las que se incluyen comportamientos ilegales, desempeño e intención de persistir en una actitud innovadora. Probablemente el avance más prometedor en el área de la teoría de la equidad sea la integración de la justicia distributiva y procedimental, que alienta a la investigación a explorar cómo evalúan los empleados los procedimientos organizativos, así como resultados procedentes de dichos procedimientos (por ejemplo, decisiones sobre salarios) (Ambrose y Kulik 1999).

No obstante, el problema de la teoría de la equidad es que la mayoría de la investigación sigue basándose en variables dependientes que representan actitudes (satisfacción o compromiso) o medidas de

auto-información de intenciones para modificar el esfuerzo o buscar otro trabajo. Sin embargo, es necesario explorar los efectos de la inequidad sobre el comportamiento de los trabajadores en el largo plazo. Por otra parte, parece imprescindible estudiar los resultados mixtos relativos a la relación entre los diversos componentes de la justicia y los comportamientos de civismo organizativo.

BIBLIOGRAFÍA

- ADAMS, J.S. (1963) "Toward an Understanding of Inequity", *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 5, pp. 422-436.
- AMBROSE, M.L. y C.T. KULIK (1999) "Old Friends, New Faces; Motivation Research in the 1990s", *Journal of Management*, 25, 3, pp. 231-292.
- BING, M.N. (2001) "The Predictive and Interactive Effects of Equity Sensitivity in Teamwork-Oriented Organization", *Journal of Organizational Behavior*, 22, 3, pp. 271-290.
- CARRELL, M.R. and J.E. DITTRICH (1978) "Equity Theory: The Recent Literature, Methodological Considerations, and New Directions", *Academy of Management Review*, 4, 2, pp. 202-210.
- COHEN-CHARASH, Y. and P.E. SPECTOR (2001) "The Role of Justice in Organizations: A Meta-Analysis", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86, 2, pp. 278-321.
- COLQUITT, J.A.; D.E. CONLON, M.J. WESSON, C. PORTER and K.Y. NG (2001) "Justice at the Millennium: A Meta-Analytic Review of 25 Years of Organizational Justice Research", *Journal of Applied Psychology*, 86, 3, pp. 425-445.
- COSIER, R.A. and D.R. DALTON (1983) "Equity Theory and Time: A Reformulation", *Academy of Management Review*, 8, 2, pp. 311-319.
- FEUILLE, P. and D.R. CHACHERE (1995) "Looking Fair on Being Fair: Remedial Voice Procedures in Nonunion Workplace", *Journal of Management*, 21, 1, pp. 27-42.
- FOLGER, R. and J. GREENBERG (1985) "Procedural Justice: An Interpretative Analysis of Personnel Systems". K.M. ROWLAND and G.R. FERRIS (eds.) *Research in Personnel and Human Resources Management*. Greenwich, CT: JAI Press, vol. 3, pp. 141-183.

- FROMM, E. (1971) *Psicoanálisis de la Sociedad Contemporánea*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (2000) *La Condición Humana Actual*. Barcelona: Paidós.
- FURNHAM, A. (1997) *The Psychology of Behaviour at Work*. Brighton: Taylor and Francis.
- GHOSHAL, S. (2005) "Bad Management Theories are Destroying Good Management Practices", *Academy of Management Learning & Education*, 4, 1, pp. 75-91.
- GILLILAND, S.W. (1993) "The Perceived Fairness of Selecting Systems: An Organizational Justice Perspective", *Academy of Management Review*, 18, 4, pp. 694-734.
- GOODMAN, P.S. and A. FRIEDMAN (1971) "An Examination of Adams' Theory of Inequity", *Administrative Science Quarterly*, 16, 3, pp. 271-288.
- GREENBERG, J. (1990) "Organizational Justice: Yesterday, Today, and Tomorrow", *Journal of Management*, 16, 2, pp. 399-432.
- JOHNSON-GEORGE, C. and W.C. SWAP (1982) "Measurement of Specific Interpersonal Trust: Construction and Validation of a Scale to Assess Trust in a Specific Other", *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 6, pp. 1306-1317.
- KRAMER, R. (1999) "Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions", *Annual Review of Psychology*, 50, 1, pp. 569-598.
- LANDY, F. and J. CONTE (2004) *Work in the 21st Century: An Introduction to Industrial and Organizational Psychology*. New York: McGraw Hill.
- MASTERTON, S.S. (2001) "A Trickle-Down Model of Organizational Justice: Relating Employees' and Customer's Perceptions of an Reactions to Fairness", *Journal of Applied Psychology*, 86, 4, pp. 594-604.
- PRITCHARD, R.; M. DUNNETTE and D. JORGENSEN (1972) "Effects of Perceptions of Equity and Inequity on Worker Performance and Satisfaction", *Journal of Applied Psychology*, 57, 1, pp. 75-94.
- RAWLS, J. (1978) *Teoría de la Justicia*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- ROBBINS, S.P. and M. COULTER (1996) *Management*, 5th edition. Englewood Cliffs: Prentice-Hall .
- SKARLICKI, D.P. and R. FOLGER (1997) "Retaliation in the Workplace: The Role of Distributive, Procedural and Interactional Justice", *Journal of Applied Psychology*, 82, 3, pp. 434-443.

- TUGENDHAT, E.; C. LÓPEZ y A.M. VICUÑA (2001) *El Libro de Manuel y Camila. Diálogos sobre Ética*. Barcelona: Gedisa.
- WAGNER, J.A. III and J.R. HOLLENBECK (1998) *Organizational Behavior: Securing Competitive Advantage*, 3rd edition. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- WICKS, A.C.; S.L. BERMAN and T.M. JONES (1999) "The Structure of Optimal Trust: Moral and Strategic Implications", *Academy of Management Review*, 24, 1, pp. 99-116.

Aproximación crítica a la crisis económica mundial: Sistema capitalista, política monetaria y globalización financiera

Fernando J. García Quero

fgquero@ugr.es

Universidad de Granada

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales
Campus Univ. de La Cartuja
18071 Granada (España)

Recibido: Abril 2010
Aceptado: Mayo 2010

Para comprender las verdaderas causas de la crisis económica mundial en la que aún estamos inmersos, es necesario abordarla dentro del proceso de integración del sistema financiero internacional, entendido como la evolución del régimen económico capitalista contemporáneo. El presente trabajo analiza la crisis actual desde esa perspectiva, mostrándola como una causa directa al modelo de expansión capitalista cuyos inicios se remontan a la década de los 70. Esta orientación nos ayudará a vislumbrar otra serie de problemas fuera de la esfera financiera e inherentes al modelo de crecimiento de los últimos 30 años.

Palabras clave: crisis económica mundial, sistema capitalista, globalización financiera, política monetaria, desarrollo económico.

This paper aims to analyse the true causes of the current global economic crisis. In order to get a good understanding of the problem, this crisis needs to be considered as a consequence of the integration of the international financial system, the last evolution of the contemporary capitalist regime. By dealing with the subject in this way, it becomes possible to discern new problems, which are inherent in the capitalist model of expansion which began 30 years ago, known as post-fordism.

Key words: global economic crisis, capitalist system, financial globalization, monetary policy, economic development.

1. INTRODUCCIÓN

Hace ya cuatro años que el sistema económico internacional entró en una fase de desaceleración. En un principio todo parecía apuntar al *shock* bursátil más severo desde la Gran Depresión¹ como principal responsable de la situación que se avecinaba. Incluso las previsiones más optimistas, advirtieron que no se emprendería una recuperación moderada hasta finales del 2010 (FMI 2008). El epicentro de la recesión se localizó en EE.UU. en 2006², pero sus efectos se fueron extendiendo al resto de las economías del mundo, poniendo en riesgo a la totalidad del entramado financiero internacional.

Tal orden de sucesos invita a reflexionar sobre una cuestión capital: ¿Cómo fue posible una propagación tan rápida y virulenta de la crisis, hasta afectar a todas las economías? Esta interrogación conduce a nuevas incógnitas, a saber: ¿Han existido otras crisis de naturaleza financiera durante la última fase de expansión capitalista que justifiquen en cierta medida esta propagación?, ¿Cómo una situación específica de un mercado concreto puede provocar una depresión de tal magnitud? El propósito de este trabajo es dar respuesta a estas cuestiones, mediante una aproximación crítica respecto al problemático funcionamiento del sistema financiero y al cambio de modelo de acumulación producido en el último tercio del siglo XX.

A la hora de responder a estos interrogantes nos planteamos si las transformaciones sufridas en el sistema capitalista mundial, durante las tres últimas décadas del pasado siglo, originaron un desgaje progresivo de su ámbito financiero que posteriormente propició la gestación de la llamada Globalización Financiera³. Es también preciso preguntarnos si la

¹ Así lo advirtieron unas declaraciones del presidente del Banco Central Europeo (BCE), Jean Claude Trichet: "La actual crisis es la mayor desde la Segunda Guerra Mundial, con un nivel de incertidumbre absolutamente excepcional"; "Nada en el pasado se parece a lo que vemos actualmente" (declaraciones hechas a la cadena France 24 y expuestas en el diario digital *El economista* el 02/10/2008).

² Concretamente en las distorsiones ocasionadas en el mercado hipotecario norteamericano, que salieron a la luz con el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2006 (FMI, BM, Cumbre G-20). Se denomina burbuja inmobiliaria al incremento de los precios de la vivienda por encima de la evolución normal de los precios de los activos, reflejada en el IPC (Índice de Precios al Consumo), es resultado de una corriente especulativa en el mercado de la vivienda.

³ Hace referencia al nombre que se le atribuyen a las transformaciones que han afectado a los principios de funcionamiento de las finanzas y a su integración a nivel mundial (Aglietta 2000).

expansión de esta Globalización Financiera nos han conducido hasta la situación actual en la que nos encontramos inmersos: la crisis financiera mundial.

Para interpretar estos hechos nos situaremos en el *enfoque endógeno del dinero*, lo que nos ayudará a comprender las diferentes dimensiones que hacen de la globalización financiera un fenómeno complejo. Partiendo de este enfoque, analizaremos las transformaciones que ha sufrido el sistema capitalista desde la finalización de la II Guerra Mundial, identificando dos periodos muy distintos, tanto en la regulación monetaria, como en la orientación del capitalismo, de cara a comprender los cambios producidos tras los años 70 que propiciaron un nuevo periodo de expansión capitalista regido por las finanzas internacionales (Globalización Financiera). Este nuevo periodo a través de sus mecanismos de expansión crea una red de flujos financieros inestables que explicaremos vinculándolos a las políticas económicas que los han potenciado. De este modo la crisis financiera mundial se mostrará como una consecuencia palpable del proceso desenfrenado e irregulado de la Globalización Financiera.

2. TEORÍA ENDÓGENA DEL DINERO: DIMENSIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

Para abordar y analizar el proceso de Globalización Financiera en curso, es preciso clarificar el significado teórico y práctico del dinero y las finanzas. En la historia del pensamiento económico se han planteado dos grandes líneas interpretativas del papel del dinero y las finanzas (González Tablas y Medialdea 2001). La primera, que se puede denominar *Principio Monetario*, viene avalada por la *corriente monetarista* liderada por el economista Milton Friedman, premio Nobel de Economía en 1976 y principal investigador de la *Escuela de Chicago*. Esta orientación se caracteriza por el presupuesto teórico de que la oferta de dinero es una variable exógena a la economía real, controlable exclusivamente por el Banco Central, y de que el sector monetario no influye internamente en la economía real, sino que se introduce posteriormente bajo el único fin de controlar los precios (Friedman 1992). La segunda, denominada *Enfoque endógeno del dinero*, tiene una más larga trayectoria teórica, puesto que se inicia con autores clásicos como John Stuart Mill o Karl Marx, llega hasta John Maynard Keynes y se prolonga a través de sus seguidores más

heterodoxos⁴. Para este enfoque, el dinero es una categoría propia de la naturaleza y el funcionamiento de la economía real. La oferta de dinero está directamente condicionada por el criterio maximizador de beneficios que rige toda la actividad económica capitalista, siendo propia a su funcionamiento.

En este artículo se asume que la oferta de dinero, como sostiene el enfoque precitado, es endógena y responde al principio de la maximización del beneficio que rige el modelo de acumulación capitalista. Desde esta perspectiva, se entiende que la visión monetarista es muy restrictiva, dado que considera al dinero como simple instrumento, puramente técnico, facilitador del intercambio y cuyo contenido es únicamente material (González Tablas y Medialdea 2001). Es por ello que no consideramos adecuada la orientación monetarista a la hora de explicar el comportamiento de la economía actual, ni la recesión en la que nos encontramos. Sin embargo en la orientación endógena de las finanzas, se incorpora una dimensión histórica, social e institucional al análisis, lo que nos permitirá entender más adecuadamente el papel que ha desempeñado la integración financiera internacional sobre la crisis actual. Como subrayan los teóricos de la *escuela francesa de la Regulación*, los flujos financieros son vínculos sociales e instituciones ligadas a la soberanía⁵.

El afrontar nuestro análisis de la recesión actual a través de una perspectiva endógena nos permite, a pesar de que la crisis actual se focaliza en el sistema financiero, interpretarla desde una perspectiva más global, entendiéndola más allá de lo estrictamente monetario, como una consecuencia directa del modelo de expansión capitalista contemporáneo. Esta forma de abordar nuestro estudio nos requiere realizar un análisis de la evolución que ha sufrido el sistema capitalista para poder comprender el funcionamiento del actual sistema financiero.

En las páginas que siguen exploraremos el modelo de acumulación que surge tras el final de la II Guerra Mundial y el papel que las finanzas y la moneda toman en su desarrollo. Para los *teóricos de la regulación*, el periodo estudiado se corresponde con una fase en la que denomina el *dinero politizado*, caracterizada por una regulación monetaria

⁴ Para profundizar sobre los principios del enfoque endógeno ver la obra maestra de Keynes (1948) *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. México, D.F.: Fondo de Cultura de México.

⁵ Ver Michael Aglietta y Jean Carletier (2002) "Orden monetario de las economías de mercado", *Cuadernos de Economía*, XXI, 36, Bogotá, pp. 41-75.

por parte de los Bancos Centrales, a instancias de los gobiernos; y un sistema de cambios mundial sustentado en el *patrón dólar*.

3. MODELO DE ACUMULACIÓN FORDISTA Y DINERO POLITIZADO

A pesar de que el modelo de desarrollo capitalista actual tiene su origen en los años 70, la mejor manera de facilitar su comprensión es conocer cuales son sus antecedentes. A comienzos del siglo XX, el modelo de crecimiento capitalista se vio influenciado paulatinamente por un nuevo modelo productivo, conocido como fordista⁶. Esta nueva forma de producción se impuso en los países industrializados, permitiendo a sus industrias alcanzar un gran crecimiento. Después de la Segunda Guerra Mundial, con la entrada en la esfera internacional de la influencia de las *políticas económicas Keynesianas*, se constituyó el ambiente idóneo para la consolidación del fordismo como modo de ordenación de las relaciones sociales (Piñero 2004). Este giro influyó en los principales actores del modelo capitalista: el Estado asumió nuevos roles y el capital tuvo que ajustarse a normas y regulaciones para asegurar la estabilidad financiera (Harvey 1998).

Uno de los principales pilares en la expansión de este nuevo modelo de crecimiento capitalista fue el papel que tomó el capital. Por primera vez, se estableció una regulación internacional a nivel financiero (el *Sistema de Bretton Woods*⁷), que limitó en gran medida el rol del dinero. Este modelo de regulación financiera transformó por completo las relaciones monetarias internacionales, que comenzaron a articularse en torno a un tipo de cambio fijo respecto al dólar⁸. No debemos olvidar que EE.UU. fue el máximo beneficiado de dicha cita, no sólo se consolidó

⁶ Recibe su nombre debido a su inventor Henry Ford, se fundamenta en la aplicación de un nuevo modelo productivo basado en la cadena de montaje en serie, donde los operarios ensamblaban piezas que eran transportadas en cintas con movimiento continuo (Gramsci 1973).

⁷ Durante el verano 1944, 44 países se congregaron en la ciudad estadounidense de Bretton Woods con motivo de la "Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas". El máximo objetivo de la reunión era establecer las bases para el funcionamiento de un sistema monetario común a nivel internacional. La complejidad y dimensión del mercado financiero y las desastrosas experiencias acaecidas durante el periodo de entreguerras, demandaban una intervención urgente para establecer una regulación internacional consonante a nivel monetario (Lichtensztein y Baer 1986; Deutsch 1974).

⁸ Se estableció una paridad entre oro y dólares. EE.UU. asumía el compromiso de mantener el precio del oro en 35 dólares por onza. El resto de países tenían la obligación de fijar el precio de sus monedas en relación al dólar, estableciéndose un máximo del 1% para las fluctuaciones en el tipo de cambio de sus monedas (Deutsch 1974).

como máximo líder mundial, sino que también obtuvo importantes ventajas⁹ respecto al resto de países (Arrighi 1998; Aglietta 2000). Los compromisos adoptados en Bretton Woods, condicionaron en gran medida el funcionamiento del sistema económico capitalista al transformar la función del dinero. El capital pasó a ser un instrumento secundario de política económica y se supeditó a otras funciones del Estado, gasto social, inversiones productivas. Estos hechos se conocen como *politización de las finanzas* (Aglietta 2000).

Las nuevas posibilidades que brindaba el capital, al servicio de la política, facilitaron el desarrollo de la política económica keynesiana, que potenció el impulso del Estado del Bienestar¹⁰. Las políticas estatales se destinaron a garantizar el crecimiento de la producción y del consumo en masa, disminuir la tasa de desempleo, fortalecer el crecimiento de los salarios, aumentar la dotación hacia las infraestructuras públicas, gastos en seguridad social, salud, educación y vivienda. La orientación del Estado no respondía a la lógica del máximo beneficio, sino que mediante una combinación de políticas fiscales y monetarias trataba de controlar los ciclos económicos, permitiendo conciliar un crecimiento económico estable con una mejora en las condiciones materiales de vida de la población (Piñero 2004). Este modelo de crecimiento capitalista, otorgaba un plano secundario al comercio internacional y al de capitales, por el contrario, el motor que lo estimulaba era la transformación interna de los procesos de producción, la economía se centra en el mercado interno a través del impulso de la demanda efectiva gracias al aumento en el poder adquisitivo de la población (Keynes 1948).

El modelo de crecimiento de posguerra estuvo fundamentado en el papel del Estado como organizador de la vida económica, los flujos financieros constituyeron una herramienta regulada y controlada por los

⁹ En Bretton Woods se crearon dos organismos internacionales el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). En el sistema de cuotas de participación en el FMI que establece el poder de votación y control del organismo (EE.UU. logró el mayor número, obteniendo capacidad de veto sobre cualquier decisión). Para el BM, se estableció un mecanismo de suscripción al mismo, que igualmente otorgó la máxima capacidad de decisión a EE.UU. En cuanto a la localización territorial, ambos organismos se asentaron en suelo estadounidense (Rajamoorthy 2004).

En lo referente al sistema monetario, en la práctica el dólar pasó a ser la moneda internacional, a pesar de su paridad con el oro, lo que obligó a todos los países a acumular reservas de dólares para hacer frente a las fluctuaciones de sus respectivas monedas. Este sistema dotó a EE.UU. de un privilegio exorbitante en materia de pagos internacionales frente al resto de países, que en los hechos sirvió para que éstos financiaran el déficit presupuestario norteamericano (Rajamoorthy 2004).

¹⁰ Se refiere al desarrollo de políticas que buscan como objetivo principal la mejora de la protección social de las personas (sanidad, educación, derechos laborales, etc.).

gobiernos, al servicio de la política y cuya máxima función estribaba en potenciar un modelo de crecimiento productivo. A grandes rasgos éstas fueron las características principales del modelo de crecimiento capitalista que se sostuvo hasta principios de la década de los 70¹¹, y permitió un crecimiento sin precedentes a escala mundial¹².

4. FIN DE UN MODELO DE ACUMULACIÓN Y DESPOLITIZACIÓN DE LA MONEDA

Durante las décadas de los 50 y 60, el desarrollo económico fue aumentando vigorosamente, hasta alcanzar niveles sin precedentes en la historia del capitalismo, lo que dificultó contener una expansión desenfrenada del capital. Esta situación ocasionó que cada vez fuera más complejo, para el modelo de desarrollo económico, canalizar los flujos de capital hacia la inversión productiva, lo que acarreó dos consecuencias: por una parte, el modelo de acumulación fordista-Keynesiano pasó a ser un obstáculo para el proceso de expansión del capital, y por otra, la legitimidad del Estado fue minándose gradualmente, al acrecentarse un nivel general de insatisfacción, justificado ante las enormes dificultades para ampliar los beneficios del fordismo a toda la sociedad (Lichtensztein y Baer 1986).

A finales de los 60, estos hechos se vieron acompañados de un clima de inestabilidad en los mercados monetarios internacionales, las emisiones continuas de moneda por parte de EE.UU. para financiar sus problemas fiscales, propició una pérdida de confianza en el dólar como moneda reserva internacional estable. A estos sucesos se les sumaron graves procesos inflacionarios que cada vez hacían más insostenible seguir manteniendo los acuerdos pactados en Bretton Woods. Estas presiones hicieron que los límites al capital acordados 27 años antes se vieran desbordados por completo, al punto que el 15 de agosto de 1971 el gobierno del por entonces presidente norteamericano Richard Nixon puso

¹¹ Tenemos que aclarar que la expansión internacional del fordismo aconteció de manera desigual en los diferentes países, en tanto que cada Estado intentaba crear su propio modo de gestionar las relaciones del trabajo, la política fiscal y monetaria, la inversión pública y las estrategias de bienestar social.

Simultáneamente los EE.UU. se tornaron hegemónicos por medio de tres vías: cultural (exportación del modelo de vida americano); financiarización, por medio del Plan Marshall; institucionalmente gracias a acuerdos como el de Bretton Woods y la creación de organismos internacionales como el FMI, BM o el GATT (Piñero 2004).

¹² Este periodo de tiempo (1945-1973) se conoce como "los Treinta gloriosos".

fin a la convertibilidad del dólar con el oro, acabando así con el sistema de Bretton Woods vigente desde 1944. Con esta medida se produjo la desmaterialización por completo de la obligación monetaria de los países a ingresar una cuota determinada en la institución responsable del oro, al mismo tiempo se acabó con las barreras impuestas a la expansión internacional desenfrenada de los flujos financieros y a los controles sobre los movimientos de capital.

A partir de ese momento dejó de existir una relación directa entre el valor de cada moneda y las reservas nacionales de una mercancía con valor intrínseco propio, el oro. El abandono de un sistema basado en unos tipos de cambio fijos, junto con la finalización del control sobre los movimientos de capital, originaron el surgimiento de un sistema financiero enormemente desregulado, más descentralizado y coordinado únicamente por el mercado, que otorgaba rienda suelta a la liberalización de los mercados de capitales (Amin 1998; Chesnais 2002), lo que propició unas condiciones financieras mucho más volátiles e inestables (Aglietta 2000; Arrighi 1998).

A finales de 1973, la economía mundial entró en años de recesión generalizada (Crisis del Petróleo)¹³: tasas de inflación y desempleo desmesuradas, descenso de la producción industrial, caídas pronunciadas en los ingresos nacionales, o aumentos sin precedentes de los déficit en las balanzas de pagos son sólo algunos de los problemas a los que tuvieron que hacer frente multitud de países (Angélopoulos 1979). A pesar de la crudeza de las cifras, lo que verdaderamente marcaría el futuro, no fue la crisis, sino el fin del modelo capitalista de acumulación dirigido hacia el consumo de masas, que dejó paso a una nueva fase de expansión del sistema capitalista mundial, cuya semilla, como hemos visto, llevaba germinándose desde unos años antes. El nuevo paradigma en el sistema de producción (posfordismo¹⁴), se fundamentaba bajo una producción y distribución flexibles y la entrada del lenguaje en la esfera productiva (Marazzi 2003). La saturación de los mercados internos debido a la intensificación de la competencia internacional hizo necesario la

¹³ Recibe este apelativo ya que para muchos fue el aumento en el precio del crudo la causa principal de los sucesos acaecidos. El 17 de octubre de 1973 los países exportadores de petróleo decidieron no exportar más crudo a los países que habían apoyado a Israel durante la guerra del Yom Kippur, entre los que se encontraban EE.UU. y sus aliados europeos. Este embargo hacia las exportaciones de petróleo cuadruplicó su precio en menos de un año (Deutsch 1974).

¹⁴ Los orígenes del posfordismo se remontan a Japón en el año 1950, para ser concretos a los talleres de la empresa Toyota (Marazzi 2003).

consolidación de una nueva orientación económica que diera paso de la manufacturación de bienes a la fabricación de ideas, y al tratamiento de la información, no del personal ni de las existencias (Arrighi 2000; Stiglitz 2003)¹⁵. Las innovaciones en las tecnologías de la información y la entrada de la comunicación en la esfera productiva permitieron a las empresas ejercer un control en tiempo real de sus existencias (Marazzi 2003).

Todas estas transformaciones se vieron afianzadas por el brusco cambio en la orientación de las políticas estatales que supuso la aparición en la escena internacional de los gobiernos conservadores de Margaret Thatcher en Inglaterra (1979-1990) y de Ronald Reagan en EE.UU. (1981-1989). De su mano vino la consolidación de una *nueva* orientación económica, asentada en la Teoría Económica Neoclásica¹⁶, que a la vez que afianzó el fin a la regulación en los movimientos de capitales, incentivó la iniciativa privada e introdujo mecanismos de mercado en la esfera pública. Estas medidas fueron posibles mediante el fortalecimiento de un tipo específico de políticas, que presentaban las mismas características, en el mayor número de países posible: reducción de las actividades gubernamentales y racionalización de la gestión de los servicios públicos (disminución gasto público), control de grupos de presión (especialmente los sindicatos), tasas de interés elevadas, desmantelamiento de las políticas de pleno empleo, desgravaciones fiscales en beneficio de las personas con un riqueza más alta (Brugue 1992; Huguet 2005; Amin 2001).

En cuanto al papel del Estado, dejó de estar orientado al ciudadano y a las prioridades públicas para hacerlo al consumidor y la "gestión eficiente"¹⁷ (Brugue 1992). Uno de los temas que más enfrentamientos produjo fue la legislación fiscal en materia impositiva, orientada hacia la reducción del gasto público en materia social y la carga impositiva, especialmente de los sectores de la sociedad con mayores

¹⁵ La industria manufacturera disminuyó hasta representar no más del 14% de la producción total y un porcentaje aún menor de la población activa.

¹⁶ Esta teoría se fundamenta sobre la tradición liberal clásica, principalmente en Adam Smith y su famosa teoría de la mano invisible (Smith 1996), para recuperar la confianza en el mercado, proclamando la desregulación de la economía y autorregulación de los mercados.

¹⁷ Las medidas más comunes fueron: privatizaciones de propiedades públicas, relajación monopolios estatales, reducción subsidios, incremento tarifas servicios públicos..., es decir, políticas enfocadas a reforzar la confianza en el mercado. Un claro ejemplo fue la ley *Compulsory Competitive Tendering*, aprobada en Inglaterra en 1987, y que obligaba a las administraciones locales a someter a concurso público muchos de sus servicios (limpieza, mantenimiento, comidas escolares, etc.) (Brugue 1992).

ingresos (Brugue 1992)¹⁸. Esta visión a favor del *minimalismo de Estado* (Hayek 2006) es catalogada por Joseph Stiglitz como *fundamentalismo de mercado*, calificándola de ideología al considerarla más una cuestión de fe que un razonamiento empírico: sostener que los mercados son estables y eficientes por sí mismos, no se basa en ninguna teoría económica aceptable y se contradice con innumerables experiencias (Stiglitz 2003: 60; 438).

A nivel financiero, la política monetaria dejó de ser una herramienta de uso estatal potenciadora de inversiones en capital productivo, a ser una herramienta en manos de una autoridad monetaria independiente de los gobiernos (los bancos centrales y la reserva federal norteamericana) que fortaleció los intereses privados de grandes multinacionales y corporaciones financieras (Arrighi 1998). Estos cambios que dotaron a la expansión financiera de un carácter autosuficiente, responden al calificativo de despolitización de las finanzas (Arrighi 1998). La lógica de funcionamiento en la que se basa prima el beneficio exclusivo del capital financiero (Aglietta 2000; Aglietta y Cartelier 2002; Amin 2001) e impera en favor de las grandes corporaciones financieras y de los mercados de capitales (Bhagwati 2005; Stiglitz 2003).

Las transformaciones fueron significativas, todos los países industrializados aumentaron su desregulación económica, las reformas tributarias, las privatizaciones y la flexibilidad laboral, propiciando unos logros significativos a corto plazo (tasas de crecimiento continuadas, reducción de la inflación), aunque lo cierto es que a medio y largo plazo, como veremos en el apartado siguiente, se fomentó una economía efímera e inestable (Aglietta 2000; Aglietta y Cartelier 2002; Arrighi 2000; Stiglitz 2003; González Tablas y Medialdea 2001; Kindleberger 1991; Galbraith 1991), que se ha extendido hasta nuestros días, como muestran los hechos que están aconteciendo durante los últimos años.

En resumen, la expansión de las políticas económicas neoclásicas, junto con la influencia de los cambios producidos en el modelo de acumulación (posfordismo) y la transformación en el régimen de regulación monetaria internacional (despolitización de la economía), favorecieron una espiral creciente de expansión en las finanzas que fue

¹⁸ La ley de finanzas aprobada en 1988 en Inglaterra, conocida vulgarmente como *Poll Tax*, suprimió el sistema tributario existente, eliminando los componentes regresivos del mismo, por tanto, se favoreció a las personas con mayores ingresos en detrimento del resto. Al disminuir considerablemente la carga fiscal de las rentas más altas y aumentar la de los que tenían menores ingresos (Brugue 1992).

fortaleciendo paulatinamente una Globalización Financiera sin control y desvinculada de toda regulación.

5. LA FASE DE FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA: EL GERMEN DE LA CRISIS

Pese a que el concepto Globalización parece sugerir un fenómeno novedoso, para la *escuela del sistema-mundo*¹⁹ tal novedad no se corresponde con la realidad si se analiza la evolución del capitalismo en perspectiva histórica, por el contrario, tiene lugar desde que el ser humano ha sido capaz de trasladarse a lo ancho y largo del planeta (Arrighi 1998; Braudel 1986; Wallerstein 1995). La globalización como tal, no ha variado, lo que si lo ha hecho, es el sistema económico y social en el que ha tenido lugar. Por tanto, cada proceso globalizador ha estado directamente supeditado a la lógica del sistema en el que se encontraba inmerso, el cuál ha condicionado tanto su interacción como los efectos del mismo (Amin 2001). En este sentido, la Globalización actual está ligada al sistema capitalista contemporáneo, cuyo surgimiento, como se ha visto en el apartado anterior, se sitúa a partir de los años 70 (Amin 2001; Stiglitz 2004). La peculiaridad de esta nueva globalización estriba en tres aspectos: su estrecha relación con un ámbito diferente del sistema capitalista, las finanzas (Aglietta 2000; Arrighi 1998, 2000); su influencia sobre las condiciones de crecimiento de las economías, y la tremenda inestabilidad que le es natural y que alimenta crisis financieras periódicas (Aglietta 2000). Por todas estas cuestiones este régimen financiero ha recibido la etiqueta de Globalización Financiera (Arrighi 1998).

La argumentación anterior nos lleva a la imposibilidad de entender la Globalización Financiera sin comprender, que las finanzas se engloban dentro de un proceso económico más general, el sistema económico capitalista. Este hecho, es el que nos ha obligado a realizar un estudio minucioso de la transformación en la que se vio envuelto el régimen capitalista durante los años 70, cuyo resultado, nos sirve de base para comprender el despegue y la posterior expansión del proceso de Globalización Financiera.

¹⁹ Immanuel Wallerstein (1995, 1999) es el máximo representante de esta escuela de pensamiento; la teoría del sistema-mundo se centra en el estudio del sistema social y sus interrelaciones con el avance del capitalismo mundial.

La evolución de la Globalización financiera durante los últimos treinta años, apoyada bajo el nuevo modelo de expansión capitalista, como hemos comprobado anteriormente, originó un cambio paulatino en el tratamiento que hasta el momento se le había otorgado a las finanzas. Éstas, pasaron a imperar sin oposición, buscando el beneficio fortaleciendo su carácter especulativo frente al productivo (Stiglitz 2004). En ocasiones se han catalogado estos aspectos con la expresión de *ensimismamiento financiero*, el ámbito del capital se hace autónomo, pareciendo como si contase con un motor y unos criterios de funcionamiento propios (González Tablas y Medialdea 2001). Este nuevo rumbo en materia financiera se caracteriza por la paradoja de que no hace falta ser más productivo para obtener beneficios, sino que es suficiente con jugar en los mercados bursátiles comprando y vendiendo divisas, cosechas a futuro o derechos sobre hipotecas de dudoso riesgo, para conseguirlo (Bourdieu 1998, 2002).

Esta disposición hacia la financiarización ha provocado un aumento de la demanda de riqueza financiera, es decir, el acceso a los mercados financieros se ha generalizado a un número mucho más amplio de agentes (particulares, familias, instituciones), tanto demandantes de activos financieros, como intermediarios (González Tablas y Medialdea 2001). Por otra parte, a los productos financieros tradicionales se les han ido uniendo otra serie de posibilidades de obtener ganancias en los mercados bursátiles (Aglietta 2000).

Estos sucesos se ven acompañados de una nueva lógica de funcionamiento en los mercados financieros, no podemos olvidar que cada vez son más los agentes que conviven en el ámbito financiero y tienen unos objetivos concretos, priorizar a toda costa el aumento de los valores bursátiles sin preocuparse por las consecuencias futuras (Aglietta 2000; Stiglitz 2003). El lapso temporal en el que estas transformaciones han tenido lugar ha sido muy reducido y de forma ineludible se han ido expandiendo hacia múltiples países, propiciando que aumentara la interdependencia financiera mundial, lo que ha provocado que cada vez más, los fenómenos recesivos, como la presente crisis, afecten por igual a diferentes economías, independientemente de cual sea el motivo concreto de su estallido.

En cuanto a la expansión de este modelo de crecimiento a nivel mundial, ha sido posible gracias a una homogenización paulatina en las políticas económicas y en las conductas llevadas a cabo en los países con economías más avanzadas, las cuales se han ido extrapolando al resto

de países (Chesnais 2002; Chesnais y Phil 2003). Con este fin, se ha puesto en práctica una profunda ola de medidas²⁰ por parte de grandes corporaciones internacionales y en especial por organismos internacionales (FMI, BM) encaminadas a favorecer, por encima de todo, la lógica de los intereses de las élites financieras, lo que ha propiciado un crecimiento turbulento y ficticio y desigual en todas partes del mundo (Krugman 2004). Estas políticas y comportamiento se han basado en los siguientes principios: desregulación y liberalización, contabilidad engañosa, incentivos a la especulación y política monetaria estéril y desaprensiva (Stiglitz 2003); lo que explica en gran medida el por qué de la inestabilidad endémica que acompaña a la Globalización Financiera y que ha desembocado en una crisis de calado mundial.

Para comprender la espiral de crisis financieras que ha sido inherente a la expansión de modelo de crecimiento capitalista surgido a partir de los años 70, y al mismo tiempo vislumbrar las características que hacen diferente a la recesión actual, presentaremos de modo desarrollado las medidas, mencionadas anteriormente, que han acompañado a la Globalización Financiera en su proceso de expansión mundial y como éstas han afectado a la economía actual:

– *Desregulación y liberalización*: estas políticas han sido posibles debido a la omisión del papel regulador del Estado, olvidando que la regulación ayuda a mitigar conflictos de intereses y práctica abusivas (Stiglitz 2003). Las desregulaciones han estado principalmente vinculadas al sector bancario, donde se han cometido muchos excesos. Los bancos han pasado de ejercer una función de control sobre la actividad empresarial (vigilancia cartera de créditos, préstamos, asegurar la garantía de sus devoluciones) a tener las manos libres para realizar cualquier tipo de operación, embarcándose en operaciones de gran riesgo. Las transformaciones en la banca norteamericana han influido muy claramente en el desarrollo de la economía global (Torres 2005). Otros sectores a los que ha ido afectando el torbellino desregulador fueron las telecomunicaciones, las finanzas y las compañías eléctricas.

– *Contabilidad obsoleta e información engañosa*: las deficiencias en los sistemas de contabilidad han facilitado la posibilidad

²⁰ El Consenso de Washington ha sido el máximo exponente de la exportación de estas políticas a los países con economías menos desarrolladas. Para un análisis más riguroso ver Chang 2004.

de que muchas empresas arrojaran datos erróneos sobre su realidad²¹, este hecho ayuda a explicar, al menos parcialmente la exuberancia irracional de las cifras. La actividad de los contables en muchas ocasiones se ha dirigido a intentar mejorar el aspecto de la situación financiera real de las empresas, ocultando irregularidades en sus balances y en la situación de sus activos (Stiglitz 2003). Las consecuencias de estos actos son claras, mostrar una imagen de la empresa que no se corresponde con la realidad, reflejando una posición engañosa de la misma.

– *Incentivos a la especulación*: políticas fiscales que han beneficiado a las operaciones especulativas, como las bajadas de los impuestos sobre las plusvalías. Esto ha propiciado que cada vez más agentes se vean incentivados a invertir en los mercados de capital.

– *Política monetaria estéril*: uno de los instrumentos más importantes para controlar la economía es la política monetaria, que es controlada por organismos independientes a los gobiernos, los Bancos Centrales (Reserva Federal Americana, Banco Central Europeo). La máxima preocupación de los bancos centrales es la lucha contra la inflación, sin importarles las repercusiones que sus políticas pueden tener para la economía (Torres 2005).

Como es de esperar, la consecuencia más directa de la lógica financiera presentada, es la creación de un crecimiento inadecuado que conlleva la aparición de crisis financieras de manera regular (Chesnais 2002). Muestra de ello, son la multitud de crisis financieras que se han vivido en todas las partes del globo durante las últimas dos décadas. En México la crisis de 1982, fue consecuencia del alza de las tasas en los tipos de interés norteamericanos; EE.UU. sufrió un duro revés en 1987 y en 1990; la totalidad de las economías de los mercados emergentes durante la segunda mitad de la década de los 90, México (1995), la mayoría de las economías asiáticas durante 1997 y 1998 (Corea, Indonesia, Tailandia, Malasia, Laos), poco después el pánico financiero se extendió al resto del mundo: Rusia 1998, Brasil 1999, Argentina 2001; convirtiéndose en una crisis de alcance mundial. Las únicas economías que escaparon a la crisis fueron India y China, las cuales se habían resistido a las medidas que se

²¹ El índice *NASDAQ Composite*, que agrupa en su mayoría valores tecnológicos, se elevó desde 500ptos en abril 1991 a 1.000 en julio 1995, más de 2.000 en julio 1998 y valor máximo en marzo 2000, 5.132. Estas cifras no guardaban relación con el valor real de las empresas a las que se refieren (Stiglitz 2003: 49).

les intentó imponer por parte del FMI para liberalizar sus economías en general y especial sus mercados de capitales (Chang 2004). La última crisis anterior a la actual, tuvo lugar durante 2002 y 2003 con el estallido de la burbuja tecnológica que había mantenido la economía norteamericana en un auge irreal (Stiglitz 2006). En medio de la crisis se debatió la necesidad de regular el sistema financiero con el fin de prevenir futuras recesiones, finalmente ninguna reforma importante tuvo lugar²². En agosto de 2007 el mercado bursátil norteamericano recibió un duro revés, lo que en poco tiempo desató una enorme crisis financiera mundial que a día de hoy continúa afectando a toda la economía.

Existen muchas teorías explicativas acerca de las causas que han producido los procesos de inestabilidad inherentes a la expansión internacional de la Globalización Financiera: problemas de información asimétrica (Stiglitz 2003); *ciclos sistémicos de acumulación* (Arrighi 1998); expectativas irracionales de los inversores (Kindleberger 1991); *orgías especulativas* (Galbraith 1991). Sin embargo, a la hora de comprender los verdaderos orígenes tanto de la ola de crisis periódicas que ha acompaña a la Globalización Financiera, como de recesiones específicas, ya sea la crisis de México en 1982, la del Este asiático, o la depresión que azota a la economía internacional desde hace cuatro años, ninguna de las teorías mencionadas anteriormente nos sirve de manera individual. El entramado financiero se ha vuelto tan complejo que cada vez son más las posibles causas de una recesión concreta. Hay que ir mucho más allá, de hechos aislados (subida en los tipos de interés, quiebra de una compañía de crédito, hipotecas basura o estallido de la burbuja inmobiliaria) para comprender la crisis económica en la que nos encontramos inmersos.

A pesar de que el origen inmediato de la depresión actual se encuentra en el mercado inmobiliario estadounidense, y su expansión mundial se ha debido a que los mercados de crédito internacionales se encuentran infectados por títulos hipotecarios impagables, las causas reales residen en cuestiones mucho más profundas relativas a irregularidades y fallos sistémicos que han hecho posible que ocurra una situación como en la que nos encontramos actualmente. De hecho este análisis se encamina a deducir que es imposible culpar a un hecho aislado de una economía concreta como único causante de la crisis actual. Estos fallos están presentes

²² Hubo algunos intentos por parte del FMI para idear otro modo de reestructurar la deuda (fue vetado por EE.UU.); la OCDE hizo una propuesta para restringir el secreto bancario (también fue vetado por EE.UU.) (Stiglitz 2003).

en la orientación misma del sistema de crecimiento capitalista que sirve de base para la economía mundial. Por tanto, el verdadero problema de la crisis actual, es sistémico, y como hemos visto está en la naturaleza misma de nuestro modelo de crecimiento. Hemos argumentado que la Globalización Financiera no corresponde únicamente a la orientación del sistema financiero, sino que forma parte del proceso de expansión capitalista. Por tanto, no podemos simplificar las causas buscando errores en el sistema de regulación de las finanzas, porque aunque claro que los encontraremos, no servirán para solucionar la verdadera crisis, que se traduce en problemas no sólo de carácter financiero, sino que afectan directamente al bienestar e incrementan las desigualdades sociales.

6. REFLEXIONES FINALES

Hasta los años 70 las crisis del sistema capitalista eran consecuencias directas de aumentos en la producción por encima de las posibilidades de absorción del mercado, lo que ocasionaba resultados desastrosos, principalmente sobre la producción y el comercio. Por el contrario, la naturaleza de las crisis contemporáneas, es fruto de la transformación sufrida en el sistema capitalista durante el último cuarto de siglo, que se ha fundamentado bajo la expansión de unos mercados financieros globales y se ha legitimado bajo la economía neoclásica. Esta transformación de un capitalismo basado en la riqueza productiva a un capitalismo sustentado en la riqueza especulativa y auspiciado en las políticas de desregulación y liberalización de los flujos de capital características de los años 80 y 90, queramos o no, está tremendamente relacionado con los fenómenos que estamos padeciendo. Se ha demostrado que las crisis financieras son una parte estructural del nuevo capitalismo, mundializado y privatizado en la esfera de las finanzas. La peculiaridad real de la depresión actual respecto a otras crisis financieras (México, Brasil, Rusia, etc.) acaecidas durante este ciclo de expansión capitalista, es que por primera vez ha afectado a los países más avanzados económicamente. Estas otras crisis pusieron de manifiesto muchos de los errores que se estaban cometiendo (relajación en los controles, incentivos al capital especulativo, etc.) y aún así nada se hizo para remediarlos.

El sistema financiero internacional, independientemente de la opinión que nos merezca, es un campo plagado de ideologías e intereses individuales, por tanto no nos movemos en una problemática

estrictamente técnica, aunque la teoría económica sobre la que se apoya (teoría económica neoclásica) así nos lo haga ver. Su funcionamiento es algo muy complejo e implica un sin fin de connotaciones que difícilmente pueden manejarse con facilidad. Al mismo tiempo, como acabamos de mencionar nos es imposible pensar en el ámbito financiero como algo emancipado del sistema económico capitalista. Esto conlleva una consecuencia transcendental, si queremos buscar soluciones efectivas a las crisis periódicas que acompañan a la expansión de las finanzas, no podemos culpabilizar de la crisis únicamente a factores relacionados con el sistema financiero, como: mala regulación, concesión de hipotecas de alto riesgo, movimientos de tipos de interés por parte de la Reserva Federal Estadounidense y los bancos centrales, etc. De hacerlo, estaríamos cometiendo un grave error que acarrea dos problemas principales:

- Encubrir atrofias del modelo de crecimiento económico capitalista. Se vuelve a legitimar un sistema que está permanentemente en crisis para la mayor parte de las personas, como muestra el aumento continuado de las desigualdades sociales, el incremento en la polarización de la riqueza, la pobreza extrema, explotación infantil y el aumento en la precariedad laboral, por poner sólo algunos ejemplos.

- Desviar las respuestas exclusivamente hacia un foco de problemas -el sistema financiero-, cuando realmente es sólo la punta del iceberg. El ejemplo más claro de esta orientación se observa en la declaración final redactada tras la cumbre del G-20 celebrada en Washington el 15 de Noviembre del 2008. En este informe se pone de manifiesto que las causas de la crisis radican en irregularidades cometidas en el sector financiero (normas deficientes frente al control de riesgos, prácticas poco fiables, etc.), esto hace que las medidas acordadas se dirijan exclusivamente a solventarlas y en ningún momento se cuestione el modelo de crecimiento del capitalismo, que es donde realmente radican los verdaderos problemas. Como estamos observando, estas medidas están "surtiendo efecto" en muchos países, pero no cabe duda de que esta mejora es sólo coyuntural y para con las cifras económicas, no suponiendo avance alguno sobre las lacras reales del sistema mundo en que nos encontramos (incremento de la pobreza mundial y las desigualdades sociales, polarización de la riqueza, etc.).

La interdependencia del mundo actual pone de manifiesto la incapacidad individual de cualquier Estado para aportar soluciones reales, haciendo imprescindible la acción colectiva del mayor número posible de países. Puede que suene utópico, pero el camino a seguir

empezaría por la adopción de un Nuevo Orden Económico Mundial, cimentado bajo principios e instituciones diferentes: más democráticas, más participativas y más justas.

BIBLIOGRAFÍA

- AGLIETTA, Michael (2000) "La globalización financiera", *Finanzas, inversión y crecimiento*, 59, Mayo-Agosto, pp. 7-21.
- y Jean CARTELIER (2002) "Orden monetario de las economías de mercado", *Cuadernos de Economía*, XXI, 36, Bogotá, pp. 41-75.
- AMIN, Samir (1998) *El capitalismo en la era de la globalización*. Barcelona: Paidós Ibérica.
- (2001; 2007) "Capitalismo, Imperialismo, Mundialización". Fernando LÓPEZ CASTELLANO (comp.) *Desarrollo: Crónica de un desafío permanente*. Universidad de Granada.
- ANGÉLOPOULOS, Angélos (1979) *Desarrollo internacional*. México, D.F.: Fondo de Cultura de México.
- ARRIGHI, Giovanni (1998; 2007) "La globalización, la soberanía estatal y la interminable acumulación del capital". Fernando LÓPEZ CASTELLANO (comp.) *Desarrollo: Crónica de un desafío permanente*. Universidad de Granada.
- (2000) *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*. Madrid: Akal.
- BHAGWATI, Jagdish (2005) *En defensa de la globalización: el rostro humano de un mundo global*. Barcelona: Debate.
- BOURDIEU, Pierre (1998) *Contrafuegos*. Barcelona: Anagrama.
- (2002) *Las estructuras sociales de la Economía*. Barcelona: Anagrama.
- BRAUDEL, Fernand (1986) *La dinámica del capitalismo*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- BRUGUE TORRUELLA, Joaquim (1992) "Gobierno local y thatcherismo: redefinición de la política municipal británica entre 1979 Y 1990", *Revista de Estudios Políticos*, 77, Julio-Septiembre, pp. 285-302.
- CHANG, Ha-Joon (2004) *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: IUDC y los libros de la catarata.

- CHESNAIS, Francois (2002) *La globalización y sus crisis: interpretaciones desde la economía crítica*. Madrid: Libros de la Catarata.
- y Dominique PHIL (2003) *La Trampa de las finanzas mundiales: diagnósticos y remedios*. Madrid: Akal.
- DEUTSCH, Karl Wolfgang (1974) *El análisis de las relaciones internacionales*. Buenos Aires: Paidós.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (2008) "Perspectivas de la economía mundial", Octubre.
- (2008) "Por una economía mundial para todos", Informe anual.
- FRIEDMAN, Milton (1992) *La economía monetarista*. Barcelona: Gedisa.
- GALBRAITH, John Kenneth (1991) *Breve historia de la crisis financiera*. Barcelona: Ariel.
- GONZÁLEZ TABLAS, Ángel y Bibiana MEDIALDEA (2001) "Reflexión crítica sobre la Globalización financiera", *Revista Ekonomiaz*, 48, 3º Cuatrimestre, pp. 58-91.
- GRAMSCI, Antonio (1973) *Americanismo y fordismo*. Roma: Riuniti.
- GUTIÉRREZ LÓPEZ, Cristina y José Miguel FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ (2006) "Evolución del proceso de regulación bancaria hasta Basilea-2: origen, características y posibles efectos", *Pecunia*, 2, pp. 23-66.
- G-20 (2008) *Declaración final Cumbre Washington*. 15 de noviembre.
- HARVEY, David (1998) *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires: Ed. Amorrorto.
- HAYEK, Friedrich August (2006) *Los fundamentos de la libertad*. Madrid: Unión Editorial.
- HUGHET SANTOS, Montserrat (2005) "Reagan y el neoliberalismo europeo". José María BENEYTO, Guillermo A. PÉREZ SÁNCHEZ y Ricardo M. MARTÍN DE LA GUARDIA (coords.) *Europa y Estados Unidos: una historia de la relación atlántica en los últimos cien años*. Madrid: Biblioteca nueva, pp. 247-260.
- KEYNES, John (1948) *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- KINDLEBERGER, Charles Poor (1991) *Manías, pánicos y cracs. Historia de las crisis financieras*. Barcelona: Ariel.
- KRUGMAN, Paúl R. (2004) *El gran engaño: ineficacia y deshonestidad: Estados Unidos ante el siglo XXI*. Barcelona: Crítica.

LICHTENSZTEJN, Samuel y Mónica BAER (1986) *Fondo monetario internacional y Banco Mundial: estrategias y políticas del poder financiero*. Buenos Aires: Centro de Estudios Transnacionales.

MARAZZI, Christian (2003) *El sitio de mis calcetines*. Madrid: Akal.

PIÑERO, Julio Fernando (2004) "El modo de desarrollo Fordista-Keynesiano: Características, Crisis y reestructuración del capitalismo", *Eumes Contribuciones a la Economía*, junio, pp. 1-18.

RAJAMOORTHY, T. (2004) "Bretton Woods y el triunfo de la hegemonía de Estados Unidos", *Revista del Sur*, 155-156, Septiembre-Octubre [http://www.redtercermundo.org.uy/revista_del_sur/texto_completo.php?id=2588].

SMITH, Adam (1996) *La riqueza de las naciones*. Madrid: Pirámide.

STIGLITZ, Joseph E. (2003) *Los felices 90: la semilla de la destrucción*. Madrid: Taurus.

— (2004) *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.

— (2006) *Cómo hacer que funcione la globalización*. Madrid: Taurus.

TORRES, Juan (2005) *Toma el dinero y corre. La globalización neoliberal del dinero y las finanzas*. Barcelona: Icaria.

WALLERSTEIN, Immanuel (1995; 2007) "La reestructuración capitalista y el sistema mundo". Fernando LÓPEZ CASTELLANO (comp.) *Desarrollo: Crónica de un desafío permanente*. Universidad de Granada.

— (1999) *El futuro de la civilización capitalista*. Barcelona: Icaria.

La inconsistencia de la moral tributaria. El caso de los moralistas evasores

Victoria Giarizzo

vgiarizzo@gmail.com

Juan Sebastián Sivori

juansivori22@yahoo.com.ar

Universidad de Buenos Aires

Fac. de Ciencias Económicas

Córdoba 2120

Ciudad de Buenos Aires, Argentina C1120AAQ

Recibido: Diciembre 2009

Aceptado: Febrero 2010

La evasión tributaria es un fenómeno complejo. No existen causas ni soluciones únicas. Sin embargo, un factor determinante es la moral del contribuyente. Si bien el cumplimiento fiscal es un deber ciudadano, una de las cuestiones que se plantean cuando se explora la evasión en los países con incumplimiento tributario, es cuál es el grado de *moral tributaria* en esa sociedad, surgiendo preguntas como: ¿la evasión fiscal ocurre por la ausencia de *moral tributaria* o a pesar de la existencia de *moral tributaria*? Este trabajo explora la moral tributaria en la sociedad argentina, presentando evidencia sobre el grado de moral de los contribuyentes y destacando cómo un porcentaje mayoritario de la población entiende el incumplimiento fiscal como una acción incorrecta

The tax evasion is a complex phenomenon. There are neither single causes nor single solutions. Nevertheless, a determinant factor is the taxpayer's morality. Although the tax compliance is a civic duty, one of the questions that appears when the evasion is explored in the countries with substantial levels of evasion, is the degree of tax morality in those countries. Some questions arise such as: Does tax evasion happen for the absence of tax morality or spite of it? This paper explores the tax morality in Argentina, presenting evidence of a level of tax morality and emphasizing how an important part of the population understands evasion as an incorrect action, but even thought they evade. In so

pero a pesar de ello, evade. Así, mientras la evidencia muestra que en los países con alto cumplimiento tributario la *moral tributaria* es elevada, no siempre ocurre el caso inverso. Sociedades con elevada *moral tributaria* pueden convivir con elevados niveles de evasión, irrumpiendo en escena un grupo de '*Moralistas Evasores*'.

Palabras clave: evasión fiscal, impuestos, moral tributaria, incumplimiento tributario, moralistas evasores, informalidad.

doing, while the evidence shows that in countries with high tax payment the tax morality is high, but it does not happen the other way round. Countries with high tax morality can coexist with high levels of evasion, appearing a group of 'Moralist Evaders'.

Key words: Tax evasion, taxes, tax morality, moralist evaders, moral compliance, informality.

I. INTRODUCCIÓN

En todas las economías del mundo, los Estados tienen la obligación de proveer a la sociedad un conjunto determinado de bienes y servicios públicos vinculados a la promoción del bienestar económico, social, ambiental y la redistribución de la riqueza. Para cumplir con estas responsabilidades, es necesario obtener niveles adecuados de ingresos fiscales. Por eso resulta crucial comprender mejor los múltiples inconvenientes que enfrentan los gobiernos al momento de recaudar impuestos de la población, un proceso arduo que en algunas economías suele derivar en tasas elevadas de incumplimiento e informalidad.

La evasión tributaria es un fenómeno complejo. No existen causas ni soluciones únicas, y si bien diversas teorías generales intentan abordarla, la forma en que se presenta en cada sociedad tiene características completamente idiosincrásicas. En países como Argentina, el incumplimiento fiscal se ha convertido a través de los años en un problema estructural, con consecuencias económicas y sociales muy graves, persistiendo un núcleo duro de evasión amplio, que no parece reaccionar ante los numerosos intentos realizados por el Estado: mayor fiscalización, castigos más severos, campañas de concienciación fiscal o premios para incentivar el pago. Si bien no hay cifras precisas, se estima que más de 35% de la economía argentina se encuentra en la informalidad, reflejándose esto en niveles elevados de precariedad en el mercado, que persisten incluso durante los ciclos económicos expansivos.

Pero aunque la evasión fiscal responde a causas múltiples, un factor determinante y al mismo tiempo escasamente explorado, es la

moral del contribuyente. Es decir, cómo inciden (cuando inciden) los valores sociales, normativos o éticos de las personas en la decisión de pagar o evadir los tributos que le corresponden. Ya no se trata solo de la importancia que la sociedad le asigna al cumplimiento tributario, sino del nivel de gravedad que le asigna al no pago de sus impuestos, independientemente de la obligación normativa establecida en el marco legal.

Si bien el cumplimiento fiscal es un deber ciudadano y así suele ser entendido en las economías modernas por la mayoría de los individuos, el comportamiento frente al sistema tributario no siempre responde a lo que impone la norma, derivando en lo que habitualmente se denomina 'evasión'. Una de las cuestiones que se plantean cuando se explora la evasión en los países con niveles sustanciales de incumplimiento tributario, es cuál es el grado de *moral tributaria* en esa sociedad, surgiendo preguntas como: ¿la evasión fiscal ocurre por la ausencia de *moral tributaria*, es decir, por la carencia de normas o valores aceptados socialmente que establezcan que el no pago es algo incorrecto? ¿O el incumplimiento fiscal ocurre a pesar de la existencia de una *moral tributaria*?

La interacción entre moral y evasión tributaria presenta características singulares y particulares en cada país. Su estudio permite no solo entender con mayor profundidad las causas de la evasión, sino replantear el conjunto de mecanismos posibles para superarla. En economías como la Argentina, donde los niveles de evasión son relativamente elevados, la *moral tributaria* resulta en principio elevada pero presenta al mismo tiempo ciertas inconsistencias para explorar. La evidencia empírica recolectada, muestra que en términos de *moral tributaria* una población como la que se presenta en la sociedad argentina puede dividirse en tres segmentos bien diferenciados: un segmento conformado por individuos *sin moral tributaria*, otro conformado por individuos con *moral tributaria débil*, y un tercer segmento poblacional integrado por personas con *moral tributaria fuerte*. Si bien el comportamiento fiscal de cada uno de esos grupos se define por motivos completamente diferentes, surge un denominador común en ellos: la evasión es una característica casi permanente en los segmentos poblacionales que no manifiestan un vínculo entre moral y evasión, pero también se presenta con elevada frecuencia en los segmentos poblacionales donde sí existe una *moral tributaria* que permite que los hombres valoricen como algo 'incorrecto' el 'no pago de impuestos'.

Uno de los principales hallazgos de esta investigación es destacar que un porcentaje mayoritario de la población en la Argentina suele entender al incumplimiento fiscal como una acción incorrecta y una falta a las responsabilidades civiles. Pero a pesar de ello, evade. Así, mientras la evidencia empírica muestra que en los países con alto cumplimiento tributario la *moral tributaria* es elevada, mostraremos en este trabajo que no siempre ocurre el caso inverso. Es decir, sociedades con elevada *moral tributaria* pueden convivir con elevados niveles de evasión, irrumpiendo en escena un grupo de '*Moralistas Evasores*' en cuya moral conviven dos esquemas superpuestos e inconsistentes entre sí: la moral manifiesta y la moral efectiva. Es decir, dos esquemas donde las mismas personas que consideran incorrecto el no pago, si tienen la posibilidad de obtener algún beneficio económico por no pagar, eligen ese camino. Pero al mismo tiempo, y quizás lo más paradójico, es que 'no siempre sienten culpa de hacerlo', lo cual pone dudas sobre la interpretación más clásica de *moral tributaria* que establece que las normas sociales que guían la moral existen si el contribuyente siente culpa de evadir.

En términos de política económica, la identificación de grupos con diferentes grados de *moral tributaria* permite diseñar y definir políticas focalizadas para cada segmento. Pero tan relevante como conocer el nivel de *moral tributaria* de una sociedad, es analizar la consistencia de esa moral, esto es, hasta dónde esa *moral manifiesta* coincide con la *moral efectiva* de los individuos al momento de tomar decisiones relacionadas al cumplimiento fiscal. Así, las políticas para combatir la evasión posiblemente deban prestar mayor atención a estos dos aspectos determinantes del grado de formalidad e informalidad de una economía para elaborar mecanismos que alienten el pago y desalienten la evasión.

El objetivo de este trabajo será explorar la *moral tributaria*, particularmente en la Argentina pero buscando obtener resultados generalizables. Para ello se identificarán los segmentos poblacionales según su nivel de *moral tributaria*, se analizarán las inconsistencias que se presentan en la dinámica evasión-moral, se evaluará por qué ocurren y finalmente se dejarán planteadas algunas rutas de abordaje posibles para enfrentar esta problemática, que trasciende las fronteras de lo meramente fiscal.

II. MORAL Y EVASIÓN EN LA LITERATURA ECONÓMICA

Los estudios tradicionales sobre evasión tributaria estuvieron durante años centralizados en los aspectos coercitivos de la conducta fiscal. En esos modelos, el individuo decide evadir o pagar sus impuestos en función de la utilidad esperada de esa acción. La característica particular es que esa utilidad depende básicamente del ingreso esperado, la probabilidad de ser descubierto, el monto de la sanción, la tasa impositiva y la aversión al riesgo. Básicamente, estos estudios descansan en los modelos de toma de decisiones bajo incertidumbre, donde el individuo maximiza una función de utilidad sin que intervengan aspectos relacionados a la moral, la ética, u otras cuestiones vinculadas a las cargas valorativas de los contribuyentes. La decisión de evasión quedaría así representada por:

Utilidad Esperada de Evadir (UEV) = Beneficio de evadir – costo de evadir

Utilidad Esperada de Pagar (UEP) = Beneficio de pagar – costo de pagar

El individuo decide evadir si: $UEV > UEP$

Donde:

Costo de pagar = valor del impuesto

Costo de evadir = (valor de la multa) $\times$ probabilidad de monitoreo

Si bien estos modelos concentraron durante décadas los análisis y estudios relacionados con la evasión fiscal, el enfoque tradicional comenzó a mostrar limitaciones cada vez más evidentes para explicar algunas cuestiones que parecían incidir significativamente en el comportamiento fiscal. Una pregunta que surgía con frecuencia era ¿por qué aún en situaciones donde las penalidades por no pagar impuestos son bajas y las inspecciones poco frecuentes, algunas personas deciden igualmente pagarlos? ¿Por qué hay individuos que sienten culpa cuando no pagan y otros que no? La evidencia de que una proporción de los individuos simplemente no estaban predispuestos a evadir y el análisis de la influencia de otras variables como la moral o la percepción de justicia y equidad del sistema en la decisión de pagar o no los impuestos, fueron orientando las investigaciones hacia frentes alternativos y han permitido en las últimas décadas mejorar las teorías y modelos relacionados con la evasión tributaria. El cumplimiento o no cumplimiento fiscal dejó de ser visto solo como una función dependiente de variables objetivas como la probabilidad de ser detectado, la tasa tributaria o la penalidad impuesta,

sino también ligado a la predisposición o voluntad íntima del individuo a pagar o no, que está determinada por un conjunto de factores subjetivos, como sus creencias, valores, o las normas sociales que le impone su entorno.

A partir de los años 90 la variable 'moral' comenzó a ser un factor comúnmente mencionado en la literatura económica cuando se analizan las causas que llevan a determinados contribuyentes a pagar sus tributos y a otros a evadirlos. Algunas aproximaciones teóricas y empíricas han intentado abordar la cuestión moral en la evasión tributaria, analizando aspectos como el sentido de culpa que puede percibir un individuo al evadir, el impacto de esa conducta en su reputación social, la influencia de la conducta del resto de los individuos, hasta dónde la evasión es considerada una conducta no ética o delictiva, o el grado de gravedad que el contribuyente le asigna a la evasión. Quizás una de las evidencias más fuertes que surgieron de estos estudios, fue comprobar que cuando en una sociedad el cumplimiento tributario es elevado, la *moral tributaria* también lo es, mientras que la ausencia de *moral tributaria* suele convivir con alto niveles de evasión.

II.1. *Trabajos pioneros: primeras evidencias de la influencia de la moral*

Desde mediados del siglo pasado diversos autores han ido destacando que el cumplimiento fiscal y la evasión no pueden ser explicadas solo en función del nivel de penalidades, tasas y controles (Schmölders 1960, 1962, 1970; Kantona 1975; Graetz and Wilde 1985). Pero uno de los primeros trabajos donde se introduce la variable 'moral' en cuestiones vinculadas a la evasión y el cumplimiento tributario, es Allingham y Sandmo (1972), que curiosamente es considerado como el estudio seminal en temas de evasión fiscal. En "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis", los autores formalizan la actitud individual del contribuyente en su decisión de cumplir o no con sus obligaciones fiscales, introduciendo por primera vez un parámetro representativo del factor moral: la culpa por evadir y el impacto en su reputación social si es descubierto. Así, la maximización de la utilidad esperada de la evasión depende ya no solo del nivel de ingresos esperado en función de aquellas variables que determinaban la utilidad en el modelo tradicional que ellos mismos presentan, sino también de la 'culpa' por evadir que siente el individuo y del 'impacto en su reputación' que genera esa conducta. La conclusión del

trabajo es que una mejor reputación, hace decrecer la utilidad marginal del ingreso por lo que reputación e ingreso serían sustitutos en sentido cardinal.

Una de las lecciones extraídas de este estudio, es que en sociedades donde la evasión afecta la reputación social del individuo, es de esperar que aumente el cumplimiento fiscal. Así, dentro de este modelo de utilidad esperada de la evasión, la *moral tributaria* sería un factor explicativo de por qué existen diferentes niveles de evasión en condiciones similares. Por ejemplo, dos personas con el mismo ingreso, necesidades económicas similares, la misma actividad, y la misma probabilidad de auditoría, pueden manifestar diferentes niveles de evasión si sus valores morales difieren. Si bien nada dicen esos modelos sobre cómo se instala una cultura tributaria social que relacione la evasión con la ética o la moral, sí aportan las primeras evidencias formales de que en la medida que la sociedad condena la evasión, o el individuo siente culpa de su conducta, el grado de incumplimiento tendería a reducirse.

En 1976, Spicer y Lundstedt avanzarán en la cuantificación de la incidencia de la reputación social en la actitud fiscal de los individuos. A partir de datos obtenidos en encuestas realizadas en Ohio, Estados Unidos, desarrollaron un modelo donde muestran que la decisión entre evadir o cumplir es un proceso de decisión que incluye otros conceptos, como la coercitividad, la equidad del sistema y la actitud de la sociedad hacia quienes no pagan. Para ellos, el problema de la evasión requiere entender los factores que motivan a los contribuyentes a incumplir. En la búsqueda de esas causas, en 1978, Song & Yarbrough llevaron adelante la primera medición empírica en Carolina del Norte, EE.UU., para conocer la predisposición ética a las obligaciones fiscales de la sociedad, es decir, hasta dónde los individuos consideraban a la evasión como conducta delictiva o amoral. Sobre una muestra de 640 individuos, el 88% defendió el carácter delictivo de la evasión, pero sin embargo, no les resultaba mucho más serio que el robo de una bicicleta. A su vez, solo el 30% sentía la obligación de denunciar a los evasores frente a la autoridad. Por primera vez, aparece la asociación directa entre evasión y delito. Una característica del trabajo fue que los contribuyentes con mayores niveles de ingreso y mayor grado de educación fueron los que presentaron una mayor ética fiscal, en tanto quienes se sentían afectados por las políticas del Estado, mostraban una baja ética tributaria.

Desde entonces, múltiples trabajos abordaron la cuestión moral como un determinante esencial en el comportamiento fiscal. Weck

(1983) a partir de un análisis econométrico, encuentra una correlación negativa entre la *moral tributaria* y la economía en negro (a mayor moral menor economía en negro y viceversa). Comparado con otras variables, la *moral tributaria* aparecía en esos estudios como la que mayor impacto tenía en la explicación de la economía informal. Otros trabajos anteriores Lewis (1971, 1982) indagan sobre la relación entre culpa, vergüenza y evasión, concluyendo que la culpa surge cuando los individuos comprenden que han actuado de manera irresponsable y violando una regla o norma social que ellos han internalizado como correcta. Aitken y Bonneville (1980) en una encuesta de opinión de contribuyentes encontraron que mas del 50% de los encuestados señalaron que sus conciencias se pueden ver afectadas después de hacer un conjunto de actividades, entre las cuales se encuentra el acto de evadir.

II.2. *Literatura reciente*

Desde aquellos trabajos pioneros, muchos autores han avanzado en el estudio de la *moral tributaria*, hasta que en 1994 finalmente Erard y Feinstein alientan a integrar los sentimientos morales en los modelos tradicionales para proporcionar una explicación razonable de comportamiento fiscal de los contribuyentes. Pero un abordaje especial surge por ese tiempo con el estudio de la interrelación entre la moral individual y la moral social. Reaparecen en esa línea de trabajo dos viejas teorías. Por un lado, la aproximación altruista (ya planteada por Chung en 1976) donde el individuo decide su comportamiento fiscal no solo en función de su propio bienestar sino en del bienestar social. Bajo este enfoque, la decisión de evadir o pagar está explicada por el conocimiento que tiene el individuo de que al no pagar se reduce la provisión de bienes y eso impacta sobre el bienestar social. Un segundo enfoque, es la aproximación kantiana de moral (ya planteada por Sugden en 1984) que está relacionada con la definición de Kant de moral, donde los contribuyentes consideran que un impuesto justo es aquel que es justo para todos los demás contribuyentes, y la evasión puede afectar su imagen frente a los demás.

En 1997, Bosco y Mittone realizan una diferenciación simple entre la moral en el sentido Kantiano, que se refiere a la reputación social de su conducta evasora, es decir, a cómo queda la imagen del evasor dentro de la sociedad, y la aproximación más altruista de la moral, que está vinculada al sentido de culpa o no culpa, que percibe el evasor

por dejar de contribuir a la masa tributaria ya sea porque está infringiendo una norma o porque su conducta representa un perjuicio a toda la sociedad. La conclusión del trabajo es que para que un contribuyente decida evadir, los beneficios de hacerlo deben ser superiores a los costos morales que enfrenta, reafirmando con esto la idea original de Allingham y Sandmo. Sin embargo, un aspecto en el que reparan los autores, es que el costo moral solo aparecerá cuando los contribuyentes consideren que la tasa que se cobra es "justa", surgiendo acercamientos sobre algunos de los factores que inciden ya no necesariamente en la *moral tributaria* en sí, sino en el comportamiento del individuo a pesar de su *moral tributaria*.

Estudios recientes dan un paso más en ese análisis y dividen la moral en dos tipos, según de quien provenga. Por un lado, estaría la *moral tributaria* de los ciudadanos y por otro, la *moral tributaria* de quien formula el tributo, en general el Estado. Ambas "morales" interactúan y se transforman en una sola, a través de un "trade off" entre la imposición (por parte de quien la formula) y la aceptación (por parte de quien le recae). Estas dos morales correrían una carrera donde pueden surgir reformulaciones y reaceptaciones. Hasta que finalmente se llega a un acuerdo o consenso social sobre el tributo, donde el ciudadano acepta y legitima con su pago y rechaza con su no-pago o reclamo. Es en ese proceso donde se constituye una *moral tributaria* hegemónica, que adolecerá de consistencia cuando el nivel de rechazo sea constitutivamente alto.

En 2005, Torger and Martinez estudiaron la evolución de la *moral tributaria* en España como un factor determinante de la mejora en el cumplimiento tributario de este país. España constituye un caso de estudio interesante, porque logró que de un nivel de evasión del 40% registrado hacia fines de la década de los setenta, se llegara a que un 90% de los ciudadanos paguen sus impuestos. La pregunta que guió esta investigación fue ¿cómo hizo España para mejorar su *moral tributaria* en los últimos 30 años? Para ello se analizó la evolución ínter-temporal en la *moral tributaria* y la responsabilidad en las diferentes reformas institucionales que se fueron dando en ese país. Algunas de las conclusiones obtenidas, fueron que existieron al menos cuatro elementos centrales que cooperaron en una mejora de la *moral tributaria*. Por un lado, antes de la dictadura de Franco, la evasión recibía pequeñas sanciones. El primer cambio sustantivo en la *moral tributaria* ocurrió previo al Pacto de la Moncloa, donde la sociedad por primera vez en muchos

años, percibió tener participación en la reforma tributaria. Esta mayor participación de la sociedad en la ley, que como eje principal tenía atacar a los grandes evasores, tuvo muy buena recepción en la sociedad mejorando significativamente la *moral tributaria*. Otro elemento determinante habría sido la entrada de España a la Comunidad Europea, que permitió homogenizar el sistema tributario Español con el resto de los países de la Comunidad, otorgando una mayor confianza institucional que también incidió positivamente en la *moral tributaria*. Un tercer factor fue la ampliación de un esquema de impuestos progresivos, que tuvieron una recepción "favorable" en los ciudadanos y actuaron positivamente sobre su *moral tributaria*. Por último, se destaca la etapa 1981- 1995, donde se lograron las mejoras más importantes en la *moral tributaria*, impulsadas por el crecimiento de la confianza, la adhesión a las políticas públicas tomadas por el gobierno y una mayor entendimiento de la población sobre cómo la contribución tributaria contribuye a mejorar el nivel del vida de la sociedad.

Actualmente, los estudios de evasión fiscal suelen coincidir en que la moral fiscal actúa como una motivación intrínseca para pagar impuestos, y puede ayudar a entender los diferentes niveles de evasión entre países o en un mismo país entre diferentes segmentos poblacionales (Lewis 1982; Roth *et al.* 1989; Alm *et al.* 1999; Frey 2003; Frey and Torgler 2002). Sin embargo, los estudios de *moral tributaria* constituyen un área donde hay mucho por desarrollar e investigar. La existencia de *moral tributaria* es una condición necesaria para reducir la evasión e incrementar el cumplimiento fiscal. Sin embargo, no parece ser una condición suficiente. La evidencia empírica muestra que en los países con alto cumplimiento tributario la *moral tributaria* es elevada. Sin embargo, arrojaemos evidencia en este trabajo donde no siempre ocurre el caso inverso. Es decir, sociedades con elevada *moral tributaria* pueden convivir con elevados niveles de evasión, surgiendo grupos de *Moralistas Evasores* cuya moral presenta un conjunto de inconsistencias notorias y relevantes.

III. MORAL MANIFIESTA *versus* MORAL EFECTIVA

La evidencia de que la cuestión moral es un determinante importante en el comportamiento fiscal de los contribuyentes parece fuerte y sólida. Sin embargo, si bien la literatura económica muestra que las sociedades con bajos niveles de evasión presentan elevados niveles de

moral tributaria, una de las conclusiones que surgen en este trabajo es que esa relación no siempre ocurre en el orden inverso: en determinados países con niveles elevados de evasión tributaria, esa informalidad se presenta a pesar de registrarse niveles altos de *moral tributaria*. El problema surge en la inconsistencia visible de la *moral tributaria* de algunos contribuyentes, que da lugar a la conformación de grupos de *Moralistas Evasores*, que por diferentes razones, están dispuestos a violar sus propias normas y convicciones.

III.1. *Determinando la moral*

La determinación del grado de *moral tributaria* se puede realizar al menos de dos formas. Por un lado, analizando cómo valora el contribuyente la evasión en sí misma, es decir, el no pagar un impuesto cuando tiene la responsabilidad tributaria de hacerlo. La segunda, es analizando cómo valora la evasión el demandante de un bien o servicio que si bien no es el responsable directo de pagar el impuesto, con su conducta alienta el incumplimiento fiscal. Un ejemplo de este segundo caso podría ser cómo valora el 'acto de comprar en negro' el consumidor que adquiere un producto en el mercado informal. En este trabajo, elegimos esta segunda opción, tanto porque su sencillez metodológica permite obtener datos más confiables (al usar encuestas, los datos revelados por consumidores suelen ser más confiables y sencillos de recolectar que los revelados por empresarios), como porque del comportamiento indirecto del comprador se puede inferir mejor su moral, ya que el contribuyente al no ser el que evade directamente, contesta con mayor aproximación lo que piensa, sin interponer ese pensamiento con lo que sería políticamente correcto.

Cuando se explora la *moral tributaria* de los contribuyentes desde este enfoque, se pueden identificar al menos tres segmentos poblacionales bien diferenciados, según el grado de *moral tributaria* de cada uno de ellos. Estos son:

Segmento 1. *Sin Moral Tributaria (SMT)*: es el porcentaje de la población que 'no' valora como algo incorrecto comprar en negro, ya sea porque cree que no está mal o porque desconoce si es una acción incorrecta.

Segmento 2. *Moral Tributaria Débil (MTD)*: es el porcentaje de personas que valora como algo 'más o menos' incorrecto comprar en negro.

Segmento 3. *Moral Tributaria Fuerte* (MTF): es el porcentaje de personas que 'sí' valoran como algo incorrecto comprar en negro.

Sobre los tres segmentos poblacionales establecidos en función de su nivel de *moral tributaria*, se puede esperar *a priori* niveles de evasión elevados en los segmentos 1 y 2, donde la moral ausente o débil determina ese comportamiento fiscal. Esto confirmaría los estudios recientes (algunos mencionados en la Sección II), donde se marca que los bajos niveles de moral determinan elevados niveles de evasión.

Sin embargo, esta relación se vuelve difusa en el segmento 3. Si bien es de esperar que en este segmento los niveles de evasión sean bajos o nulos, esa relación no siempre parecería cumplirse. Es decir, no necesariamente personas que pertenecen al segmento 3 (*Moral tributaria Fuerte*) se comportan según los valores que manifiestan, apareciendo contradicciones en el 'deber' y el 'hacer', o, dicho de otra forma, surgiendo dos tipos de morales, la *Moral Manifiesta* y la *Moral Efectiva* del individuo. Eso deriva en conclusiones completamente diferentes a las que surgen del estudio de los segmentos 1 y 2, tanto al intentar explicar las causas de la evasión como en la propuesta de soluciones.

Nuestra primera hipótesis de trabajo es que en sociedades con determinadas características, es posible encontrar que la evasión ocurra tanto bajo la ausencia de *moral tributaria*, como en presencia de la misma, lo que deriva posiblemente en un problema de evasión mucho más profundo y difícil de erradicar. En la sección siguiente se presentará evidencia que corroboraría esta hipótesis, a partir de una exploración profunda de la *moral tributaria* en la argentina.

III.2. La moral tributaria en la Argentina: ¿regla o excepción?

El estudio de la *moral tributaria* se abordará en esta sección evaluando el comportamiento de los consumidores frente al Impuesto al Valor Agregado (IVA) en la Argentina, de acuerdo al segundo enfoque explicado en la sección III.1. El IVA es un impuesto indirecto sobre el consumo donde la empresa se lo cobra al cliente, pero luego deberá abonarlo al Estado. La esencia de este tributo es que los consumidores finales tienen la obligación de pagarlo y ese pago es controlado por el organismo fiscal a través del comprobante o factura que la empresa le entrega al cliente. Lo interesante de este abordaje, es que al no ser

responsabilidad del consumidor el pago del tributo, no recibe castigos por comprar en negro, y eso permite esterilizar la variable 'moral', limpiando del análisis temas relacionados con el riesgo de ser descubierto y las multas correspondientes.

Para analizar la *moral tributaria* en la Argentina, se llevó adelante una encuesta entre 1.500 personas en Capital Federal y Gran Buenos Aires¹. El relevamiento, realizado entre septiembre y octubre de 2009, se desarrolló en dos tramos. En el primero se buscó captar aspectos generales relacionados con la evasión, la responsabilidad de los consumidores y vendedores, sus hábitos, creencias y auto fundamentos. En el segundo, se indagó sobre cuestiones más directas relacionadas estrictamente con su *moral tributaria*, buscando fundamentos más íntimos, como la evaluación que hace la población al acto de comprar en negro (tanto cuando compran otros como cuando compran ellos mismos), cómo se considera a la evasión tributaria en sí misma, por qué motivos compran en negro, cuál es su grado de conciencia de que se está comprando informalmente, por qué hay reticencias a solicitar el comprobante al realizar una compra, si cree que pagar impuestos es una obligación, cómo es su comportamiento ético en la vida, entre otros aspectos. El objetivo fue, mediante encuestas, determinar cuestiones como:

- a) ¿Cuál es el grado de *moral tributaria* de la sociedad argentina?
- b) ¿Cómo está incidiendo esa moral sobre el pago o no pago de impuestos? ¿Mayor moral se condice con mejor cumplimiento fiscal?

Para una vez repasado el estado de la *moral tributaria* comenzar a determinar cuestiones como:

- a) ¿Cuáles son las causas que llevan a una sociedad a tener un grado mayor de *moral tributaria* que otra?
- b) ¿Qué puede hacer el Estado para mejorar la *moral tributaria*?

Las principales conclusiones y evidencia que surgieron de la encuesta realizada fueron:

¹ Esta encuesta se focalizó en Capital Federal y Gran Buenos Aires, donde se concentra el 31,6% de la población del país. Pero constituye una primera etapa. El objetivo es extender la encuesta hacia otras localidades del país. Fue una encuesta directa, mediante formulario estructurado realizado a mayores de 18 años mediante método aleatorio. El diseño muestral fue probabilístico bieapico por conglomerados, estratificado por nivel de ingresos.

• *Comprar en negro: malo para unos, indiferente para otros...*

Lo primero que se buscó determinar en la encuesta fue el estado de la *moral tributaria* en la Argentina. Para eso se eligió una pregunta muy simple: *¿Cree que comprar en negro está mal?* La pregunta tenía cuatro opciones de respuestas: *Sí; Más o Menos; No; No lo sé*.

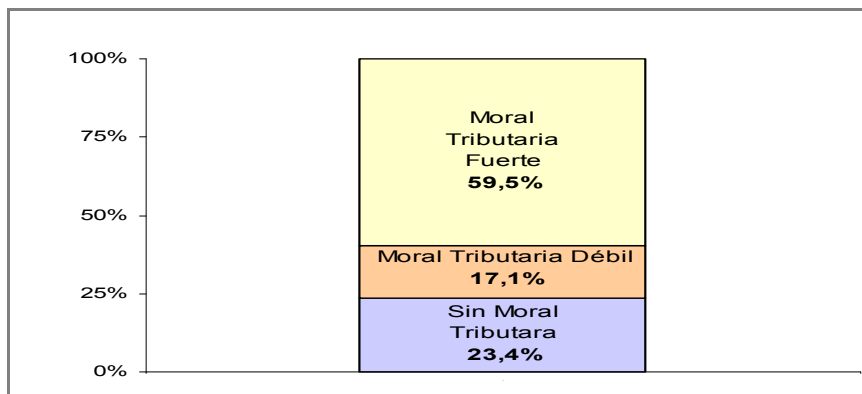
A partir de las respuestas obtenidas, se especificaron los tres segmentos poblacionales señalados en la sección III.1. A quienes consideraron que comprar en negro *Sí* es un comportamiento incorrecto se los consideró dentro del grupo de '*Moral Tributaria Fuerte*' (MTF); a quienes consideraron que comprar en negro es *Más o Menos* incorrecto, se los ubicó dentro del segmento de *Moral Tributaria Débil* (MTD); y a quienes consideraron que *No* es una acción incorrecta o contestaron *No sé*, se les incluyó en el segmento poblacional '*Sin Moral Tributaria*' (SMT). Así, en el caso de la Argentina, estos tres segmentos quedaron constituidos de la siguiente forma:

Segmento 1. *Sin Moral Tributaria*: el 23,4% de la población manifestó ausencia de *moral tributaria*, ya sea porque no considera que comprar en negro sea algo incorrecto o porque desconoce si es malo o bueno.

Segmento 2. *Moral Tributaria Débil*: el 17,1% de la población argentina tiene una *moral tributaria débil* y solo valoró como algo 'más o menos' incorrecto comprar en negro.

Segmento 3. *Moral Tributaria Fuerte*: el 59,5% de la población parecería contar con una *moral tributaria fuerte*, al considerar como algo incorrecto el acto de comprar en negro.

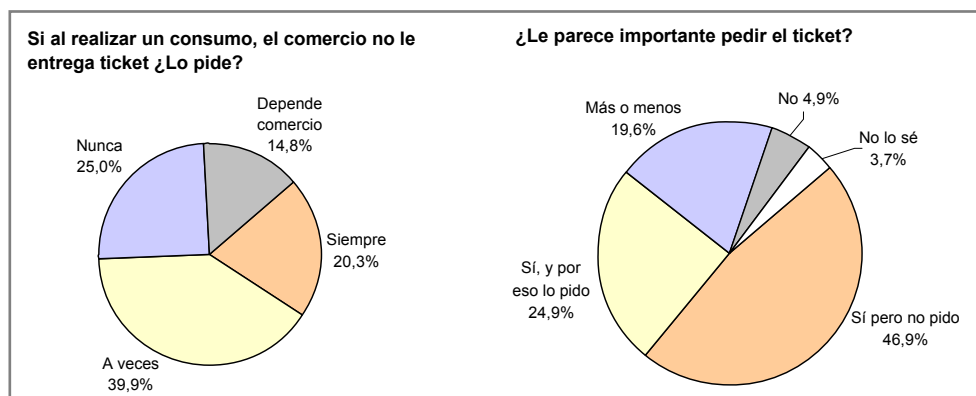
Mapeo de la *Moral tributaria* en la Argentina. Porcentaje de la población mayor de 18 años



• *Es importante pedir el comprobante, pero no lo pido...*

El IVA es uno de los impuestos de mayor peso en la recaudación argentina: explica casi 30% de lo que recauda el Estado Nacional. Una característica de ese tributo, es que el consumidor puede ejercer presión sobre el contribuyente responsable de pagarlo (la empresa) solicitando el comprobante luego de realizar la compra. Sin embargo, eso no ocurre: a pesar de las campañas de concienciación y programas de aliento que frecuentemente relanza el ente controlador (la Administración Federal de Ingresos Públicos - AFIP) para incentivar a la población a pedir el comprobante de compra, la mayor parte de los consumidores en la Argentina no piden su factura. De acuerdo con la encuesta, solo 20,3% de los encuestados manifestó que pide siempre el ticket, 25,0% no lo pide nunca, y el resto, dependiendo el comercio o el tipo de producto o servicio que se adquiere.

La pregunta que surge inmediatamente es: ¿no se pide el ticket porque no se considera importante hacerlo? Los resultados sorprenden: para la mayoría de la gente (71,8%) es importante pedir el ticket, para el resto (28,2%) es solo medianamente importante o directamente no es importante².



² El porcentaje de la población que respondió 'no lo sé' (4,1%) se incluyó dentro de la población para la cual la solicitud del ticket no es importante. En este caso, la no importancia queda inducida por el desconocimiento que tiene el consumidor de lo que implica impositivamente obtener el comprobante.

Es decir, el 71,8% de los encuestados declara que es importante pedir el ticket, sin embargo, a pesar de ello, el 79,7% de la gente no lo pide.

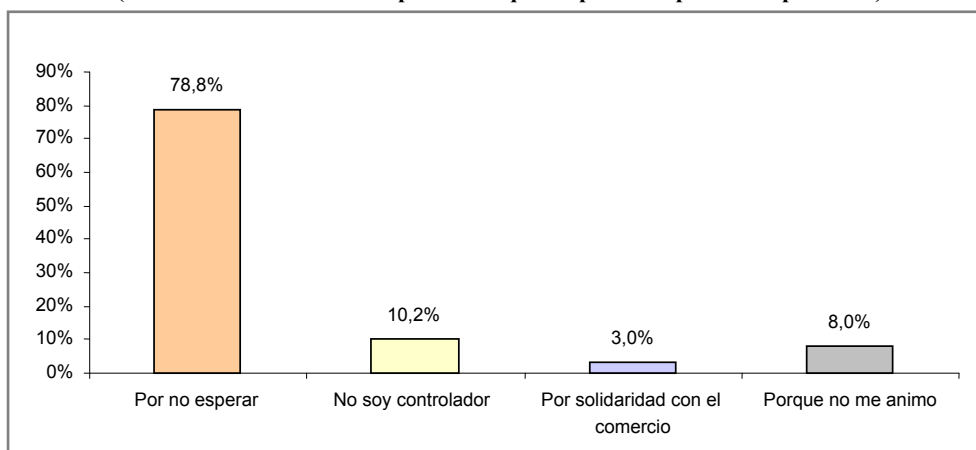
En principio, se pueden argumentar dos puntos relevantes, uno positivo y uno negativo:

- 1) La población que reclama siempre su ticket (20,3%) representa el control efectivo a la evasión fiscal que realizan los consumidores, que, como se puede observar, es muy bajo.
- 2) Hay un 28,2% de la población (de la población encuestada) que le asigna importancia baja o nula al acto de pedir el comprobante. Sobre este segmento poblacional las autoridades económicas deberían trabajar introduciendo educación tributaria e instalando mayor conocimiento y conciencia sobre la importancia e implicaciones que conlleva obtener el comprobante de compra una vez efectuada la transacción. Ya no pasa por el hábito de pedir o no pedir el comprobante de compra, sino porque directamente para ese segmento de la población el comprobante no es algo significativo.

Ese 28,2% que no le asigna importancia al ticket de compra podría ser interpretado como un piso de la evasión en la Argentina, la población perteneciente al segmento poblacional 1 (SMT) para la cual comprar en blanco o en negro es lo mismo. Sin embargo, esto no sería tan lineal, ya que la misma encuesta revela que un porcentaje no menor de la población no relaciona la no entrega del ticket de un comercio con 'comprar en negro' (22,6% no considera que cuando no le dan ticket está comprando en negro y otro 29,2% sostiene que a veces sí y a veces no). A su vez, tampoco puede saberse mediante ese tipo de preguntas lo que sucede con la población de los segmentos 2 y 3, ya que quienes sí creen que es importante pedir ticket no siempre lo relaciona con algún tema tributario: muchas personas consideran que es importante pedir el comprobante solo por si necesitan cambiar el producto o reclamar el servicio.

Indagando con mayor profundidad sobre los motivos por los cuales no se pide el comprobante, la principal razón argumentada es 'por no esperar' (78,8% de las respuestas).

¿Por qué no solicita el ticket?
(calculado sobre el % de la población que no pide siempre el comprobante)



Una vez testeada la actitud del consumidor frente al control indirecto que puede ejercer en el IVA (pidiendo o no el comprobante), se buscó determinar en forma más directa cómo evalúa el individuo la actitud del vendedor cuando no le entrega el comprobante, cómo actúa frente a la posibilidad de obtener cierto beneficio económico haciéndose cómplice del vendedor (aceptando comprar en negro) y cuáles son sus valoraciones generales sobre sus obligaciones tributarias.

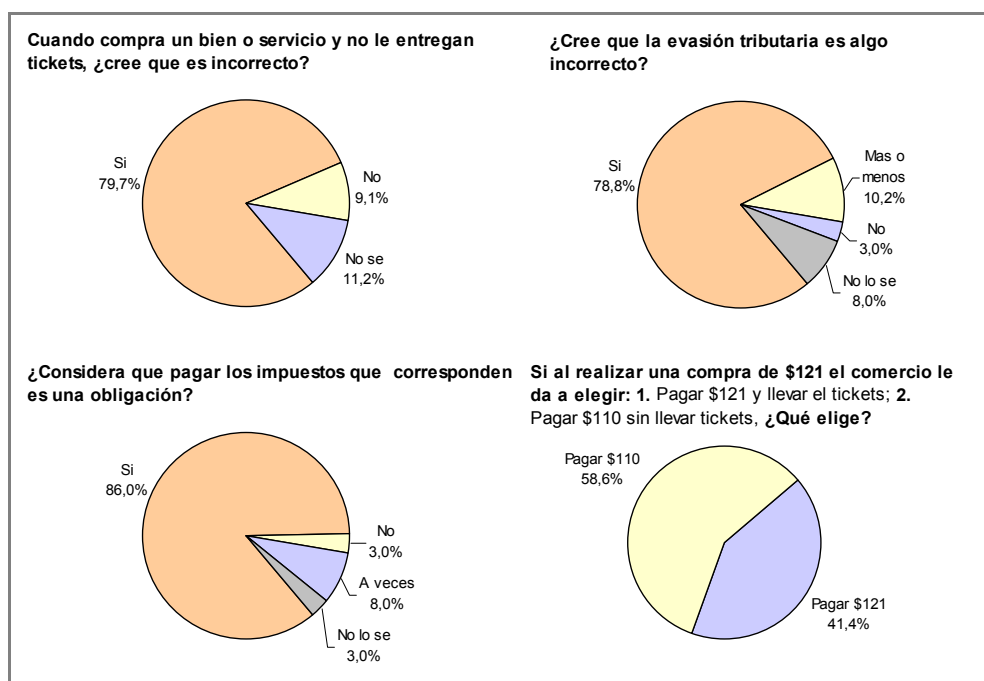
- *Evadir es incorrecto, pero cuando se me presenta la oportunidad, ¿evado?...*

Para analizar cuál es la evaluación que realiza el consumidor sobre la evasión se realizaron una serie de preguntas de orden diverso. Algunas de estas preguntas fueron:

- ¿Cree que pagar impuestos es una obligación?
- Cuando compra un producto y el comerciante no le entrega ticket, ¿cree que eso es incorrecto?
- ¿Cree que comprar en negro está mal?
- ¿Cree que la evasión tributaria es algo incorrecto?
- Si al realizar una compra de \$121 el comerciante le da a elegir entre: 1. Pagar \$121 y llevarse el ticket; 2. Pagar \$110 pero no llevar el ticket, ¿Qué elige?

Las respuestas fueron las siguientes:

- El 86,0% concuerda en que pagar impuestos es una obligación
- El 79,7% señala que es incorrecto no recibir factura de compra. Este porcentaje coincide con bastante aproximación con la cantidad de personas que consideran importante pedir ticket (72,3%)
- El 59,5% cree que comprar en negro está mal
- El 78,8% sostiene que la evasión tributaria es algo incorrecto



Es decir, la mayor parte de los individuos parecerían comprender que pagar impuestos es una obligación. Esta evidencia refuerza el concepto que denominamos *Moral Manifiesta*. Sin embargo, cuando existe la posibilidad de obtener un beneficio económico violando las reglas tributarias, la *Moral Efectiva* dice otra cosa: si el vendedor le diera a elegir al comprador entre pagar \$121 "en blanco" (con factura) o \$110 "en negro" (sin factura), el 58,6% elige comprar "en negro" para ahorrarse \$11. Aquí aparece la primera contradicción de la gente: el 71,8% de los individuos dicen que es importante pedir ticket, a su vez el 79,7% declara que es

incorrecto que no le entreguen el comprobante de pago, el 86,0% comprende que pagar impuestos es una obligación, 78,8% sostiene que la evasión tributaria es algo incorrecto y si se quiere una respuesta más directa, hasta 59,5% señala que comprar en negro está mal. Pero a pesar de manifestar la importancia de cumplir con las obligaciones fiscales, si pueden ahorrarse \$11, el 58,6% elige dejar de lado sus valores morales y 'evadir'.

Claramente, el público parece responder al incentivo económico. Por un lado, declara que es importante pagar, pero si dadas las circunstancias, pueden ahorrarse dinero, las cuestiones relacionadas con la ética, la moral y lo legal, pasan a un segundo plano.

- *El moralista evasor*

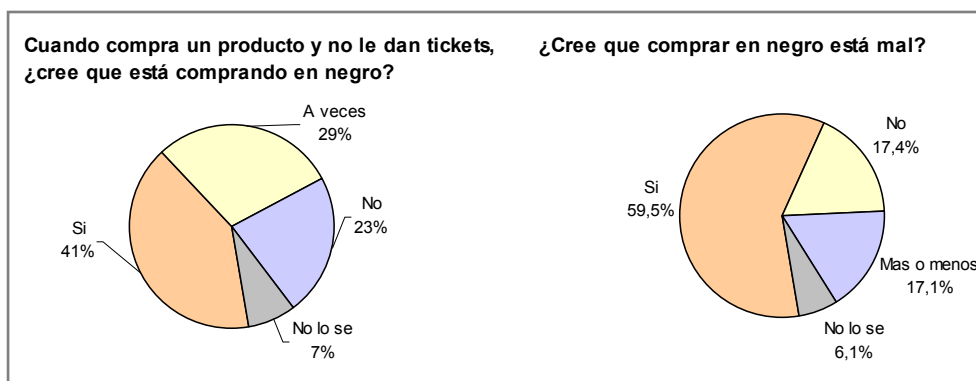
Quizás el dato más relevante que surge del muestreo, sea el siguiente: el 42,5% de las personas del segmento 3 (*moral tributaria fuerte*) eligen comprar en negro por ahorrarse \$11. Es decir, el 42,5% de la gente con *moral tributaria fuerte* está dispuesto a dejar de lado sus valores morales y evadir si se antepone en esa decisión la posibilidad de obtener cierta ventaja económica. Aparece acá la figura del *Moralista Evasor*. Se trata de individuos con *moral tributaria fuerte*, pero que violan sus propias convicciones morales.

Lo que manifiesta la gente cuando le asigna importancia al pago de impuestos es su *deber moral*; aquello que es políticamente o moralmente correcto. No obstante, cuando realiza sus transacciones económicas se deja llevar por sus motivos más íntimos, por sus intereses económicos y, dado que estos últimos son mas fuertes que el "deber moral", el individuo puede terminar evadiendo. En este caso, la contraposición es *moral manifiesta* ("es importante pagar") y *moral efectiva* ("si tengo beneficios económicos, decido no pagar").

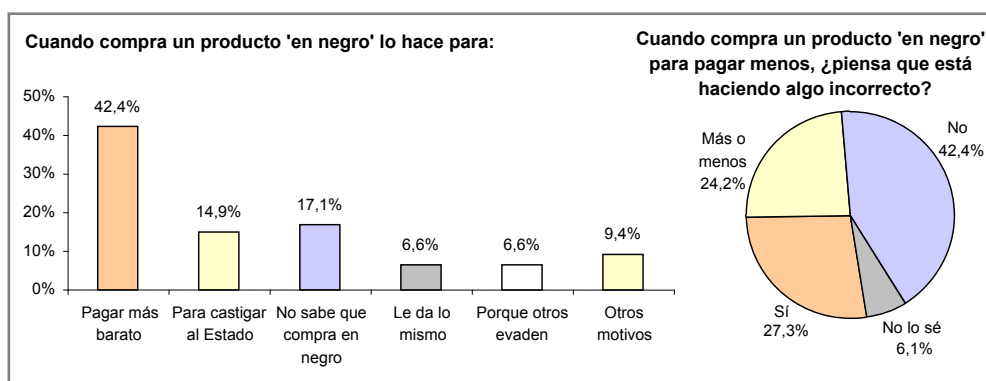
- *Acomodando la moral a la acción...*

Una vez captada la valoración de los diferentes aspectos vinculados a la evasión y la compra informal, el cuestionario indujo al individuo a evaluar su propia acción. Lo primero que se buscó explorar es si el individuo que compra sin ticket es consciente de que pudo haber existido en esa transacción un acto de evasión. A la pregunta: *Cuando*

compra un producto y no le dan ticket, ¿cree que está comprando en negro? Entre quienes eligieron pagar más barato (\$110) y no llevar el ticket para ahorrarse \$11, solo 27,8% consideran que no están comprando en negro. El resto (72,2%) señalan que sí están comprando en negro (35,5%), que 'a veces' (29%) ó 7,7% señalan 'no lo se'. Así, el 72,2% manifiesta a través de su respuesta que pudo haber existido un acto de evasión en su compra. Con lo cual, se descarta así la hipótesis de que eligió pagar \$110 porque no sabía que con eso compraba en negro. A su vez, se reafirma la pregunta con otra: ¿cree que comprar en negro está mal? El 59,5% contestó que sí, el 17,1% más o menos, determinando con esta pregunta los segmentos poblacionales según su grado de *moral tributaria*.



Sin embargo, esas respuestas encuentran sostén en la justificación de esa acción. Si bien la mayor parte de la gente cree que es incorrecto comprar en negro, cuando se refiere a sí mismo (comprar en negro para pagar menos), solo 27,3% considera que hizo algo incorrecto.



- *Evado y sin culpa...*

Un aspecto de la moral está relacionado con la culpa. Suele entenderse que las normas sociales que guían la moral en determinadas acciones existen siempre que el acto contrario a esas normas genere culpa en el individuo que lleva adelante la acción y vergüenza en el caso que fuera descubierta su conducta (Andreoni, Erard y Feinstein 1998). En el caso de la evasión, las normas sociales que guían la *moral tributaria* existirían si el individuo que evade siente luego culpa por su comportamiento. Sin embargo, ese no parece ser el caso en la sociedad argentina. Aunque la mayor parte de la población considera como algo 'incorrecto' la evasión, cuando evaden la mayoría de los individuos no parecen sentir 'culpa' o 'arrepentimiento' de sus actos.

Específicamente, a la pregunta: *cuando compra un producto en negro para pagar menos, ¿siente culpa?* El 67,3% de los encuestados contesta la opción 'para nada'. Vuelve acá el tema de la '*Moral Manifiesta*' versus la '*Moral Efectiva*'. La gente sabe que está haciendo algo incorrecto pero no siente culpa de ello. Solo 9,2% dice sentir mucha culpa. La no culpa de la evasión se da con intensidad también en el segmento 3, es decir, en el grupo poblacional con *Moral tributaria fuerte*. Y eso lleva a un tema central: ¿por qué a pesar de tener una *moral tributaria fuerte*, los individuos evaden sin culpa?



Posiblemente la 'no culpa' en la evasión tiene que ver con otras características de la economía. Por ejemplo, la percepción de niveles elevados de corrupción en el Estado, o de niveles de ingresos

insuficientes que lo llevan a autojustificar su conducta fiscal. Tres preguntas que acompañaron a la encuesta fueron:

1. *Si sus ingresos aumentaran, ¿pagaría más sus impuestos?:* solo 31,3% de las respuestas fueron positivas, y 44,7% de respuestas negativas.
2. *Si tuviera los ingresos suficientes para mantener el estándar de vida que quisiera, ¿pagaría todos sus impuestos?:* el 72,2% de respuestas fueron positivas.
3. *Si hubiera menos corrupción en el gobierno, ¿pagaría todos sus impuestos?:* 61% de las respuestas positivas.

Los problemas de ingresos y la percepción sobre la corrupción del Estado parecen ser dos variables relacionadas no necesariamente con la *moral tributaria manifiesta*, pero sí con la *moral tributaria efectiva*. Los ingresos constituyen un impedimento al pago y en la evasión el público encuentra parte de su compensación por sus ingresos insuficientes. A su vez, la percepción de corrupción en el Estado autoriza a la población a no sentirse culpable por una acción a la cual el mismo sujeto califica de incorrecta. Así, en segmentos como el 3, la evasión no estaría relacionada con la falta de *Moral tributaria*, sino que el *Moralista Evasor* sería una especie de castigo al Estado ineficiente y corrupto que alienta a evadir sin culpa y a pesar de la presencia de una *moral tributaria fuerte*. Bajo ese contexto, la evasión no parece ser una acción condenada socialmente.

III.3. *La moral tributaria por segmento y las acciones para cada uno*

¿De qué variables depende la moral de los individuos? La literatura económica suele establecer un conjunto de variables determinantes en la *moral tributaria* de las personas, como el sexo, los niveles de educación o su escala de ingreso, entre otras (una buena descripción de las variables determinantes de la moral se puede ver en Antequera y Florensa 2008). En este trabajo, donde se abordó la *moral tributaria* utilizando como aproximación de la misma la evaluación que realiza el individuo sobre la acción 'comprar en negro', encontramos algunos datos a considerar:

A) Se encontró una leve diferencia en la *moral tributaria* entre hombres y mujeres: mientras 72,4% de las mujeres consideraron como algo 'incorrecto' o 'más o menos incorrecto' comprar en negro, en el

caso de los hombres ese porcentaje fue 67,3%, es decir 5,1 puntos porcentuales menos.

B) La *moral tributaria* estaría más presente en grupos poblacionales con educación terciaria o universitaria (completa o incompleta) que en grupos poblacionales con educación primaria o secundaria. Mientras en el primer grupo el 66,2% de los encuestados mostró una *Moral tributaria fuerte* (MTF), en el segundo ese porcentaje se redujo a 54%, 12,2 puntos porcentuales menos. A su vez, en la población que solo cuenta con instrucción primaria, el 36,4% manifiesta ausencia de *Moral tributaria* (SMT) mientras que en los grupos con educación superior la proporción de personas SMT se reduce a solo 16,6% (promedio de universitarios y terciarios).

Moral tributaria según nivel de Instrucción

Estudios	MTF	MTD	SMT
Primarios	54,5%	9,1%	36,4%
Secundarios	53,8%	21,6%	24,6%
Terciarios	66,2%	18,2%	15,6%
Universitarios	66,2%	16,1%	17,7%

C) Pero quizás la variable donde más marcadamente se presenta la diferencia de *Moral tributaria*, es la edad. Dividiendo la muestra por rangos de edades, se observa cómo a medida que aumenta la edad no solo se reduce la propensión a comprar en negro sino que se incrementa al mismo tiempo la *moral tributaria*. Por ejemplo, si entre los jóvenes de 18 a 25 años, el 67,3% manifestó cierta *moral tributaria* (al considerar como incorrecto o más o menos incorrecto el pago de impuestos), entre la población mayor a 60 años el 95,1% mostró cierta *moral tributaria* (MTF o MTD). De la misma manera, también la inconsistencia de la *moral tributaria* se reduce a mayor edad, aunque la diferencia entre estratos en este caso sea menos amplia que en el de la ausencia o presencia de *moral tributaria*.

La explicación de por qué a mayor edad mayor *moral tributaria*, podría ser que a medida que pasan los años la población se vuelve más consciente de lo que está bien y lo que está mal. Por su naturaleza, los jóvenes son más transgresores, y esa trasgresión abarca incluso acciones donde se presentan cuestiones éticas. A medida que pasan los años, el individuo va siendo más consciente de lo que implica

ese acto. De la misma forma, la caída del porcentaje de moralistas corruptos en los segmentos poblacionales de mayor edad, también podría vincularse al hecho que la gente se vuelve más estricta con sus valores.

Edad	Prefieren comprar en negro para pagar menos (\$110)	Tienen cierta Moral Tributaria (Fuerte o Débil)	Moralistas Evasores (individuos con MTF que elijen comprar en negro)	Moralistas Evasores Conscientes
18-25	62,0%	67,3%	51,9%	53,8%
26-36	60,4%	78,5%	49,0%	73,9%
37-47	57,5%	83,1%	47,8%	75,0%
48-59	55,2%	86,3%	45,7%	75,0%
mas 60	50,0%	95,1%	37,9%	71,4%
Promedio de la muestra	58,6%	76,6%	43,5%	73,4%

La diferenciación de segmentos poblacionales de acuerdo al grado de *moral tributaria* (segmentos con MTF, MTD y SMT) y la identificación de las características particulares de la población que integra cada uno de esos tres grupos, permite focalizar mejor las políticas tributarias dirigidas a cada uno de ellos para combatir la evasión. Si bien las políticas dependerán de qué tipo de tributo se busque controlar, en el caso puntual de los impuestos al consumo que es el que se analizó en este trabajo, donde el consumidor puede ser un controlador indirecto (si solicitara el ticket) y un evitador directo de la evasión (si no accediera a comprar en negro), las políticas deben orientarse a reforzar esos dos roles, esto es, el del individuo como controlador y como evitador al mismo tiempo de la venta informal. Por ejemplo, en el segmento *sin moral tributaria* integrado por un 23,4% de la población relevada, sería fundamental introducir valores que permitan informar a la población acerca del sistema tributario, qué es, por qué es importante pagar los impuestos, qué consecuencias tiene comprar en negro, cómo saber si se está comprando en condiciones de informalidad, etc. Aquí hay mucho que hacer desde la educación para generar una cultura tributaria y crear la *moral tributaria*, ausente en ese segmento. En muchos países, incluso en la Argentina, los organismos recaudadores han incorporado módulos de educación tributaria que buscan ese objetivo. Estos módulos a menudo se orientan a la población joven (alumnos primarios y secundarios), lo que es importante teniendo en cuenta que es dónde mayor predisposición a evadir se encuentra. Sí, como revelan las encuestas, la *moral tributaria* se incrementa casi naturalmente con el pasar de los años, las políticas educativas

orientadas a la población joven, permitirían acelerar el proceso de afianzamiento de la *moral tributaria*.

En el caso del segmento con *moral tributaria débil*, donde el individuo califica el acto de comprar en negro como 'más o menos' incorrecto, se requieren una combinación de políticas. Por un lado, la cultura tributaria que afiance el concepto de evasión como algo perjudicial tanto para el individuo como para la sociedad. En segundo lugar, las políticas de estímulos (premios) que instalen el hábito de solicitar el ticket pueden ser un impulso indirecto. Por ejemplo, de la encuesta realizada surge que el 60% de los encuestados señalan que si el gobierno premiara por pedir el ticket lo solicitarían con mayor frecuencia. Sin embargo, no todos los premios parecen funcionar. En la Argentina, se implementó poco tiempo atrás el programa IVA y Vuelta donde el consumidor tiene la posibilidad de obtener un premio si solicita sus facturas. Como resultado, si bien 60% señala que pediría más el ticket si hay premio, solo 11% lo pide más que antes para participar de ese programa.

¿Qué pasa con el segmento 3, donde la *moral tributaria* es fuerte? Aquí la tarea es trabajar en el *Moralista Evasor*, quien evade a pesar de contar con una *moral tributaria fuerte*. Posiblemente aquí las políticas sean más dificultosas, ya que en el caso puntual de los impuestos al consumo, el 97,8% de los *Moralistas Evasores* señalan que si el Estado fuera menos corrupto evitarían comprar en negro y estarían dispuestos a pagar todos sus tributos.

IV. DESENMASCARANDO LA MORAL

Los estudios de *moral tributaria* constituyen un área donde queda un gran camino por desarrollar e investigar. Por ahora, son muchas las preguntas e incógnitas pendientes y relativamente escaso el conocimiento consolidado. Sabemos que la existencia de *moral tributaria* es una condición necesaria para reducir la evasión, e incrementar el cumplimiento fiscal. Pero al mismo tiempo, la evidencia para la Argentina muestra que en determinadas condiciones, la evasión puede coexistir con niveles elevados de *moral tributaria*.

Allí es donde a primera vista aparecen inconsistencias en la *moral tributaria*. La moral puede estar presente y no incidir en la decisión de pagar o no pagar del contribuyente, o en su decisión de comprar formal o informalmente, como se esperaría. La pregunta obvia

es: ¿por qué ocurre eso? ¿Por qué una misma persona o grupo de personas pueden valorar como algo malo o incorrecto el no pago de impuestos, la evasión o el acto de comprar en negro, autodefinirse simultáneamente como un individuo que se comporta éticamente en la vida, pero al mismo tiempo evadir y no sentir culpa por hacerlo?

En mayor o menor medida la *moral tributaria* es un valor presente en todas las economías del mundo y eso explica por qué siempre existen individuos dispuestos a cumplir con las normas fiscales independientemente de todo tipo de variables que puedan alentar la evasión. Pero para buscar mecanismos eficientes para reducir la evasión, una de las primeras cuestiones que se deberían analizar, es 1) la intensidad con que se presenta esa moral en cada país; y 2) la consistencia de la misma. Si la moral solo abarca a un grupo minoritario de la población, y prevalece el segmento 1 (SMT), entonces hay que trabajar intensamente en la incorporación de la cultura y educación tributaria. Esa parecería ser una tarea de largo plazo, pero simple de llevar adelante. El problema mayor es cuando aparecen inconsistencias en la moral, esto es, una sociedad donde prevalece el segmento 3 (MTF) pero conformado por un grupo de *moralistas* dispuestos a evadir (*Moralistas Evasores*).

Aquí se presenta una limitación clara de la *moral tributaria* como guía del comportamiento fiscal. La pregunta a responder es: ¿por qué surgen los moralistas evasores? ¿Cómo contenerlos? Diversas causas explicarían la entrada en escena del *Moralista Evasor*. Algunas de ellas, son:

1. *Problemas de Ingresos*: frente a restricciones de ingresos, es común que muchos ciudadanos se vean obligados a violar sus propios valores morales. Aparecen así comportamientos irracionales o condenados por el propio individuo como dejar de pagar impuestos o comprar en el mercado informal. En este caso, el *Moralista Evasor* surge como consecuencia de problemas en la distribución de ingresos de la economía, pero es un rótulo que posiblemente le pese en su esquema de convicciones.
2. *Percepciones de Ingresos*: en sociedades con elevada percepción de pobreza y problemas de distribución de la riqueza como la Argentina, se puede esperar que el *Moralista Evasor* surja como en el caso anterior, solo que tratando de preservar cierto status de ingresos que resulta compatible con el deseado por el individuo. La mala distribución de la riqueza o la necesidad de acceder a un

conjunto de bienes y servicios que el ciudadano considera indispensables para su vida, impulsan a comportarse en contra de sus valores, evadiendo.

3. *Auto-ajuste de distorsiones del mercado*: frente a distorsiones económicas o ciertas ineficiencias del mercado el individuo viola su *moral tributaria* auto justificándose su conducta en ellos. El ejemplo más común es la inflación, pero también hay moralistas evasores que fundamentan su conducta en un mercado que crea la necesidad de un determinado bien o servicio y luego lo hace privativo para el resto de la sociedad.
4. *Percepción de corrupción o ineficiencia en la provisión de servicios del Estado*: en la medida que el moralista percibe que el Estado es corrupto y la provisión de bienes y servicios para los que paga sus impuestos, es ineficiente, se convierte, sin culpa, en *moralista evasor*.
5. *Ambición económica*: es el caso típico de individuos con elevados niveles de riqueza que evaden para seguir incrementándola. Si bien se declaran con una *moral tributaria fuerte*, en su comportamiento cotidiano sus intereses económicos terminan pesando más que sus creencias o valores morales.

No sorprende que en sociedades con elevados niveles de evasión, generalmente esa informalidad responda en buena medida a problemas de ingresos, siendo este factor una de las causas más mencionadas por quienes evaden directa o indirectamente. El mayor problema sin embargo, se presenta cuando claramente las restricciones de ingresos ya distorsionaron la moral tributaria, de manera que la moral tributaria se adaptó a esa situación. En ese esquema, acciones como 'comprar en negro' o directamente 'evadir' pueden seguir siendo consideradas como algo incorrecto por la sociedad, pero la sociedad no las condena, instalándose una especie de pacto implícito social donde una acción incorrecta es aceptada y en silencio, justificada.

Un comentario especial merece la relación entre los contribuyentes y el Estado. Los resultados de las encuestas indican que si el Estado fuera más transparente en el uso del gasto público, la sociedad tendría mayor predisposición al pago de impuestos. Al menos así lo declara el 60% de los entrevistados. Sin embargo, en la relación "Sociedad-Estado" es importante dejar planteados dos interrogantes: a) ¿la moral de la

Sociedad (en sentido amplio) es muy diferente a la moral de los políticos que representan a los ciudadanos? De ser así, es decir, de existir dos tipos de moral diferentes, b) existe una relación de causalidad entre ambas: ¿la moral de los ciudadanos está influenciada por la moral de los gobernantes? o ¿la moral de la Sociedad se configura de manera independiente a la moral del Estado y, de hecho, la primera es la base esencial de la segunda? Independientemente de la respuesta a estos interrogantes, es crucial modificar los hábitos tributarios para las próximas generaciones y eso obliga a activar un conjunto de acciones combinadas que incrementen la *moral tributaria*, por un lado, pero generen condiciones adecuadas, por otro, para que el moralista no se convierta en evasor. Porque cuando eso ocurre, combatir la evasión se transforma en una tarea ardua y compleja, que requiere cambios estructurales que no siempre el Estado está en condiciones de implementar.

BIBLIOGRAFÍA

- AITKEN, S. and L. BONNEVILLE (1980) *A General Taxpayer Opinion Survey*. Washington, DC: Internal Revenue Service.
- ALLINGHAM, M. and A. SANDMO (1972) "Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis", *Journal of Public Economics*, 1(3/4), pp. 323-338.
- ALM, J. (1999) "Tax Compliance and Administration". W.B. HILDRETH, J.A. RICHARDSON (eds.) *Handbook on Taxation*. New York: Marcel Dekker, pp. 741-768.
- , G. MCCLELLAND and W. SCHULZE (1992) "Why Do People Pay Taxes?", *Journal of Public Economics*, 48(1), pp. 21-38.
- , G.H. MCCLELLAND and W.D. SCHULZE (1999) "Changing the Social Norm of Tax Compliance by Voting", *KYKLOS*, 48, pp. 141-171.
- and B. TORGLER (2006) "Culture Differences and Tax Morale in the United States and in Europe", *Journal of Economic Psychology*, 27, pp. 224-246.
- ANDREONI, J.; B. ERARD and J. FEINSTEIN (1998) "Tax Compliance", *Journal of Economic Literature*, 36(June), pp. 818-860.
- ANTEQUERA, Germán y Marcelo FLORENSA (2008) *Determinantes de la Moral Tributaria en la Provincia de Buenos Aires*. Serie *Anales de la Asociación de Economía Política*, Noviembre.

- BOSCO, L. and L. MITTONE (1997) "Tax Evasion and Moral Constraints: Some Experimental Evidence", *Kyklos*, 50, 3, pp. 297-324.
- CHUNG, P. (1976) "On Complaints About High Taxes, An Analytical Note", *Public Finance*, 31, pp. 36-47.
- COWELL, F. and J. GORDON (1988) "Unwillingness to Pay", *Journal of Public Economics*, 36(3), pp. 305-321.
- CULLIS, J. and A. LEWIS (1997) "Why People Pay Taxes: From a Conventional Economic Model to a Model of Social Convention", *Journal of Economic Psychology*, 18(2-3), pp. 305-321.
- ERARD, B. and J. FEINSTEIN (1994) "The Role of Moral Sentiments and Audit Perceptions in Tax Compliance", *Public Finance*, 49 (Suppl.), pp. 70-89.
- FREY, B.S. (2003) "Deterrence and Tax Morale in the European Union", *European Review*, 11, 3, pp. 385-406.
- FREY, R.L. and B. TORGLER (2002) "Entwicklung und Stand der Steuermoralforschung", *WiSt*, 3, pp. 130-135.
- GRAETZ, M.J. and L.L. WILDE (1985) "The Economics of Tax Compliance: Facts and Fantasy", *National Tax Journal*, 38, pp. 355-363.
- KANTONA, G. (1975) *Psychological Economics*. Amsterdam: Elsevier.
- LEDERMAN, L. (2003) "The Interplay Between Norms and Enforcement in Tax Compliance", *Ohio State Law Journal*, 64, 6, pp. 1453-1514.
- LEWIS, A. (1971) *Shame and Guilt in Neurosis*. New York: International University Press.
- (1982) *The Psychology of Taxation*. Oxford: Martin Robertson.
- POMMERHNE, W.; A. HART and B. FREY (1994) "Tax Morale, Tax Evasion and The Choice of Policy Instrument in Different Political Systems", *Public Finance*, 49(Suppl.), pp. 52-69.
- ROTH, J.A.; J.T. SCHOLZ and A.D. WITTE (eds.) (1989) *Taxpayer Compliance*, 2 vols. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- SCHMÖLDERS, G. (1960) *Das Irrationale in der öffentlichen Finanzwirtschaft. Probleme der Finanzpsychologie*. Hamburg: Rowohlt.
- (1962) *Teoría general del impuesto*. Madrid: Editorial de Derecho Financiero.
- (1970) "Survey Research in Public Finance - A Behavioural Approach to Fiscal Theory", *Public Finance*, 25, pp. 300-306.
- SONG, Y. & T.E. YARBROUGHT (1978) "Tax Ethics and Taxpayer Attitudes: A Survey", *Public Administration Review*, 38, pp. 442-452.

- SPICER, M.W. and S.B. LUNDSTEDT (1976) "Understanding Tax Evasion", *Public Finance*, 31, pp. 295-305.
- SUGDEN, R. (1984) "Reciprocity: the Supply of Public Goods through Voluntary Contributions", *Economic Journal*, 94, pp. 772-787.
- TORGLER, B. (2003) "To Evade Taxes or not to Evade: That is The Question", *Journal of Socio-Economics*, 32(3), pp. 283-302.
- (2004) "Tax Morale in Asian Countries", *Journal of Asian Economics*, 15(2), pp. 237- 266.
- (2005) "Tax Morale in Latin America", *Public Choice*, 122(1-2), pp. 133-157.
- and J. MARTINEZ (2005) *The Evolution of Tax Morale in Modern Spain*. Georgia State University: Andrew Young School of Policy Studies.
- VIHANTO, M. (2003) "Tax Evasion and The Psychology of The Social Contract", *Journal of Socio-Economics*, 32(2), pp. 111-125.
- WECK, H. (1983) *Schattenwirtschaft: Eine Möglichkeit zur Einschränkung der öffentlichen Verwaltung?*. Bern: Verlag Peter Lang Publishing Company.

Understanding Sid Vicious' Demise: The Theory of Manolo Kabezabolo (1995)

Eduardo L. Giménez

egimenez@uvigo.es

Universidade de Vigo

Dpto. de Fundamentos da Análise Económica,
e Historia e Institucións Económicas
Lagoas Marcosende, s/n
36311 Vigo (España)

Recibido: Mayo 2010

Aceptado: Julio 2010

Sid Vicious fue encontrado muerto por una sobredosis de heroína la mañana del 2 de Febrero de 1979. En este trabajo presentamos la explicación más aceptada debida a Kabezabolo (1995) referida al fallecimiento del Sid Vicious a la luz de la teoría del consumidor. Introduciendo una mercancía que es sustituta perfecta de la heroína, confirmamos las conclusiones de Kabezabolo. Finalmente, si Kabezabolo está en lo cierto, se proponen (y se urge que se tomen) unas recomendaciones de política por parte de las autoridades sanitarias que permitan reducir drásticamente el consumo de heroína.

Palabras clave: Sid Vicious, Manolo Kabezabolo, heroína, Teoría del Consumidor, Teoría Económica.

Sid Vicious was discovered dead by heroin overdose on the morning of February 2, 1979. In this paper we display Kabezabolo (1995)'s widely accepted explanation accounting for Sid Vicious' demise in light of the consumer theory. By introducing a commodity that is a perfect substitute for heroin, we confirm the correctness of Kabezabolo's conclusions. Finally, provided Kabezabolo is right, it is proposed (and urged to take) a number of policy recommendations to health authorities to sharply reduce heroin consumption.

Key words: Sid Vicious, Manolo Kabezabolo, heroin, Consumer Theory, Economic Theory.

Haze algunos años ke nos dejó
 haze algunos años ke Sid murió
 la puta heroína se nos lo llevó.
 Todo hubiera sido bastante distinto
 si hubiera mezkado kokakola kon tinta
 y hubiera konozido el kalimotxo.
 Si Sid Vicious hubiera konozido el kalimotxo
 no habría muerto de sobredosis.
 Si Sid Vicious hubiera konozido el kalimotxo
 habría muerto de zirrosis.

Sid Vicious song
 Manolo Kabezabolo

1. INTRODUCTION

In the morning of February 2, 1979, Sid Vicious -bassist of the punk rock group Sex Pistols- was discovered dead from an accumulation of fluid in the lungs that was consistent with heroin overdose (see BBC 1979). One of the most widely accepted explanations accounting for this death has been proposed by Kabezabolo (1995), delivered at several meetings held at a number of smoky nightclubs across the country. The main thrust of Kabezabolo's argument is that Mr. Vicious consumed heroin because he was not aware of the existence of *kalimotxo*, an informational incompleteness that hastened his fatal end. Audiences customarily cheered and shouted out in unanimous approval during the talks, although some authors have doubted on some attendants' capacity to appraise the contributions being made (e.g., Shepherd 1992 and Beefeater 1995).

Perhaps owing to the non-expert audiences, the theory was originally posed in a non-technical way and lacks a sound theoretical foundation. The present paper aims to fill this gap by analyzing Sid Vicious' decisions -both effective and hypothetical- in light of the consumer theory. First, we present a formal framework that allows us to understand Mr. Vicious's optimal consumption of overdose. Then, we turn to Kabezabolo (1995)'s theory. By introducing a commodity that is a perfect substitute for heroin, we confirm the correctness of Kabezabolo's conclusion.

2. THE MODEL

Let us consider the existence of only two commodities: *heroin*, and a composite of goods generically denoted as "other goods." To avoid any administration controversy, we will simply assume that markets for both commodities exist, and that the quality of the *heroin* is excellent. The classical demand theory comprises three elements:

1. Sid Vicious' consumption set: $\chi^{SV} \equiv \mathfrak{R}_+^2$;
2. Sid Vicious' budget set. Let Mr. Vicious' exogenous monetary endowments be $\bar{M}$, and the exogenous price vector be $(\bar{p}_h, \bar{p}_o)$, where the price of the *other goods* will be normalized to one, $\bar{p}_o = 1$. Then,

$$\beta^{SV}((\bar{p}_h, 1), \bar{M}) = \{(x_h, x_o) \in \chi^{SV} : \bar{p}_h x_h + x_o \leq \bar{M}\}$$

3. Sid Vicious' preferences. Assume that Sid Vicious is rational, which entails the existence of a partial ordering ranking of consumption bundles, $\succeq^{SV}$. Because *heroin* is a good that displays addictive features, such an ordering will be represented by the *lexicographic preferences*:¹ for any pair of bundles $x = (x_h, x_o) \in \chi^{SV}$, $y = (y_h, y_o) \in \chi^{SV}$ then

$$x \succeq^{SV} y \quad \text{if} \quad \begin{cases} a) & x_h > y_h \quad ; \text{ or,} \\ b) & x_h = y_h \quad , \text{ and } \quad x_o > y_o \end{cases}$$

3. SID VICIOUS' OPTIMAL CONSUMPTION

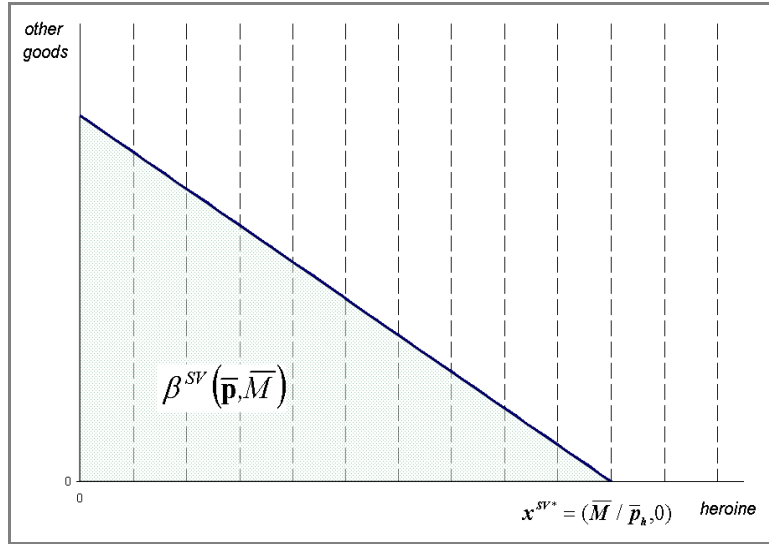
We can prove the result below.

PROPOSITION 1 *Sid Vicious died by overdose.* Considering the environment proposed, then Sid Vicious' optimal consumption involves an overdose of heroin, i.e. $x^{SV*} = (\bar{M} / \bar{p}_h, 0)$.

¹ Most of the economic literature on addiction aims to explain why Mr. Vicious became a drug addict. In dynamic settings, his individual ordering at any moment of time is affected by his past consumption decisions, which explains how Mr. Vicious becomes more and more of an addict (see Becker and Murphy 1988's seminal article and the subsequent contributions). In static settings, his preferences have been assumed to be non-convex for the marginal rate of substitution of the addictive good is increasing (see, e.g., Pindyck and Rubinfeld 2008: Sec.3.1); this means, however, that anyone is a potential addict, and a relatively cheap drug price explains why Mr. Vicious *chooses* to start to be a drug addict. Instead, we consider that Mr. Vicious is already a true, genuine drug addict.

The proof is straightforward and is shown in Figure 1.

Figure 1: Sid Vicious' optimal consumption



Solid line is the budget line, and the dot lines represent the lexicographic ordering.

4. THE THEORY OF KABELABOLO (1995)

Let us turn now to Manolo Kabezabolo's original theory. Consider that Sid Vicious is now able to learn of an additional commodity known as *kalimotxo*, which also displays addictive features, but has a far lower price than heroin, i.e. $\bar{p}_k \llll \bar{p}_h$. Then, the three elements of the classical demand theory become,

1. Sid Vicious' consumption set: $\hat{\chi}^{SV} \equiv \mathfrak{R}_+^3$

2. Sid Vicious' budget set:

$$\hat{\beta}^{SV}((\bar{p}_h, 1, \bar{p}_k), \bar{M}) = \{(x_h, x_o, x_k) \in \hat{\chi}^{SV} : \bar{p}_h x_h + x_o + \bar{p}_k x_k \leq \bar{M}\}$$

3. Sid Vicious' preferences. The introduction of the addictive commodity *kalimotxo* entails a reranking of the consumption bundles in $\hat{\chi}^{SV}$. Since there is no reason to expect a change in the lexicographic ordering between non-addictive and addictive commodities, it is only left to display the ordering between two bundles with different quantities for the addictive goods. Kabezabolo (1995) is not very

clear on this matter, but we can induce from his argumentation that *kalimotxo* and *heroin* display a high degree of substitution. We will assume that both commodities are perfect substitutes, so preferences can be represented by the indifference sets $\{I(x)\}_{x \in \hat{\chi}^{SV}}$, verifying, for each given amount x_o of *other goods*, that $Ax_h + x_k = w$ for any $w \in \Re$, and where A is the constant marginal rate of substitution, which likely depends on the relative quality of both goods.

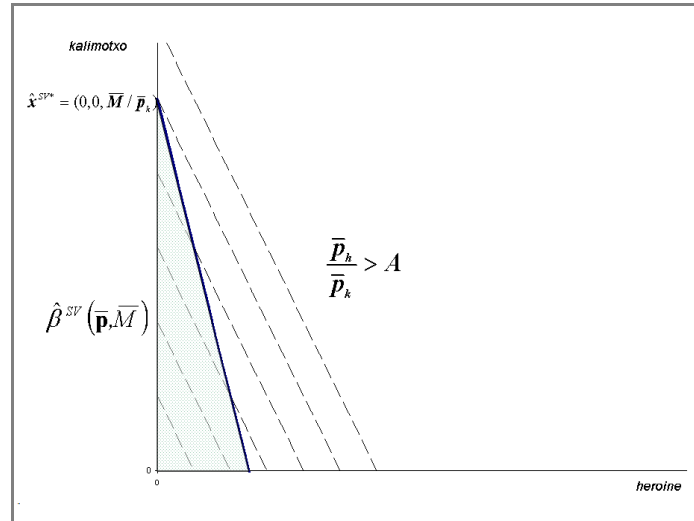
Had Sid Vicious learnt of *kalimotxo*, Kabezabolo contends, he would not have died of heroin overdose. The following result formalizes this intuition.

PROPOSITION 2 *Sid Vicious would not die by overdose.* Consider the environment proposed, where Sid Vicious is able to learn of the existence of *kalimotxo*. For a marginal rate of substitution verifying $A < \bar{p}_k / \bar{p}_h$, Sid Vicious' optimal decision would be not to consume heroin, i.e. $\hat{x}_h^{SV*} = 0$.

Could Sid Vicious avoid somehow his fate? Kabezabolo (1995) discerns a negative answer: cirrhosis would eventually terminate his life. This prediction can be stated as follows.

PROPOSITION 3 *Sid Vicious would die of cirrhosis.* Consider the environment proposed, where Sid Vicious is able to learn of *kalimotxo*. For a marginal rate of substitution verifying $A < \bar{p}_k / \bar{p}_h$, Sid Vicious' optimal consumption would entail severe cirrhosis, i.e. $\hat{x}^{SV*} = (0, 0, \bar{M} / \bar{p}_k)$.

The proof is straightforward. It is noteworthy that, contrary to Kabezabolo's assertion, the very knowledge of the existence of *kalimotxo* is not enough to expect Mr. Vicious' change of consumption patterns. Instead, our model allows us to identify the two key features in his decision-making: a cheaper price and perfect substitute goods would lead Mr. Vicious to switch from one vice to the other. See Figure 2.

Figure 2: Sid Vicious' hypothetical optimal consumption applying Kabezabolo's theory

Solid line is the budget line with slope $-\bar{p}_h / \bar{p}_k$, and the dot lines represent indifference curves with constant marginal rate of substitution A .

5. CONCLUSIONS

The classical demand theory has provided us with the formal insights for understanding Sid Vicious' demise. We have extended the same setting to take in new explanations, such as those of Kabezabolo (1995).

It is necessary to note that Kabezabolo's theory relies heavily on the assumption that *heroin* and *kalimotxo* are perfect substitutes (or at least display a high degree of substitution). The few empirical studies that considered spillover effects of alcohol prices and regulations on illicit-drug markets have drawn conflicting conclusions (see Conlin, Dickert-Conlin, and Pepper 2005). Drinks and substances are empirically found to be economic substitutes (Chaloupka and Laixuthai 1997; DiNardo and Lemieux 2001, or Dryden 1981), complements (Pacula 1998, or Tzjin 2008), or statistically unrelated (Roller 2003, or Thies and Register 1993). The empirical relationships are not robust to different specifications and different data on consumption and price. Yet, if Kabezabolo's assumption turns out to be correct, a straightforward policy recommendation would be to encourage authorities to popularize *kalimotxo* in order to slump heroin consumption, although this policy must be complemented with

other measures. Despite beyond the scope of this paper, Gastroenterology Departments in hospitals would need to hire more physicians, so resources from drug units should be diverted to this end. These units, however, could not be fully dismantled, as the reduction in heroin demand would sink prices, i.e. $\bar{p}'_h < \bar{p}_h$; thus, if we consider a drug addict population that is heterogeneous in the marginal rate of substitution A^i , some consumers will still optimally consume *heroin*, as they will find $A^i > \bar{p}'_h / \bar{p}_k$. Besides, improving the quality of *kalimotxo* will increase the consumer's marginal rate of substitution, A , spurring policy achievements. To summarize, health authorities should strongly consider to promote the consumption and improvement in the quality of *kalimotxo*, a licit drug, to decrease the consumption of *heroin*, an illicit drug.

REFERENCES

- BBC (1979) "BBC ON THIS DAY 2 1979: Sid Vicious dies from drugs overdose." 2 February [http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/february/2/newsid_2523000/2523601.stm].
- BECKER, Gary S. and Kevin M. MURPHY (1988) "A Theory of Rational Addiction," *The Journal of Political Economy*, 96, 4, pp. 675-700.
- BEEFEATER, London (1995) "Rationality after the Sixth Jynnan Tonnyx," *Enological Economics*, 24, pp. 1-6.
- CHALOUPIKA, Frank J. and Adit LAIXUTHAI (1997) "Do Youths Substitute Alcohol and Marijuana? Some Econometric Evidence," *Eastern Economic Journal*, 23, pp. 253-276.
- CONLIN, Michael; Stacy DICKERT-CONLIN and John PEPPER (2005) "The Effect of Alcohol Prohibition on Illicit Drug Related Crimes: An Unintended Consequence of Regulation," *The Journal of Law and Economics*, XLVIII(1), pp. 215-234.
- DINARDO, John and Thomas LEMIEUX (2001) "Alcohol, Marijuana, and American Youth: The Unintended Consequences of Government Regulation," *Journal of Health Economics*, 20, pp. 991-1010.
- DRYDEN, Granny (1981) "Empirical Evidence of Substituibility between Hard Drugs: The Use of *Mentha Pulegium* and *Matricaria Recutita* as a Partial Antagonists of *Camellia Sinensis*." Thomas TWINING (ed.) *Recent*

Advances in Substance Tasting. Longsleddale, Cumbria: Greendale Retirement Home Press.

KABEZABOLO, Manolo (1995) "Sid Vicious song." Manolo KABEZABOLO (ed.) *Ya hera ora*. Pamplona: GOR RECORDS (Ninth Track).

PACULA, Rosalie Liccuardo (1998) "Does Increasing the Beer Tax Reduce Marijuana Consumption?," *Journal of Health Economics*, 17, pp. 557-585.

PINDYCK, Robert and Daniel RUBINFELD (2008) *Microeconomics* (7th Edition). New Jersey: Prentice Hall.

ROLLER, Joint (2003) "Changes in Cocaine Consumption Following a Reduction in the Price of Dishwasher Powders: A Natural Experiment in Switzerland," *Journal of Climate Change Impact on Addiction*, 98(10), pp. 1433-1446.

SHEPHERD, German (1992) "Herd Behavior in Punk-Rock Concerts," *Applied Farm Psychology*, 107 (3), pp. 797-817.

THIES, Clifford F. and Charles A. REGISTER (1993) "Decriminalization of Marijuana and the Demand for Alcohol, Marijuana and Cocaine," *Social Science Journal*, 30, pp. 385-399.

TZJIN, Anthony Ks (2008) "An 'Invisible Hand' Stole My Wallet: A Field Study in Three Pubs of Chicago to Estimate Income Elasticities for Alcoholic Beverages." Henry GONDORFF, Johnny HOOKER and Charles PONZI (eds.) *New Robbery Techniques in Experimental Economics*. Cook County Jail, Illinois: The Chicago Examiner Press, vol.2, chap.24, pp. 303-345.

Análisis de un fragmento del libro Manual de un "cambio de feria" de Medina del Campo no identificado, correspondiente a la feria de Octubre de 1564^{*}

Recibido: Mayo 2010
Aceptado: Agosto 2010

José M^a González Ferrando
Madrid (España)

El hallazgo casual de dos pliegos del Manual de un cambio, referidos a la feria de Octubre de 1564 de Medina del Campo, nos ha permitido disponer por primera vez de una muestra del Diario de la contabilidad por partida doble que empleaban los banqueros en Castilla a mediados del siglo XVI. Pese a la brevedad del texto contable, la información que nos facilita es grande, tanto por lo que atañe al formato de los asientos como a las operaciones registradas y al elenco de personas citadas.

Respecto de los asientos, el fragmento muestra lo que debieron de ser los incipientes intentos de contabilizar las operaciones complejas de negociación de cambios mediante asientos de

The accidental finding of two loose folders of the Manual of a banker, referred to the fair of October 1564 of Medina del Campo, has allowed having us for the first time a sample of the Journal of the accounts by double entry that used the bankers in Castile in the middle of 16th Century. In spite of the shortness of the accounting text, the information it facilitates to us is large, as much with regard to the format of the entries such as the registered operations and the lot of mentioned people.

As far as the entries are concerned, the fragment shows what type were being the incipient attempts to enter the complex operations of negotiation of bills of exchange

^{*} Una versión previa y abreviada de este trabajo se presentó al *VI Encuentro de Trabajo sobre Historia de la Contabilidad: Cuentas, Mercaderes e Instituciones*, celebrado en la Universidad de Valladolid del 5 al 7 de Noviembre de 2008.

estructura compuesta, aunque ello diera lugar a una partida doble un tanto heterodoxa. En cuanto a las operaciones, encontramos un repertorio de las típicas que se realizaban en las ferias castellanas, de entre las cuales destaca la negociación de letras "con tanto al millar". En tercer lugar, la nómina de personas que aparecen citadas en los asientos abarca desde mercaderes castellanos, andaluces y catalanes hasta banqueros italianos residentes no solo en Castilla y Andalucía sino en el Franco Condado, Génova, Venecia, Nápoles y Sicilia.

Palabras clave: asiento complejo o compuesto; cambio o banco; feria; letra con tanto al millar; partida doble.

by means of entries of composed structure, although it gave rise to a somewhat heterodox double entry. As for the operations we found a sample of the typical ones that were made in the Castilian fairs, among them the negotiation of bills of exchange *con tanto al millar* must be highlighted. Thirdly, the list of people who appear mentioned in the entries includes Castilian, Andalusian and Catalan merchants and bankers and Italian resident bankers not only in Castile and Andalusia but in the Franche-Compté, Genoa, Venice, Naples and Sicily.

Key words: compound entry; banker; fair; bill of exchange *con tanto al millar*; double entry.

INTRODUCCIÓN

El "oficio" de banquero en la Castilla del siglo XVI

A diferencia del Reino de Aragón, en el que desde antiguo coexistieron la banca pública y la privada, en los Reinos de Castilla desde finales del siglo XIII o comienzos del XIV el "oficio" de banquero fue considerado libre y franco, por lo que no hubo más que un solo tipo de banca: los bancos privados, que en la Castilla del siglo XVI se ajustaban a una de estas dos modalidades:

- cambios o bancos particulares y
- cambios o bancos públicos¹

Al ser libre la profesión de banquero, tal como se ha indicado, para actuar como cambio o banco particular no se necesitaba cumplir ningún requisito previo. Por contra, el desempeño del "oficio" de

¹ Aunque empleamos indistintamente el término de cambio o banco para designar al banquero, parece ser que en el tercio norte de la Castilla del siglo XVI -Burgos, Santander, Valladolid, Medina del Campo, etc.- la denominación más usual era la de cambio, en tanto que en el tercio sur -Sevilla, Cádiz, Córdoba, etc.- era la de banco, y en el centro -Segovia, Toledo y en particular Madrid- era indiferente su utilización, aunque quizá con una ligera preferencia hacia la de banco.

cambio o banco público -que sólo podían ejercer los naturales del Reino y no los extranjeros, aunque tuvieran carta de naturaleza- requería para operar en la Corte que la designación fuera hecha por el Rey, y para las otras plazas, que lo fuera por el Concejo local, además de estar en todo caso integrado al menos por dos varones de buena fama y obligados solidariamente, haber constituido fianza suficiente ante el correspondiente Concejo para evitar quiebras y fraudes, y jurado usar fielmente su "oficio"², sin arte, engaño ni colusión alguna.

Los cambios o bancos públicos no podían dedicarse a ninguna otra actividad comercial, ya fuera directa o indirectamente, ni a ningún otro "oficio público", y se establecían normalmente en lugares de mucha contratación. Debían disponer de monedas de oro, plata y vellón para llevar a cabo los cambios de "moneda presente" que se les pidieran -a cuyo efecto habían de tener un peso con guindaleta-, así como realizar las negociaciones de cambios para cualquier otro lugar del Reino o fuera de él mediante letras de cambio, con "moneda ausente"³.

Siguiendo a Ruiz Martín (1970a: 22-41) y de acuerdo con la función y ámbito de aplicación de los banqueros privados, se podía establecer entre ellos la siguiente diferenciación:

- cambios o bancos locales
- cambios o bancos de feria
- cambios o bancos de Corte

según que, respectivamente, operasen en las ciudades y villas de Castilla intermediando entre los mercaderes y depositantes particulares, que lo hicieran en las distintas plazas feriales castellanas para dar servicio de cuenta corriente y financiero a los mercaderes y demás tratantes y contratantes, o que -nombrados y escogidos por el Rey- se centrasen en atender las necesidades económicas de una Corte largo tiempo itinerante,

² Como el nombramiento de los cambios o bancos públicos se hacía por pública Autoridad del Reino, se convertían en "oficio público", y por requerir que los que lo desempeñaran fuesen personas llanas, abonadas y de buena fama, tampoco era "oficio vil".

Por otra parte, al tratarse de "oficio público", las mujeres -al igual que los siervos- no podían ejercerlo.

³ Según indica Cantos Benítez (1763: cap. 17, n° 7, pp. 126-127 y cap. 18, n° 1, p. 133), en las postrimerías del siglo XVI y primeros años del XVII, con la concesión de licencias para la creación de bancos públicos a naturalizados y extranjeros, la institución fue decayendo hasta prácticamente desaparecer, superada por los cambios y bancos privados, en gran parte en manos de extranjeros y mercaderes, sin fianzas, seguridad ni restricción alguna.

así como de los señores, cortesanos y personas de muy distinta calidad relacionados con ella.

Pero de hecho, entre los dos primeros no existía una clara delimitación de su actividad, ya que los cambios o bancos de feria solían ser en gran parte una delegación o sucursal de los cambios o bancos públicos de plazas importantes -Burgos, Valladolid, Segovia, Toledo y aun Madrid- más o menos próximas al lugar de celebración de dichas ferias: Medina del Campo (Mayo y Octubre), Medina de Rioseco (Mayo y Pasquilla) y Villalón (Cuaresma).

La "cuenta y razón" de los cambios o bancos privados

Todos los cambios o bancos, ya fueran particulares o públicos, de conformidad con las Pragmáticas de 4 de Diciembre de 1549 y de 11 de Marzo de 1552, habían de llevar la "cuenta y razón" por "Debe y Ha de Haber" -*partida doble*-, mediante "Manual" -*Diario*- y libro de "Caxa" -*Mayor*-, con día, mes y año, en lengua castellana, sin dejar hojas en blanco entre las que estuviesen escritas en sus libros⁴, asentando en dichos libros la moneda que recibían y en la que pagaban, sin que hubiera fraude en ello, y a qué personas lo daban y de dónde eran vecinos, y haciéndoselo firmar en sus Manuales.

Una somera idea de la forma en que se aplicaban estos preceptos por los cambios o bancos nos la facilita Bartolomé Salvador de Solórzano en el apéndice de *Advertencias* que figura incorporado al final de su tratado⁵, en el que señala que resulta más fácil llevar la "cuenta y razón" de un banquero que la de un mercader, porque los asientos con que se contabilizan sus transacciones son más sencillos que los de un negocio comercial, aunque ciertamente el número de operaciones y la cantidad de cuentas a utilizar eran mucho mayores, lo que requería más trabajo para su registro y daba lugar a que la mayor parte de los cambios o bancos empleasen dos Manuales en los que las diferentes negociaciones se asentaban por dos manos.

⁴ Refiriéndose sin duda al Mayor, señala además Albornoz (1573: f. 123, col. 3) que ha de ir "el debito en frente del credito"; es decir, con secciones contrapuestas.

⁵ Salvador de Solórzano (1590 [1990]) *Advertencias para las Personas que estos dos libros Manual, y de Caxa tuvieren: para que del todo entiendan lo tocante a dichos libros, como adelante parece*. Capítulo octavo: *Donde se deduce lo que se contiene en las cuentas de libros de bancos, y de algunas advertencias para ello*; ff. 12 vuelto-15 vuelto.

Destaca igualmente las ventajas para mercaderes y demás tratantes de disponer de cuenta abierta en el cambio o banco para efectuar sus pagos y cobros por medio de la misma, frente al trabajo de contar y guardar ellos el dinero, así como por lo que supone de tranquilidad al evitar el riesgo de que se lo hurtasen o de que los mataran ladrones por robárselo, como podría ocurrir si lo guardasen en su casa⁶.

⁶ Acerca de la operativa cotidiana de estos bancos nos da una vívida descripción Juan López Ossorio en su manuscrito sobre la historia de Medina del Campo redactado entre 1614 y 1616, cuyo texto reproducimos siguiendo la transcripción de Ildefonso Rodríguez y Fernández (1903-4: 332-4):

... En la rúa Nueva sacaba cada uno su banco con un tablón de nogal grande y ancho, y junto a él un banco de respaldar adonde se asentaba el cambio y el que había de escribir en el Manual, y fué tiempo que hubo 16 cambios, porque había uno de Valladolid, uno de Medina de Rioseco, dos de Burgos, dos de la corte, uno de Toledo y otro de Segovia, y los demás eran de esta villa, pues el modo como se hacían estos pagos era en esta manera y forma:

Tenían los cambios armadas sus cuentas con cada uno que les enviaba el dinero entre pagos y se los hacían buenos en su cuenta y deudor á su libro; luego, en sacando los libros a la rúa, escribían desde las diez hasta las doce, y en dándolas, luego se cerraban los libros, y por la tarde escribían otras dos horas, y era tanta la gente que acudía a librar en cada cambio, que no se daban manos a escribir, ...

...El que había de pagar á quien debía, llegábase al banco con quien tenía armada su cuenta, y decía:

—Debe Pedro, por Juan tantos mil maravedises, que le da por obligación.-

Y si era por cédula de cambio, decían lo mismo, y si la persona que cobraba esta partida tenía su cuenta en el mismo banco, quedábase allí, y cuando pasaban las partidas del Manual al Mayor de caja, hacía el banco acreedor al que cobraba y deudor al que pagaba, á cada uno en la cuenta que les tenía armada, y si el que cobraba tenía cuenta en otro cambio, acabada de asentar la partida en el Manual, decía:

—Pasa a Fulano.-

que era el cambio donde tenía su cuenta, y ponía al pie de la partida el nombre del cambio del que cobraba, y los cambios tenían armadas sus cuentas unos con otros de estas partidas que se pasaban, y cada dos días referían los cambios unos con otros estas cuentas para ver quién debía a quién, y al fin de los pagos pagábale un cambio a otro lo que se alcanzaba.

Acabado un mercader de pagar todo lo que debía, y que tenía compradas sus mercaderías para irse a su casa, iba á referir con su cambio, y si le debía el cambio, no le podía pedir ningún resto hasta que pasasen veinte días después de fenecidos los pagamentos y de haber referido los cambios unos con otros; pero si éste tal había menester sacar su dinero, pagando al cambio cinco al millar por el contado, porque esto manda la Ordenanza de los cambios, se lo habían de contar luego, y si el cambio alcanzaba algún resto al mercader, acomodábanse muy bien con ellos, y en breve término se lo enviaban, y hartas veces con mayor suma para que los tuviere en su poder hasta los otros pagos, ...

Alguna precisión más al respecto nos aporta el autor desconocido de la *Relación de la antigüedad y sitio de Medina del Campo y sus ferias... hasta... 1606* (1850: 549-50), cuando nos dice de los cambios que:

...el estilo de las ferias ha sido concurrir á ellas de todas las ciudades, villas y lugares principales del reino, y de los reinos y provincias de Europa, unos con mercaderías y otros con débitos contraídos a pagar en el término de los pagos de cada una de las dichas ferias, que eran los veinte días últimos de ellas, y que en ellos la Côte y las universidades de Burgos y Sevilla, y las principales ciudades de contratación como Toledo, Granada, Córdoba, Cuenca, Segovia, Palencia y otras que se agregaban á estas, ponían su crédito

Otra ventaja complementaria de tener cuenta corriente en un banco o cambio público, añade nuestro autor, es la de que tanto para el mercader o tratante interesado como para aquellos que le transfirieron dinero a su cuenta bancaria o lo recibieron con cargo a la misma, la referida cuenta servía de escritura pública, pues lo eran los bancos, a los que se les daba fe⁷.

Indica también que como la mayor parte de las cuentas abiertas por el cambio o banco corresponden a clientes, los asientos a realizar en su Manual son muy sencillos, del formato de asientos simples, semejantes al empleado por los mercaderes castellanos, y a tal efecto detalla en cuatro ejemplos los que a su juicio pueden presentarse⁸, que por nuestra parte resumimos en los tres tipos siguientes:

a) Ingreso por parte de un cliente de "dinero de contado"

<i>Caxa</i>	deve por	<i>Fulano</i>
-------------	----------	---------------

b) Libranza de un cliente a favor de otro

<i>Fulano</i> (librado)	deve por	<i>Fulano</i> (librador)
-------------------------	----------	--------------------------

c) Retirada por parte de un cliente de "dinero de contado"

<i>Fulano</i>	deve por	<i>Caxa</i>
---------------	----------	-------------

en las personas que de conformidad cada ciudad ó villa de por sí ó en compañía de otras nombraron por cambio. Y que el oficio de este tal era tener libro de caja de el crédito y débito de las personas que le elegian, y que estos cambios cuando venian á la feria de Medina presentaban en el Ayuntamiento sus fianzas, y ella nombraba Regidores Comisarios que juntasen los principales de la contratacion, para ver si eran bastantes, ó en cuanta mas cantidad convenia que se afianzasen; y con esta aprobacion se comenzaban los pagos, habiendo en ellos seis ú ocho cambios, que cada mañana a cierta hora salian á la rua, y asentaban en los manuales las partidas de débito, sin tener obligacion á contarlas hasta el último dia de los pagos que se cerraban los libros, y esta manera de pago se llamaba de contado; y si el cambio queria pagarla en reales ántes del último dia de los pagos, llevaba cinco al millar por el contado, pero no podia ser compelido á contar ántes de pasar el último dia, y todos los aprovechamientos del cambio se resumian en este, y en dos ducados que llevaba de cada cuenta de los que la armaban en el oficio, y en tener á la mano el dinero que en él ponian las personas que le nombraron como en depósito, de que tácitamente les era permitido aprovecharse para goce de los cinco á el millar por el contado; y asentadas las partidas en la forma dicha, por la mañana luego recogian los manuales en su casa, y pasábanlas á el libro de caja, en la cuenta que con cada uno tenía armada, para volver a salir á la tarde á su hora á asentar de nuevo partidas de pago, yendo mas enterados del crédito que [á] cada uno le quedaba en el libro de el cambio.

⁷ En efecto, como manifiesta Hevia y Bolaños (1619: libro II, cap. 8, nºs 9-11 y 26, pp. 337-8 y 344), los libros de los cambios o bancos públicos hacían plena fe por tener el carácter de prueba plena.

⁸ Una exposición más amplia de la contabilidad bancaria en la Castilla del siglo XVI puede verse en González Ferrando (1991: 720-44).

Que ésta era la fórmula corrientemente empleada por los banqueros de Medina del Campo para asentar las partidas en sus Diarios parece corroborarlo la copia de un asiento relativo a la feria de Octubre de 1542, tomada del Manual del cambio de dicha villa *Enrique Bul* y recogida por Ramón Carande en las *Autoridades* del tomo primero de su obra clásica (Carande Thovar 1965: 529-30), que -con alguna mínima corrección- resulta ser del tenor siguiente:

Viernes a 29 de Diciembre de 1542 años
 Alonso de Baeza deve por Alberto Kuehn y Antonio Martin
 j quento D mill. maravedis que se los da por Hugo Angelo,
 por lo de la artilleria de Alemania 1.500U000

Indirectamente parece también confirmar el empleo de esta clase de asientos la redacción de las partidas del Mayor (1498-1500) del banquero de Corte *Ochoa Pérez de Salinas*, primer libro de cuentas -llevado en partida doble- que se ha conocido de un cambio o banco, cuya reproducción, con un estudio preliminar de Felipe Ruiz Martín, publicara en 1980 Armando Represa, y cuyo contenido ha sido minuciosamente analizado por Fernando Martín Lamouroux (1988)⁹.

Dados los antecedentes expuestos, y como no se sabía de la existencia en ningún Archivo español de al menos un Manual de cambio o banco para contrastarla, parece que hubiera de aceptarse como lógica la conclusión de que los asientos de los Diarios de los banqueros de la época debían de ser básicamente similares a los de los Manuales de los mercaderes castellanos coetáneos, tanto más cuanto que incluso el teólogo valenciano Miguel Salón, al tratar -en un latín salpicado de tecnicismos en castellano- de los "Libros de ferias" llevados por los cambios y de los asientos que en tales libros se transcribían (Salón 1598: cols. 1.662-3)¹⁰, viene también a coincidir en líneas generales con lo que hasta ahora se conocía.

Así, respecto de los "libros de Ferias" señala que están integrados por dos: uno menor, llamado Manual, y otro mayor.

⁹ Del examen de las partidas de este Mayor se desprende por cierto que no todas proceden de su previo registro en el Diario, ya que en el texto de varias de ellas se indica que se hacen "sin manual", lo que supone una aplicación un tanto laxa de la partida doble.

¹⁰ Este autor se ocupa de los "libros de Ferias" en las columnas 1.662 y 1.663 de la *Controversia XII*, desarrollada en la amplia Sección que dedica a la *Disputatio de Cambiis* (cols. 1.475-1.820) en el tomo segundo de sus *Comentarios a la segunda segunda de la Suma Teológica de Santo Tomás*.

Y en cuanto a los asientos, el formato que detalla para registrar las operaciones en el libro Manual es básicamente el siguiente:

Deve Pedro de Valencia mil escudos, que me ha sacado a pagar loan de Valencia en esta feria de Agosto en mí mismo, cambiados consigo mismo

que complementa, según proceda en cada caso, con alguna de las siguientes precisiones: "y remite por cuenta corriente", "y remite por cuenta corriente de loan de Valencia" o "y remite por cuenta corriente de N", cuyo asiento se trasladaría al libro que él denomina simplemente "mayor" -es decir, más grande- en el folio correspondiente a la cuenta de cada una de las dos personas intervinientes en la operación -deudor y acreedor-, en la siguiente forma:

Deve Pedro [de Valencia] su cuenta corriente sobre de loan de Valencia mil escudos, que me ha sacado dicho loan de Valencia a mí mismo

y

Ha de haver loan de Valencia su cuenta corriente mil escudos, [que] me ha remitido de mi mismo, cambiados consigo mismo

Cuál no sería mi asombro, pues, cuando hace algunos años tropecé en la Biblioteca Nacional de Madrid con un fragmento integrado por dos pliegos del libro Manual de un cambio no identificado, en el que no sólo se empleaban asientos simples, sino que en algunos casos también se hacía uso de los asientos complejos o compuestos, y para colmo, por añadidura, no sólo todos eran de factura verdaderamente original sino que incluso algunos de ellos resultaban un tanto heterodoxos¹¹.

El fragmento del Manual

El referido fragmento se había empleado como material para hacer las guardas de la encuadernación realizada en pergamino de un tratado sobre *Garantías, Cauciones y Seguros*¹² -infolio editado en Lyon, escrito en latín y obra de varios autores- pues el encuadernador castellano

¹¹ El hallazgo de este fragmento del Manual de un cambio de Medina del Campo lo anticipé ya en breve noticia -con alguna información no del todo correcta- en un artículo sobre Salvador de Solórzano publicado hace algún tiempo (González Ferrando 1991: 737-40).

¹² Se trata de la obra colectiva en lengua latina denominada *Tractatus Assecurationis et Cautionis* editada en Lyon en 1572, a cuya redacción han contribuido no menos de veinte autores, catalogada en la Biblioteca Nacional con la signatura 3/20.079.

del libro había cosido en sentido inverso al texto de la obra, conservando una solapa o pestaña de unos dos centímetros, sendos pliegos del libro Manual de un cambio de Medina del Campo referidos a negociaciones celebradas en la feria de Octubre de 1564 de dicha villa; pero por desgracia el expresado cambio no resultaba directamente identificable¹³ y a ambos pliegos se les habían reducido los márgenes e incluso uno de ellos tenía una hoja desgarrada e incompleta.

En efecto, por ser inferior el tamaño de las hojas del tratado -340×220 mm.- a la medida de los pliegos del libro Manual utilizados como guardas -que debían de ser de unos 365×260 mm.- al guillotinarlos para igualarlos con aquéllas, se ha eliminado una parte de los márgenes del registro del cambio, lo que si bien en cuanto a los bordes superior e inferior casi no ha llegado a afectar al texto, en lo que respecta al margen lateral exterior ha dado lugar a la pérdida de una parte del mismo: la relativa a los importes de la columna exterior de los asientos en las hojas impares y a la numeración de los folios del Mayor y título de las cuentas en las pares; y por lo que se refiere al margen interior, el texto de dos de las páginas de cada pliego quedaba oculto por la solapa cerrada correspondiente al doblez de cada uno de los pliegos.

Por fortuna, por lo que hace al margen exterior, parte de esta información puede recuperarse indirectamente cuando se trata de los importes de los asientos -columna exterior-, aunque ya no es tan fácil hacerlo cuando afecta al número del folio de las cuentas y/o de su título si éstos no se repiten en hojas más completas. Y en cuanto al margen interior, la información contenida en la parte oculta de las solapas se ha podido rescatar seccionándolas con un bisturí, si bien la costura de los pliegos dificulta en más de un caso la lectura de los datos.

Estas cuatro hojas que integran el fragmento de dicho Manual, y de las que como ya se ha señalado una está desgarrada e incompleta, nos proporcionan las ocho páginas que en reproducción fotográfica se presentan en las páginas pares del Anexo I¹⁴, reproducción que no ha podido

¹³ La mención en uno de los asientos a Simón Ruiz, el conocido mercader-banquero de Medina del Campo, dejaba abierta la puerta, empero, a su identificación indirecta dado que en el "Archivo de Simón Ruiz" del Archivo Histórico Provincial de Valladolid, y entre los libros de cuentas de este mercader, se conservan los de Ferias correspondientes a la feria de Octubre de 1564 de Medina del Campo.

¹⁴ Para la ordenación de las páginas de este Anexo se ha tomado como referencia el número del folio de la "seudocuenta" de *Partimentos*, que en uno de los pliegos es en todos los casos el 44, en tanto que hacia la mitad del otro pasa a ser el 45, sin duda por haberse completado ya el folio 44.

recoger el texto incluido en las solapas, pues por razones técnicas la fotografía ha tenido que limitarse al tamaño del infolio. Pero en las páginas impares de dicho Anexo se elimina este inconveniente puesto que frente a cada una de las reproducciones fotográficas se ha incluido su transcripción, y en ella se ha recogido ya el complemento de información proporcionado por las solapas.

Al propio tiempo, para facilitar su identificación, en la transcripción se han numerado los sesenta y dos asientos que en total contiene el fragmento del Manual, de los cuales hay cuarenta y nueve (1-30; 37-38 y 46-62) que están suficientemente completos y otros tres (31, 32 y 39) son al menos inteligibles; de los restantes diez, sólo figura algún dato suelto en seis de ellos (33-36 y 40-41), y de los otros cuatro (42-45) no se aprecia prácticamente nada más que indicios¹⁵.

Por lo que respecta a la transcripción, como ya ha quedado reiterado, se ha completado el texto fotografiado con la parte reconocible de palabras, cantidades y números de folio del Mayor que ocultaban las dos pestañas o solapas. Para diferenciarlas del texto existente, las letras, cifras, palabras y cantidades suplidas figuran entre corchetes, y en cuanto a las cifras y palabras que no han podido ser identificadas, se han sustituido por uno o más puntos entre los corchetes.

Asimismo se ha respetado tanto la singular denominación atribuida a algunas ciudades como la ortografía del texto del libro Manual, aunque se ha puntuado y acentuado con criterio ortográfico actual, criterio que se ha seguido igualmente en el empleo de mayúsculas y minúsculas; con relación a las cantidades expresadas en "cuenta guarisma" se ha respetado también el uso del "cuento" y del "calderón numeral", y al propio tiempo se han resuelto cuando era preciso las abundantes abreviaturas de todo orden que aparecen en los asientos.

Por otra parte, y con objeto de no recargar más el ya abundante número de Notas al texto con la explicación de los frecuentes tecnicismos que no sólo aparecen en él sino también en el Anexo I, referidos sobre todo a la práctica cambiaria y comercial de la Castilla del siglo XVI, así como de algunos contratos bancarios un tanto particulares propios de aquel tiempo, se agrega al final del trabajo un *Glosario* en el que todos ellos se desarrollan de manera sistemática y con la adecuada

¹⁵ Con objeto de destacarlos de los asientos completos, los trece incompletos -31-36 y 39-45- se han numerado en negrita.

amplitud, señalando en su caso las correspondientes interrelaciones. Dicho *Glosario* se completa, además, con la lista de las *Abreviaturas* que aparecen en el fragmento del Manual.

LOS ASIENTOS

La escritura empleada en la redacción de los asientos del Manual no deja de ser parecida a la en general reposada y legible que utilizaban en sus libros de cuentas los mercaderes castellanos, pero se nota que es de factura más rápida y ligera, lo que la hace en cierto modo asemejarse a la letra procesal, si bien resulta mucho más clara y legible que esta última, por faltarle el típico encadenamiento de palabras.

Como moneda de cuenta se utiliza el maravedí, siempre redondeado a unidades enteras, al igual que en el caso de los mercaderes castellanos.

El método de numeración que se sigue es el denominado en aquel tiempo "cuenta guarisma", y ello tanto para las cantidades incluidas en el cuerpo de los asientos como para las sumas anotadas en el margen derecho del asiento -columna exterior de cantidades-, pero ya sin recurrir en dicha columna exterior, e incluso en alguna ocasión en el propio cuerpo de los asientos, al símbolo del "cuento" -q^o- para denotar los millones, sin ni siquiera sustituirlo por un punto.

Pero con relación a las prácticas usuales seguidas en los Manuales por los mercaderes castellanos, en este fragmento de Manual tanto los asientos simples como los compuestos muestran dos particularidades.

En primer lugar, en vez de emplear en los asientos simples el típico quebrado simbólico para indicar el folio del Mayor que, respectivamente, corresponde a la cuenta de cargo -numerador- y a la de abono -denominador-, dicho número se sitúa aisladamente, frente a la correlativa cuenta cargada o abonada. Como era de suponer, esta misma forma es la que se utiliza para identificar los folios del Mayor de cada una de las diversas cuentas que aparecen en los asientos compuestos o complejos.

Y en segundo lugar, para indicar que se ha llevado a cabo el traslado de las partidas del Manual al Mayor, en vez de colocar un punto detrás de cada uno de los pertinentes números de los folios del Mayor, se recurre al inusual procedimiento descrito por Salvador de Solórzano (1590 [1990]: ff. 51v-52r), ya que vemos en las páginas originales del Anexo I

que se ha trazado una raya ligeramente curvada sobre cada una de las cantidades que figuran en la columna exterior.

Por otra parte, la corrección de errores se hace de forma un tanto dispar en los distintos casos. Así, en el asiento núm. 27 se ha empleado el clásico término de "digo" para anular la mención errónea de *Andrea Ynperial y Hijos* y escribir la correcta de *David Ynperial*; en los asientos núms. 20, 25 y 27 se ha utilizado la expresión "Vuena por" -con la que se designa la cuenta de abono-, para lograr el mismo efecto:

(20) *Domingo nuestro, aparte, D.L. "Vuena por" el libro del nuestro Domingo,*

(25) *Negrolí, de Milán. "Vuena por" Juan Celesia, aparte, H.L.,*

(27) *el nuestro Domingo, D.L. "V^a por" el libro del nuestro Domingo;*

en el asiento núm. 4, primero se ha tachado pura y simplemente la cuenta equivocada de *Anrriq Bul y conp^a* para sobreescribir entre líneas la adecuada de *Cuenta de Tratas fechas en Pontarli feria de Apparición* y luego se ha incluido, también entre líneas, el texto omitido relativo a los "Lercaros"; y en algún que otro asiento aparecen también pequeños tachones y números sobreimpresos, soluciones estas últimas que resultan un tanto sorprendentes por tratarse de un cambio cuyos libros hacían fe plena en juicio.

Pero todavía ha de señalarse con relación al asiento número 32, que parece ser la corrección -mediante un apunte complementario- de otro asiento complejo anterior en el que se omitieron las dos cuentas de abono -crédito- que en éste se incluyen, pero sin que se haga mención en el texto de que se trata del final de una transacción previa cuyo registro había quedado incompleto.

Formato de los asientos

Tal como ha quedado apuntado anteriormente, el formato de los asientos que nos muestra el fragmento de Manual difiere apreciablemente del típico que aparece en los numerosos libros de cuentas que conocemos de los mercaderes castellanos de aquel tiempo e igualmente "declara" Bartolomé Salvador de Solórzano en su tratado (1590 [1990]: ff. 26vº-27rº, en particular), no sólo porque en ciertos casos utiliza asientos compuestos o complejos -una cuenta deudora y varias acreedoras o viceversa-, sino porque la fórmula general que emplea en su

Como ejemplo del primero de estos dos tipos de asiento -simple- pueden verse en las páginas primera y segunda del fragmento del Manual los ya indicados asientos números 1 al 18; y del segundo tipo de ellos -complejo-, en páginas posteriores, los números 19 al 22 y los 31 y 39, respectivamente, para cada una de sus dos variedades¹⁷.

Hay que señalar, empero, que los asientos compuestos redactados en el fragmento de Manual no cubren más que una parte de los que podrían haberse elaborado sobre la base de las transacciones contabilizadas en él, puesto que sólo están referidos bien a las operaciones en que una sola letra de cambio es compartida por varios dadores a cambio, de los que cada uno hubiera aportado una parte alicuanta del importe de la misma para disponer de saldo en plaza extranjera u otra finalidad deseada -asiento núm. 19-, bien a la situación simétrica en la que se repartiera entre varios tomadores a cambio el importe total de una letra -asiento núm. 31-¹⁸.

En efecto, los "caxeros" del cambio no se han dado cuenta de la posibilidad de generalizar el uso de los asientos compuestos a las restantes operaciones susceptibles de ser registradas de tal forma: las series de asientos en los que se ha sustituido el título de la cuenta del apunte inicial por la mención de "el dicho" o "los dichos", pues por ejemplo, como se aprecia en los asientos núms. 4 al 8, con los que se contabiliza la remesa de 10.000 escudos de marco de Pontarlier a Medina del Campo mediante cinco letras de otros tantos libradores, la operación se ha resuelto recurriendo a cinco apuntes -uno por cada trata- en lugar de a un solo asiento complejo; lo mismo ocurre en los asientos núms. 10 al 12, en que se registra la obtención de 4.000 escudos girando tres trataes en sendos asientos simples, entre otros casos¹⁹.

¹⁷ Conviene recalcar que el importe de la cuenta única de cargo o de abono sacado al margen -columna exterior- en esta última clase de asientos sirve a la vez para identificar la cantidad que, por un lado, se ha de cargar en ella en el folio del Mayor y, por otro, abonar en la cuenta de *Partimentos* de dicho Mayor o, recíprocamente, la que se ha de cargar en el folio de *Partimentos* y abonar en el de la correspondiente cuenta única.

¹⁸ Ejemplos de estas operaciones con "letras compartidas" se ven con cierta frecuencia en los libros de cuentas de los mercaderes castellanos, que en tales casos especifican que se trata de "letra" o "cambio de más suma" que la reconocida en libros por ellos, cuyo importe sólo corresponde a su alicuanta del valor total de la letra y no a este último.

¹⁹ De las 20 operaciones de cambio en Pontarlier de escudos de marco por maravedíes que aparecen en el fragmento -en un año como el de 1564 en que hubo gran "largueza" en las ferias de Besanzón-, una (5%) lo ha sido a 416; dos (10%), a 416½, y 17 (85%), a 417 mrs. por ∇.

La "seudocuenta" de Partimentos

La mayor originalidad que presentan los asientos compuestos del fragmento de este libro Manual hay que destacar que radica en que para reflejar la existencia de varias cuentas de cargo o de abono se emplea precisamente -y con todas sus consecuencias- una "seudocuenta": la rúbrica auxiliar de *Partimentos*, con la que se opera como si de una verdadera cuenta se tratase, ya que se abre en el Mayor y se carga o abona por el total de las partidas que resume o representa, dado que éste es el importe que se registra en la columna exterior, no sólo para la cuenta única de cargo o de abono -según los casos- sino también para la citada cuenta de *Partimentos*.

No cabe la menor duda de que funciona como una auténtica cuenta, pues dispone de su correspondiente folio abierto en el Mayor, tal como lo acredita el número del mismo que figura frente a *Partimentos* en cada uno de los asientos en que esta rúbrica interviene, y como su uso es bastante frecuente acumula numerosas partidas deudoras y acreedoras, lo que hace que cambie del folio 44 al 45 a partir del asiento número 47.

Pese a que está muy claro que con tal proceder se rompe -en principio- la igualdad entre cargos y abonos en que se basa la partida doble, y esto nos pudiera hacer dudar de que esta contabilidad estuviera realmente llevada por este procedimiento, dicho equilibrio quedaría sin embargo virtualmente restablecido si al elaborar el balance se prescindiera de dicha "seudocuenta" de *Partimentos* -ignorándola- o, en otro caso, su saldo se sacase aparte de la suma de los restantes saldos.

El premio del dinero de banco

Tal como se puede apreciar en el Anexo I, las letras libradas en maravedíes se dice que vienen "con 5" si proceden de Barcelona (asiento núm. 2) y "con 6" si lo hacen de Sevilla (asientos núms. 19-28 y 46-62), que es la fórmula abreviada de indicar que dichas letras sobre ferias castellanas vienen "con tanto al millar"; esto es, tienen un valor efectivo -presentado en la columna exterior- igual al resultado de agregar a su valor nominal -recogido en el cuerpo del asiento- lo que hoy calificaríamos de "premio del dinero de banco", cuyo resultado sería equivalente a multiplicar dicho valor nominal por 1,005 ó 1,006, respectivamente.

Quiere esto decir que en los correspondientes libros de cuentas de los emisores de las letras, desde el mismo momento en que

son libradas, no se valoran por su nominal sino por el efectivo, por lo que su libranza o emisión no da lugar a beneficio alguno para el librador, en cuyas cuentas a todos los efectos se cifran por el indicado valor efectivo, al igual que ocurre en la cadena siguiente de personas que intervengan a lo largo del proceso de la letra hasta su pago al vencimiento mediante abono -dinero escritural o de banco- en la cuenta del cambio que intermedie en la operación.

Sólo si el pago se realizara en metálico en reales o "dinero de contado" o "fuera de banco", como entonces se decía, éste se haría exclusivamente por el nominal, y el premio "del tanto al millar" que correspondiera en su caso²⁰, quedaría a favor del cambio o banco como compensación a su entrega de "dinero de contado", con lo que de esta forma contribuiría a la remuneración de su actividad²¹.

En las propias letras de cambio se especificaba con toda claridad el premio a aplicar con la mención, a continuación del importe o valor de la letra, de alguna de las expresiones "con más seis al millar", "con seis al millar" o incluso "en banco con seis al millar", en el caso de que el premio vigente fuera del 6%. Cuando no procedía tal premio por pagarse la letra al contado en reales, el texto que se agregaba después del importe podía ser "fuera de banco", "fuera de cambio", "en reales de contado" o "en reales fuera de banco" como más usuales.

²⁰ A este respecto, Cristóbal de Villalón (1546 [1945]: folio 22 recto y vuelto) especifica que por pagar las letras al contado los cambios recibían 5 al millar si venían de Flandes, 6 al millar si procedían de Sevilla y 7 al millar si eran de Valencia o de Lyon.

²¹ Aparte de este "premio" y de los dos ducados -750 mrs.- que llevaban por cada cuenta abierta (*Relación* 1850: 549) por "la pena de llevar la cuenta" en sus libros durante la feria, estos cambios y bancos tenían también como ingreso normal el "5 al millar" establecido en la Ordenanza de cambios por anticipar el pago al contado de los saldos a favor de los mercaderes -"reducir el dinero de banco" según entonces se decía- antes del último día de los pagos, si bien este "tanto al millar" llegó a alcanzar en ocasiones el "6 al millar", el "10 al millar" e incluso -según indica Saravia de la Calle (1544 [1999]: 181)- cifras superiores como "25 y 30 al millar".

Más, dado que los cambios y bancos de feria no eran entidades de depósito, podían dedicar una cierta fracción del dinero recibido de sus clientes a una actividad especulativa en provecho propio como forma de mejorar su rendimiento, aplicando dichos fondos a la negociación de "cambios por letras" y a la concertación de las típicas operaciones castellanas de "contados" y "depósitos", siempre que ponderasen adecuadamente el riesgo de tal política, pues si los deudores por dichas contrataciones resultasen insolventes por falta de patrimonio o de liquidez, podían dejarlos en situación de quiebra, circunstancia que se repitió más de una vez en la segunda mitad del siglo XVI.

Conviene señalar que estas transacciones sólo eran toleradas por los moralistas en cuanto se refiere a la negociación de cambios reales, pues los secos y los ficticios, así como los "contados" y los "depósitos", se consideraban usurarios, y que incluso por Pragmática de 1552 se prohibieron los cambios interiores a precio distinto de la par, todo lo cual no impidió que se continuaran practicando normalmente todas estas operaciones como nos muestran los libros de cuentas de los mercaderes castellanos de la época.

Conocido generalmente por la denominación de "6 al millar", que era el tipo más utilizado -solía fluctuar entre el 5 y el 7‰, aunque en alguna ocasión su valor máximo llegara a superar en mucho esta última cifra-, dicho premio o sobreprecio en Castilla del valor del "dinero de contado" sobre el de banco fue reprobado en mayor o menor grado por todos los moralistas que se ocuparon de cambios y bancos a lo largo del siglo XVI²², muy posiblemente porque no llegaron a entender que su razón de ser radicaba en el hecho de que la moneda metálica era un bien escaso en aquel tiempo y por lo tanto era más apreciada que la escritural.

Las ferias de Pontarlier

Reiteradamente aparece mencionada la plaza de "Pontarli" en el fragmento de Manual, localidad que no es otra que la para nosotros no muy conocida de Pontarlier, e incluso se menciona repetidamente la feria de "Aparición" (Aparición) de la citada población -asientos núms. 4-8, 10-13, 17-18, 29-31 y 37-39-, feria que se iniciaba en el mes de Febrero y era por lo tanto correlativa de la de Octubre de Medina del Campo. Esta feria, que tenía lugar en el Franco Condado -una de las etapas del "camino español" a Flandes-, fue continuación de las más conocidas celebradas en su capital, Besanzón, y herederas a su vez de las de Lyon.

Las ferias de Besanzón fueron consecuencia de que al prohibir Francisco I a finales de 1534 la actividad comercial de los genoveses en Saboya -Lyon y, más adelante, Montluel y Chambéry- éstos solicitaron y obtuvieron en 1535 del emperador Carlos V autorización para celebrar sus ferias en el Franco Condado, por aquel tiempo patrimonio de los Habsburgo.

La primera feria de 1535 -de Reyes o Aparición- se celebró en Lons-le-Saunier, pero las siguientes -de Pascua, de Agosto, de Santos y sucesivas-, ya tuvieron lugar en Besanzón -y de ahí su nombre-, plaza en la que se continuaron por espacio de cerca de treinta y cinco años, aunque también lo hicieran fuera de la capital del Franco Condado, en otras localidades próximas, y especialmente en Pontarlier.

²² Incluso Tomás de Mercado (1571 [1977]: 481) llegó a considerarlo como "el negocio mas oscuro de entender y difícil de averiguar" que había visto en sus días.

Hacia 1571 se reunieron en Poligny y luego en plazas del norte de Italia y de Suiza: 1573, Trento; 1576, Coire; 1577, Rivoli; 1578, Ivrée²³. En 1579 se trasladaron a la República de Génova y de 1580 a 1621 se reunieron en Piacenza y otras varias plazas, hasta consolidarse su celebración en Novi a partir de este último año.

LAS CUENTAS

Para ofrecer una más clara imagen de las cuentas que aparecen en los asientos del fragmento del Manual y del volumen de las operaciones registradas en las cuatro hojas que lo integran, se ha elaborado -sobre la base de los cuarenta y nueve asientos completos- el balance de movimiento y saldos que se presenta en las páginas siguientes, con las cuentas ordenadas alfabéticamente e indicando el respectivo folio de Mayor cuando ha sido posible.

Se ha obviado en el referido balance la dificultad que introduce la peculiar utilización que se hace de la "seudocuenta" de *Particiones* como si fuera una auténtica cuenta, mediante el recurso de separar su movimiento y saldo de la *Suma de Balance* que corresponde a las setenta y dos cuentas que realmente intervienen en los indicados asientos completos.

A las citadas setenta y dos cuentas auténticas del balance pueden agregarse todavía las otras siete plenamente identificables que sólo aparecen en los asientos incompletos, lo que eleva a setenta y nueve el número total de cuentas reconocibles que se deducen del fragmento del Manual.

Ordenadas a su vez alfabéticamente y con indicación del folio de Mayor, se detallan a continuación estas últimas siete cuentas:

²³ Según Henri Lapeyre (1956: 295), las ferias de Besanzón cambiaban continuamente su localización, tras la condena en 1571 del "depósito" en toda la cristiandad por el Papa Pío V, para eludir la crítica de los moralistas ya que de esta forma se respetaba nominalmente la condición de la existencia de la *distantia loci*, requisito esencial del contrato de cambio para los teólogos.

Título de la cuenta	Folio
Benyto Centurión, de Génova	114
Nicolao Gentil, de Mesina, [quenta] aparte A.	138
Batista Lercaro sobre de	99
Nicolao de Negrón, Andrea e Ludovico Centuryoni, de Venecia	68
Bartolomé e Nicolao Palavesinis	139
Tomás Salugo sobre de Andrea Centuryoni	134
Spínola e Centuryoni, de Pontarli	92

El balance de movimiento y saldos

Como se aprecia en el referido balance -que se incluye en las páginas siguientes-, dado el corto número de transacciones registradas sólo figuran tres cuentas con contrapartida: las correspondientes a *Pero, Jusepe, Justiníán e Francisco Coquilla*; a *Nicolao Gentil, de Mesina, cuenta aparte, R.M.*; y a *David Ynperial* -cuyo saldo precisamente es nulo-, de forma que los restantes saldos coinciden exactamente con el movimiento deudor o acreedor.

Al margen de la "seudocuenta" auxiliar de *Partimentos* ya tratada, de la diferencial de *Responsiones*²⁴, de la de *Tratas fechas en Pontarli, feria de Aparición*, que recoge lo que hoy llamaríamos activos financieros, y de las tres de *Libros de Corte*, las restantes setenta y cuatro cuentas identificadas son todas ellas de carácter personal, de las que una misma persona puede incluso llegar a tener hasta tres más o menos diferenciadas, como es el caso de "Franco Lercaro": *Franco Lercaro*; *Franco Lercaro nuestro, cuenta corriente*; y *Franco Lercaro nuestro, cuenta aparte D.J.*; y el de "Simón nuestro": *Simón nuestro, cuenta corriente*; *Simón nuestro, cuenta aparte D*; y *Simón nuestro, cuenta aparte G.S.*

²⁴ El maravedí que nuestro cambio carga en el asiento núm. 9 a Agustín Gentil por cada escudo de marco cambiado -10.000 ∇^{os} en junto- y abona a la cuenta de Responsiones parece tener todo el carácter de un corretaje del 2,4‰ (1/417) por garantizar el buen fin de las letras, tal y como lo define Villalón (1542 [1945]: folio 23 r^o y v^o) -"estar del creer" o, como decían los mercaderes, "estar por las ditas"-, operación que por cierto este autor considera reprochable.

BALANCE

Cuenta		Movimiento		Saldo	
Título	Folio	Debe	Haber	Deudor	Acreedor
Pedro de Angulo	...	190.511	-	190.511	-
Ypólito, Gaetán e Jácome de Bardi	...	174.754	-	174.754	-
Anrriq Bul y comp ^a , cambio	3	4.860.080	-	4.860.080	-
Gabriel Bury y en su ausencia Simón Ruiz	...	767.130	-	767.130	-
Diego de Bustamante, de Sevilla, sobre del nuestro Simón	...	155.050	-	155.050	-
Alonso de Carrión	...	299.255	-	299.255	-
Alonso de Castro	21	381.965	-	381.965	-
Lope de Castro e Francisco Martínez, de Lerma	..	155.531	-	155.531	-
Juan Celesia, [quenta] corriente	...	-	8.310	-	8.310
Juan Celesia, [quenta] aparte H.L.	...	-	35.013	-	35.013
Juan Centuryón	1[...]	4.266.693	-	4.266.693	-
Alonso e Christóval Cerezo	...	380.080	-	380.080	-
Cibo e Spínola, de Cáliz, [quenta] corriente	99	-	1.314.079	-	1.314.079
Pero, Jusepe, Justinián e Francisco Coquella	124	9.524	133.997	-	124.473
Juan Paolo, Guido e Camilo Cusani, de Milán	...	-	9.524	-	9.524
Gonçalo Díez	...	-	155.050	-	155.050
Domingo nuestro	53	-	8.160	-	8.160
Domingo y Simón, [quenta] aparte F.	127	-	27.612	-	27.612
Baltasar Doria, de Granada, [quenta] corriente	...	-	91.607	-	91.607
Baltasar Doria, [quenta] aparte B.D.	...	-	175.206	-	175.206
Juan, Francisco y Antonio de Fornari, de Nápoles	85	-	1.065.207	-	1.065.207
Agustín Gentil	6	436.571	-	436.571	-
Nicolao Gentil, de Mesina, [quenta] aparte R.M.	97	8.160	4.909.184	-	4.901.024
Alexandre Grasso, de Murcia	...	188.754	-	188.754	-
Jácome de Grimaldo	...	-	49.120	-	49.120
Nicolao de Grimaldo y comp ^a	19	300.968	-	300.968	-
Ortuño de Ybacax, de Herrera [de Duero]	28	304.818	-	304.818	-
Suma y sigue		12.879.844	7.982.069	12.862.160	7.964.385

<i>Suma anterior</i>		12.879.844	7.982.069	12.862.160	7.964.385
Andrea Ynperial y Hijos	86	158.306	-	158.306	-
David Ynperial	105	10.027	10.027	-	-
Miguel e David Ynperiales	34	65.480	-	65.480	-
Pedro Ytaliano	91	-	128.891	-	128.891
Franco Lercaro	87	-	1.500.000	-	1.500.000
Franco Lercaro nuestro, [quenta] corrente	87	-	310.990	-	310.990
Franco Lercaro nuestro, [quenta] aparte D.J.	[.]6	-	407.715	-	407.715
Juan Lercaro	22	270.575	-	270.575	-
Simón Lercaro, [quenta] corrente	...	-	2.163.900	-	2.163.900
Juan y Domingo Lercaros, [quenta] aparte R.	7[.]	-	125.091	-	125.091
Juan Stevan y Juan Gerónimo Lercaros, de Pontarli	11	603.159	-	603.159	-
El libro de Corte del nuestro Domingo	53	-	1.506.611	-	1.506.611
El libro de Corte nuevo	140	2.057.847	-	2.057.847	-
El libro de Corte viejo	81	-	1.011.268	-	1.011.268
Andrea, Agustín e Nicolao de Mari	94	-	935.847	-	935.847
Juan Francisco de Mari	...	-	37.182	-	37.182
Julián de Marín	11	2.163.900	-	2.163.900	-
Francisco Martínez, de Lerma	...	73.454	-	73.454	-
Juan de Medina, de Herrera [de Duero]	28	164.029	-	164.029	-
Juan Batista Montenegro y Hijos, de Nápoles	93	-	697.657	-	697.657
Juan Francisco de Negro y comp ^a , de Pontarli	...	351.039	-	351.039	-
Nicolao de Negrón e Andrea Centuryón	98	-	149.336	-	149.336
Félix Palavesini	101	-	351.039	-	351.039
Jácome Panes e Pero Batista Ferrero, de Nápoles	...	-	233.813	-	233.813
Héctor Picamillo, de Nápoles	105	-	1.747.500	-	1.747.500
Responsiones	109	-	10.000	-	10.000
Antonio de Santa Cruz	...	245.143	-	245.143	-
Agustín Sauli	...	-	126.597	-	126.597
Simón nuestro, [quenta] corrente	79	-	159.024	-	159.024
Simón nuestro, [quenta] aparte D.	101	-	157.270	-	157.270
Simón nuestro, [quenta] aparte G.S.	103	-	1.203.199	-	1.203.199
<i>Suma y sigue</i>		19.042.803	20.955.026	19.015.092	20.927.315

<i>Suma anterior</i>		19.042.803	20.955.026	19.015.092	20.927.315
Antonio Spínola, de Génova	91	-	404.764	-	404.764
Benyto Spínola, [quenta] aparte D.J.	13	-	820.762	-	820.762
Francisco Spínola, quenta corrente	...	-	20.721	-	20.721
Francisco Spínola y Hijos, [quenta] corrente	104	-	274.410	-	274.410
Francisco Spínola y Hijos, [quenta] aparte N.N.	104	-	832.000	-	832.000
Lucas Spínola, [quenta] corrente	...	-	20.721	-	20.721
Conde Marcantonio Spínola sobre de Franco Lercaro	...	-	317.272	-	317.272
Stevan Spínola, de Córdoba	...	-	15.854	-	15.854
Stevan Spínola e Juan Bautista de Marín, de Córdoba	...	-	911.294	-	911.294
Stevan Spínola e Juan Batista de Marín, [quenta] aparte L.	...	-	125.190	-	125.190
Francisco de Spinosa	25	1.067.145	-	1.067.145	-
Cuenta de Tratas fechas en Pontarli, feria de Apparición	57	5.837.998	-	5.837.998	-
Los Tutores de nuestro padre, [quenta] aparte B.B.	123	-	1.173.033	-	1.173.033
Miguel Zeno, de Venecia	124	-	76.899	-	76.899
<i>Suma de Balance</i>		25.947.946	25.947.946	25.920.235	25.920.235
<i>Partimentos</i>	44 y 45	528.631	7.559.386	-	7.030.755
<i>Totales</i>		26.476.577	33.507.332	25.920.235	32.950.990

De las rúbricas que reciben el título de "libros de Corte", la que se ha denominado *el Libro de Corte del nuestro Domingo* parece ser la cuenta de enlace de la contabilidad del cambio que nos ocupa con la propia de su colaborador o tal vez "criado" Domingo, del que existen indicios para sospechar que pertenezca a la familia Lercaro. Las otras dos cuentas de *el Libro de Corte viejo* y *el Libro de Corte nuevo* son sin duda las empleadas para enlazar los libros de cuentas de la feria de Medina del Campo -que serían su *Libro de Ferias* y al que corresponde el fragmento hallado- con los libros, "viejo" y "nuevo", de nuestro cambio, llevados en Valladolid, Burgos o incluso en Medina del Campo, para registrar los negocios distintos de las operaciones realizadas en ferias.

Por lo que atañe al volumen de las operaciones recogidas en el fragmento de Manual, a continuación se detallan en orden decreciente las dieciséis cuentas que presentan movimiento superior al millón de maravedíes:

Título de la cuenta	Movimiento	
	Deudor	Acreedor
Tratas fechas en Pontarli, feria de Apparición	5.837.998	
Nicolao Gentil, de Mesina [quenta] aparte R.M.	8.160	4.909.184
Anrricq Bul, cambio	4.860.080	
Juan Centuryón	4.266.693	
Julián de Marín	2.163.900	
Simón Lercaro, [quenta] corriente		2.163.900
El libro de Corte nuevo	2.057.847	
Hétor Picamillo, de Nápoles		1.747.500
El libro de Corte del nuestro Domingo		1.506.611
Franco Lercaro		1.500.000
Cibo e Spínola, de Cáliz, [quenta] corriente		1.314.079
Simón nuestro, [quenta] aparte		1.203.199
Los Tutores de nuestro padre, [quenta] aparte B.B.		1.173.033
Francisco de Spinosa	1.067.145	
Juan, Francisco y Antonio de Fornari, de Nápoles		1.065.207
El libro de Corte viejo		1.011.268

La nómina de personas citadas

Además de todas las personas que tienen cuenta abierta, cuyo título en muchas ocasiones pone de manifiesto que no se trata de una persona aislada sino de varias de ellas asociadas en forma de compañía más o menos declarada, son numerosas las que se mencionan como corresponsales, dadores, garantes, librados, libradores, remitentes, tenedores, tomadores, etc.

Así, pues, para dar una idea completa de todas las que, de una u otra forma, han intervenido en los cincuenta y dos asientos utilizables -cuarenta y nueve completos y tres inteligibles- se presenta en el Anexo II la nómina de personas mencionadas en ellos, enumeradas en todos los casos en forma individualizada, pero aclarando mediante la correspondiente nota cuándo actuaban de manera asociada, por lo que

puede ocurrir que una persona figure más de una vez en la lista en el caso de que haya intervenido no sólo individualmente sino también en forma asociada en las operaciones registradas.

En resumen, aparece citado un pequeño grupo de banqueros castellanos de *Burgos* y *Medina del Campo*: Pedro de Angulo; y Alonso de Castro; *Sevilla*: Gerónimo y Juan de Herver; y Gregorio y Herederos de Alonso y Pedro de Spinosa [Espinosa]; y *Valladolid* y *Medina del Campo*: Anrricq Bul y comp^a [Enrique Bull]²⁵.

También figuran mencionados reiteradamente sus corresponsales genoveses así en *Sevilla*: Domingo, Juan y -en particular- Franco y Simón Lercaro; y Lázaro Usodemar [Usodimare], como en *Pontarlier*: Juan Stevan y Juan Gerónimo Lercaro; Juan Francisco de Negro y comp^a; y Spínola y Centuryoni [Centurione].

Destaca igualmente el número de mercaderes españoles -castellanos sobre todo- con los que resulta relacionado: en *Arévalo*, Gabriel Bury [Bori]²⁶; en Barcelona, Francisco Pujaner [Puiggener]; y Juan Saurí; en *Burgos*, Martín de Arbieto; Alonso y Cristóbal Cerezo; y Antonio de Santa Cruz; en *Herrera de Duero*, Ortuño de Ybacax; y Juan de Medina; en *Medina del Campo*, Lope de Castro y Francisco Martínez de Lerma; y Simón Ruiz; en *Sevilla*, Juan Alonso de Medina²⁷; Catalina Bravo y Diego de Aro [Haro]; Rodrigo de Brizuela; Diego de Bustamante; Alonso de Carrión; Gonzalo Díez; Gonzalo y Gaspar Jorge; Julián de Marín; Francisco de Scobar [Escobar]; Pedro de Tamayo; y Gerónimo de Valladolid²⁸; y en *Valladolid*, Francisco Bravo.

Pero su relación con financieros, negociantes y hombres de negocios italianos es todavía mayor, especialmente con los genoveses y ya en menor grado con los florentinos y venecianos.

De los residentes o estantes en España, se pueden citar: en *Barcelona*, Pedro Ytaliano [Italián]; en *Cádiz*, Cibo y Spínola [Espínola]; en *Córdoba*, Stevan Spínola y Juan Batista de Marín; en Granada, Baltasar

²⁵ Este cambio, que más tarde operó también en Toledo, era de ascendencia inglesa.

²⁶ Cliente de Simón Ruiz, e igualmente de los mercaderes burgaleses García y Miguel de Salamanca.

²⁷ Juan Alonso de Medina era marido de María Jorge de Segura, hija de Gonzalo Jorge.

²⁸ Factor de Simón Ruiz en Sevilla, estaba al frente de la llamada "Compañía de Sevilla", formada por Francisco de la Presa, Simón y Vitores Ruiz.

Doria; en *Murcia*, Alexandre Grasso [Grassi], en *Sevilla*, Ypólito, Gaetán y Jácome de Bardi; Juan Centuryón [Centurione]; Pablo, Justinián, Gerónimo y Stevan de Franquis [Franchi]; Conrado de Grimaldo [Grimaldi] y Galeazo de Negro; Jácome de Grimaldo; Nicolao de Grimaldo y comp^a; Francisco Spínola e Hijos; y Lucas Spínola; en *Valencia*, Agustín Ynperial [Imperial] y comp^a; y en *Valladolid*, Evangelista Canobio; y Carlos y Juan Batista Marteli [Martelli].

Por lo que respecta a los residentes en el extranjero, cabe señalar: en *Pontarlier*, Juan María Bertori y comp^a; Stevan, Muzio y Felipe Bontalenti; Pero, Jusepe, Justinián y Francisco Coquella; Agustín Gentil [Gentile]; Batista, Nicolao y Francisco Ynperial [Imperial]; Juan Batista Lita [Litta]; Miguel Pinelo y Balián Fiesco [Fieschi]; y Benyto, Daniel, Juan Batista y Andrea Spínola; en *Amberes*, Juan Batista Spínola; en *Génova*, Benyto Centuryón [Centurione]; y Antonio Spínola; en *Mesina*, Nicolao Gentil; en *Milán*, Juan Paolo, Guido y Camilo Cusani; en *Nápoles*, Juan, Francisco y Antonio de Fornari; Juan Batista Montenegro; Jácome Panes y Pero Batista Ferrero; y Hétor Picamillo [Piccamiglio]; y en *Venecia*, Nicolao de Negrón, Andrea y Ludovico Centuryoni [Centurione]; y Miguel Zeno.

EL CAMBIO

La coincidencia, por una parte, de que el asiento número 27 de la transcripción hecha en el Anexo I del fragmento del Manual que nos ocupa pusiera de manifiesto que Simón Ruiz, el conocido mercader de Medina del Campo, se hacía cargo "por honor" de una letra que no había sido atendida a su vencimiento por su cliente y amigo Gabriel Bori²⁹, por otra, la de que existan en el Archivo de Simón Ruiz -hoy conservado en el Archivo Histórico Provincial de Valladolid- sus libros de Ferias correspondientes a la feria de Octubre de 1564 de Medina del Campo, así

²⁹ Según se desprende de la información que facilita en su trabajo María Valentina Cotta do Amaral (1965: 54-6), la familia Bori -Justo, Miguel y Gabriel- formaba parte de un grupo de pequeños mercaderes castellanos de la villa de Arévalo -que Amaral denomina "Revalo"-, conversos de origen morisco, que entre 1526 y 1528 obtuvieron autorización para entrar y salir por los "puertos de tierra" y comerciar en Portugal con la venta de las mercancías que traían consigo y la adquisición de otras en la *Casa da India* para su posterior venta en Castilla.

Miguel -aproximadamente hasta 1556- y Gabriel -durante más largo tiempo- fueron clientes de Simón Ruiz; Gabriel lo fue también de García y Miguel de Salamanca, como ya se ha señalado.

Por lo que se refiere a la grafía del apellido Bori, se muestra bastante variable en los diferentes documentos que conocemos, pues unas veces lo transcriben como Pori, Bori, Bory, Boril e incluso Buri o Bury, siendo esta última forma la que emplea nuestro desconocido cambio.

como algunos otros libros de cuentas generales coetáneos, nos permitía abrigar la sospecha de que se pudiera llegar a identificar el cambio al que pertenecía el Manual del que nos ha llegado el fragmento en cuestión.

Por desgracia, ni en el Manual de Ferias nº 32 (1564-1566) que se inicia con la feria de Octubre de 1564 ni en el Mayor de Ferias nº 58 (1563-1566) que recoge -entre otras- las operaciones de dicha feria, y tampoco en el Mayor general nº 56 (1559-1567) que cubre un período algo más amplio, se ha podido localizar el afianzamiento hecho por Simón Ruiz a favor de Gabriel Bori que se deduce del referido asiento 27 del fragmento de Manual, aunque sí aparezcan varias otras operaciones en las que interviene el referido Bori.

Lo que se ha encontrado, empero, es la contabilización con fecha 16 de Octubre de una letra tomada sobre Sevilla para fin de Diciembre sobre Gerónimo de Valladolid, el factor de Simón Ruiz en dicha ciudad, por importe de 751.500 mrs., que bien pudiera haber sido la que sirvió como prenda en la asunción por Simón Ruiz de la deuda de Gabriel Bori, dado que su importe es muy próximo al de 762.555 mrs. de la no atendida en su momento por este último.

Como era de suponer, el pago por honor de la letra sobre Gabriel Bori tampoco queda reflejado en las largas cuentas particulares de los dos cambios burgaleses con los que Simón Ruiz venía operando desde antiguo: Gaspar Sánchez y Pero López y Andrés de Cañas, y tampoco figura en la más breve cuenta de Enrique Bul, que aunque sí residía en Medina del Campo, no tiene nada que ver con el cambio que nos ocupa, lo mismo que los otros dos anteriormente citados.

En la escasa correspondencia mantenida entre Simón Ruiz y Gabriel Bori que se conserva en el Archivo de Simón Ruiz no hay igualmente mención alguna a esta operación.

Por otra parte, parece evidente que Pero López y Andrés de Cañas no tienen el padre común que dan a entender los asientos de la transcripción del fragmento de Manual números 19, 20, 26, 46 y 47, en todos los cuales aparece la cuenta de "los Tutores de 'nuestro' padre, aparte B.B.", que está incluida en el folio 123 del correspondiente Mayor de Ferias del cambio que nos ocupa.

Consiguientemente, de la falta de un asiento correlativo del que aparece en el fragmento de Manual cabría sospechar que una posible causa de que en los libros de cuentas de Simón Ruiz no se haya registrado tal operación fuera la de que el impago de la letra sobre Bori durase tan

corto espacio de tiempo que no encontraran justificado proceder a su contabilización en los libros de dicho mercader-banquero.

Sin embargo, aunque carezca realmente de evidencia razonable para ello, pues me baso únicamente en la alusión al padre común en la cuenta que aparece en los asientos citados, tengo para mí que el desconocido cambio que nos ocupa bien pudiera ser el que actuaba en Medina del Campo en 1564 bajo la razón social de "Juan de Medina y Luis Alonso, cambios"³⁰, integrada por Juan de Medina y su posible cuñado Luis Alonso, que serían hijo y yerno -hijo político-, respectivamente, del padre tutelado.

Como señala Henri Lapeyre (1955: 264-5), los Medina eran una familia de cambios o bancos de Medina del Campo de los que se tiene larga noticia desde 1531, en que ya figuraban como tales Bernabé y Antonio de Medina, que son continuados en 1535 por Antonio y Luis de Medina, los que a su vez fueron sucedidos en 1540 por Juan de Medina, al que en 1563 se une Luis Alonso, posiblemente su cuñado, y pasan a ser reemplazados en 1570 por Luis Alonso de Medina y Alonso Corral (Ruiz Martínez 1970: 39), de los cuales el primero podría ser hijo de Luis Alonso.

CONCLUSIONES

El hallazgo casual de un fragmento del libro Manual -dos pliegos referidos a la feria de Octubre de 1564- de un cambio o banco de Medina del Campo, cuya identidad no se deduce directamente del texto de los asientos, ha puesto de manifiesto la existencia de nuevas y originales fórmulas en la redacción de los asientos de Diario de la partida doble que al parecer se empleaban por cambios y bancos en la Castilla de mediados del siglo XVI, distintas de la hasta ahora conocida por los libros de cuentas conservados de mercaderes castellanos y que a su vez había sido, en líneas generales, la divulgada por Bartolomé Salvador de Solórzano en su tratado de 1590.

La utilizada para los asientos simples en el fragmento de Manual, aunque ligeramente diferente de la que nos era conocida, no se aleja en exceso de dicho formato.

³⁰ Simón Ruiz no solía operar con Juan de Medina y Luis Alonso, cambios, pero incidentalmente en 1565 realizó con ellos el día 12 de Abril una operación de 117.300 mrs..

Pero junto con ella se nos muestra lo que podría ser la primicia de los incipientes tanteos en la búsqueda de un nuevo tipo de asiento: el compuesto o complejo, más eficaz en ciertos casos que los simples, por refundir en uno solo varios de éstos, como es el caso que se presenta en el referido Manual cuando se trata de registrar una "letra compartida" por varias personas -ya sea en calidad de dadores o, por el contrario, de tomadores a cambio-, pues permite reflejar la operación con mayor fidelidad, a la par que se consigue un apreciable ahorro de escritura y, por ende, de papel y de tiempo.

Por desgracia no se ha llegado a dar el paso definitivo en el empleo de este tipo de asientos y han quedado exclusivamente reducidos a la contabilización de las letras compartidas. Sin embargo, en esta búsqueda de soluciones nuevas se ha conculcado en principio la esencia de la partida doble -tal vez sin advertirlo porque no se tuviera conciencia de su existencia-, aunque pese a ello resulte muy sencillo recuperar virtualmente la ortodoxia del método.

En las cuentas al igual que en el texto del cuerpo de los asientos registrados en el fragmento de Manual, figura una amplia nómina de bancos y mercaderes nacionales y de corresponsales genoveses en Sevilla y en la feria de Besanzón -que en 1564 se celebraba en la localidad de Pontarlier según se desprende del texto de los asientos-, así como de hombres de negocios genoveses -y algún que otro florentino o veneciano-, residentes tanto en España como en el extranjero, lo que parece evidenciar que su propietario era un cambio bien relacionado con la actividad financiera de los genoveses en España.

Ha de señalarse incidentalmente que los pertinentes asientos contenidos en este fragmento de Manual aclaran el auténtico significado -mayor aprecio de la moneda metálica que de la escritural- y la manera de recoger en cuentas la fórmula del pago por cambios y bancos en "dinero de banco" de las letras giradas sobre ferias castellanas "con tanto al millar", modalidad contractual tan denostada por los moralistas del siglo XVI, que no llegaron a entender su fundamento.

Por último, en cuanto atañe a la identidad del cambio que actuaba en Medina del Campo y al que está referido el libro Manual del que casualmente hemos podido conocer el fragmento que nos ocupa, pese a darse la feliz coincidencia de que en uno de sus asientos aparece citado Simón Ruiz -el conocido mercader-banquero de Medina del Campo- como afianzador de otro mercader castellano cliente y amigo suyo -Gabriel Bori-, y de que a su vez se conservan los libros de Ferias de los Ruiz

comprendivos de la feria de Octubre de Medina del Campo de 1564, no se ha podido determinar su nombre o razón social.

Sin embargo, personalmente pienso que pudiera tratarse del cambio que actuaba en Medina del Campo bajo la razón social de *Juan de Medina y Luis Alonso, cambios*, integrada por Juan de Medina -descendiente de una antigua familia de banqueros medinenses- y su posible cuñado Luis Alonso.

REFERENCIAS

Archivo de Simón Ruiz

Manual de Ferias nº 31 (18.03.1563-03.12.1564)

Manual de Ferias nº 32 (12.11.1564-12.03.1566)

Mayor de Ferias nº 55 (1559-1567)

Mayor de Ferias nº 58 (1563-1564)

Índice de Ferias nº 80 (1559-1567)

Índice de Ferias nº 84 (1563-1564)

Mayor general nº 56 (1560-1567)

Índice general nº 82 (1560-1573)

BIBLIOGRAFÍA

Actas del Primer Coloquio Internacional de Historia Económica, 21-23 de marzo de 1977 (1978) Alfonso OTAZU (ed.) Madrid: Moneda y Crédito.

Actas del Primer Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades Privadas, 3-4 junio 1982 (1983). Madrid: Archivo Histórico del Banco de España.

Actas del Segundo Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades Privadas, 26-27 de junio 1986 (1986). Madrid: Archivo Histórico del Banco de España.

AGUILERA-BARCHET, Bruno (1989) *Historia de la letra de cambio en España (Seis siglos de práctica trayecticia)*. Madrid: Tecnos [reimpresión de la edición de 1988].

ALBORNOZ, Bartolomé Frías de (1573) *Arte de los Contractos*. Valencia: Pedro de Huete.

- AMARAL, Maria Valentina Cotta do (1965) *Privilégios de mercadores estrangeiros no reinado de D. João III*. Lisboa: Instituto de Alta Cultura.
- ARCHIVO HISTÓRICO PROVINCIAL DE VALLADOLID (2008) *Inventario del Archivo de Simón Ruiz*. Valladolid: Junta de Castilla y León.
- ARGOTE DE MOLINA, Gonçalo (1588) *Nobleza del Andaluzia*. Sevilla: Fernando Díaz.
- BANCO DE ESPAÑA (1987) *Una historia económica*. Madrid: Banco de España.
- BASAS FERNÁNDEZ, Manuel (1964) "Banqueros burgaleses del siglo XVI", *Boletín de la Institución Fernán González*, 163 (2º semestre), pp. 314-332.
- (1968) "Burgos, plaza de cambios en el siglo XVI", *Hispania*, 110, Septiembre-Diciembre, pp. 564-593.
- BENASSI, Umberto (1915) "Per la storia delle Fiere dei Cambi", *Bolletino Storico Piacentino*, X, Enero-Febrero, pp. 5-15 y 62-71.
- BENNASAR, Bartolomé (1970) "Marchands flamands et italiens à Valladolid au XVI^e siècle", *Fremde Kaufleute auf der iberischen Halbinsel*. Köln: Böhlau-Verlag, pp. 48-55.
- (1983) *Valladolid en el Siglo de Oro. Una ciudad de Castilla y su entorno agrario en el siglo XVI*. Valladolid: Fundación Municipal de Cultura.
- BERGIER, Jean-François (1963) *Genève et l'économie européenne de la Renaissance*. Paris: SEVPEN.
- BRAUDEL, Fernand (1976) *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. Madrid: Fondo de Cultura Económica [2ª ed.].
- CABESTANY FORT, Juan-F. (1964) "Nómina de la "Matrícula de Mercaders" de Barcelona (1479-1696)", *Documentos y Estudios*, XIII, Julio, pp. 167-183.
- CANTOS BENÍTEZ, Pedro de (1763) *Escrutinio de Maravedises, y Monedas de Oro antiguas, su valor, reduccion y cambio a las Monedas corrientes. Deducido de Escrituras, Leyes y Pragmaticas antiguas, y modernas de España*. Madrid: Antonio Marín.
- CARANDE THOVAR, Ramón (1965) *Carlos V y sus banqueros. La vida económica en Castilla (1516-1556)*, 3 tomos. Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones, Tomo I [2ª ed.].
- CHACÓN JIMÉNEZ, Francisco (1979) *Murcia en la centuria del quinientos*. Universidad de Murcia: Academia Alfonso X el Sabio.
- COLMEIRO Y PENIDO, Manuel (1965) *Historia de la Economía Política en España*, 2 vols. Madrid: Taurus [reedición de la única edición de 1863, con nota preliminar y bibliografía por Gonzalo Anes].

COROMINAS, Joan en colaboración con José A. Pascual (1980-81) *Diccionario crítico etimológico castellano e hispánico*, 6 vols. Madrid: Editorial Gredos.

COTTA DO AMARAL, Maria Valentina. Véase AMARAL, María Valentina Cotta do
COVARRUBIAS OROZCO, Sebastián de (1977) *Tesoro de la Lengua Castellana o Española*. Madrid: Ediciones Turner [reproducción de la edición de Madrid de 1611].

DA SILVA, José-Gentil. Véase ROMANO, Ruggiero y José-Gentil DA SILVA

DALLE MOLLE, Luciano. Véase MOLLE, Luciano Dalle

DE ROOVER, Raymond. Véase ROOVER, Raymond de

DOMÍNGUEZ VICENTE, Joseph Manuel (1732) *Discursos Juridicos, sobre las aceptaciones, pagas, intereses, y demas requisitos, y qualidades de las letras de cambio. Dividido en tres Libros*. Madrid: Herederos de Juan García Infanzón.

EDLER, Florence (1934) *Glossary of Mediaeval Terms of Business*. Cambridge Mass.: The Mediaeval Academy of America.

EHRENBERG, Richard (1922) *Das Zeitalter der Fugger. Geldkapital und Creditverkehr im 16. Jahrhundert*, 2 vols. Jena: Gustav Fischer.

— (1955) *Le siècle des Fugger*. París: SEVPEN [traducción francesa abreviada].

ESPEJO, Cristóbal y Julián PAZ. Véase PAZ, Julián y Cristóbal ESPEJO.

FANFANI, Amintore (1968) *Storia Economica*. Torino: Unione Tipografico-Editrice Torinese [3^a ed.].

FITA, Fidel (1968) "Historiadores é historias de Medina del Campo", *Boletín de la Real Academia de la Historia*, t. 45, cuaderno 6, Diciembre, pp. 510-530.

— (1905) "Tres historiadores de Medina del Campo. Ilustraciones biográficas y bibliográficas", *Boletín de la Real Academia de la Historia*, t. 46, cuaderno 3, Marzo, pp. 238-258.

FRAGA, Pedro Puy (coord.) (1991) *Estudios en Homenaje al Profesor Carlos G. Otero Díaz*. Universidade de Santiago de Compostela.

Fremde Kaufleute auf der iberischen Halbinsel (1970) Hermann KELLENBENZ (coord.) Köln: Böhlau-Verlag.

FRÍAS DE ALBORNOZ, Bartolomé. Véase ALBORNOZ, Bartolomé Frías de

- GASCON, Richard (1971) *Grand commerce et vie urbaine au XVI^e siècle. Lyon et ses marchands (environs de 1520-environs de 1580)*, 2 vols. Paris et La Haye: Mouton.
- GILI GAYA, Samuel (1960) *Tesoro lexicográfico (1492-1726)*. Madrid: CSIC.
- GIOFFRÉ, Domenico (1960) *Gênes et les foires de change de Lyon à Besançon*. Paris: SEVPEN.
- GONZÁLEZ FERRANDO, José M^a (1983) "Los libros de cuentas de la familia Ruiz, mercaderes-banqueros de Medina del Campo (1551-1606)", *Actas del Primer Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades Privadas*, 3-4 junio 1982, pp. 23-45.
- (1991) "Bartolomé Salvador de Solórzano, adelantado de la 'contabilidad aplicada' en España", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XX, 68, Julio-Septiembre, pp. 713-755.
 - (1993a) *Negociación de Cambios y Asientos. Un opúsculo de autor anónimo sobre asientos, cambios y contabilidad por partida doble, de finales del primer tercio del siglo XVII*, Prólogo de Esteban Hernández Esteve. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
 - (1993b) "Los numerales en los libros de cuentas y documentos españoles de los siglos XII al XVIII", *Técnica Contable*, 45, 531, pp. 233-238.
 - (2010) *Los libros de cuentas (1545-1574) de la familia Salamanca, mercaderes e hidalgos burgaleses del siglo XVI*. Burgos: Diputación Provincial de Burgos.
- GORIS, Jean-Albert (1967) *Étude sur les Colonies Marchandes Méridionales (Portugais, Espagnols, Italiens) à Anvers de 1488 à 1567. Contribution à l'histoire des débuts du capitalisme*. Louvain: Librairie Universitaire [reproducción fotográfica de la edición de 1925].
- HEERS, Jacques (1979) *Société et économie à Gênes (XIV^e-XV^e siècles)*. London: Variorum Reprints.
- HERNÁNDEZ ESTEVE, Esteban (1986) "Aportaciones al estudio de la banca castellana en el siglo XVI", *Actas del Segundo Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades Privadas*, 26-27 de junio 1986, pp. 15-42.
- (1989) "Apuntes para una historia de la Contabilidad Bancaria en España", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XVIII, 58, Enero-Marzo, pp. 21-96.
 - (1991) "La banca en el alba de los tiempos modernos. Modelos bancarios en Castilla y Aragón en la España de los siglos XV y XVI", *Estudios en Homenaje al Profesor Carlos G. Otero Díaz*, pp. 45-115; Universidade de Santiago de Compostela.

HEVIA Y BOLAÑOS, Juan de (1617, 1619, 1619) *Labyrintho de Comercio Terrestre y Naval donde breve y compendiosamente trata de la Mercancia y Contratacion de tierra y mar*. Lima: Francisco del Canto [1^a ed.]; Madrid: Vda. de Alonso Martín [2^a ed.]; Madrid: Luis Sánchez [3^a ed.].

KELLENBENZ, Hermann (1959) "Karl V. und die Messen in Lyon", *Gesammelte aufsätze zur Kulturgeschichte Spaniens*. Münster: Ascendorffsche Verlag, tomo 14, pp. 194-202.

— (1970) "Die fremde Kaufleute auf der iberischen Halbinsel vom 15. Jahrhundert bis zum Ende des 16. Jahrhunderts", *Fremde Kaufleute auf der iberischen Halbinsel*. Köln: Böhlau-Verlag, pp. 265-376.

LAPEYRE, Henri (1953) *Simón Ruiz et les Asientos de Philippe II*. Paris: SEVPEN.

— (1955) *Une Famille de Marchands: les Ruiz. Contribution à l'étude du commerce entre la France et l'Espagne au temps de Philippe II*. Paris: SEVPEN.

— (1956) "La banque, les changes et le crédit au XVI^e siècle", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, III, Octobre-Novembre, pp. 284-297.

— (1961) "Banque et crédit en Italie du XVI^e au XVIII^e siècle", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, VIII, Juillet-Septembre, pp. 211-226.

— (1970) "Les marchands étrangers dans le royaume de Valence aux XV^e et XVI^e siècles", *Fremde Kaufleute auf der iberischen Halbinsel*. Köln: Böhlau-Verlag, pp. 100-117.

— (1981) *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*. Universidad de Valladolid.

— (1982) *La Taula de Cambis (En la vida económica de Valencia a mediados del reinado de Felipe II)*. Valencia: Del Cenia al Segura.

LÓPEZ DE COCA Y CASTAÑER, José Enrique y María Teresa LÓPEZ BELTRÁN (1980) "Mercaderes genoveses en Málaga (1487-1516). Los hermanos Centurión e Ytalián", *Historia. Instituciones. Documentos*, Año 7^o, pp. 95-153.

LÓPEZ OSSORIO, Juan (1614-1616) *Ystoria titulada principio, grandeza y caída de la novle villa de Medina del Campo, fundaçion y nonvre que a tenido hasta el tiempo presente, por Juan Lopez Ossorio, vezino della*, manuscrito. Transcrito en Ildefonso RODRÍGUEZ Y FERNÁNDEZ, *Historia de Medina del Campo*. Madrid: Imprenta de San Francisco de Sales, pp. 5-342.

- LORENZO SANZ, Eufemio (1979) *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, 2 vols. Diputación Provincial de Valladolid: Servicio de Publicaciones.
- (coord.) (1986) *Historia de Medina del Campo y su tierra*, 3 vols. Valladolid: Ayuntamiento de Medina del Campo et al. (vol. II).
- MADDALENA, Aldo (1967) "Affaires et gens d'affaires lombards sur les foires de Bisenzone: L'exemple des Lucini (1579-1619)", *Annales (ESC)*, 22, Septembre-Octobre, pp. 939-990.
- MARTÍN LAMOUROUX, Fernando (1988) "El libro Mayor del banquero de Corte Ochoa Pérez de Salinas (1498-1500)", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XVII, 56, Mayo-Agosto, pp. 297-334.
- MELIS, Federigo (1976) *Mercaderes italianos en España, Siglos XIV-XVI. (Investigaciones sobre su correspondencia y su contabilidad)*. Prólogo de Felipe Ruiz Martín. Universidad de Sevilla.
- MERCADO, Tomás de (1571 [1977]). *Suma de Tratos y Contratos*. Sevilla: Hernando Díaz. Reedición facsimilar a cargo de Nicolás Sánchez Albornoz (2ª ed). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- MOLLE, Luciano Dalle (1954) *Il contratto di Cambio nei Moralisti dal secolo XII alla metà del secolo XVII*. Roma: Edizione di Storia e Letteratura.
- MORALEJA PINILLA, Gerardo (1971) *Historia de Medina del Campo*. Medina del Campo: Manuel Mateo Fernández.
- OTAZU, Alfonso (ed.) (1978) *Dinero y Crédito (Siglos XVI al XIX). Primer Coloquio Internacional de Historia Económica, 21-23 de marzo de 1977*. Madrid: Moneda y Crédito.
- OTTE, Enrique (1978) "Sevilla, plaza bancaria europea en el siglo XVI". Alfonso OTAZU (ed.) *Dinero y Crédito (Siglos XVI al XIX). Primer Coloquio Internacional de Historia Económica, 21-23 de marzo de 1977*. Madrid: Moneda y Crédito, pp. 89-112.
- PAZ, Julián y Cristóbal ESPEJO (1908-1912) *Las antiguas ferias de Medina del Campo*. Valladolid: Imprenta la Nueva Pincia y Tipografía del Colegio de Santiago.
- PHOONSEN, Johannes (1715) *Les Loix et les Coutumes du Change des Principales Places de l'Europe. Livre contenant, non seulement ce qu'on fait ordinairement, mais ce qu'un habile Marchand doit observer, dans les difficultez qui se presentent sur toutes sortes de Lettres de Change: & traduit du Hollandois de Mons. J. Phoonsen, par Jean Pierre Ricard*. Amsterdam: Estienne Roger.
- PIKE, Ruth (1966) *Enterprise and Adventure. The Genoese in Seville and the Opening of the New World*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

- (1978) *Aristócratas y Comerciantes. La sociedad sevillana en el siglo XVI*. Esplugues de Llobregat, Barcelona: Ariel.

PULIDO BUENO, Ildefonso (2004) *La familia genovesa Centurión (mercaderes, diplomáticos y hombres de armas), al servicio de España, 1380-1680*. Huelva: El Autor.

Relacion de la antigüedad y sitio de Medina del campo y sus ferias, y de la contratación de ellas, y del estado que tienen hasta hoy 18 de octubre de 1606 (1850) Colección de Documentos Inéditos para la Historia de España, por Miguel Salvá y Pedro Sainz de Baranda. Madrid: Viuda de Calero, tomo XVII, pp. 541-572.

REPRESA, Armando y Felipe RUIZ MARTÍN (1980) *Libro Mayor del 'Banquero de Corte' de los Reyes Católicos Ochoa Pérez de Samaniego*. Madrid: Banco de Bilbao.

RODRÍGUEZ Y FERNÁNDEZ, Ildefonso (1903-1904) *Historia de la muy Noble, muy Leal y Coronada villa de Medina del Campo, conforme a varios documentos y notas a ella pertinentes*. Madrid: Imprenta de San Francisco de Sales.

RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, Ricardo (1995) *Mercaderes castellanos del Siglo de Oro*. Universidad de Valladolid.

ROMANO, Ruggiero y José Gentil DA SILVA (1962) "Histoire des Changes: les foires de 'Bisenzone' 1600 à 1650", *Annales (ESC)*, 17, Juillet-Août, 4, pp. 715-721.

ROOVER, Raymond De (1946-47) "Le contrat de change depuis la fin du XIII^e siècle jusqu'au début du XVII^e", *Revue Belge de Philologie et d'Histoire*, 25, 1-2, pp. 111-122.

- (1953a) "Anvers comme marché monétaire au XVI^e siècle", *Revue Belge de Philologie et d'Histoire*, 31, 4, pp. 1003-1047.

- (1953b) *L'Évolution de la Lettre de Change, XIV^e-XVIII^e siècles*. Paris: SEVPEN.

RUIZ MARTÍN, Felipe (1965) *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*. Paris: SEVPEN.

- (1970a) "La Banca en España hasta 1782", *El Banco de España, una Historia Económica*. Madrid: Banco de España, pp. 1-196.

- (1970b) "Los hombres de negocios genoveses en España durante el siglo XVI", *Fremde Kaufleute auf der iberischen Halbinsel*. Köln: Böhlau-Verlag, pp. 84-99.

- (1975) "Joan y Pau Saurí: negociantes catalanes que intervienen en las empresas imperiales de Felipe II", *Homenaje al Dr. D. Juan Reglá*

- Campistol*, 2 tomos. Universidad de Valencia: Facultad de Filosofía y Letras, tomo I, pp. 457-477.
- (1990) *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*. Barcelona: Crítica [versión original en lengua española del estudio introductorio a Felipe RUIZ MARTÍN (1965) *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*. Paris: SEVPEN].
- SALÓN, Miguel Bartolomé (1591-1598) *Commentarium in disputationem de Iustitia, quam habet D. Thomas, secunda Sectione secundae Partis suae Summae Theologicae ... Et in omnibus universorum hominum contactibus, & commercijs copiose explicatur*, 2 T. Valentiae: Gabriel Ribes, Tomus Primus; Valentiae: Aluarum Francum, Tomus Secundus.
- SALVADOR DE SOLÓRZANO, Bartolomé de (1590 [1990]) *Libro de Caxa y Manual de cuentas de Mercaderes, y otras personas, con la declaracion dellos*. Madrid: Pedro Madrigal; Madrid: ICAC [reproducción facsimilar con Prólogo de Esteban Hernández Esteve].
- SARAVIA DE LA CALLE, Fernando (1544 [1999]) *Instrucion de Mercaderes*. Medina del Campo: Pedro de Castro [1ª ed.]. Madrid: Joyas Bibliográficas, 1949 [reedición].
- SOLNON, Jean-Jacques (1983) *Quand la Franche-Compté était espagnole*. Paris: Fayard.
- TENENTI, Alberto (1978) "Las rentas de los genoveses en España a comienzos del siglo XVII". Alfonso OTAZU (ed.) *Dinero y Crédito (Siglos XVI al XIX). Primer Coloquio Internacional de Historia Económica, 21-23 de marzo de 1977*. Madrid: Moneda y Crédito, pp. 207-219.
- ULLOA, Modesto (1977) *La Hacienda Real de Castilla en el reinado de Felipe II*. Madrid: Fundación Universitaria Española.
- URQUIJO URQUIJO, María Jesús (1994) *Archivo Histórico Provincial y Universitario de Valladolid: Guía del investigador*. Universidad de Valladolid.
- VÁZQUEZ DE PRADA, Valentín (1960) *Lettres marchandes d'Anvers*, 4 tomos. Paris: SEVPEN, tomo I.
- VIGO GUTIÉRREZ, Abelardo del (1997) *Cambistas, mercaderes y banqueros en el Siglo de Oro Español*. Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos (BAC).
- VILLALÓN, Cristóbal (1546 [1945]) *Provechoso tratado de cambios, y contrataciones de mercaderes, y reprobacion de usura*. Valladolid: Francisco Fernández de Córdova [3ª ed.]. Valladolid: Imprenta Castellana [reproducción facsimilar].

1. GLOSARIO

Alcance. Cantidad de la que alguien resultaba deudor en una rendición de cuentas. Saldo que se ha de pagar. *Resto. Sobrante.*

Alcanzar. Resultar alguien deudor en una rendición de cuentas. *Sobrar.*

Al millar. Fórmula empleada para cuantificar el rendimiento de una inversión en censos, juros y toda clase de activos financieros, mediante la indicación del capital necesario -k-, expresado en miles de maravedíes, para producir una renta anual de 1.000 mrs. -un millar-, lo que abreviadamente se representaba por "k U al millar"; así, 15 U al millar -15.000 al millar- equivaldría a nuestro 6,667% o, expresado fraccionariamente, $6\frac{2}{3}\%$. *Con tanto al millar. Millar.*

Alzado. Persona que ha quebrado maliciosamente. *Ausentado. Falido.*

Alzarse. Quebrar intencionadamente, ocultando o enajenando los bienes, para no pagar a los acreedores. *Ausentarse. Falir.*

Apuntar partidas. Hacer alguna señal, marca o contraseña en el "calderón numeral" de las partidas del libro Mayor o libro de Caxa para indicar que habían sido comprobadas y encontradas conformes. *Referir y Apuntar.*

Apunte. Asiento contable.

Armar una cuenta. Abrir una cuenta de Mayor.

Arraigadura. Acción y efecto de arraigar.

Arraigar. Prestar garantía. Afianzar la responsabilidad a resultas de un juicio.

Asentar. Anotar o registrar una operación o una partida en los libros de cuentas. *Pasar partidas.*

Asiento [contable]. Anotación de una operación o de una partida en un registro o libro de cuentas. *Apunte. Asiento complejo. Asiento simple. Partida. Partido. Pasar partidas.*

Asiento complejo. Apunte contable del Manual en el que figuran varias cuentas deudoras y una acreedora o, recíprocamente, varias acreedoras y una deudora. *Asiento compuesto. Asiento simple. Partimentos.*

Asiento compuesto. *Asiento complejo.*

Asiento simple. Apunte contable del Manual en el que sólo interviene una cuenta de cargo y otra de abono. *Asiento complejo. Asiento compuesto.*

Atrancar ferias. Saltar ferias. Cambiar para una feria más alejada en el tiempo que la primera. *Primera feria. Trascabalgar ferias.*

Ausentado. El que ha incurrido en impagos por falta de liquidez o de patrimonio. Quebrado. *Alzado. Falido.*

Ausentarse. Dejar impagadas deudas por falta de liquidez o de patrimonio. *Quebrar. Alzarse. Falir.*

Banco. Banquero. Cambiador. Cambista. *Cambio.*

Beneficiario del cambio. Persona que, por cuenta del dador a cambio, había de recibir del pagador del cambio el valor de la letra de cambio. *Cobrador del cambio.*

Buena dita. Crédito mercantil. Solvencia. *Dita.*

Buena por. Abono de una partida. *Hacer bueno. Vale por. Vuena por.*

Calderón, Calderón numeral. Signo -U- con que se denotaban abreviadamente los millares. *Millar.*

Cambio, Canbio, Canvio. 1. Cambiador. Cambista. Banquero. *Banco. Canvio.* 2. Trueque o permuta de una moneda por otra. Expresión del valor que por una unidad o número dado de unidades monetarias de una plaza se entrega o recibe en otra, en moneda de esta última; con mayor precisión se denomina también curso, precio o tipo del cambio. *Conto. Cuento.* 3. *Letra de cambio.*

Cambio atrancado. Letra librada sobre feria posterior a la primera. *Atrancar ferias. Primera feria. Trascabalgat ferias.*

Cambio ficticio. Cambio seco en el que se prescindía del envío de la letra inicial para su protesto, creando desde el primer momento la de recambio con el precio del cambio de éste adecuadamente prefijado, como forma de encubrir un préstamo a cinco o seis meses de plazo. *Cambio seco.*

Cambio por letras. *Cambio real.*

Cambio de más suma. *Letra de más suma.*

Cambio mercantil. *Cambio real.*

Cambio nundinal. Cambio real que se hacía entre dos ferias de país distinto o entre una plaza y una feria de otro país, y viceversa. *Cambio real.*

Cambio de plaza a plaza. *Cambio real.*

Cambio real. Trueque o permuta de una moneda presente por otra ausente, con superposición de una operación de crédito a corto plazo a otra de transferencia de fondos entre dos plazas o lugares extranjeros, realizada librando letras de cambio de vencimiento generalmente no superior a los noventa días; se llamaba también cambio por letras, mercantil, de plaza a plaza y trayecticio, así como nundinal cuando intervenía alguna feria. *Recambio.*

Cambio seco. Cambio por letras efectuado sin el propósito de pagarlo a su vencimiento, con objeto de que se protestara la letra inicial para que se librase una letra de recambio sobre la plaza originaria, obteniendo

así, de hecho, un préstamo por un plazo del orden de seis meses. *Cambio ficticio*.

Cambio trayecticio. *Cambio real*.

Caxero. Tenedor de libros. Contable. *Manualero*.

Cédula de cambio. Letra de cambio.

Cerrar los libros. Saldar las cuentas del Mayor para cerrarlas y dar por concluidas las negociaciones de la feria, abriéndolas a continuación con los saldos restantes, en el mismo Mayor o en su caso en otro, para registrar las operaciones de la siguiente feria.

Cobrador del cambio. Persona que, por cuenta del dador a cambio, recibía del pagador del cambio el valor de la letra de cambio. *Beneficiario del cambio*.

Con tanto al millar. Tanto por mil -‰-, que abreviadamente se expresaba por "al Ur" o, más brevemente, "al U", y que en la expresión "con *i* al millar" daba a entender que incluía su valor nominal multiplicado por (1,00*i*). *Al millar. Contado. Fuera de banco. Millar. Precio del contado. Premio del dinero de banco*.

Conferir. Cotejar y comparar la cuenta llevada por un cambio o banco a un tercero con la cuenta recíproca abierta por éste a dicho cambio o banco, para ver si estaban conformes. Conciliar.

Contado. **1.** Al contado. Dinero en metálico; normalmente en reales. *De Contado. Fuera de banco*. **2.** Típica operación castellana de préstamo a corto plazo, consistente en la entrega de una cantidad de dinero en metálico -reales generalmente-, la cual se había de devolver en efectivo, como máximo tres meses más tarde -o en una feria próxima-, en la misma o distinta plaza del Reino de Castilla, pero incrementada en el interés o precio del contado -también denominado simplemente contado-, que se expresaba en tanto por mil y que para un período de tres meses, en condiciones normales de mercado, solía oscilar entre el 5 y el 25 ‰ o al millar -en la notación del siglo XVI, entre el 5 y el 25 al Ur-; es decir, del orden de un 2 a un 10% de interés anual nominal. *Con tanto al millar. Precio del contado*.

Contador. **1.** Mesa de madera, habitualmente cubierta con un paño de color verde, que bancos, cambios y mercaderes empleaban en las ferias u oficinas para contar el dinero. **2.** Especie de armario o escritorio para guardar los libros de cuentas, los justificantes y la correspondencia. **3.** Sala, habitación u oficina en la que se llevaba la "cuenta y razón" de los cambios, bancos y mercaderes.

Contar. Pagar al contado por un cambio o banco el saldo a favor de un cliente. *Reducir dinero de banco*.

Contar consigo [letra]. Contar consigo mismo, hacer una remesa con letras de cambio en su propio nombre. *Valerse sobre*.

Continuar los cambios. Prolongación de los cambios a su vencimiento librando sucesivas letras de cambio cuyo valor se iba incrementando por acumulación del daño producido en cada uno de los subsiguientes recambios. *Correr los cambios*.

Conto. Curso oficial del cambio de una feria. *Cambio. Cuento*.

Contravalor de la letra de cambio. Importe de la letra de cambio expresado en moneda de la plaza de cambio en la que se libra, resultado de aplicar al valor de la letra el tipo de cambio señalado en la misma. *Valor de la letra de cambio*.

Corredor [de cambios]. El que gestionaba la solicitud y libranza de letras de cambio para otras plazas. *Corretaje*.

Correr los cambios. Negociar de manera continuada los cambios, prolongándolos mediante sucesivos recambios, tornándolos y volviéndolos. *Cambios corridos. Continuar los cambios. Prolongar los cambios. Recambio. Traer a cambio*.

Correspondiente. Corresponsal.

Corretaje. Comisión que percibían los corredores de cambios por su actuación.

Creedor. Acreedor.

Criado. Empleado que vivía y comía en casa de su patrono; se aplicaba por igual a los empleados en el negocio que a la servidumbre familiar.

Cuenta castellana. Numeración romana peculiar, cuasi posicional, propia de algunos reinos hispanos y muy extendida entre los siglos XIV al XVII en los documentos contables y financieros castellanos, con empleo generalmente de letras cursivas minúsculas y utilización de dos signos especiales denominados *millar* -U- y *quento* -q^o- para expresar los millares y los millones, respectivamente, y en la que se usaba de manera muy limitada la regla de la sustracción, pues sólo se empleaba para la formación de 9 -ix-, 40 -xl o xL-, y 90 -xc-, pero no para la de 4 -iiij-, o 400 -cccc- ni para la de 900 -dcccc o Dcccc-. Con objeto de facilitar la lectura de los números en que aparecen trabadas varias i, x o c, se colocaba una pequeña ^o volada sobre la letra final de 4 -iiij^o; de 8 -viiij^o; de 80 -lxxx^o o Lxxx^o; de 400 -cccc^o, y de 800 -dccc^o o Dccc^o, de manera que con sólo verla ya se podía reconocer el número de que se trataba, sin tener que recontar los puntos de enlace. Para que 900 no se confundiera con 800, en lugar de una o se ponía una e sobre la última c: dcccc^e o Dcccc^e. La ausencia de cifra, o cero, se representaba con un punto o una raya; y la fracción medio, con el símbolo o con la

letra s -semi-. *Cuenta guarisma. Cuenta llana. Letras castellanas. Millar. Números castellanos. Quento.*

Cuenta guarisma. Numeración arábica resultante de la evolución de la cuenta castellana al ir sustituyendo las letras numerales por cifras o "guarismos", que en el comienzo de su utilización en documentos contables y financieros conservaba todavía los signos de millar y cuento propios de la cuenta castellana, aunque hacía intervenir ya el cero. Poco a poco se fue prescindiendo del cuento, que se sustituyó por un punto, pero el uso del calderón perduró largo tiempo, sobre todo en las cuentas públicas, hasta que se acabó reemplazando también por el punto. *Cuenta castellana. Millar. Quento.*

Cuenta llana. Denominación usual de la cuenta castellana en el Reino de Aragón.

Cuenta y razón. Llevanza de los libros de cuentas. Teneduría de libros. Contabilidad.

Cuento. Millón. *Quento.*

Cuento. Precio oficial del cambio de una feria. *Cambio. Conto.*

Cumplimiento [letra]. Pago de una letra de cambio.

Cumplir: Vencer. Pagar. Liquidar.

Dador a cambio. Persona que facilitaba al tomador a cambio el contravalor de la letra de cambio. *Tomador a cambio.*

Dar a cambio. Facilitar el contravalor de una letra de cambio al tomador a cambio, bien como anticipo de dinero o por compra de la misma para pagar una deuda o disponer de fondos en una plaza extranjera. *Dinero remitido. Sacar a cambio.*

Declarar. Explicar, desvelar lo que está oculto o ignorado.

De contado. Al contado. *Contado. Fuera de banco.*

Del credere. *Estar del creer. Estar por las ditas.*

Depósito. Operación de préstamo a corto plazo practicada en Castilla en forma de cambio local de feria a feria sobre la misma plaza, utilizada corrientemente, por una parte, como instrumento de colocación de fondos por mercaderes, bancos, cambios e incluso particulares y asimismo, por otra, como medio de obtención de fondos por los propios mercaderes.

Deve por, Deven por. 1. Fórmula que se utilizaba normalmente para enlazar en los asientos del Diario o Manual la cuenta de cargo con la de abono, y por lo tanto equivalente al de nuestra vieja partícula "a". 2. En el fragmento del Manual del cambio, fórmula o expresión que se emplea para identificar la cuenta de cargo. *Vale por. Buena por.*

Dinero de banco. Dinero de cuenta. Saldo mantenido en la cuenta de un cambio o banco, compensable en todo momento mediante transacciones bancarias, y que sólo podía hacerse efectivo al vencimiento del plazo de disposición; su recuperación en cualquier otro momento daba lugar a su reducción en el correspondiente precio del contado o, en su caso, del premio del dinero de banco. *Precio del contado. Premio del dinero de banco. Reducir dinero de banco.*

Dinero de contado. Dinero en efectivo -usualmente en reales- o fuera de banco. *Contado.*

Dinero remitido. *Dar a cambio. Sacar a cambio.*

Dinero tomado. *Tomar dinero. Tomar a cambio.*

Distantia loci. Distancia que media entre el lugar en que se da a cambio el dinero y la plaza en que se paga, y cuya existencia era necesaria según los teólogos para que tal cambio fuera lícito. *Cambio real.*

Dita. Prenda o seguro que se da de que se pagará una deuda. Garantía. *Buena dita. Estar por las ditas.*

Escritura, Escrituras. Teneduría de libros. Contabilidad. Libros de cuentas. Registros contables.

Escudo de marco. Moneda de cuenta empleada en las ferias de Besanzón, diseñada con una equivalencia de 99 escudos de marco por 100 escudos de oro genoveses de las cinco estampas (España, Florencia, Génova, Nápoles y Venecia). *Moneda de cuenta.*

Estar del creer. *Del credere. Estar por las ditas. Provisión. Responsión.*

Estar por las ditas. Dar caución del cobro de las deudas derivadas de operaciones realizadas por el propio garante mediante la percepción de una prima de riesgo adecuada. *Del credere. Dita. Estar del creer. Provisión. Responsión.*

Estrechez. Falta de dinero en el mercado de cambios. *Largueza.*

Falido. Fallido. En bancarrota o sin crédito. Incobrable. *Alzado. Ausentado.*

Falir. Quebrar o perder el crédito. *Alzarse. Ausentarse.*

Fenequito. *Finiquito.*

Feria. Amplio mercado extraordinario celebrado en paraje público y fechas determinadas, a cuyo final se abría normalmente un plazo -denominado de "pagamentos"- para liquidar las obligaciones que vencían en dicha feria. *Atrancar ferias. Pagamentos. Primera feria. Trascabargar ferias.*

Finiquito. Remate de una cuenta o certificación de su liquidación. *Quitanza.*

Fuera de banco. Expresión utilizada en las letras de cambio libradas sobre plazas o ferias de Castilla para indicar que su valor podía hacerse

efectivo de contado, en lugar de quedar abonado en la cuenta del banco o cambio correspondiente -como era lo normal-, pero en tal caso previa la deducción del premio del dinero de banco estipulado en la propia letra con la expresión de "con tanto al millar".

Fuera de cambio. *Fuera de banco.*

Guindaleta. Pie derecho del que los cambistas debían tener colgada la balanza para pesar las monedas de oro y plata.

Hacer buena una partida. Abonar en cuenta el importe de una partida.
Hacer bueno.

Hacer bueno. Abonar en cuenta. *Hacer buena una partida. Vale por. Buena por.*

Hombre de negocios. Asentista de dinero. Financiero, negociante en cambios. *Mercader-banquero.*

Hordinario. *Ordinario.*

Largueza. Abundancia de dinero en el mercado de cambios. *Estrechez.*

Lastar. Suplir o prestar lo que otro ha de pagar, con derecho a reintegrarse.

Letra de más suma. Letra de la que, por haber sido sacada o tomada a cambio por varias personas que generalmente compartían su importe en distinta cuantía, se dice que está librada por "más suma" de la cantidad aportada o recibida, respectivamente, por cada una de ellas.
Cambio de más suma.

Letras castellanas. Letras numerales *i*, *v*, *l*, *c*, y *d*, así como los símbolos *q*^o y *U*, propios todos ellos de la cuenta castellana. *Cuenta castellana.*

Libro de Caja. *Libro de Caxa.*

Libro de Caxa. **1.** Libro Mayor. **2.** Por extensión, denominación dada a la partida doble por los mercaderes, bancos y cambios castellanos en los siglos XV y XVI. *Libro de Corte.*

Libro de Corte. **1.** Libros de cuentas -llevados por partida doble- empleados por los cambios o bancos para contabilizar tanto las operaciones propias como las bancarias en que intervenían, distintas de las correspondientes a las de las ferias. *Libro de Ferias.* **2.** Por extensión, nombre dado en Castilla a la partida doble por los mercaderes, bancos y cambios desde mediados del siglo XVI. *Libro de Caxa (2).*

Libro de Ferias. Libros de cuentas -Diario y Mayor llevados en partida doble- de los cambios o bancos castellanos, que se empleaban para registrar las diferentes operaciones bancarias en que intermediaban en las sucesivas ferias. *Libro de Corte.*

Libro nuevo. Mayor abierto para recoger las cuentas nuevas que se fueran abriendo tras haber terminado el anterior o "viejo" una vez utilizados todos sus folios, aunque todavía pudieran quedar en él cuentas sin saldar por disponer de suficiente espacio en blanco en el correspondiente folio. *Libro viejo.*

Libro viejo. Mayor terminado por haberse utilizado todos sus folios, pero que todavía puede contener cuentas abiertas cuyo saldo no se haya traspasado al Mayor "nuevo" -abierto al efecto- por tener aún el folio de la correspondiente cuenta espacio en blanco para asentar más partidas. *Libro nuevo.*

Manual. Libro Diario.

Manualero. Tenedor de libros que llevaba solamente el Manual o Diario. *Caxero.*

Maravedí. Unidad monetaria castellana de cuenta. *Moneda de cuenta.*

Mayor de Caja. *Libro de Caxa. Libro Mayor.*

Mercader. Comerciante en gran escala, exportador e importador.

Mercader-banquero. Mercader que además negociaba en cambios. *Hombre de negocios.*

Millar. Calderón numeral empleado para leer con mayor facilidad las cantidades expresadas en cuenta castellana -o en cuenta guarisma- a cuyo efecto se colocaba antes de la cifra de las centenas, de forma que, sin aumentar en cosa alguna su valor, servía para indicar que las cifras que lo antecedían correspondían a la clase de los millares. En los manuscritos adoptaba la forma de una "u" mayúscula estilizada -U- y en los impresos se solía representar por medio de la inversión del tipo de imprenta "fl" -en el que estaba ligada la f a la l-, que de tal forma imitaba al calderón manuscrito "U". *Al millar. Calderón. Con tanto al millar. Quento.*

Moneda ausente. Dinero del que no se dispone materialmente, pero que se supone se podrá disponer de él al cabo de un cierto tiempo en la misma o distinta plaza.

Moneda de cuenta. Unidad monetaria no representada materialmente que se utilizaba como unidad de cuenta, con independencia de las monedas reales que se emplearan para cobros y pagos. *Escudo de marco. Maravedí.*

Moneda presente. Dinero amonedado del que se dispone en mano.

Números castellanos. *Cuenta castellana.*

Oficio. Ocupación habitual.

Oficio servil. El considerado mecánico o bajo, en oposición a las artes liberales o nobles.

Oficio vil. *Oficio servil.*

Ordinario. Correo dedicado a llevar con cierta periodicidad cartas, órdenes, objetos de reducido volumen y alto valor, etc., de una población a otra.

Pagador del cambio. Persona que se encargaba de pagar al beneficiario o cobrador del cambio, por cuenta del tomador del cambio, el valor de la letra de cambio. *Beneficiario del cambio. Pago por honor.*

Pagamento, Pagamentos. Período de unos veinte días, establecido a la finalización de cada una de las ferias, destinado al proceso de liquidación de los saldos de las operaciones con vencimiento en dichas reuniones.

Pago por honor [letra]. Pago de la letra por un tercero, en defecto del pagador de la misma, para evitar el desprestigio personal de este último.

Partida. Cada cantidad que se anota en una cuenta. *Partido.*

Partido. *Asiento. Partida.*

Partimentos. Pseudocuenta utilizada en el Manual del cambio para representar en cierto modo al viejo término de "Varios" de los asientos complejos. *Asiento complejo. Pertenecen a.*

Pasar partidas. Traspasar a la pertinente cuenta del libro Mayor cada una de las partidas integrantes de los asientos del libro Diario. *Asentar.*

Pena de llevar la cuenta [ferias]. Tiempo y esfuerzo empleado por los bancos o cambios en la llevanza de la cuenta de sus clientes durante las ferias, por el que solían recibir de ellos una compensación que era normal que incluyera una gratificación para "caxeros" y "manualeros".

Pertenecen a. Fórmula que se emplea en el Manual del cambio para detallar las partidas de cargo o de abono que en definitiva resume la pseudocuenta de *Partimentos*.

Plaza de cambio. Población en la que tenían lugar importantes negociaciones de cambios.

Precio del contado. Interés o recargo dependiente de la situación del mercado, que se agregaba al importe del contado concedido, para su cobro conjunto al vencimiento de dicha operación y habida cuenta de la duración de la misma; se expresaba en tanto por mil, y para un plazo de tres meses solía oscilar entre el 5 y el 25% o al millar. *Con tanto al millar. Contado. Premio del dinero de banco.*

Premio del dinero de banco. Prima del dinero de contado -o fuera de banco- sobre el dinero de banco, que se señalaba en las letras de cambio libradas en dinero de banco sobre los lugares de cambio castellanos en un tanto por mil cuyo valor modal era el de seis al

millar, abreviadamente, "6 al Ur". *Contado. Con tanto al millar. Dinero de banco. Dinero de contado. Fuera de banco.*

Primera feria. Próxima feria, pero no la inmediata siguiente a la de la libranza de una letra, sino la que se celebrase después de haber llegado el cambio a su destino. *Atrancar ferias. Feria.*

Prolongar los cambios. *Correr los cambios.*

Provisión. Garantía de cobro de las deudas comerciales por la cual el comisionista o corresponsal vendedor percibía una prima, comisión suplementaria -doble comisión- o "responsión", que solía ser como mínimo del ½ %. *Estar por las ditas.*

Prueba. Justificación, manifestación de la verdad de alguna cosa que se hace patente.

Quento. Millón. Símbolo -q^o- empleado para leer las cantidades expresadas en cuenta castellana -o cuenta guarisma- con mayor facilidad, a cuyo efecto se colocaba antes de la cifra de los millares, de forma que, sin aumentar en cosa alguna su valor, servía para indicar que las cifras que lo antecedían correspondían a la clase de los millones. *Cuento. Millar.*

Quitanza. Finiquito. Recibo o carta de pago que se daba al deudor cuando pagaba.

Reducir dinero de banco. Convertir el dinero de banco en dinero de contado rebajando del importe del primero el precio del contado que correspondiera por la anticipación del vencimiento del saldo, tipo que normalmente era de 5 al millar. *Contar. Precio del contado. Premio del dinero de banco.*

Referir y Apuntar. Referir consistía en cotejar las partidas de los asientos del Manual con las correspondientes pasadas al Mayor para comprobar si estaba bien hecho su traslado, y apuntarlas se decía de cruzar el calderón numeral de la pertinente partida del Mayor con una rayita de abajo para arriba -o un punto en su interior o, en su caso, una combinación de ambas- para que se entendiera que estaban referidas o comprobadas. *Apuntar partidas. Referir partidas.*

Referir partidas. Cotejar o relacionar las partidas de los asientos del Manual con las correlativas del Mayor o libro de Caxa para comprobar su exactitud. *Referir y Apuntar.*

Remesa. Adquisición de una letra de cambio para situar fondos o pagar una deuda en otra plaza. *Dar a cambio.*

Rescontrar. Compensar en cuentas partidas de distinto signo.

Rescuento. Compensación en cuentas de una partida con otra de distinto signo.

Respondiente. Fiador. Garante.

Responsión. 1. Responsabilidad, obligación de compensar o reparar un impago, un daño, etc. 2. Fondos con que responder. 3. Provisión, comisión o corretaje sobre los cambios.

Resto. Saldo de una cuenta. *Alcance*.

Sacar a cambio. *Tomar a cambio*.

Sacar a pagar. *Sacar a cambio*.

Sobrante. Cantidad de la que alguien resultaba acreedor en una rendición de cuentas. Saldo que se ha de cobrar. *Resto. Alcance*.

Sobrar. Resultar alguien acreedor en una rendición de cuentas. *Alcanzar*.

Sobre de [letra]. Con la garantía de la persona designada en la letra de cambio.

Sotaescrita [letra]. Garantía del buen fin de una letra subscripta en ella.

Tanto al millar. *Al millar. Con tanto al millar*.

Tomador del cambio. Persona que recibía del dador a cambio el contravalor de la letra de cambio. *Dador a cambio*.

Tomar a cambio. Recibir el contravalor de una letra de cambio, bien sea como forma de obtener crédito o de cobrar un saldo sobre una plaza extranjera, y librar la letra correspondiente. *Dinero tomado*.

Tomar a depósito. *Depósito*.

Traer a cambio. Negociar prolongadamente los cambios de una a otra feria. *Correr los cambios*.

Tratante. Apelativo genérico con el que se designaba por igual a mercaderes, comerciantes, hombres de negocios, cambios y bancos.

Trascabalgalar ferias. Saltar ferias. *Atrancar ferias*.

Trata. Letra de cambio girada a cargo de un corresponsal deudor.

Vale por. *Vuena por*.

Valerse sobre [letra]. Reembolsarse un saldo librando una letra de cambio sobre otra plaza. *Contar consigo*.

Valor de la letra de cambio. Importe de la letra expresado en moneda de la plaza de cambio en que se ha de pagar -valor nominal-, incluido en su caso el premio del dinero de banco -valor efectivo- si la susodicha plaza fuera castellana. *Contravalor de la letra de cambio*.

Venda. Venta.

Vuena por: 1. Buena por. *Deve por.* 2. En el Manual del cambio, fórmula utilizada para señalar la cuenta o cuentas que se abonan. *Deve por. Hacer buena una partida. Hacer bueno. Vale por.*

2. ABREVIATURAS

Las abreviaturas que figuran en el fragmento de Manual se recogen, debidamente agrupadas, en el siguiente cuadro:

1. Nombres propios: And^a Andrea Bar^{me} Bartolomé Bau^{ta} Bautista B^{ta} Batista Dm^o Domingo Frn^o, Fran^{co} Francisco Grm^o, Ger^{mo} Gerónimo Ju^o Juan L^{co} Ludovico Nic^o Nicolao Tris^o Tristán X^oval Christóval 2. Apellidos: B^{tori} Bertori Cenrⁿⁱ, Centⁿⁱ Centuryoni Cenr^{on}, Cent^{on} Centuryón Fr^{is} Franquis L^o, Ler^o Lercaro Minez Martínez Sp^a, Sp^{la} Spínola Valld Valladolid Ynpal Ynperial Ynples Ynperiales 3. Plazas: M^{na} Mesina N^{les} Nápoles Ponr^{li}, Pont^{li} Pontarli Ven^a Venecia 4. Ferias: App^{on}, Appar^{on} Aparición	5. Numerales: o medio q, q^{os} millón, millones U millar, millares 6. Otros términos: ap^{te} aparte [cuenta] arr^a arraigadura as^o años cb^{os}, canb^{os} cambiados con 5 con 5 al millar con 6 con 6 al millar comp^a compañía corr^{te} corriente [cuenta] devenp^o deven por devep^o deve por dho, dha dicho, dicha dhos, dhas dichos, dichas du^o ducado dus^o ducados ∇, ∇^{os} escudo, escudos fr^a feria hr^{os} herederos mis, mrs, mris maravedís nro nuestro partm^{os} partimentos p^{en}, prt^{en} pertenecen p^o por p^r precio q que q^a quenta rem^{os} recibimos r^{es} restantes resp^{nes} responsiones v^a por buena por
---	---

ANEXOS

ANEXO I

Tempo de Cons. cambio de 8 p. 20 m. Nos libros de m. canso abnueg. del p. de obra por p. de obra de (hobres) delmo p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	8 3 20
Tempo de 34 2 m. con 5. de barcelona pedo y tabano nos p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	1 2 80 8
los Gens de m. de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	8 0 1
los Gens de m. de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	1 0 6 5 0 2
los Gens de m. de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	1 5 0 0 0
los Gens de m. de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	2 0 0 0 0
los Gens de m. de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	8 2 0 0 0
los Gens de m. de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	3 2 9 0 0
los Gens de m. de 1564. y por p. de obra de 1564. y por p. de obra de 1564.	2 0 0

en feria de octubre de 1564 años

[104]	(1) 3 Anrriq [sic] Bul y conp ^a , cambio, deve por 832U maravedís que nos libró Francisco Bravo a buena cuenta del juro que cobra por Juan Batista Spínola, de Enberes [sic], del año passado de 1564 [sic] años. Viena por Francisco Spínola y Hijos, aparte, N.N.	832U-----
[91]	(2) 3 Item por 342 ducados <-1/2-> con 5 [al millar], que de Barcelona Pedro Ytaliano nos remetió en Francisco Pujaner, letra de Juan Saurí. Viena por el dicho Pedro Ytaliano	128U8[91]
97 53	(3) Nicolao Gentil, de Mecina [sic], aparte, R.M., deve por [8U]160 mrs. sacados de Madrid de nosotros. Viena por el libro del nuestro Domingo	8U1[60]
57 85	(4) <----> >Cuenta de Tratas fechas en Pontarli feria de Apparición< deve por Agustín Gentil por ∇ 2554. 9. 1, que sacamos a pagar en Pontarli feria de Aparición a Pablo, Justinián, Gerónimo y Stevan de Franquis >en Juan Stevan y Juan Gerónimo Lercaros<, cambiados con el dicho Agustín Gentil a mrs. 417. Viena por Juan, Francisco y Antonio de Fornari, de Nápoles	1065U2[07]
57 87	(5) Item por el dicho Agustín Gentil por ∇ 3597. 2. 6, que sacamos a pagar en la dicha feria a Miguel y David Ynperiales en Juan Stevan y Juan Gerónimo Lercaros, cambiados con el dicho al dicho precio. Viena por Franco Lercaro	1500U-----
57 91	(6) Item por el dicho Agustín Gentil por ∇ 970. 13. 2, que sacamos a pagar en la dicha feria a Benyto Spínola y conp ^a en los dichos Lercaros, cambiados con el dicho Agustín Gentil a 417. Viena por Antonio Spínola, de Génova	404U7[64]
57 13	(7) Item por el dicho por ∇ 1968. 5. 1, que sacamos a pagar en la dicha feria a los dichos Benyto Spínola y conp ^a en los dichos Lercaros, cambiados con el dicho Agustín Gentil al dicho precio. Viena por Benyto Spínola, aparte, D.J.	820U7[62]
57 93	(8) Item por el dicho ∇ 909. 10. 2, que sacamos a pagar en la dicha feria a Pablo, Justinián, Gerónimo y Stevan de Franquis a los dichos Lercaros, cambiados con el dicho al dicho precio. Viena por Montenegri, de Nápoles	379U2[65]
[6] [109]	(9) Agustín Gentil deve por 10U mrs. que se le cargan por haver contado los 10 [U] escudos a 417. y fueron a 418. Viena por Responsiones	10U-----

[illegible]

[57] [93]	(10) Cuenta de Tratas fechas en Pontarli feria de Aparición deve por ∇ 763. 10. 7, que sacamos a pagar a Pablo, Justinián, Stevan y Gerónimo de Franquis, en Stevan, Muzio e Felipe Bontalenti, cambiados con Juan Batista Lita a 417. Viena por Juan Batista Montenegro y Hijos, de Nápoles	318U392
57 [...]	(11) Item por ∇ 760. 16. 10, que sacamos como arraigadura a Miguel y David Ynperiales, en los dichos Stevan, Muzio e Felipe Bontalenti, cambiados con el dicho al dicho precio. Viena por el Conde Marcantonio Spínola sobre de Franco Lercaro	317U271
[57] [97]	(12) Item por ∇ 2475. 12. 7, que sacamos como arraigadura a Nicolao de Negrón, Andrea e Ludovico Centuryoni en sí m[esmos en] los dichos Stevan, Muzio e Felipe Bontalenti, cambiados con el dicho al dicho precio. Viena por Nicolao Gentil, aparte, R.M.	1032U337
[3] [97]	(13) Anrriq Bul y conp ^a deve por Agustín Ynperial y conp ^a por ∇ 5000, que sacamos a pagar en Pontarli feria de Apparición, a Nicolao de Negrón, Andrea y Ludovico Centuryoni, en Batista, Nicolao e Francisco Ynperiales, cambiados con los dichos Agustín Ynperial y conp ^a a 416. Viena por Nicolao Gentil, aparte, R.M.	2080U----
3 [97]	(14) Item por Carlos e Juan Batista Marteli por ∇ 1000, que sacamos a pagar a los dichos Negrón y Centuryoni, en Felipe y Stevan Sauli, cambiados con Carlos e Juan Batista Marteli a 416 ½. Viena por Nicolao Gentil, aparte, R.M.	416U500
3 [97]	(15) Item por los dichos por ∇ 364. 4, que sacamos como arraigadura a los dichos Negrón y Centuryoni, en Benyto, Daniel, Juan Batista e Andrea Spínola, cambiados con los dichos al dicho precio. Viena por Nicolao Gentil, aparte, R.M.	151U6[89]
3 [97]	(16) Item por Evangelista Canobio por ∇ 1500, que <----> sacamos a pagar como arraigadura a los dichos en Galeazo Parolo, cambiados con Evangelista Canobio a 417. Viena por Nicolao Gentil, de Mesina, aparte, R.M.	625U500
[11] [97]	(17) [J]uan Stevan y Juan Gerónimo Lercaros, de Pontarli, deven por ∇ 1446. 8. 6, que le remetemos en Pontarli feria de Apparición, en Nicolao de Negrón, Andrea e Ludovico Centuryoni en nosotros, cambiados a 417. Viena por Nicolao Gentil, aparte, R.M.	603U159
[3] [105]	(18) Anrriq Bul y conp ^a deve por Juan María Bertori y conp ^a ∇ 1500, que sacamos a pagar en Pontarli feria de Apparrición, a Pablo, Justinián, Gerónimo y Stevan de Franquis, en Benyto Spínola y conp ^a , cambiados con los dichos Juan María Bertori y conp ^a a 417. Viena por Hétor Picamillo, de Nápoles	[625U500]

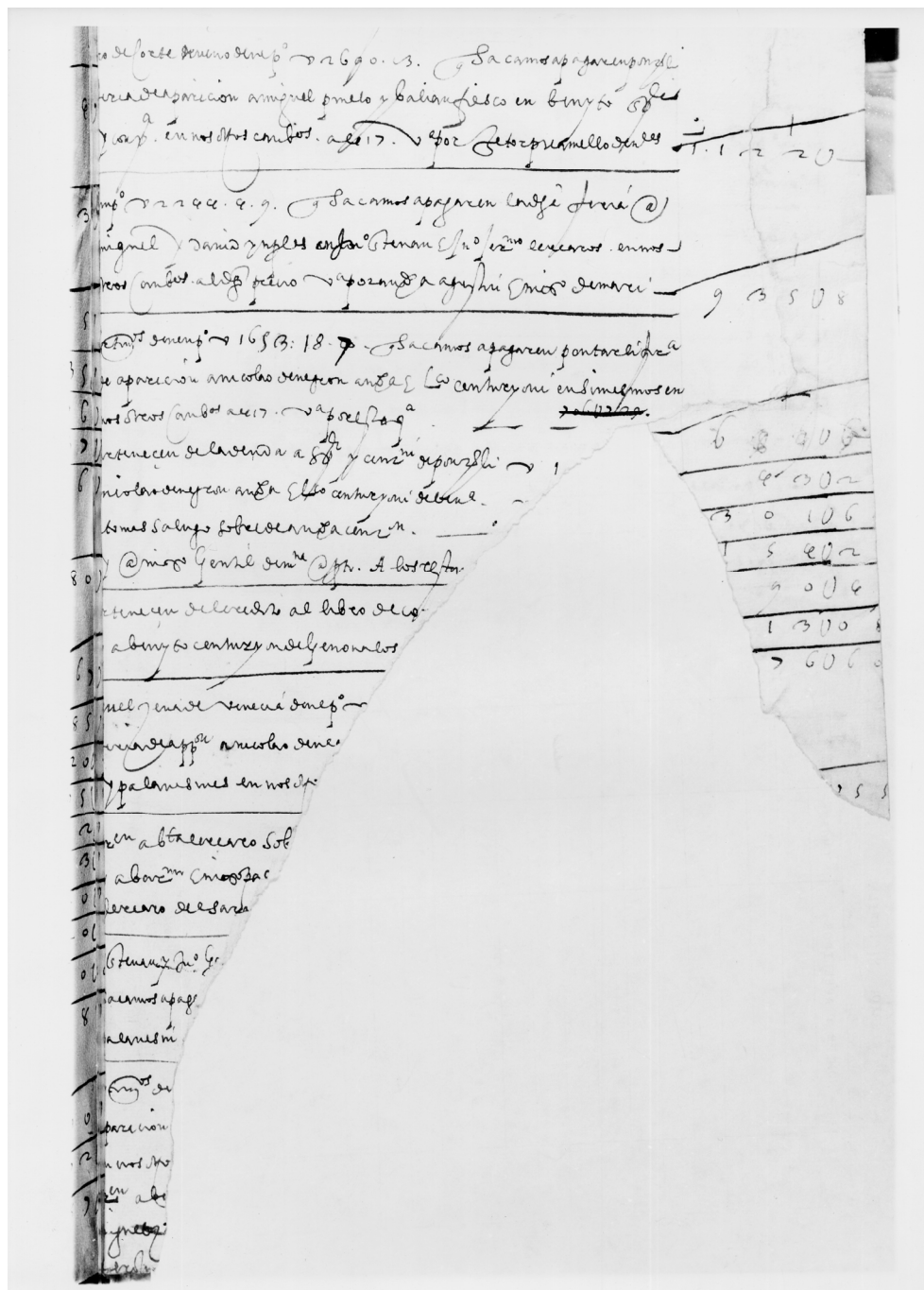
Pecunia, 10 (2010), pp. 133-201

en feria de octubre de 1564 años

(19)		
1[...] 44	Juan Centuryón deve por 3 q ^{os} 030U maravedís con 6, que de Sevilla Simón nuestro remetió letra del dicho en arraigadura. Vuena por Partimentos	3048U1[79]
1[23]	pertenecen a los Tutores de nuestro padre, aparte, B.B.....	381U0[22]
5[3]	[al libro] de Corte del nuestro Domingo	508U0[30]
103	[a Simón] nuestro, aparte, G.S.	762U0[45]
8[1]	[a]l libro de Corte viejo	406U4[24]
9[9]	[a] Cibo y Spínola, de Cáliz [sic], corrente	304U8[18]
87	[a] Franco Lercaro nuestro, corrente	152U4[09]
[.6]	al dicho, aparte, D.J.	152U4[09]
5[3]	al libro de Corte del nuestro Domingo	203U2[12]
10[4]	y a Francisco Spínola y Hijos, cuenta corrente, los restantes	177U8[10]
(20)		
1[...] 44	Item por 1211U248 mrs. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Gerónimo y Juan de Herver. Vuena por Partimentos	1218U51[4]
9[8]	pertenecen a Nicolao de Negrón y Andrea Centuryón	116U09[2]
9[9]	[a] Cibo e Spínola, de Cáliz, corrente	431U82[5]
5[3]	[a] Domingo ntro, aparte, D.L. Vuena por el libro del nuestro. Domingo	304U81[8]
123	[a] los Tutores, aparte, B.B.	203U21[2]
81	y al libro de Corte viejo, los restantes	162U56[7]
(21)		
21 4[4]	Alonso de Castro deve por 379U687 mrs. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Francisco de Scobar. Vuena por Partimentos	381U96[5]
10[3]	pertenecen al dicho Simón, aparte, G.S.	152U78[6]
81	y al libro de Corte viejo, los restantes	229U1[79]
(22)		
25 44 7[.]	[Fr]ancisco de Spinosa deve por 757U500 mrs. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Gregorio y Herederos de Alonso e Pedro de Spinosa. Vuena por Partimentos	762U04[5]
[99]	pertenecen a Juan y Domingo Lercaros, aparte, R.	125U09[1]
10[4]	[a] Cibo e Spínola, de Cáliz	203U2[12]
87	a Francisco Spínola y Hijos, cuenta corrente	30U6[28]
[.6]	a Franco Lercaro, corrente	158U5[81]
[81]	al dicho, aparte, D.J.	152U40[9]
	y al libro de Corte viejo, los restantes	92U1[24]

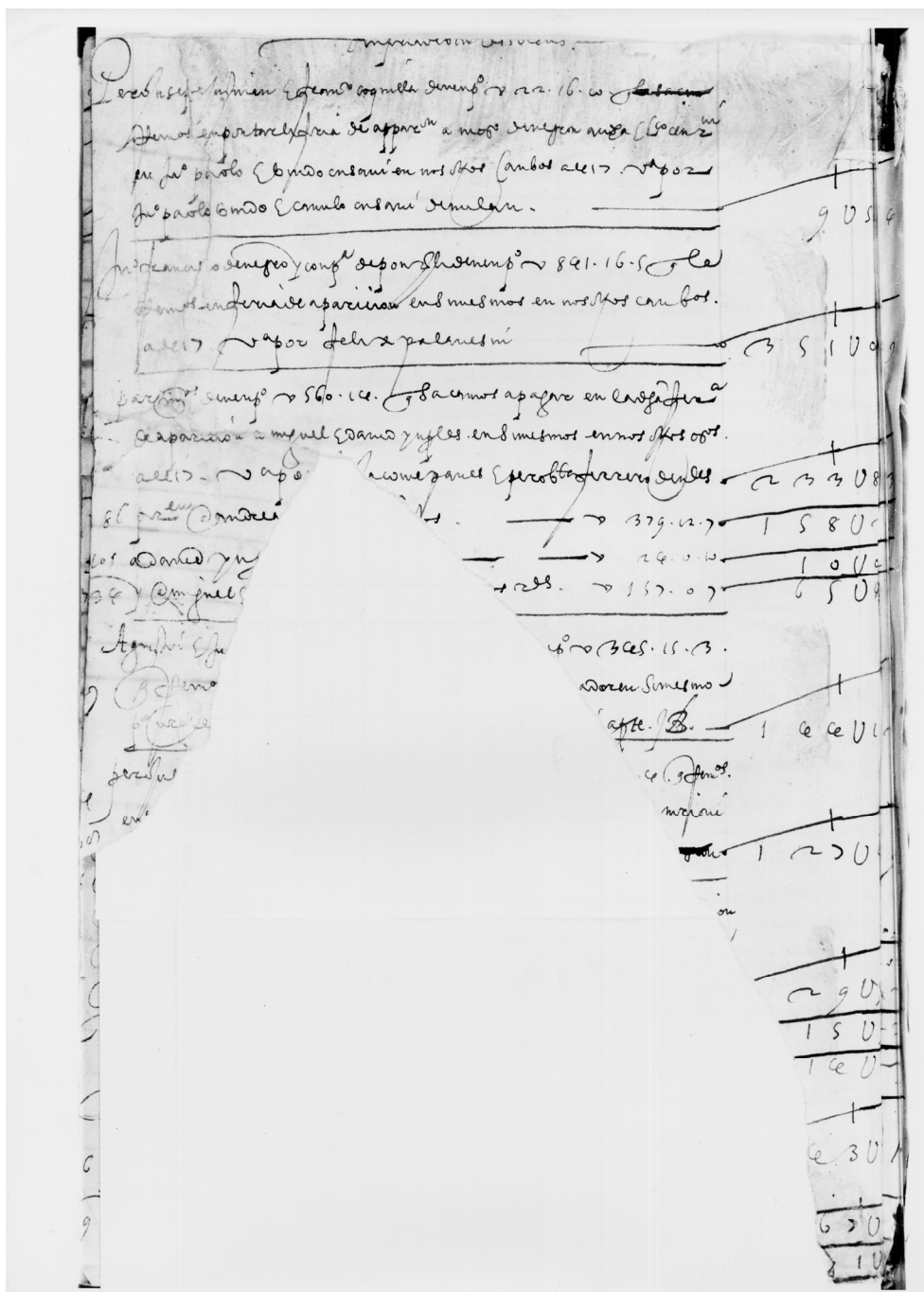
Feria de octubre de 1564			
Juanasco de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
nos Juanico por el de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	1	1	40
Juanasco de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	7	30	
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	1	5	50
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	34	0	80
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	7	6	40
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	3	6	00
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	3	6	00
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	6	0	30
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	3	8	00
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	7	6	00
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	3	8	50
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	1	2	00
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	1	0	50
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	4	2	00
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	5	2	00
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	2	0	50
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	2	0	50
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	9	0	60
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	8	0	60
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	1	9	00
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	1	0	20
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			
letra de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro	8	0	20
de la casa de 113 0 6 mrs con 6. de Sevilla Simon mro			

[25] [103]	(23) Francisco de Spinosa deve por 113U906 mris. con 6, que de Sevilla Simón nuestro nos remetió por letra de Catalina Bravo e Diego de Aro [sic]. Vuena por el dicho Simón, aparte, G.S.	114U589
[...] [...]	(24) Francisco Martínez de Lerma, deve por 73U016 mris. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Juan Alonso de Medina. Vuena por Agustín Sauli	73U454
[...] [44] [...] [124] [...] [...]	(25) Lope de Castro e Francisco Martínez de Lerma, deven por 154U603 mris. con 6, Recebimos del dicho letra del dicho. Vuena por Partimentos pertenecen a Negroli, de Milán. Vuena por Juan Celesia, aparte, H.L..... 34U804 a Miguel Zeno, de Venecia 76U440 a Juan Francisco de Mari 36U960 y a Jácome de Grimaldo los restantes 6U399	155U531 35U013 76U899 37U182 6U437
[...] [123]	(26) Alonso e Christóval Cerezo deve por 377U813 mrs. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Gonçalo e Gaspar Jorge. Vuena por los Tutores, aparte, B.B.	380U080
[...] [44] [53] [81] [53] [...] [...] [...] [...] [...] [105] [...]	(27) Gabriel Bury, y en su ausencia Simón Ruiz, deve por 762U555 maravedís con 6. Recebimos en arraigadura del dicho Simón letra de Gerónimo de Valladolid. Vuena por Partimentos pertenecen al nuestro Domingo, D.L. V ^a por el libro del ntro. Domingo ... 383U143 al libro de Corte viejo 120U252 al libro de Corte del nuestro Domingo 104U482 a Jácome de Grimaldo 42U428 a Agustín Sauli 52U826 a Francisco Spínola, corrente 20U598 a Lucas Spínola, corrente 20U598 a Andrea Ynperial y Hijos, digo, a David Ynperial 9U967 y a Juan Celesia, corrente, los restantes 8U261	767U130 385U442 120U974 105U109 42U683 53U143 20U721 20U721 10U[02]7 8U310
[25] [44] [.]6 [9]9	(28) Francisco de Spinosa deve por 189U375 mrs. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Catalina Bravo e Diego de Aro. Vuena por Partimentos pertenecen a Franco Lercaro, aparte, D.J. 102U283 y a Cibo e Spínola, de Cáliz, corrente, los restantes 87U092	190U5[1]1 102U8[97] 87U6[14]



en feria de octubre de 1564 años

140 105	(29) [El li]bro de Corte nuevo deve por ∇ 2690. 13, que sacamos a pagar en Pontarli feria de Aparición a Miguel Pinelo y Balián Fiesco en Benyto Spínola y comp ^a en nosotros, cambiados a 417. Viena por Hétor Picamillo, de Nápoles	1.122U-----
140 94	(30) Item por ∇ 2244. 4. 9, que sacamos a pagar en la dicha feria a Miguel y David Ynperiales en Juan Stevan e Juan Jerónimo [sic] Lercaros en nosotros, cambiados al dicho precio. Viena por Andrea, Agustín e Nicolao de Mari.....	935U8[47]
[44] 68 92 98 134 138	(31) Partimentos deven por ∇ 1653. 18. 7, que sacamos a pagar en Pontarli feria de Aparición a Nicolao de Negrón, Andrea e Ludovico Centuryoni en sí mesmos en nosotros, cambiados a 417. Viena por esta cuenta<---->..... pertenecen de la venda a Spínola y Centuryoni, de Pontarli ∇ 1[03] [...] a Nicolao de Negrón, Andrea e Ludovico Centuryoni, de Venecia ∇ [723] [...] a Tomás Salugo sobre de Andrea Centuryoni [∇ 369] [...] y a Nicolao Gentil, de Mesina, aparte, A., los restantes [∇ 456] [...]	689U6[88] 43U2[...] 301U6[...] 154U2[...] [1]90U4[...]
140 114	(32) Pertenece[n] del crédito al libro de Co[r]te nuevo.....] y a Benyto Centuryón, de Génova, los [restantes]	13U08[.] 76U60[.]
124 48	(33) Miguel Zeno, de Venecia, deve por ∇ [.....] feria de Aparición a Nicolao de Neg[rón, Andrea e Ludovico Centuryoni] y Palavesines en nosotros [.....]	[...]U55[.]
99 139	(34) Pertenece[n] a Batista Lercaro sob[re de] y a Bartolomé e Nicolao Pal[avesinis] e Lercaro del [sara.....]	
11 101	(35) Juan Stevan y Juan Ge[rónimo Lercaros] sacamos a pag[ar] Palavesini [.....]	
44 12[.] [...] [124] [124]	(36) Partimentos de[ven por] Aparición [.....] en noso[tr]o[s] pertenecen a Be [nyto] a Miguel Z[eno] y a Pero, Ju[sepe, Justinián e Françisco Coquella]	

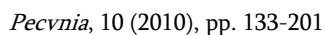


[124]	(37) Pero, Jusepe, Justinián e Francisco Coquella deven por ∇ 22. 16. 10, que les <---> remetemos en Pontarli feria de Aparición a Nicolao de Negrón, Andrea e Ludovico Centuryoni en Juan Paolo e Guido Cusani en nosotros, cambiados a 417. Viena por [...]	9U524
[...] 101	(38) Juan Francisco de Negro y comp ^a , de Pontarli, deven por ∇ 841. 16. 5, que le remetemos en feria de Aparición en sí mesmos en nosotros, cambiados a 417. Viena por Félix Palavesini	351U039
[44] [...] 86 105 34	(39) Partimentos deven por ∇ 560. 14, que sacamos a pagar en la dicha feria de Aparición a Miguel e David Ynperiales en sí mesmos en nosotros, cambiados a 417. Viena por [.....] Jácome Panes e Pero Batista Ferrero, de Nápoles pertenecen a Andrea [Ynperial y Hi]jos ∇ 379.12. 7 a David Ynp[erial] ∇ 24. 0.10 a Miguel e [David Ynperiales lo]s restantes ∇ 157. 0. 7	233U813 158U306 10U027 65U480
[..]7 [...]	(40) Agustín e Ju[.....] por ∇ 345. 15. 3, que remetemo[s]ador en sí mesmos por letra [.....] aparte, J.B.	144U183
[12]4 107	(41) Pero, Ju[sepe, Justinián e Francisco Coquella deven por ∇ 304. 15.] 4, que recebimos en [.....Cen]turyoni [.....]	127U089
	(42) [.....]on [.....] [.....]	29U923 15U923 14U000
	(43) [.....] [.....]	43U931
	(44) [.....] [.....]	67U755
	(45) [.....] [.....]	31U3[.]

Cuenta de la feria de octubre de 1564.		
De la feria de Sanº 1490375 mrs con 6. de la villa de Medina		
De la feria de Sanº 1490375 mrs con 6. de la villa de Medina		19005
De la feria de Sanº 3030 mrs con 6. de la villa de Medina		
De la feria de Sanº 3030 mrs con 6. de la villa de Medina		30008
De la feria de Sanº 3030 mrs con 6. de la villa de Medina		
De la feria de Sanº 3030 mrs con 6. de la villa de Medina		284001528006
De la feria de Sanº 3030 mrs con 6. de la villa de Medina		18009951802
Cuenta de la feria de Sanº 1630051 mrs con 6. de la villa de Medina		
De la feria de Sanº 1630051 mrs con 6. de la villa de Medina		16000
De la feria de Sanº 1630051 mrs con 6. de la villa de Medina		650596509
De la feria de Sanº 1630051 mrs con 6. de la villa de Medina		2700027006
De la feria de Sanº 1630051 mrs con 6. de la villa de Medina		33000633002
De la feria de Sanº 1630051 mrs con 6. de la villa de Medina		36009936002
Cuenta de la feria de Sanº 2680962 mrs con 6. de la villa de Medina		
De la feria de Sanº 2680962 mrs con 6. de la villa de Medina		27005
De la feria de Sanº 2680962 mrs con 6. de la villa de Medina		9600296007
De la feria de Sanº 2680962 mrs con 6. de la villa de Medina		172000317002
Cuenta de la feria de Sanº 1500650 mrs con 6. de la villa de Medina		
De la feria de Sanº 1500650 mrs con 6. de la villa de Medina		15006
De la feria de Sanº 1500650 mrs con 6. de la villa de Medina		156003215002
De la feria de Sanº 1500650 mrs con 6. de la villa de Medina		3000183003
Cuenta de la feria de Sanº 760055 mrs con 6. de la villa de Medina		
De la feria de Sanº 760055 mrs con 6. de la villa de Medina		76002
De la feria de Sanº 760055 mrs con 6. de la villa de Medina		78000
Cuenta de la feria de Sanº 1500990 mrs con 6. de la villa de Medina		
De la feria de Sanº 1500990 mrs con 6. de la villa de Medina		1500990

En feria de octubre de 1564 años

[...] [12]3	(46) Pedro de Angulo deve por 189U375 mris. con 6, que de Sevilla Simón nuestro nos remetió letra de Martín de Arbieto. Viena por los Tutores, aparte, B.B.	190U5[11]
28 45 99 12[3]	(47) Ortuño de Ybacax, de Herrera, deve por 303U mris. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Alonso Martínez de Lerma. Viena por Partimentos pertenecen a Cibo e Spínola, de Cáliz, corrente 284U901 y a los Tutores, aparte, B.B., los restantes 18U099	304U8[18] 286U6[10] 18U2[08]
28 45 104 127 98 124	(48) Juan de Medina, de Herrera, deve por 163U051 mris. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Pedro de Tamayo. Viena por Partimentos pertenecen a Francisco Spínola y Hijos, corrente 65U579 a Domingo y Simón, aparte, F. 27U447 a Nicolao de Negrón e Andrea Centuryón 33U046 y a Pero, Jusepe, Justinián e Francisco Coquilla, los restantes 36U979	164U0[29] 65U9[72] 27U6[12] 33U2[44] 37U2[01]
22 45 124 103	(49) Juan Lercaro deve por 268U962 mrs. con 6. Recebimos del dicho Simón letra de Conrado de Grimaldo e Galeaço de Negro. Viena por Partimentos pertenecen a Pero, Jusepe, Justinián e Francisco Coquilla 96U219 Y al dicho Simón, aparte, G.S., los restantes 172U743	270U5[75] 96U7[96] 173U7[79]
19 45 101 [7]9	(50) Nicolao de Grimaldo y conp ^a deven por 159U650 mris. con 6, que Lázaro Usodemar, de Sevilla, nos remetió por su letra. Viena por Partimentos pertenecen al nuestro Simón, aparte, D. 156U332 y al dicho Simón, quenta corrente, los restantes 3U318	160U6[08] 157U2[70] 3U3[38]
19 79	(51) Item por 76U757 [maravedís] con 6. Recebimos del dicho Lázaro Usodemar por su letra. Viena por Simón nuestro, quenta corrente	77U2[18]
6 79	(52) Agustín Gentil deve por 78U mrs. con 6. Recebimos del dicho Lázaro Usodemar por su letra. Viena por Simón nuestro, quenta corrente	78U4[68]
11 [...]	(53) Julián de Marín deve por 2.150U994 [maravedís] con 6. Recebimos del dicho Lázaro Usodemar por su letra. Viena por Simón Lercaro, quenta corrente	2.163U9[00]



[...] [45] [...] [...]	(54) Alonso de Carrión deve por 297U470 mrs. con 6, que Lázaro Usodemar, de Sevilla, nos remetió letra de Rodrigo de Brizuela. Vuena por Partimentos pertenecen a Stevan Spínola e Juan Bautista de Marín, de Córdoba 123U309 y a Baltasar Doria, de Granada, aparte, B.D., los restantes 174U161	299U255 124U049 175U206
[19] [...]	(55) Nicolao de Grimaldo y comp ^a deven por 62U765 mrs. con 6. Recebimos del dicho Lázaro por su letra. Vuena por Baltasar Doria, de Granada, corrente	63U142
[6] [...]	(56) Agustín Gentil deve por 317U731 mrs. con 6. Recebimos del dicho Lázaro por su letra. Vuena por Stevan Spínola e Juan Batista de Marín, de Córdoba	319U638
[...] [...]	(57) Alexandre Grasso, de Murcia, deve por 187U628 mrs. con 6, que Lázaro Usodemar, de Sevilla, nos sacó a pagar en nosotros mismos en él cambiados. Vuena por Stevan Spínola e Juan Batista de Marín, de Córdoba	188U754
[...] [...]	(58) Antonio de Santa Cruz deve por 103U478 mrs. con 6. Recebimos del dicho Lázaro Usodemar letra de Pedro de Tamayo. Vuena por Stevan Spínola e Juan Batista de Marín	104U099
[6] [...]	(59) Agustín Gentil deve por 28U295 mrs. con 6. Recebimos del dicho Lázaro por su letra. Vuena por Baltasar Doria, de Granada, corrente	28U465
[...] [45] [...] [...]	(60) Antonio de Santa Cruz deve por 140U202 mrs. con 6. Recebimos del dicho Lázaro letra de Pedro de Tamayo. Vuena por Partimentos Pertenece a Stevan Spínola e Juan Batista de Marín, aparte, L. 124U443 y a Stevan Spínola, de Córdoba, los restantes 15U759	141U044 125U190 15U854
[...] [...]	(61) Ypólito, Gaetán e Jácome de Bardi deven por 173U712 mrs. con 6. Recebimos del dicho Lázaro Usodemar por letra de los suyos. Vuena por Stevan Spínola e Juan Batista de Marín, de Córdoba	174U754
[...] [...]	(62) Diego de Bustamante sobre del nuestro Simón, de Sevilla, deve por 154U125 mrs. con 6, que nos sacó a pagar en nosotros mismos, cambiados con Lázaro Usodemar. Vuena por Gonçalo Díez	155U050

ANEXO II

NÓMINA DE PERSONAS

El distinto tipo de letra que se ha empleado en la siguiente nómina de personas tiene por objeto permitir conocer a primera vista si tienen cuenta abierta en la contabilidad del cambio que nos ocupa, así como si su presencia en las distintas operaciones es individual o asociada:

- ***cursivas negritas***, cuando se trata de personas que gozan de cuenta particular en el Mayor;
- *cursivas* solamente, si la persona en cuestión está asociada o relacionada con otra u otras y en tal forma aparece en la rúbrica del Mayor, en cuyo caso mediante Nota se expresa el título completo de la cuenta; y
- redondas simplemente, para aquellas personas citadas que no tengan cuenta abierta en el Mayor, y de la misma forma se detalla en Nota, en su caso, el nombre completo de la firma en cuestión.

<i>Pedro de Angulo</i> <i>Martín de Arbieta</i> <i>Diego de Aro [Haro]</i> ¹ <i>Gaetán de Bardi</i> ² <i>Ypólito de Bardi</i> ² <i>Jácome de Bardi</i> ² <i>Juan María Bertori</i> ³	<i>Felipe Bontalenti</i> ⁴ <i>Muzio Bontalenti</i> ⁴ <i>Stevan Bontalenti</i> ⁴ <i>Catalina Bravo</i> ¹ <i>Francisco Bravo</i> <i>Rodrigo de Brizuela</i> <i>Anrriq Bul [Enrique Bull]</i> ⁵ <i>Gabriel Bury [Bori]</i> ⁶ <i>Diego de Bustamante, de Sevilla</i> ⁷
--	---

¹ *Catalina Bravo e Diego de Aro.*

² *Ypólito, Gaetán e Jácome de Bardi.*

³ *Juan María Bertori y comp^a.*

⁴ *Stevan, Muzio e Felipe Bontalenti.*

⁵ *Anrriq Bul y comp^a, cambio.*

⁶ *Gabriel Bury y en su ausencia Simón Ruiz.*

⁷ *Diego de Bustamante sobre del nuestro Simón.*

Evangelista Canobio Alonso de Carrión Alonso de Castro Lope de Castro ⁸ Juan Celesia Benyto Centuryón, de Génova Juan Centuryón Centuryoni, de Pontarlier ⁹ Andrea Centuryoni, de Venecia ¹⁰ Ludovico Centuryoni, de Venecia ¹⁰ Alonso Cerezo ¹¹ Christóval Cerezo ¹¹ Cibo, de Cádiz ¹² Francisco Coquella ¹³ Jusepe Coquella ¹³ Justinián Coquella ¹³ Pero Coquella ¹³ Camilo Cusani, de Milán ¹⁴ Guido Cusani, de Milán ¹⁴ Juan Paolo Cusani, de Milán ¹⁴ Gonçalo Díez Domingo ¹⁵	Domingo nuestro Baltasar Doria, de Granada Pero Batista Ferrero, de Nápoles ¹⁶ Balián Fiesco ¹⁷ Antonio de Fornari, de Nápoles ¹⁸ Francisco de Fornari, de Nápoles ¹⁸ Juan de Fornari, de Nápoles ¹⁸ Gerónimo de Franquis ¹⁹ Justinián de Franquis ¹⁹ Pablo de Franquis ¹⁹ Stevan de Franquis ¹⁹ Agustín Gentil Nicolao Gentil, de Mesina Alexandre Grasso, de Murcia Conrado de Grimaldo ²⁰ Jácome de Grimaldo Nicolao de Grimaldo ²¹ Gerónimo de Herver ²² Juan de Herver ²²
--	--

⁸ Lope de Castro e Francisco Martínez de Lerma.

⁹ Spínola e Centuryoni.

¹⁰ Nicolao de Negrón, Andrea e Ludovico Centuryoni.

¹¹ Alonso e Christóval Cerezo.

¹² Cibo e Spínola.

¹³ Pero, Jusepe, Justinián e Francisco Coquella.

¹⁴ Juan Paolo, Guido e Camilo Cusani.

¹⁵ Domingo y Simón.

¹⁶ Jácome Panes e Pero Batista Ferrero.

¹⁷ Miguel Pinelo y Balián Fiesco.

¹⁸ Juan, Francisco y Antonio de Fornari.

¹⁹ Pablo, Justinián, Gerónimo y Stevan de Franquis.

²⁰ Conrado de Grimaldo e Galeão de Negro.

²¹ Nicolao de Grimaldo e comp^a.

²² Gerónimo y Juan de Herver.

Ortuño de Ybacax , de Herrera de Duero Agustín Ynperial ²³ Andrea Ynperial ²⁴ Batista Ynperial ²⁵ David Ynperial David Ynperial ²⁶ Francisco Ynperial ²⁵ Miguel Ynperial ²⁶ Nicolao Ynperial ²⁵ Pedro Ytaliano Gaspar Jorge ²⁷ Gonzalo Jorge ²⁷ Batista Lercaro ²⁸ Domingo Lercaro ²⁹ Franco Lercaro Franco Lercaro nuestro Juan Lercaro Juan Lercaro ²⁹ Juan Gerónimo Lercaro, de Pontarlier ³⁰ Juan Stevan Lercaro, de Pontarlier ³⁰	Simón Lercaro Juan Batista Lita Agustín de Mari ³¹ Andrea de Mari ³¹ Juan Francisco de Mari Nicolao de Mari ³¹ Juan Bautista de Marín, de Córdoba ³² Julián de Marín Carlos Marteli ³³ Juan Batista Marteli ³³ Alonso Martínez de Lerma Francisco Martínez de Lerma Francisco Martínez de Lerma ³⁴ Juan de Medina , de Herrera de Duero Juan Alonso de Medina Juan Batista Montenegro, de Nápoles ³⁵ Galeaço de Negro ³⁶ Juan Francisco de Negro, de Pontarlier ³⁷ Nicolao de Negrón ³⁸ Nicolao de Negrón, de Venecia ³⁹
---	--

²³ Agustín Ynperial y comp^a.²⁴ Andrea Ynperial e Hijos.²⁵ Batista, Nicolao e Francisco Ynperiales.²⁶ Miguel e David Ynperiales.²⁷ Gonzalo e Gaspar Jorge.²⁸ Batista Lercaro sobre de ...²⁹ Juan y Domingo Lercaros³⁰ Juan Stevan y Juan Gerónimo Lercaros.³¹ Andrea, Agustín e Nicolao de Mari.³² Stevan Spinola e Juan Batista de Marín.³³ Carlos e Juan Batista Marteli.³⁴ Lope de Castro e Francisco Martínez de Lerma.³⁵ Juan Batista Montenegro y Hijos.³⁶ Conrado de Grimaldo e Galeaço de Negro.³⁷ Juan Francisco de Negro y comp^a.³⁸ Nicolao de Negrón y Andrea Centuryón.³⁹ Nicolao de Negrón, Andrea e Ludovico Centuryoni.

<i>Bartolomé Palavesini</i> ⁴⁰ Félix Palavesini <i>Nicolao Palavesini</i> ⁴⁰ <i>Jácome Panes</i> , de Nápoles ⁴¹ Galeazo Parolo Hétor Picamillo , de Nápoles Miguel Pinelo ⁴² Francisco Pujaner <i>Tomás Salugo</i> ⁴³ Antonio de Santa Cruz Agustín Sauli Felipe Sauli ⁴⁴ Stevan Sauli ⁴⁴ Juan Saurí Francisco de Scobar <i>Simón</i> ⁴⁵ Simón nuestro <i>Spínola</i> , de Cádiz ⁴⁶ <i>Spínola</i> , de Pontarlier ⁴⁷ Andrea Spínola ⁴⁸ Antonio Spínola , de Génova	Benito Spínola ⁴⁸ Benyto Spínola Daniel Spínola ⁴⁸ Francisco Spínola <i>Francisco Spínola</i> ⁴⁹ Juan Batista Spínola ⁴⁸ Juan Batista Spínola, de Amberes Lucas Spínola <i>Conde Marcantonio Spínola</i> ⁵⁰ Stevan Spínola , de Córdoba <i>Stevan Spínola</i> , de Córdoba ⁵¹ Herederos de Alonso de Spinosa ⁵² Francisco de Spinosa Gregorio de Spinosa ⁵² Herederos de Pedro de Spinosa ⁵² Pedro de Tamayo Lázaro Usodemar, de Sevilla Gerónimo de Valladolid, de Sevilla Miguel Zeno , de Venecia
---	---

⁴⁰ *Bartolomé e Nicolao Palavesinis.*

⁴¹ *Jácome Panes e Pero Batista Ferrero.*

⁴² Miguel Pinelo y Balián Fiesco.

⁴³ *Tomás Salugo sobre de Andrea Centuryón.*

⁴⁴ Felipe y Stevan Sauli.

⁴⁵ *Domingo y Simón.*

⁴⁶ *Cibo e Spínola.*

⁴⁷ *Spínola e Centuryoni.*

⁴⁸ Benito, Daniel, Juan Batista e Andrea Spínola.

⁴⁹ *Francisco Spínola y Hijos.*

⁵⁰ *Conde Marcantonio Spínola sobre de Franco Lercaro.*

⁵¹ *Stevan Spínola e Juan Batista de Marín.*

⁵² Gregorio y Herederos de Alonso y Pedro de Spinosa.

Valoración de bienes rústicos de utilidad pública: La expropiación forzosa por las obras del AVE en la provincia de León

M^a del Pilar Gutiérrez Flórez

mpgutf@unileon.es

Universidad de León

E.S. y Técnica de Ingeniería Agraria

Avda. de Portugal, 41

24071 León (España)

Recibido: Enero 2010
Aceptado: Marzo 2010

Con motivo de la expropiación forzosa de fincas en la provincia de León debido a las obras del Tren de Alta Velocidad, AVE, los propietarios de ochenta y dos fincas de los Ayuntamientos de Villanueva de las Manzanas, Santas Martas y Vega de Infanzones, solicitaron un estudio de valoración alternativo de las mismas para presentarlo, en forma de alegaciones individuales, al Jurado Provincial de Expropiación Forzosa de León, tal y como es su derecho, según la Ley de Expropiación Forzosa, LEF, por su desacuerdo con la oferta de la Entidad Expropiante.

En este artículo se presenta el método, se justifican los criterios de valoración, se presentan y analizan los resultados obtenidos y se elaboran las conclusiones a partir de los

On the occasion of the necessary expropriation of lands in the province of León due to the works of the High-speed train, AVE (HIGH SPEED TRAIN), the owners of eighty two plots of Villanueva de las Manzanas, Santas Martas and Vega de Infanzones, requested an choice study of valuation of the same ones it to present, in the individual allegations, to the Provincial Juror of Necessary Expropriation of León, as it is your choice, according to the Spanish Law of Necessary Expropriation, LEF, for your disagreement with the offer of the Entity Expropriator.

In this article on presents the method, the criteria of valuation justify themselves, appear and analyze the obtained results and the conclusions are elaborated from the individual

informes individuales, tras el reconocimiento de los terrenos afectados y su entorno, en base a datos obtenidos bien sea de la propia entidad expropiante bien de la normativa autonómica en vigor en el momento de la expropiación, o bien de la Ley del Suelo 8/2007 en lo referente a la toma de decisiones para el planteamiento de las hipótesis de partida del estudio.

Por último, se justifican la tasa del tipo de interés utilizado para la Capitalización de las rentas, en base a normativa vigente o estudios oficiales, y el coeficiente multiplicador del valor de las mismas, según los modelos territoriales de situación respecto a un núcleo urbano, ambos parámetros necesarios para determinar el valor de las parcelas.

Palabras clave: Capitalización de rentas, Expropiación Forzosa, Fincas Rústicas, Interés de créditos hipotecarios, Interés de la Deuda Pública, Ley del Suelo, Ordenación Territorial.

reports, After the recognition of the affected areas and her environment, on the basis of information obtained well be of the own entity expropriator well of the autonomous county regulation in effect in the moment of the expropriation, or of the Spanish Law of the Soil of 8/2007 in what concerns the capture of decisions for the approach of the hypotheses of the his work.

Finally, they justify the rate of the interest rate used for the Capitalization of the agrarian revenues, on the basis of in force regulation or official studies, and the coefficient multiplier of the value of the same ones, according to the territorial models of lands situation with regard to an urban core, both necessary parameters to determine the value of the plots.

Key words: Capitalization of lands revenues, Spanish Law Necessary Expropriation, Rustic lands, Interest of mortgage loans, Interest of the National debt, Spanish Law of the Soil, Territorial Arrangement.

1. PLANTEAMIENTO DE LA SITUACIÓN GENERADA POR LA EXPROPIACIÓN FORZOSA

Con motivo del anuncio en el Boletín Oficial del Estado de fechas 8 de abril de 2009, subtramo N-601-León, y 24 de abril de 2009, subtramo Palanquinos-Onzonilla, de la expropiación forzosa de fincas en la provincia de León debido a las obras del Tren de Alta Velocidad, AVE, los propietarios de ochenta y dos fincas de los Ayuntamientos de Villanueva de las Manzanas, Santas Martas y Vega de Infanzones, solicitaron un estudio de valoración alternativo de las mismas, a quien suscribe este trabajo, para presentarlo, en forma de alegaciones individuales, al Jurado Provincial de Expropiación Forzosa de León, tal y como es su derecho, según la Ley de Expropiación Forzosa, LEF, y su Reglamento, parcialmente modificada por la Ley del Suelo 8/2007, con el fin de expresar su desacuerdo respecto a la oferta de la Entidad Expropiante.

Dichas obras están incluidas en la normativa de la Ley 39/2003 de 17 de noviembre del Sector Ferroviario, Capítulo II, sobre planificación, proyecto y construcción de Infraestructuras integrantes de la red ferroviaria de interés general, siendo aplicable a las mismas su

artículo 153. Así, las obras se encuentran amparadas por lo establecido en los artículos 228,233 y 236.2 del Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres de 28 de septiembre de 1990 y resulta de aplicación el artículo 52 de la Ley Expropiación Forzosa de 16 de diciembre de 1954 y demás concordantes de su Reglamento de 26 de abril de 1957.

Las discrepancias entre propietarios y entidad expropiante son las siguientes:

- Los precios ofrecidos por la entidad son excesivamente bajos:
Del orden de 1,50 €/m² para las fincas de regadío, 0,70 €/m² para las fincas de secano o que no se riegan, como en el caso de los aprovechamientos de árboles de ribera, y de 0,40 €/m² para los pastos.
- No se han tenido en cuenta el valor de las infraestructuras de regadío o los pozos y, en aquellos casos en que la expropiación es parcial, no se contempla su restauración/indemnización para garantizar el regadío.
- No se han tenido en cuenta las subvenciones que reciben los propietarios de la PAC (con fondos procedentes de la Política Agraria Comunitaria) bien por superficie de cultivo bien por cosecha o bien por agricultura ecológica.
- No se han tenido en cuenta los perjuicios generados por la expropiación parcial si bien se considera un demérito del 10% cuando la parte no expropiada de la finca queda subdividida en dos parcelas o más. No se ha tenido en cuenta, por lo tanto, si la explotación de la parte no expropiada resulta antieconómica.

2. SITUACIÓN, CARACTERÍSTICAS Y APROVECHAMIENTOS DE LAS FINCAS

En cuanto a los usos del suelo, las fincas a valorar se encuentran definidas como de "labor regadío", "labor secano" o "árboles de ribera".

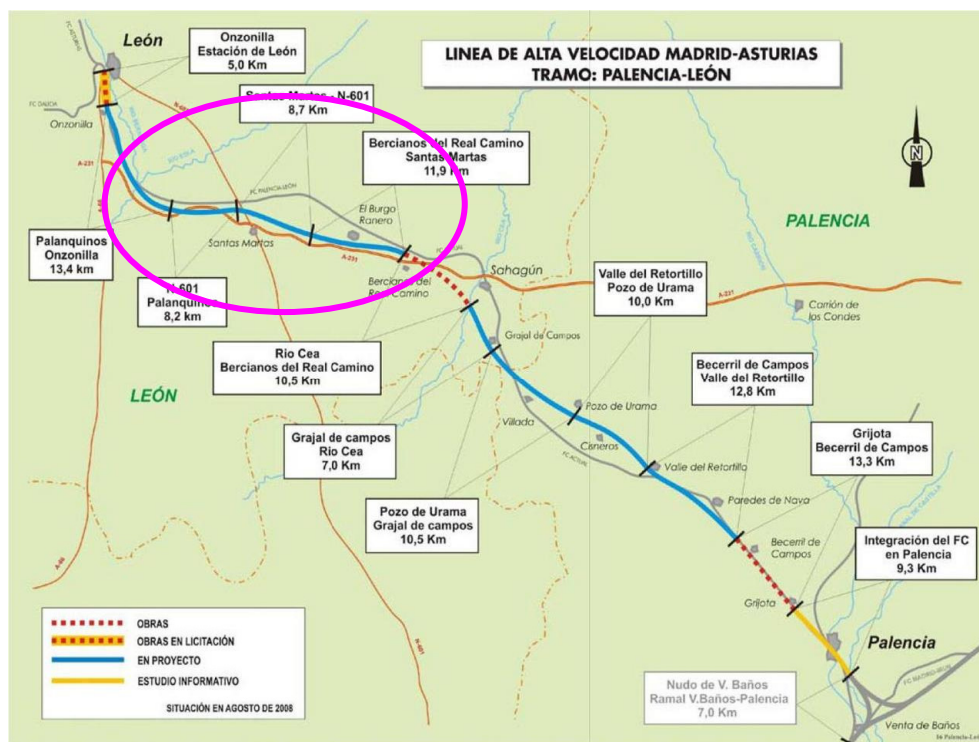
Toda la zona que nos ocupa se encuentra dentro de la comarca denominada "Esla-Campos", cuyos índices de regionalización productiva y de barbecho, propuestas por el RD 1026/2002, pudiéndose modificar en determinadas condiciones, son:

Tabla 1: Índices de regionalización

Comarca	Secano	Regadío			Índice de barbecho "I _b "
	Rdto. medio de los cereales (t/ha)	Rdto. medio de los cereales (t/ha)	Rdto. del maíz (t/ha)	Rdto. de otros cereales (t/ha)	
Esla-Campos	2,2	5,5	8,5	3,9	30

En el caso de maíz de regadío, el rendimiento puede alcanzar 10 t/ha y año habida cuenta de que las dos últimas campañas han sido catalogadas de "históricas" debido a los altos rendimientos obtenidos en las mismas.

Figura 1: Localización del área afectada



Fuente: Presidencia de Gobierno.

2.1. Climatología

El clima responde en líneas generales al tipo continental, con inviernos largos y fríos, veranos cortos y calurosos, primaveras variables y otoños templados.

Las lluvias son escasas y los vientos de intensidad variable, según las estaciones suelen soplar del Oeste y del Noroeste.

La temperatura máxima absoluta es de 36° y la temperatura mínima absoluta de -13,8°.

Con 2.690 horas de sol anuales la zona se incluye dentro del grupo de insolación abundante.

El déficit medio de precipitación anual es de 306 mm. El período de tormentas afecta principalmente a los meses de mayo, junio y julio, con una media anual en días de tormenta de 15,9.

Las nevadas se producen en los meses de diciembre, enero y febrero con una media anual de 8,5 días. El granizo no es frecuente, teniendo lugar ocasionalmente en marzo, abril y mayo, con 6,1 días de media anual.

Las heladas empiezan a primeros de noviembre y terminan a finales de abril, durando el período vegetativo medio 194 días.

2.2. Topografía

La zona se incluye dentro de la cuenca del río Esla, en su margen izquierda.

Las cotas más bajas están situadas en la ribera del río Esla con altitudes de 825 y 830 m sobre el nivel del mar.

Las terrazas constituyen los terrenos de aluvión que rodean al río Esla y sus afluentes, de gran valor agrícola y que han propiciado el asentamiento de núcleos de población.

La zona más rica se encuentra en los terrenos de cultivo situados en las riberas del río Esla, como se ha apuntado anteriormente. Son terrenos de regadío con aprovechamiento agrícola a base de cultivos de gran rendimiento. Abarcan los términos municipales de Villanueva de las Manzanas, Santas Martas y Vega de Infanzones. La riqueza agrícola de esta zona se debe precisamente a las infraestructuras de regadío que, en

el caso de Villanueva de las Manzanas y Santas Martas está gestionada por la Comunidad de Regantes "Margen Izquierda del río Esla" y, en el caso de Vega de Infanzones, el riego se realiza por bombeo desde pozos artesianos de forma independiente por cada propietario.

2.3. *Fincas objeto de este trabajo*

Se presentan los datos de las fincas que han servido de base a este estudio y aunque están ordenadas por orden alfabético de los apellidos de los titulares de las mismas, se ha omitido este dato para garantizar su confidencialidad.

Figura 2: Villanueva de las Manzanas



Figura 3: Secano en Santas Martas

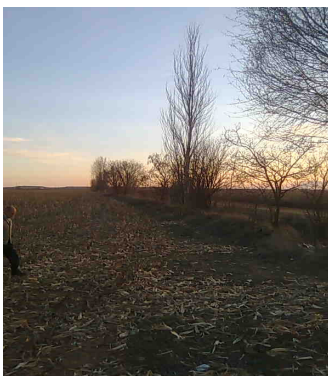


Figura 4: Vega de Infanzones



Figura 5: Finca de Regadío Santas Martas



Figura 6: Regadío Vega de Infanzones



**Tabla 2: Fincas correspondientes al Ayuntamiento de Santas Martas
(Ramal N-601-Palanquinos)**

Finca	Polig.	Parcela	Labor	Superficie Total m ²	Superficie Expropiada m ²	División	Ocupac. Temp. m ²
L-24.1605-0023	623	22	Secano	13.006	5.383	Sí	23
L-24.1605-0038	622	31	Secano	30.885	30.885	-	-
L-24.1605-0118	501	48	Regadío	27.770	27.770	-	-
L-24.1605-0006	623	36	Secano	8.035	4.328	Sí	No
L-24.1605-0060	502	59	Regadío	45.660	5.114	No	No
L-24.1605-0032	622	1	Secano	124.261	14.480	Sí	No
L-24.1605-0028	622	5522	Secano/Pastos	5.654	243	No	No
L-24.1605-0630	622	18	Secano	29.165	10.966	Sí	No
L-24.1605-0044	622	6	Secano, agricul. ecológica	64.240	18.225 con 2 actas previas	Sí	1.623
L-24.1605-0025	623	24	Secano	12.965	5.269	No	No
L-24.1605-0024	623	23	Secano	5.240	3.843	Sí	No
L-24.1605-0037	622	30	Secano	38.365	38.365	-	-
L-24.1605-0001	623	56	Secano	13.475	151	No	No
L-24.1605-0002	623	57	Secano	17.125	820	No	No
L-24.1605-0075	502	22	Regadío	35.195	12.720	Sí	No
L-24.1605-0042	622	8	Secano	16.994	16.994	-	-
L-24.1605-0095	501	61	Regadío	17.370	978	No	No
L-24.1605-0079	502	3	Regadío	159.270	119.794 con arbolado	No	No
L-24.1605-0100	501	55	Regadío	30.490	8.653	No	No
L-24.1605-0099	501	54	Regadío	20.500	4.408	No	No
L-24.1605-0006	623	33	Secano	4.247	2.097 servidumbre de 81 m ²	Sí	35
L-24.1605-0088	501	68	Regadío	6.340	807	No	No
L-24.1605-0087	501	69	Regadío	10.400	891	No	No
L-24.1605-0085	501	70	Regadío	1480	292	No	No
L-24.1605-0036	622	29	Secano	38.110	38.110	-	-

Fuente: Actas previas de Ocupación y BOE.

Tabla 3: Fincas correspondientes al Ayuntamiento de Vega de Infanzones

Finca	Polig.	Parcela	Labor	Superficie Total m ²	Superficie Expropiada m ²	Elementos añadidos
Fincas correspondientes al ramal N-601-Palanquinos						
L-24.1973-0005	101	61	Regadío	8.490	8.490	Sí
L-24.1973-0004	101	62	Regadío	4.710	4.710	Sí
L-24.1973-0018	103	72	Regadío	25.500	25.500	Sí
L-24.1973-0011	103	73	Regadío	1.270	1.270	Sí
L-24.1973-0014	103	76	Regadío	6.730	6.730	Sí

L-24.1973-0012	103	78	Regadío	8.730	8.730	Sí
L-24.1973-0011	103	81	Regadío	11.640	11.640	Sí
L-24.1973-0010	103	82	Regadío	20.520	20.520	Sí
L-24.1973-0023	103	177	Regadío	5.110	5.110	Sí
L-24.1973-0025	103	179	Regadío	5.780	5.780	Sí
L-24.1973-0030	103	184	Regadío	6.529	6.529	Sí
L-24.1973-0031	103	193	Regadío	16.240	16.240	Sí
L-24.1973-0032	103	194	Regadío	4.590	4.590	Sí
L-24.1973-0047	103	195	Regadío	5.390	5.390	No
L-24.1973-0036	103	198	Regadío	13.126	13.126	Sí
L-24.1973-0037	103	199	Regadío	7.200	7.200	Sí
L-24.1973-0041	103	203	Regadío	10.370	10.370	Sí
L-24.1973-0044	103	206	Regadío	5.710	5.710	No
L-24.1973-0045	103	207	Regadío	12.980	12.980	Sí
L-24.1973-0047	103	209	Regadío	9.140	9.140	Sí
L-24.1973-0048	103	210	Árboles de Ribera	6.620	6.620	Sí
L-24.1973-0008	103	86	Secano	14.010	10.284	No
L-24.1973-0003	101	63	Secano	2930	2930	No
L-24.1973-0002	101	64	Secano	4.490	4.490	No
L-24.1973-0001	101	65	Secano	4.200	4.200	No
L-24.1973-0016	103	74	Secano	3.140	3.140	No
L-24.1973-0013	103	77	Secano	5.730	5.730	No
L-24.1973-0019	103	173	Secano	10.470	10.470	Sí
L-24.1973-0021	103	175	Secano	5.850	5.850	No
L-24.1973-0022	103	176	Secano	3.380	3.380	No
L-24.1973-0024	103	178	Secano	9.660	9.660	No
L-24.1973-0026	103	180	Secano	2.700	2.700	No
L-24.1973-0035	103	197	Secano	7.580	7.580	Sí
L-24.1973-0046	103	208	Secano	2.590	2.590	No
Fincas correspondientes al ramal Palanquinos-Onzonilla						
L-24.1974-0178	103	17	Regadío	18.171	7.168 con división y ocupación temporal de 492 m ²	No
L-24.1974-0264	108	16	Regadío	25.040	8.698 con división	No
L-24.1974-0246	108	108	Regadío	26.590	26.308	Sí
L-24.1974-0245	108	107	Regadío/huerta	590	590	No
L-24.1974-0102	101	4	Árboles de Ribera	9.301	3.819	No
L-24.1974-0115	101	58	Árboles de Ribera	109.680	20.080 con división	No
L-24.1974-0135	103	86	Secano	14.010	2.053	No
L-24.1974-0020	103	174	Regadío	9.300	9.300	Sí

Fuente: Actas previas de Ocupación y BOE.

**Tabla 4: Fincas correspondientes al Ayuntamiento de Villanueva de las Manzanas
(Regadío con infraestructura de riego en todas las fincas)
Ramal N-601-Palanquinos**

Finca	Polig.	Parcela	Superficie Total m²	Superficie Expropiada m²	División	Ocupac. Temp. m²
L-24.2186.0038	110	29	16.680	4	No	No
L-24.2186.0032	110	32	44.575	6.968	Sí	No
L-24.2186.0067	109	10	46.085	14.887	Sí	563
L-24.2186.0030	110	14	50.245	3.949	No	No
L-24.2186.0041	110	20	10.500	1.985	No	No
L-24.2186.0028	110	34	30.425	14.635	Sí	No
L-24.2186.0046	110	28	14.679	14.679	-	-
L-24.2186.0031	110	33	57.840	18.824	No	No
L-24.2186.0037	110	30	16.680	60	No	No
L-24.2186.0036	110	31	18.565	1.073	No	No
L-24.2186.0012	111	10013	25.903	5.978	Sí	No
L-24.2186.0011	111	13	35.902	8.956	Sí	No
L-24.2186.0023	111	6	135.880	2.542	Sí	89
L-24.2186.0006	111	15	150.170	44.268	No	204
L-24.2186.0069	109	9	34.772	5.237	Sí	No
L-24.2186.0069- C01 (2ª Expropiación)	109	9	34.772	3.593	No	No

Fuentes: Actas previas de Ocupación y BOE.

3. CRITERIOS DE VALORACIÓN

En el caso de valoración agraria a efectos de expropiación forzosa, hay que aplicar el "Principio de Finalidad" por el cual deben tasarse, además del terreno y sus producciones, los bienes inmuebles, daños, lucro cesante, etc. Se van a tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Perjuicios causados por expropiación parcial:

Se producen por la reducción del valor de la superficie que queda para el expropiado tras el procedimiento. Son debidos a la disminución de superficie y a la pérdida de forma, recorridos más largos, maniobras complicadas y difíciles de la maquinaria, etc. Se plantean problemas de sobredimensionamiento de los medios de producción, afectan a los costes unitarios de las labores, dificultan el mantenimiento de las alternativas de los cultivos.

Se utilizará un coeficiente del 30% con el que se incrementará el valor de la superficie no expropiada, puesto que es el incremento estimado de los costes unitarios de explotación debido a que, al tratarse de una infraestructura lineal que tiene en cuenta el mejor trazado para la propia obra, genera fuertes asimetrías en las parcelas. Por otro lado, si la superficie no expropiada queda dividida en dos subparcelas, el demérito que se reconoce, según la entidad expropiante, es de un 10% que, en esta valoración, incrementará el valor de la superficie no expropiada, caso de sufrir subdivisión.

Se adjunta tabla de sentencias del Tribunal Supremo referente a este aspecto.

De su lectura se desprende lo reducido e insuficiente que resulta el coeficiente de demérito ofrecido por la entidad expropiante.

Tabla 5: Porcentajes de indemnizaciones por expropiaciones. Sentencias del Tribunal Supremo, en base al art. 46 de la L.E.F.

Sentencia Tribunal Supremo	Superficie "Restos"	Porcentaje indemnización	Comentarios
22/03/1993	5.385,00 m ²	25,00%	El perito judicial estima el porcentaje en el 100 % mientras que la demandante en el 25% por lo que, en aras de la congruencia con lo pedido el T.S. lo fija en el 25 %.
16/11/1984	1.866,00 m ²	25,00%	El T.S. acepta el aprovechamiento del resto sin ningún valor económico.
19/11/1997	5.295,44 m ²	25,00%	Dos restos: 2.837,38 m ² y 2.458,06 m ²
19/11/1997	4.995,24 m ²	25,00%	Dos restos: 2.125,47 m ² y 2.869,50 m ²
20/04/1983	55,50 m ²	50,00%	Suelo urbano.
12/12/1984	100,00 m ²	90,00%	Suelo urbano.
15/05/2001	428,00 m ²	30,00%	
26/03/1994	1.274,030 m ²	15,00%	Sobre la superficie expropiada y no sobre restos. EL T.S. considera que debe ser sobre los restos, pero al solicitar tanto el apelante como el perito judicial sobre lo expropiado, el T.S. lo acepta. En otro orden de cosas se expropiaron 127,4030 hectáreas, de las 925 que, al parecer, tenía la finca.
09/04/1994	4.430,00 m ²	40,00%	Se expropiaron 3.528,00 m ² .
09/04/1994	7.398,00 m ²	15,00%	Se expropiaron 4.722,00 m ² .
09/04/1994	7.700,00 m ²	20,00%	Se expropiaron 6.718,00 m ² .
09/04/1994	11.500,00 m ²	5,00%	Se expropiaron 2.140,00 m ² .
09/04/1994	320,00 m ²	80,00%	Se expropiaron 1.625,00 m ² .
09/04/1994	29.890,00 m ²	2,00%	Se expropiaron 5.958,00 m ² .
28/10/1995	228,00 m ²	80,00%	Se expropiaron 3.622,00 m ² .

Fuente: J.L. Pérez-Salas Sagreras (2005).

- Perjuicios causados por la rápida ocupación:

Son inherentes al procedimiento de expropiación forzosa. El valor dado a este perjuicio equivale al importe de los gastos hasta el momento de la desposesión y al beneficio perdido al no recoger las cosechas pendientes, si las hubiera.

La entidad expropiante ofrece 0,10 €/m² en regadío y 0,05 €/m² en secano por este concepto.

- Perjuicios derivados de la posible escasez de suelo cultivable en los "restos" después de la expropiación:

Se han de considerar todas aquellas disminuciones de superficie a causa de la expropiación que afecten al régimen de las unidades mínimas de cultivo.

- Perjuicios derivados de las subvenciones perdidas:

Se han tenido en cuenta las subvenciones de la PAC a las que las fincas tenían derecho en el momento de la expropiación.

- Perjuicios derivados del desmantelamiento de las infraestructuras de regadío:

La infraestructura de regadío forma parte inherente de las fincas y este perjuicio se va a estimar como el coste medio de las obras que fue necesario acometer en su día y, tal como consta en las cuentas de la Comunidad de regantes, su importe fue de 3.000 €/ha aplicada a toda la superficie de la finca a expropiar. Esta estimación se va a utilizar tanto como un valor añadido de las fincas como la estimación del coste de reparación de la infraestructura no expropiada tal y como se especifica más adelante.

- Perjuicios causados por una ocupación temporal:

Se valorarán por los beneficios que se dejaron de percibir en el periodo de la ocupación y las posibles labores para recuperar el terreno a la situación inicial. Así que se considerará el 8% de los ingresos (Beneficio máximo porque se considera dentro de este valor las obras iniciales de recuperación del terreno que se debería haber obtenido durante el tiempo de ocupación) más los gastos. El tiempo de ocupación será de dos años según las hojas de aprecio consultadas.

- Costes de reposición de los elementos expropiados o destruidos como consecuencia de la expropiación:

Dentro de este apartado se incluyen las obras para reponer la infraestructura de regadío allí donde las obras hagan imposible acceder a las acequias de riego así como la posibilidad de drenaje. Se estimarán en 3.000 €/ha aplicada a la superficie no expropiada de las fincas que riegan con acequia, caso de los regadíos de Santas Martas y Villanueva de las Manzanas. En el caso de Vega de Infanzones, que riegan con pozos artesianos y sufren expropiación total, no hay nada que reponer.

- Costes originados por el proceso de expropiación:

En este apartado se incluyen aquellos gastos en los que incurre el expropiado en la defensa de sus intereses, tales como los honorarios por asesoramiento técnico o jurídico. Se va a estimar como un 10% del incremento del valor de la finca calculado en este informe respecto al valor ofrecido por la entidad expropiante.

4. MÉTODOS DE VALORACIÓN POR CAPITALIZACIÓN DE RENTAS

El método Analítico de Capitalización de Rentas plantea algunas debilidades, como la de particionar el binomio Renta+Beneficio en las partes adecuadas y la complejidad para determinar el tipo exacto de capitalización.

Para determinar la parte correspondiente a la renta, se suelen utilizar dos hipótesis diferentes:

- Suponer que el beneficio representa un porcentaje de la diferencia entre ingresos y gastos, que para el caso que nos ocupa, se sitúa en torno al 40% (para un beneficio del 60%).
- Suponer que el beneficio representa entre un 6% y un 8% de la producción final anual (en este caso, los ingresos).

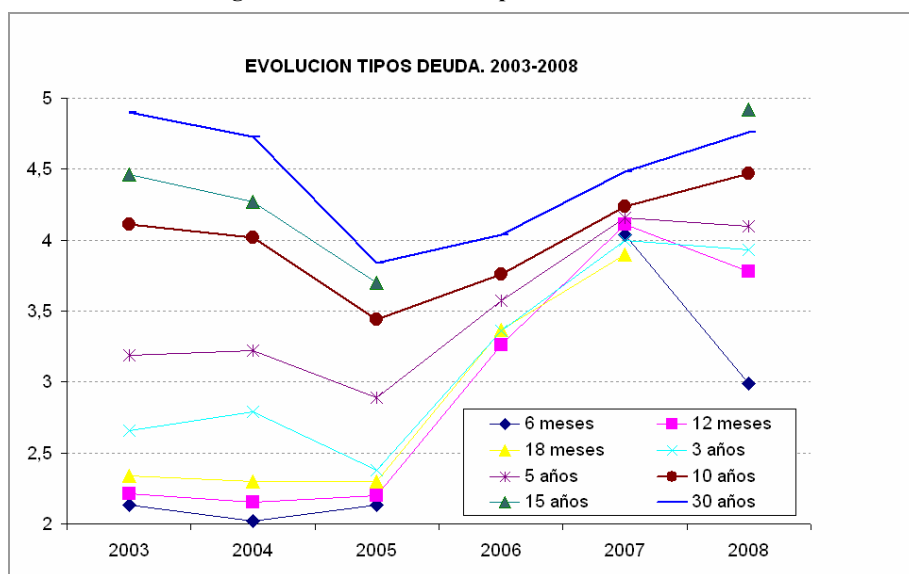
Por lo tanto, se va a calcular cada hipótesis por separado, para determinar los valores máximos y mínimos de renta.

Se considera, además, que tanto los ingresos como los gastos tienen el mismo tipo de interés o coste de oportunidad de las

inversiones alternativas corregido de los efectos de plusvalía, inflación general del sistema económico, inflación de ingresos y gastos, etc.

En cuanto a la tasa de capitalización, se debe utilizar la tasa de capitalización al tipo de interés de la Deuda Pública a tres años, debidamente justificada, que es necesario utilizar si se quiere aplicar la Ley del Suelo. En este informe se calcula en torno al 4%, a partir de los datos obtenidos de los informes emitidos por el Banco de España para los años de 2004-2008, si bien el anuncio de las Actas Previas de Ocupación se publicó en abril de 2009.

Figura 7: Evolución de los tipos de Deuda Pública



Fuente: Banco de España.

Por lo tanto, para el cálculo del valor unitario medio de la finca, se tomarán en consideración ambos supuestos y se elegirá el menor de los dos valores, tal y como se exige en la normativa vigente de valoración de bienes inmuebles. Se considera un 5% por afección en todos los casos.

Una vez aplicado el método de Capitalización de Rentas, tomando como referencia la Deuda Pública a tres años, se procederá a establecer el Valor Expropiatorio del Suelo Rural, según la Ley del Suelo de 8/2007, mediante la aplicación de un coeficiente de mayoración en base a la localización espacial de las fincas respecto a un núcleo urbano

desde el punto de vista del modelo regional de Desarrollo Rural en la Ordenación del territorio.

5. CÁLCULO DE VALORES TÉCNICOS

Se va a proceder al cálculo de ingresos y gastos de explotación lo que va a permitir determinar el conjunto de renta y beneficio en los terrenos calificados como "Labor regadío", "Labor seco" y "Árboles de Ribera".

En el caso de árboles de ribera, se va a utilizar el caso de una plantación de cinco años que es el caso de dos de las tres plantaciones valoradas.

5.1. Valores técnicos para terrenos de "Labor regadío"

Hay que tener en cuenta las ayudas al sector según lo especificado en el Reglamento CE nº 1234/2007, en vigor en el momento del anuncio de la expropiación en abril de 2009, que viene a ser, si se cultiva la tierra, de 63 €/t. Cuestión que se ha comprobado en las visitas a la zona finca por finca.

En el regadío se deja habitualmente una alternativa de Cereal de invierno (regadío)/Maíz.

Tabla 6: Ingresos por hectárea en regadío

Productos	Ayudas		Rendimiento (kg/ha)	Precio (€/kg)	Ingresos (€/ha)
	(€/t)	(€/ha)			
Cereal de Invierno (regadío)	63	157,7	5.500	0,200	1.100,00
Maíz	63	157,5	10.000	0,204	2.197,70
Ingresos totales anuales (€/ha) =					3.297,70

Tabla 7: Gastos por hectárea en regadío

Concepto	Gastos (€/ha)
Mano de obra (Tractorista, peón, etc.)	350,00
Materias primas	95,00
Maquinaria	160,00
Interés del capital circulante, Contribuciones e impuestos	20,80
Gastos totales anuales (€/ha)	635,80

La diferencia entre ingresos y gastos es: $I - G = 2.661,19 \text{ €/ha}$

Se tiene:

Tabla 8: Capitalización de rentas en regadío

Hipótesis de cálculo	Renta en €/ha	Tasa de capitalización	Valor en €/ha	Valor con afección del 5% en €/ha
$R = 0,4(I-G)$ (Renta mínima)	1.064,48	4,00	26.612,00	27.942,60
$R = I-G-B$ con $B=0,07 \times I$ (Renta máxima)	2.430,35	4,00	60.758,75	63.796,69
Media	1.747,42			45.869,78

5.2. Cálculo de valores técnicos para las fincas de "Labor seco"

Se va a proceder al cálculo de ingresos y gastos de explotación lo que va a permitir determinar el conjunto de renta y beneficio en los terrenos calificados como "Labor seco".

En el seco se deja habitualmente una alternativa de año y vez y se trata de Trigo/Cebada y, además hay que tener en cuenta las ayudas al sector según lo especificado en el Reglamento CE nº 1234/2007, que viene a ser, si se cultiva la tierra, de 63 €/t:

Tabla 9: Ingresos por hectárea en seco

Productos	Ayudas		Rendimiento (kg/ha)	Precio productos (€/kg)	Ingresos totales (€/ha)
	(€/t)	(€/ha)			
Trigo	63	157,7	2.500	0,200	657,7
Cebada	63	157,5	2.500	0,200	657,7

Tabla 10: Gastos por hectárea en seco

Concepto	Gastos (€/ha)
Mano de obra (Tractorista, peón, etc.)	90,00
Materias primas	25,00
Maquinaria	40,00
Interés del capital circulante, Contribuciones e impuestos	8,60
Gastos totales anuales (€/ha)	163,60

$$I - G = 1.151,80 \text{ €/ha}$$

Tabla 11: Capitalización de rentas en secano

Hipótesis de cálculo	Renta en €/ha	Tasa de capitalización	Valor en €/ha	Valor con afección del 5% en €/ha
$R = 0,5(I-G)$ (Renta mínima)	575,90	4,00	14.397,50	15.117,38
$R = I-G-B$ con $B=0,07 \times I$ (Renta máxima)	1.243,88	4,00	31.097,00	32.651,85
Media	909,89			23.861,25

5.3. Cálculo de valores técnicos por el método de capitalización de rentas para "Árboles de Ribera"

Se va a proceder a estimar los ingresos y calcular los gastos de explotación lo que va a permitir determinar el conjunto de renta y beneficio en los terrenos calificados como "Labor árboles de ribera" en el quinto año de la plantación. Hay que tener en cuenta las ayudas al sector según lo especificado en el Reglamento CE nº 1234/2007.

Tabla 12: Ingresos por hectárea y año en "árboles de ribera"

Productos	Ayudas €/ha		Valor arbolado €/ha	Ingresos (€/ha)
	Costes de mantenimiento	Primas compensatorias		
Árboles de Ribera por forestación de tierras de regadío, con marco de plantación de 6x6	288,49	324,55	2.431,00	3.044,03

Tabla 13: Gastos por hectárea al 5º año "Árboles de ribera"

Concepto	Gastos (€/ha)
Mano de obra en poda y otras labores de plantación (Tractorista, peón, etc.)	350,00
Materias primas	95,00
Maquinaria	160,00
Interés del capital circulante, Contribuciones e impuestos	20,80
Gastos totales anuales (€/ha)	635,80

La diferencia entre ingresos y gastos es: $I - G = 2.408,23$ €/ha

Tabla 14: Capitalización de rentas "Árboles de ribera"

Hipótesis de cálculo	Renta en €/ha	Tasa de capitalización	Valor en €/ha	Valor con afección del 5% en €/ha
$R = 0,4(I-G)$ (Renta mínima)	963,29	4,00	24.082,25	25.286,36
$R = I-G-B$ con $B=0,07 \times I$ (Renta máxima)	2.195,15	4,00	54.878,75	57.622,69
Media	1.579,22			41.454,53

6. CÁLCULO DE VALORES TÉCNICOS POR EL MÉTODO DE CAPITALIZACIÓN POR POSICIÓN RESPECTO A NÚCLEO URBANO (como complemento al método de capitalización de rentas en fincas rústicas)

Según la Ley del Suelo 8/2007, se puede utilizar un coeficiente de ponderación en función de la proximidad del suelo rústico a núcleo urbano desde 1 (Suelo en zona absolutamente rural) hasta un máximo de 2 (Suelo en zona limítrofe respecto al núcleo urbano), siempre y cuando se haya aplicado el método de capitalización de rentas con una tasa de interés correspondiente al tipo de interés de la Deuda Pública a tres años y se establece el abandono del método de comparación para la determinación del valor expropiatorio de las fincas en base a la siguiente justificación, que se cita textualmente:

En el suelo rural, se abandona el método de comparación porque muy pocas veces concurren los requisitos necesarios para asegurar su objetividad y la eliminación de elementos especulativos, para lo que se adopta el método asimismo habitual de la capitalización de rentas pero sin olvidar que, sin considerar las expectativas urbanísticas, la localización influye en el valor de este suelo, siendo la renta de posición un factor relevante en la formación tradicional del precio de la tierra. En el suelo urbanizado, los criterios de valoración que se establecen dan lugar a tasaciones siempre actualizadas de los inmuebles, que no aseguraba el régimen anterior. En todo caso y con independencia del valor del suelo, cuando éste está sometido a una transformación urbanizadora o edificatoria, se indemnizan los gastos e inversiones acometidos junto con una prima razonable que retribuya el riesgo asumido y se evitan saltos valorativos difícilmente entendibles en el curso del proceso de ordenación y ejecución urbanísticas. En los casos en los que una decisión administrativa impide

participar en la ejecución de una actuación de urbanización, o altera las condiciones de ésta, sin que medie incumplimiento por parte de los propietarios, se valora la privación de dicha facultad en sí misma, lo que contribuye a un tratamiento más ponderado de la situación en la que se encuentran aquéllos. En definitiva, un régimen que, sin valorar expectativas generadas exclusivamente por la actividad administrativa de ordenación de los usos del suelo, retribuye e incentiva la actividad urbanizadora o edificatoria emprendida en cumplimiento de aquélla y de la función social de la propiedad [Párrafo 4º del apartado V de la "exposición de motivos" de la Ley 8/2007, de 28 de mayo, del Suelo. BOE nº 128, de 29 de mayo de 2007].

El modelo regional de Desarrollo de zonas rurales respecto a su posicionamiento en relación a un núcleo urbano principal (Gómez Orea 2007), ha sido resumido y esquematizado (elaboración propia de las figuras) para explicar la toma de decisiones respecto al coeficiente utilizado en función de los defectos definidos para cada zona.

Figura 8: Concepto de Ordenación territorial

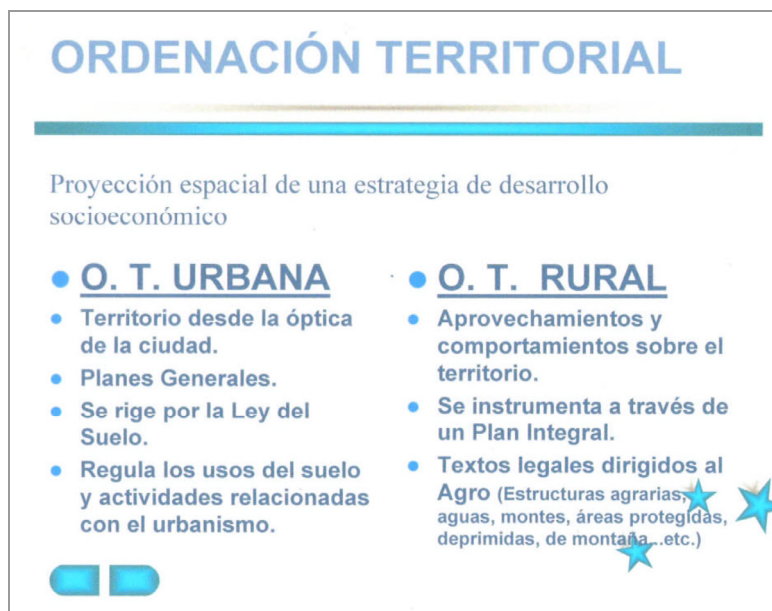


Figura 9: Definición de las zonas rurales

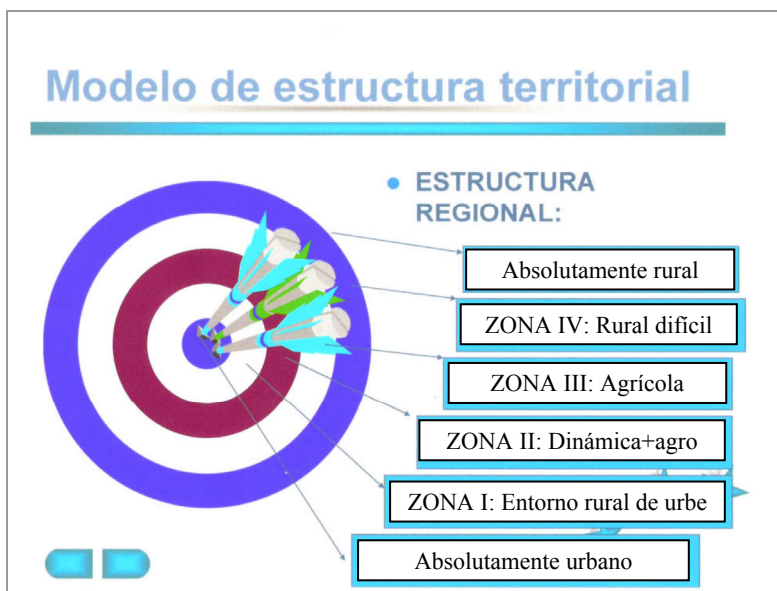


Figura 10: Defectos Zona I (Coef. Propuesto, 2,0)

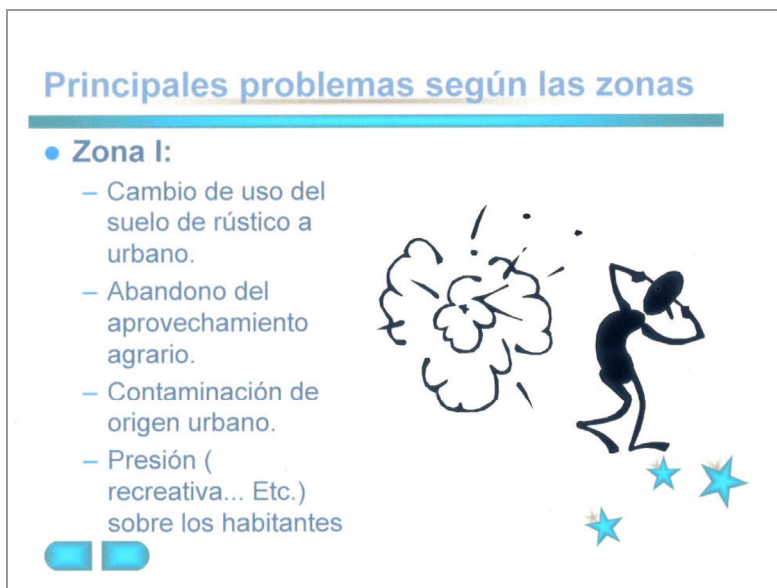


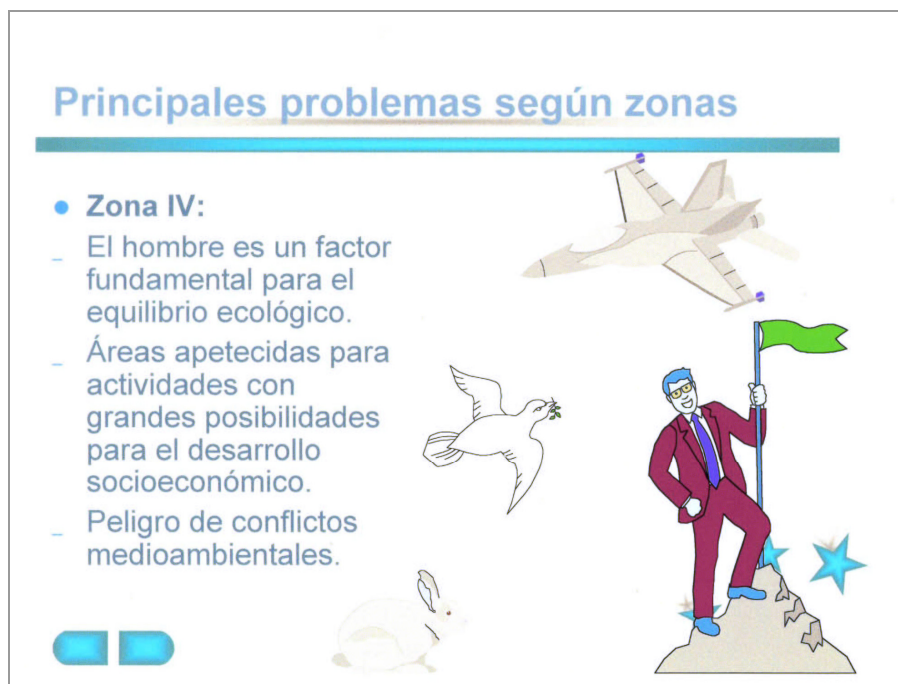
Figura 11: Defectos Zona II (Coef. Propuesto, 1,75)



Figura 12: Características Zona III (Coef. Propuesto 1,5)



Figura 13: Defectos Zona IV (Coef. Propuesto, 1,0)



Por la proximidad del Área abarcada por este estudio a núcleos de población rural o a centros de actividad económica agraria (naves relacionadas fundamentalmente con la actividad agrícola), se considera que el factor de ponderación debe ser 1,5 (uno y medio) puesto que la zona de explotación agrícola típica, según el Modelo de Desarrollo Regional, es la Zona III.

6.1. Capitalización por posición respecto a núcleo urbano en regadío

Con lo que, con la afección, ya incluida en el método de capitalización de rentas, del 5% que autoriza la propia ley de expropiación forzosa, se tiene:

Tabla 15: Capitalización de rentas en "labor regadío" con Índice de territorialidad

Hipótesis de cálculo	Renta en €/ha	Tasa de capitalización	Valor en €/ha	Valor con afección del 5% en €/ha	Valor con 1,5 de índice territorial en €/ha	Valor unitario de la finca por capitalización rentas €/m ²
R = 0,4(I-G) (Renta mínima)	1.064,48	4,00	26.612,00	27.942,60	41.913,90	4,19
R = I-G-B con B=0,07×I (Renta máxima)	2.430,35	4,00	60.758,75	63.796,69	95.695,04	9,57
Media	1.747,42					6,88

Con lo que el menor valor unitario de expropiación de las fincas de regadío es de 4,19 €/m².

6.2. Capitalización por posición respecto a núcleo urbano en secano

Tabla 16: Capitalización de rentas con Índice de territorialidad en secano

Hipótesis de cálculo	Renta en €/ha	Tasa de capitalización	Valor en €/ha	Valor con afección del 5% en €/ha	Valor con 1,5 de índice territorial en €/ha	Valor unitario de la finca por capitalización de rentas €/m ²
R = 0,5(I-G) (Renta mínima)	575,90	4,00	14.397,50	15.117,38	22.676,07	2,27
R = I-G-B con B=0,07×I (Renta máxima)	1.243,88	4,00	31.097,00	32.651,85	48.977,78	4,90
Media	909,89					3,59

Con lo que el menor valor unitario de expropiación de las fincas de secano es de 2,27 €/m².

6.3. Capitalización por posición respecto a núcleo urbano en Árboles de ribera

Tabla 17: Capitalización de rentas con Índice de territorialidad en Árboles de ribera

Hipótesis de cálculo	Renta en €/ha	Tasa de capitalización	Valor en €/ha	Valor con afección del 5% en €/ha	Valor con 1,5 de índice territorial en €/ha	Valor unitario de la finca por capitalización de rentas €/m ²
$R = 0,4(I-G)$ (Renta mínima)	963,29	4,00	24.082,25	25.286,36	37.929,54	3,79
$R = I-G-B$ con $B=0,07 \times I$ (Renta máxima)	2.195,15	4,00	54.878,75	57.622,69	86.434,03	8,64
Media	1.579,22					6,21

Con lo que el menor valor unitario de expropiación de las fincas de árboles de ribera es de 3,79 €/m².

7. TASACIONES COMPLEMENTARIAS EN APLICACIÓN DEL "PRINCIPIO DE FINALIDAD"

7.1. Tasaciones complementarias para "Labor regadío" en aplicación del "Principio de finalidad"

7.1.1. Valor de la finca incluyendo su infraestructura de regadío

El valor unitario de las infraestructuras de la zona regable se estima, como ya se ha comentado, en 0,3 €/m² para las zonas regables de Villanueva de las Manzanas y Santas Martas.

Los representantes de la Comunidad de Regantes, indican en el transcurso de la visita a la zona, que las obras para implantar el regadío supusieron un coste medio de alrededor de 3000 €/ha hace ocho años, como se puede comprobar en los documentos que poseen, por lo que se deberá sumar lo que corresponde como valor añadido a las fincas, según la superficie de las mismas.

7.1.2. Valoración de las obras de reposición del regadío

Suponiendo que el coste que figura en el apartado anterior, a los efectos de las nuevas obras en la parte de la parcela no expropiada, se mantenga en el momento de su ejecución, se estima un coste de 0,3 €/m² (Se hace coincidir con el presupuesto de implantación del regadío

puesto que así se incluyen las obras accesorias necesarias como entradas, acequias, drenajes y cuantas obras sean necesarias).

7.1.3. Valoración de las cosechas pendientes (C.P.)

Se van a calcular teniendo en cuenta si se trata de cereales o de pastos, según las expresiones:

- Cultivos:

$$\begin{aligned} \text{C.P.} &= G + 0,08 \times I = \\ &= 635,80 + 0,08 \times 3.297,70 = \\ &= 899,60 \text{ €/ha} = 0,08996 \text{ €/m}^2 \approx 0,1 \text{ €/m}^2 \end{aligned}$$

(Se observa que coincide con lo que propone la entidad expropiante).

- Pastos:

$$\begin{aligned} \text{C.P.} &= G/2 + 0,04 \times I = \\ &= 635,80/2 + 0,04 \times 3.297,70 = \\ &= 449,80 \text{ €/ha} = 0,04498 \text{ €/m}^2 \approx 0,05 \text{ €/m}^2 \end{aligned}$$

(Se observa que coincide con lo ofrecido por la entidad expropiante).

Es importante hacer notar esta coincidencia entre la valoración de la entidad expropiante y la valoración propuesta en este trabajo, en lo que se refiere a cosechas pendientes, puesto que esto significa que la propuesta de ingresos y gastos de la que se ha partido en ambos casos es similar y, dado que este apartado suele ser la base del cálculo posterior, no es fácilmente explicable, aplicando la normativa vigente en esta materia, la divergencia tan acusada que existe entre los resultados de este trabajo y los de la entidad expropiante.

7.1.4. Valoración de la ocupación temporal en los regadíos

La entidad expropiante informa que la ocupación temporal será de dos años y se va a calcular según la expresión:

$$\text{O.T.} = (0,08 \times I + G = 0,08 \times 3.297,70 + 635,80) \times 2 = 1.799,23 \text{ €/ha}$$

7.1.5. Valoración de los costes del proceso

Se estiman en un 10% de la indemnización correspondiente.

7. 2. Tasaciones complementarias para "Labor secano" en aplicación del "Principio de finalidad"

7.2.1. Valoración de las cosechas pendientes (C.P.) en los secanos

Se van a calcular según la expresión:

$$C.P. = G + 0,08 \times I = 163,60 + 0,08 \times 1.315,40 = 268,83 \text{ €/ha}$$

7.2.2. Valoración de los costes del proceso

Se estiman en un 10% de la indemnización correspondiente.

CONCLUSIONES

La ley del suelo 8/2007 introduce el concepto de "Valor Expropiatorio" de una finca rústica diferente del valor de tasación del mismo bien para cualquier otro fin permitiendo que el coste para el propietario de bien, intente ser similar al asumido por el resto de la sociedad y no, como ocurre hasta ahora, el coste sea mayor en su caso.

No se contempla indemnización por expropiación parcial, en los casos en los que no hay división de lo no expropiado, cuando la reducción de superficie y las distorsiones geométricas en la forma y accesos a las parcelas lo hacen necesario.

El demérito propuesto por la entidad expropiante es excesivamente bajo y sólo permitido para los "restos" no expropiados que se subdividen incrementando los problemas de acceso a las fincas y aumentando las dificultades de explotación de los mismos.

El valor asignado a las fincas por la entidad expropiante es de aproximadamente la tercera parte del valor mínimo unitario con que se debiera indemnizar a los propietarios, lo cual resulta un fuerte retroceso en las expectativas de desarrollo rural de la zona.

Por todo ello, es deseable que, desde las instituciones competentes en esta materia, se tomen medidas para disminuir los perjuicios de una expropiación forzosa realmente dura para las fincas expropiadas. La sostenibilidad es un principio que exige que se pague lo que es justo para los perjudicados en aras del interés social que, indudablemente, tiene la construcción de este tipo de infraestructuras.

**Figura 14: Santas Martas
(3 expropiaciones)**



**Figura 15: Grupo bombeo
Vega de Infanzones**



BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO SEBASTIAN, R. y A. SERRANO BERMEJO (1991) *Los costes en los procesos de producción agraria*. Madrid: Mundi-Prensa.
- ALONSO SEBASTIAN, R. y M.T. IRURETAGOYENA (1994) *Valoración agraria. Concepto, métodos y aplicaciones*. Madrid: Mundi-Prensa.
- CABALLER, V. (1993) *Concepto y métodos de valoración agraria*. Madrid: Mundi-Prensa.
- CABALLER, V. (2008) *Valoración agraria. Teoría y práctica*. Madrid: Ed. Mundi-Prensa.
- GARCÍA GÓMEZ DE MERCADO, F. (2001) *Legislación de expropiación forzosa Comentarios y jurisprudencia*, 2ª edición. Madrid: Comares.
- GÓMEZ OREA, D. (2007) *Ordenación territorial*. Madrid: Ed. Mundi-Prensa.
- GUADALAJARA, N. (1996) *Valoración Agraria. Casos Prácticos*, 2ª edición. Madrid: Ed. Mundi-Prensa.

- MORENO GIL, O. (2000) *Expropiación Forzosa. Legislación y jurisprudencia comentadas*, 2^a edición. Madrid: Civitas.
- OLMEDA, M.; L.M. RIVERA, B. SEGURA y J.L. MARTÍNEZ (1989) *Métodos de valoración agraria*. Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Murcia.
- PÉREZ-SALAS SAGRERAS, J.L. (2005) "La valoración parcial de bienes por utilidad pública", *Agrónomos*, 31, julio, pp. 5-16.
- RUIZ GARCÍA, F. (1986) *Manual de valoración agraria y urbana*. Madrid: Ed. Intervalora.
- VIDAL, F.; M. BRUGAROLAS, J.F. DEL CAMPO, M. FERNÁNDEZ, M.A. MARTÍN, A. MELIÁN y J.M. SALES (2002) *Economía Agraria y Valoración*. Elche: Ed. Miguel Hernández.
- VIDAL, F.; L. MARTÍNEZ-CARRASCO, M.A. MARTÍN y J.M. SALES (2000) *Aplicaciones Prácticas de la Valoración Agraria*. Elche: Ed. Limencop.

El empobrecimiento de los trabajadores como fuente de excedente en economías con débil dinámica productiva. Argentina desde mediados del siglo XX^{*}

Damián Kennedy

damian.kennedy@hotmail.com

Juan M. Graña

juan.m.grana@gmail.com

Universidad de Buenos Aires

Facultad de Ciencias Económicas

Av. Córdoba 2122

Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Argentina)

Recibido: Febrero 2010

Aceptado: Mayo 2010

Este trabajo se propone analizar el desempeño de la economía argentina desde mediados del siglo XX, recurriendo al análisis de la distribución funcional del ingreso y sus componentes -salario real y la productividad-, tanto para la economía agregada como para el sector industrial.

A partir de la comparación con un conjunto de países desarrollados (Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y España), encontramos que dichas

This paper analyses the performance of the Argentine economy since the 1950s, through the analysis of the functional distribution of income and its components -real wage and productivity- for the economy and especially the manufacturing sector.

Through comparisons with a group of developed countries (France, Italy, Japan and Spain, USA), we find that those variables have a

^{*} Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT E-021 "Recuperación y crecimiento económico: potencialidades y límites para el empleo y el bienestar en la Argentina", dirigido por Javier Lindenboim. Agradecemos los comentarios de Javier Lindenboim, Laura Pacífico, Pilar Piqué y Jimena Valdez.

variables presentan desde mediados de la década del setenta una evolución particularmente llamativa: la productividad crece a un ritmo inferior -incluso con momentos de caída o estancamiento- y el salario real retrocede marcadamente.

En este marco, discutimos la explicación según la cual el empobrecimiento de los trabajadores argentinos es el resultado del proceso de desindustrialización sufrido -aunque sus indicadores se verifican con similar intensidad en aquellos países-, cambiando el eje hacia el débil desempeño de la productividad -y la consecuente ampliación de su brecha relativa-, que implica mayores costos para las empresas, que deben ser compensados con fuentes extraordinarias de ganancia. Una de ellas es, claro está, el salario real, de modo que el empobrecimiento de los trabajadores en Argentina resulta una pieza necesaria en el marco de la forma que adopta el proceso económico.

striking evolution: the productivity grows at an inferior rate -including periods of stagnation- and the real wage falls dramatically.

We then challenge the existing explanation of the impoverishment of the Argentine working class: the decline of our manufacturing sector. Since Argentinean indicators are no different than those of other countries, we emphasize the weak performance of the productivity -and the growth of the relative gap- that means higher costs for the firms, that must be compensated with extraordinary sources of profit. One of them is the real wage, and therefore the impoverishment of Argentine workers is a necessary piece of the economic process.

Palabras clave: Distribución funcional del ingreso, Productividad, Salario real, Industria.

Key words: Factorial income distribution, Productivity, Real wage, Manufacturing.

1. INTRODUCCIÓN

A pesar de la importancia que la distribución funcional o factorial del ingreso¹ tiene para las más diversas corrientes teóricas, y del rol fundamental que ocupó en la investigación y el debate económico de Argentina en determinados momentos históricos, su análisis ha sido abandonado progresivamente desde mediados de los setenta, para prácticamente desaparecer hacia la década del noventa, en el contexto de una creciente ausencia de información oficial (y no oficial) al respecto. Afortunadamente, en los últimos años comenzaron a revertirse tímidamente dichas tendencias, tanto respecto al estudio como a la información. En este marco se inscribe nuestra investigación en torno a la participación asalariada en el ingreso, que se inició hace aproximadamente un lustro con la estimación de la serie (por entonces inexistente) para el lapso 1993-2004 (Lindenboim *et al.* 2005), y que ha estudiado distintos aspectos

¹ Esto es, la porción del producto total que se apropian los trabajadores mediante sus remuneraciones y los empresarios en las diferentes formas de excedente.

parciales de la misma, que creemos relevantes para la comprensión del proceso económico de un país, en nuestro caso la Argentina.

Más específicamente, la focalización de la mirada en la apropiación de la nueva riqueza generada en el país en cada año permite, por un lado, revelar la forma en la cual se utiliza la fuerza de trabajo, a partir del análisis de la relación entre el salario real y la productividad. Por el otro, el contraponer la faceta del ingreso de la nueva riqueza producida a la de la demanda final, permite reconocer la forma en la cual se realizan los bienes finales producidos por la economía; en otros términos, establece la relación, por un lado, entre masa salarial y consumo y, por el otro, entre excedente económico e inversión. Así, en Lindenboim *et al.* (2010) hemos intentado plasmar un análisis conjunto de ambos aspectos para la Argentina desde mediados del siglo XX hasta la actualidad², a la vez que en Kennedy y Graña (2009) desarrollamos el primer aspecto específicamente para el sector industrial. Como conclusión más importante, encontramos que el profundo deterioro de la participación asalariada sucedido en nuestro país desde mediados de la década del setenta se explica no sólo por incrementos de productividad no transferidos a salarios, sino también por un auténtico derrumbe del salario real, que hacia 2006 tiene un nivel aproximadamente 30% inferior al de inicios de los años setenta.

En este contexto, el presente artículo se propone poner en perspectiva internacional las tendencias observadas en la economía argentina en lo que respecta a la participación asalariada del ingreso y sus componentes -productividad y salario real- tanto para la economía agregada como para la industria, a lo largo de los últimos cincuenta años. El objetivo fundamental es avanzar en la comprensión de las razones que se encuentran detrás del débil comportamiento de la economía nacional en general, y del profundo deterioro sufrido por la clase trabajadora en particular, poniendo en cuestión la explicación más difundida en nuestro país, según la cual tales procesos se deben exclusivamente al proceso de desindustrialización iniciado con el golpe militar de 1976 y profundizado en la década de los noventa.

Los países que utilizaremos para la comparación son Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y España, a partir de la información de Cuentas

² En rigor, el período de análisis se extiende hasta 2006, habida cuenta la intervención y la manipulación de la información a la que fue sometido el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) de Argentina, que se tradujo, según el tipo de indicador, en la inaccesibilidad o manipulación de los procedimientos de elaboración de los mismos.

Nacionales provista por los respectivos institutos nacionales de estadísticas. Una razón por la que los mismos fueron elegidos es la facilidad de obtener las series cuantitativas necesarias para el período de referencia, que no son habitualmente encontradas en países como el nuestro. Pero existe una razón de mayor importancia: la de contrastar las tendencias observadas en nuestro país con las vigentes en países que, al menos según habitualmente se cree, han alcanzado un mayor grado de desarrollo capitalista. Evidentemente, en ninguno de los dos aspectos la lista de países en cuestión es exhaustiva; ahora bien, creemos que a los fines del presente trabajo la misma resulta suficiente.

Para tal fin, en la primera sección repasamos la evolución de la participación asalariada en el ingreso en Argentina desde mediados del siglo pasado hasta la actualidad, comparándola con la evidenciada por los países seleccionados. En la segunda sección presentamos, en primer lugar, el desarrollo conceptual que nos conduce a identificar a la productividad y el salario real como las variables determinantes de la participación asalariada, para luego analizar su evolución para nuestro país en perspectiva internacional, siempre para la economía en su conjunto. Por su parte, en la tercera sección hacemos lo propio exclusivamente para el sector industrial. En la cuarta sección evaluamos en qué medida el devenir económico de nuestro país desde mediados de los años setenta se caracteriza por un proceso de desindustrialización. Finalmente, en la quinta sección procuramos, a partir de una mirada de conjunto de los resultados alcanzados a lo largo del trabajo, presentar y proponer algunas líneas de análisis que contribuyan al debate en torno a las características del proceso económico en Argentina.

2. EL PUNTO DE PARTIDA: MEDIO SIGLO DE DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN ARGENTINA EN PERSPECTIVA INTERNACIONAL

Con diferentes percepciones en torno del mismo, se encuentra una plena coincidencia en la literatura sobre que en Argentina, a tono con la experiencia de otras economías latinoamericanas, rigió hasta mediados de los años setenta el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), basado en el incentivo a la industria nacional a través de la protección externa y el fomento del mercado

interno³, el cual se vio interrumpido abruptamente por el golpe militar que se extendió entre 1976 y 1983. Si bien es un debate aún abierto si el referido modelo estaba o no en sí mismo agotado, así como también cuál es la lógica de funcionamiento del instaurado en su reemplazo, existe un acuerdo relativamente generalizado de sus características fundamentales, principalmente durante el gobierno militar y el régimen de la Convertibilidad (1991-2001): apertura comercial y financiera, endeudamiento externo, sobrevaluación de la moneda, desindustrialización, reprimarización e incremento de la inversión en los sectores financieros. Sobre esta base, se sugirieron denominaciones tales como "apertura con endeudamiento externo" o de "valorización financiera" (Damill y Frenkel 1993; Ferrer 2004; Basualdo 2006 y Schvarzer y Tavosnaska 2008).

Como queda expresado en el Gráfico 1, la participación de los asalariados en el ingreso total muestra evoluciones muy diferentes entre el período de la ISI y las últimas tres décadas. Así, desde el comienzo del período y hasta 1955 (año del derrocamiento del segundo gobierno peronista), la participación se encuentra entre el 45 y el 50% del ingreso total, momento a partir del cual experimenta un gran retroceso, para llegar en 1959 al 36,5%. Luego de la inestabilidad de principios de los sesenta, y en el marco del proceso conocido como "segunda ISI"⁴, comienza una sostenida recuperación, tal que la participación se ubica, hacia inicios de los setenta, entre el 42,5 y el 45%, esto es, un escalón debajo del nivel de la década previa.

La nueva (e importante) recuperación de los años 1972-1974 (este último año es uno de los dos, junto con 1954, máximos de la serie) es el preludio de, primero, la caída de 1,5 puntos porcentuales (pp) consecuencia del plan de ajuste de 1975⁵, y luego, de su derrumbe de 17pp, resultado de la irrupción de la dictadura militar en 1976. Si sumamos

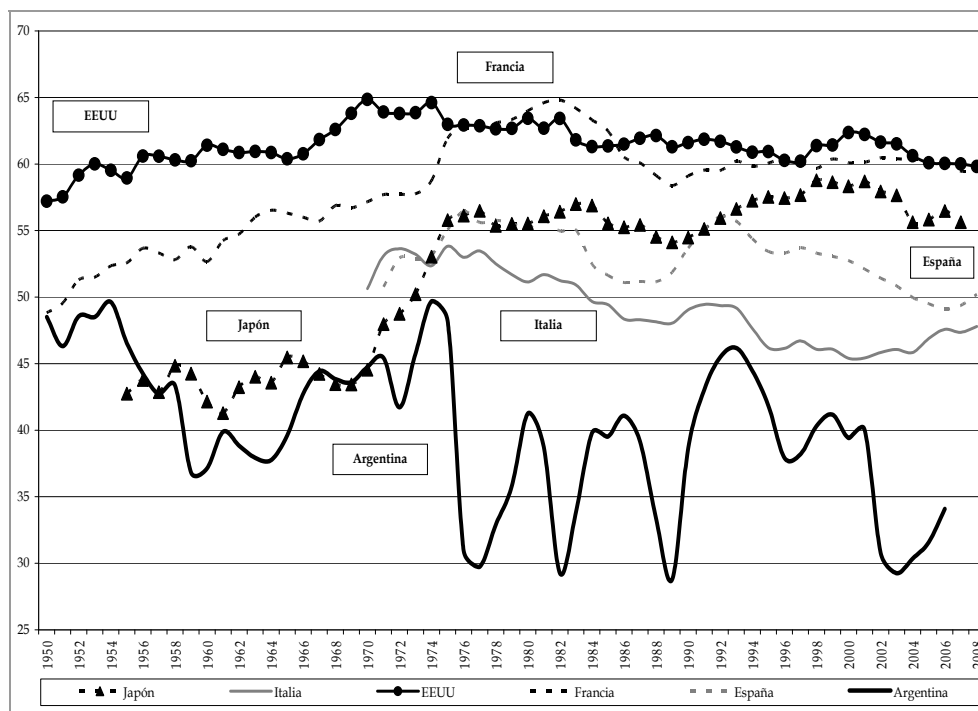
³ Aunque nuestro período de análisis comienza en 1950, cabe señalar que los primeros indicios de la ISI en Argentina se dan a partir de los efectos de la "crisis del treinta" (cuando se comienzan a poner en funciones las instituciones que darían lugar a ese proceso, entre las que se destacan las Juntas Reguladoras de las diferentes producciones agrícolas así como la elevación de los impuestos a la importación), cobrando un nuevo impulso en el marco de la Segunda Guerra Mundial.

⁴ En él se procuró avanzar más allá de la promoción de la industria liviana a través de la implantación de empresas multinacionales en la producción de bienes de consumo durables -principalmente automóviles- y de insumos básicos. Esa estrategia es conocida como "desarrollismo" y fue impulsada inicialmente, pero no exclusivamente, por el gobierno de Frondizi (1958-1962).

⁵ Conocido como "Rodrigazo", en referencia al apellido del Ministro de Economía que lo impulsó: Celestino Rodrigo.

la nueva retracción de 1977, la participación cae por debajo del 30%, 7pp por debajo de su -hasta entonces- mínimo histórico de 1959.

Gráfico 1: Participación salarial en el PBI a costo de factores o precios básicos. Total de la economía. Argentina, España, EE.UU., Francia, Italia y Japón. 1950–2008. En porcentaje



Fuente: Graña y Kennedy (2008b) y elaboración propia sobre la base de Instituto Nacional de Estadística (INE – España), Bureau of Economic Analysis (BEA – EE.UU.), Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE – Francia), Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT – Italia) y Statistics Bureau of Japan.

A partir de allí, la participación asalariada ingresa en un período de fuertes oscilaciones entre dicho mínimo y el 40% del producto. Así, el crecimiento hasta 1980 se desmorona en los últimos años del gobierno de facto, tal que en 1982 presenta un nivel cercano al 29%, proporción aún menor que el mínimo alcanzado en 1977. Por su parte, la recuperación observada con la vuelta de la democracia en 1983 y su mantenimiento entre 1984 y 1986 vuelve a perderse por completo hacia finales del gobierno de Alfonsín, llegando en 1989, proceso hiperinflacionario de por medio, a un nuevo mínimo histórico (28,6%). Hacia inicios de los noventa la participación parece superar el "techo" vigente durante tantos años, al alcanzar el 45,6%, aunque con la "crisis del tequila" a mediados de la década retrocede hasta el 37,4, para luego derrumbarse 12pp con la gran devaluación de 2002

que marcó el final de la Convertibilidad, ubicándose nuevamente en el mínimo histórico.

En resumidas cuentas, la irrupción de la dictadura militar implicó un brutal descenso de la participación asalariada, llevándola a un mínimo en torno al 30% del ingreso total, nivel al cual volvió recurrentemente como consecuencia de la crisis de la deuda externa (1982), la hiperinflación (1989-1990) y el fin de la Convertibilidad (2002). El crecimiento de los años recientes, aunque importante, no logró recuperar lo perdido con la devaluación de 2002.

En el mismo Gráfico 1 presentamos también la participación asalariada para el grupo de países seleccionados. Sin pretender abarcar en profundidad todas estas evoluciones ni todos los períodos históricos, lo que inmediatamente salta a la vista es que la dinámica de la misma en nuestro país comparte con la de aquellos la tendencia decreciente desde mediados de los años setenta⁶, pero contrasta abiertamente en lo que respecta tanto a la magnitud como a la variabilidad de dicha caída. Así, mientras que en términos generales la participación asalariada retrocede alrededor de 5pp en los últimos treinta años, en nuestro país, considerando no el "pico" de 1974 sino el nivel vigente a inicios de los setenta, la caída duplica esa cuantía. Por su parte, aunque con ciertos vaivenes, el retroceso de la participación en tales países es relativamente continuo, frente a los bruscos movimientos ya reseñados para el caso argentino.

Hasta aquí no hemos dicho nada acerca del nivel absoluto de la participación. Como se observa en el gráfico, existe una profunda brecha entre el correspondiente a nuestro país y el resto, obviamente ampliada desde mediados de los setenta, y más allá de que entre los países en cuestión también se verifican importantes diferencias. Ahora bien, aunque no descartamos la importancia de esta marcada diferencia para ciertas investigaciones, en lo que respecta al presente trabajo el foco de interés está puesto, como quedará aún más claro en lo que sigue, en la evolución de las distintas variables analizadas, y no tanto en su valor absoluto.

En este sentido, ¿qué hay detrás de estos números? ¿De qué depende la evolución de la distribución funcional del ingreso? ¿Cómo se explica semejante deterioro y variabilidad de la participación asalariada en nuestro país, a diferencia de lo observado en el resto de los países

⁶ A excepción del comportamiento japonés que, en esa década, acelera su crecimiento y mantiene tal nivel hasta la actualidad.

analizados? Esta cuestión es la que pretendemos abordar en la siguiente sección.

3. ACERCA DEL CONTENIDO DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL: LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD Y EL SALARIO REAL

3.1. *Identificación de los determinantes de la distribución funcional*⁷

Como en toda forma social de producción, en el capitalismo la sociedad debe resolver el problema de asignar su capacidad total de trabajo a sus diversas formas concretas. En tanto en este sistema el trabajo se realiza de manera privada, la relación de producción no se manifiesta como directamente social, sino que se presenta como la posibilidad de cambiar los productos del trabajo. Como tales, éstos expresan lo que sus productores no pueden poner de manifiesto directamente: el ser (potencialmente) una porción determinada del trabajo social total. En este sentido, los productos del trabajo asumen el carácter de valor.

Desde el punto de vista social, este trabajo materializado no interesa en tanto trabajo concreto productor de valores de uso, sino como trabajo en sentido general, como trabajo abstracto. En relación a su cantidad, en el mismo sentido, no interesa cuánto tiempo gastó cada productor particular, sino el tiempo socialmente necesario para su producción⁸. A su vez, dado el carácter privado del trabajo, cada producto del trabajo no puede expresar directamente su valor no teniendo más forma de hacerlo que en su relación con el resto de las mercancías. La forma bajo la cual todas las mercancías expresan al mismo tiempo su valor es el precio, esto es, en una mercancía particular que asume el carácter de equivalente general o dinero⁹. Así, la nueva riqueza social

⁷ El contenido de este apartado es una síntesis de lo presentado en Graña y Kennedy (2008a), donde también desarrollamos la "desagregación matemática de la distribución funcional del ingreso", que conduce a idéntico resultado.

⁸ Nótese que no se trata de un simple promedio entre los distintos productores, sino del tiempo de trabajo que se corresponde con las condiciones medias de producción imperantes en cada rama.

⁹ En abstracto, cualquier mercancía podría ocupar tal lugar, pues todas son expresiones de trabajo humano abstracto. Sin embargo, la mercancía que ocupa esa posición es aquella que, en función de sus propiedades materiales para tal fin y por fuerza de la costumbre social, se impone como tal. En general, ese lugar ha sido asignado al oro, convirtiéndose así en la mercancía dineraria o dinero. A su vez, dadas sus funciones en la circulación, la mercancía dineraria puede ser reemplazada por signos de valor.

producida en un determinado período (que se expresa, alternativamente, como el conjunto de mercancías finales producidas o como el ingreso generado) tiene la forma específica de masa de valor.

Dado el objetivo genérico de toda organización social de que la masa de riqueza social resultante debe ser mayor que la utilizada para su creación (esto es, que el trabajo encerrado en el resultado de un ciclo productivo exceda al que costó su producción), en el capitalismo esto implica que aquella masa de valor encierra un excedente. Éste brota de la diferencia entre el trabajo que cuesta producir a la fuerza de trabajo en tanto mercancía y el que ésta despliega en la jornada de trabajo; en otros términos, surge del hecho de que el valor de la fuerza de trabajo representado en el salario es menor al valor creado por los trabajadores. De esta forma, la distribución funcional del ingreso constituye la expresión monetaria de la distribución del valor total creado por los asalariados entre lo que ellos perciben como salario (es decir, la masa salarial) y el excedente.

Pero esto no es todo; la necesidad de incrementar la capacidad productiva del trabajo (esto es, la potencialidad de la apropiación humana del medio) implica que dicho excedente debe ser, a su vez, creciente. La forma concreta que adopta este proceso es a través de la "maximización de los beneficios" de la empresa. Para ello, en términos generales, desarrolla mejoras productivas con el objetivo de reducir los costos individuales y obtener una ganancia extraordinaria; al generalizarse aquéllas e incrementarse "verdaderamente" la productividad, disminuye el valor de la mercancía. Si, de un lado, lo anterior determina la desaparición de la ganancia extraordinaria, del otro (siempre que corresponda a ramas que producen bienes de consumo asalariado directa o indirectamente) implica una reducción del valor de la fuerza de trabajo y, manteniendo el poder adquisitivo del salario, un incremento (relativo y absoluto) del excedente. Aunque este es su contenido general, en tanto tal incremento productivo requiere -término medio y en el largo plazo- una creciente calificación del conjunto de trabajadores, el salario real de éstos debe aumentar al crecer el valor que porta su fuerza de trabajo. Es de esperar, entonces, que una mayor productividad vaya acompañada de incrementos salariales; es decir, no todo crecimiento de aquella debe traducirse únicamente en ganancia.

Como consecuencia de lo anterior, la tendencia de la participación asalariada en el ingreso está determinada por la relación entre la evolución del rendimiento de los trabajadores (productividad) y

la remuneración real por éstos percibida, teniendo con esta última una relación directa y con la primera una inversa¹⁰.

3.2. La situación de Argentina desde mediados del siglo XX

En el Gráfico 2 expresamos la evolución de la participación asalariada en el ingreso, el salario real y la productividad para la Argentina a lo largo del período en cuestión¹¹. A los fines de la comparación internacional que se desarrollará a continuación, tomamos como punto de comparación el promedio de los tres años comprendidos entre 1970 y 1972¹².

En relación a la productividad, puede verse que los primeros veinte años de la serie constituyen un período de clara expansión -con algunos años de estancamiento-, incrementándose en conjunto un 64%. Este comportamiento de crecimiento estable y continuo vigente bajo la ISI se verá profundamente modificado a partir de mediados de los años

¹⁰ La relación entre ambas variables ha sido analizada en nuestro país por otros autores (Féiz y Pérez 2004 y González 2007). En este marco, el rasgo distintivo de nuestro enfoque es identificar el modo en que esa relación determina la evolución de la distribución funcional del ingreso. Al respecto, es importante señalar que en la relación que cada una de estas variables tiene con la participación asalariada en el ingreso juega un papel importante la cuestión del trabajo improductivo. En tanto el salario de aquellos que realizan trabajo improductivo tiene como fuente el excedente producido por el trabajo productivo, un incremento del trabajo improductivo en el total del trabajo social implicaría un incremento *per se* la participación asalariada. El debate aún no resuelto en la literatura respecto de qué es (y qué no) trabajo improductivo, y aún más, cómo identificarlo en la práctica a los fines de medir sus efectos, hacen que dejemos de lado esta cuestión a los fines de este artículo.

¹¹ La metodología de estimación de estas variables para la Argentina se encuentra desarrollada en Graña y Kennedy (2008b), la cual reproducimos aquí para los países seleccionados, tanto a nivel agregado como para el sector industrial. De manera muy concisa, el punto de partida son las estimaciones del Sistema de Cuentas Nacionales para los agregados de remuneración al trabajo asalariado (que incluye los aportes y contribuciones al sistema de seguridad social), el producto a precios corrientes y a precios constantes (total o sectorial dependiendo del caso), y el número absoluto de ocupados y asalariados. A partir del cociente entre la remuneración al trabajo y el total de asalariados se obtiene un salario medio doble bruto, el cual luego se deflacta con el Índice de Precios al Consumidor para obtener el salario real. Por su parte, a partir del cociente entre el producto a precios constantes (indicador de la producción material) y el total de ocupados, surge la estimación de la productividad, también denominada producto medio o producto por trabajador. La comparabilidad internacional de los datos, aunque puede no ser perfecta, se encuentra avalada por las normas del Sistema de Cuentas Nacionales en sus diferentes bases.

¹² Aunque habitualmente consideramos como año de referencia el año 1970, al no disponer de la información de las variables aquí implicadas para España para ese año, optamos por tomar dicho promedio como referencia, de modo que el punto de comparación sea, para el caso del total de la economía, el mismo para todos los países. Por otro lado, es importante destacar que aunque para reflejar el punto de inflexión de la historia de nuestro país pareciera ser apropiado tomar como punto de referencia el año 1974, optamos por no considerarlo como tal, habida cuenta del relativo cuestionamiento que existe en torno a la calidad de las estadísticas de este año. En cualquier caso, considerar dicho año, en tanto es máximo histórico del nivel de participación asalariada y del salario real, mostraría un panorama aún más sombrío para nuestro país.

setenta. Así, entre el golpe militar de 1976 y la implantación del régimen de Convertibilidad en 1991 la productividad muestra un estancamiento durante la vigencia del gobierno militar y un retroceso en el resto de la década del ochenta¹³, en ambos casos con un comportamiento particularmente oscilante. Así, la productividad de 1990 fue un 6% inferior a la del promedio 1970-1972. Es decir, en casi 20 años la capacidad productiva promedio del trabajo en Argentina no avanzó ni un ápice.

La situación parece revertirse completamente en "los noventa", particularmente en los primeros años de la década, expandiéndose más de un 25% entre 1990 y 1994. Ahora bien, en este punto es muy importante destacar lo siguiente: este favorable comportamiento de la productividad se debe más a una destrucción de las empresas de menor productividad en el marco de la apertura comercial y la apreciación cambiaria (a lo que deben sumarse las privatizaciones de los servicios públicos) que a un genuino desarrollo de la capacidad productiva del trabajo¹⁴. Luego del estancamiento en el marco de la crisis del tequila, continúa el crecimiento de la productividad, el cual se verá completamente revertido por la recesión económica de los últimos años de la Convertibilidad (1998-2001).

En lo que hace al proceso actual, el incremento del producto (a tasas "chinas") se realizó sobre la base de una creciente absorción de fuerza de trabajo, de modo que la productividad no mostró un gran dinamismo, terminando apenas por encima del máximo de la Convertibilidad. De esta forma, podemos ver que hacia 2006 el nivel de la productividad es un 32% más alto que el vigente en el lapso de comparación.

En lo que respecta al salario real bajo la ISI, podemos observar que, en términos generales, presenta una tendencia positiva (a pesar de que el retroceso verificado entre 1958 y 1959 anula el incremento que, con oscilaciones, se había logrado a lo largo de la década), de modo que a principios de los setenta presenta un crecimiento, respecto de 1950, de un 25%. Los tres años siguientes repiten el crecimiento del cuarto de siglo anterior, aunque la situación es meramente pasajera: el "Rodrigazo" y, particularmente, la sangrienta dictadura militar, se llevan consigo no

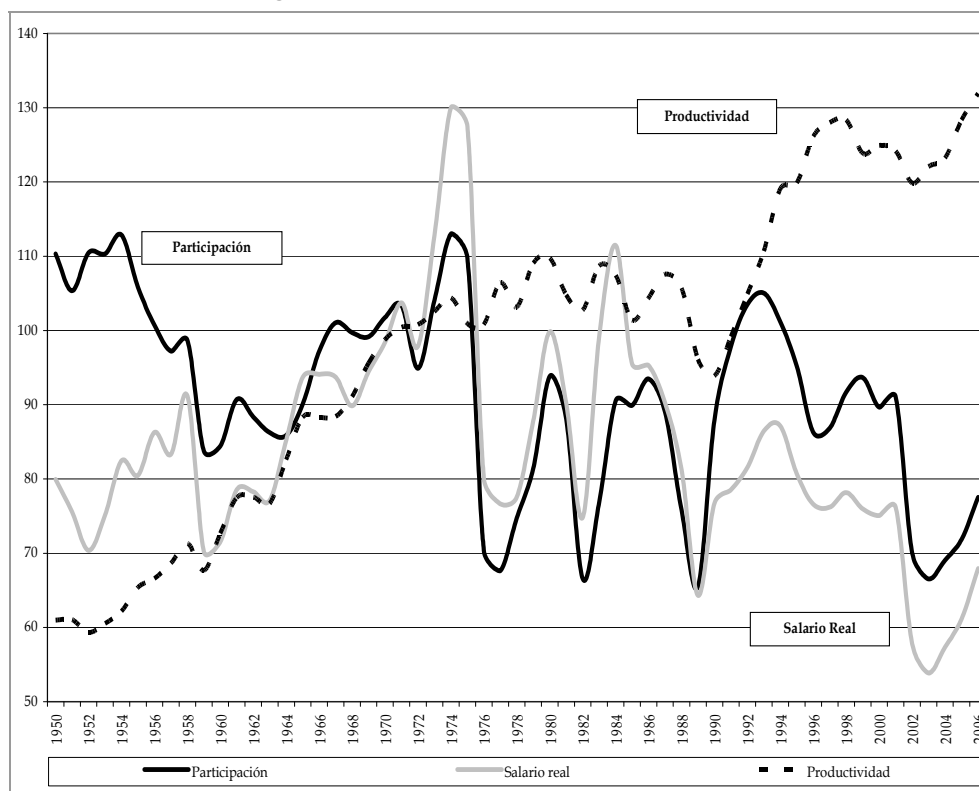
¹³ Durante los años ochenta no se verifica ni siquiera un incremento del producto, lo que le valió a los años ochenta el mote de "década perdida".

¹⁴ Un claro reflejo de este proceso fue la evolución de la tasa de desempleo, que de niveles en torno al 6% de la población económicamente activa en los años ochenta trepó al 18% hacia mediados de los noventa.

sólo ésta última expansión sino prácticamente la totalidad de lo avanzado desde mediados de siglo. A idéntico nivel se retorna en el fin de la dictadura, luego del crecimiento experimentado como resultado de la creciente apreciación cambiaria.

El crecimiento del 50% en los dos primeros años de la recuperación democrática resulta nuevamente efímero: los brotes inflacionarios de mediados de los ochenta y la hiperinflación final fueron más allá que la dictadura, tanto que el salario real de 1989 representaba apenas el 64% del poder adquisitivo del promedio de 1970-1972. Aunque con un contexto marcadamente distinto, la lógica no fue muy diferente bajo la Convertibilidad: la estabilización nominal y la apreciación del peso logran inicialmente una recuperación del 35%, en buena parte luego perdida por la desocupación, la precarización laboral y el estancamiento económico posterior.

Gráfico 2: Participación salarial en el PBI pb, productividad y salario real. Total de la economía. Argentina. 1950-2006. Evolución. Promedio 1970-1972 = 100



Fuente: Graña y Kennedy (2008b).

Si se pensaba que ya no había lugar para el retroceso del poder adquisitivo del salario, la devaluación de enero de 2002, inflación mediante, viene a desmentirlo: las remuneraciones reales se derrumbaron más de 22pp entre 2001 y 2003, marcando un nuevo mínimo histórico, en tanto llegó a representar apenas algo más que la mitad que su nivel vigente en el promedio de 1970-1972. En los años recientes, a pesar del crecimiento del 26%, el salario real no llegó en 2006 a recuperar la caída de la devaluación, de modo que en la actualidad la capacidad de consumo de los asalariados representa apenas un 69% de su nivel en los años de referencia¹⁵. O sea, en el último medio siglo la clase obrera argentina no ha podido avanzar ni un paso en su "calidad de vida", a la vez que en los últimos treinta años sólo la vio retroceder.

Veamos cómo la evolución de estas variables incidió en la dinámica de la distribución funcional del ingreso. Exceptuando los dos primeros años de la serie (donde el salario real evoluciona por encima de una productividad constante), hasta inicios de 1970 parece verse, en términos generales, un comportamiento como el esperado en la lógica de la producción capitalista: un retroceso de la participación asalariada en el ingreso causado por un incremento relativamente continuo de la productividad superior al del salario real (64% contra 25%)¹⁶.

A partir de aquí y hasta comienzos de la década del noventa, la evolución de la participación se explica prácticamente por el movimiento del salario real, al estar la productividad relativamente constante o, incluso más, con una leve tendencia decreciente. Así, el aumento de la participación asalariada que ocurre hacia mediados de los setenta tiene que ver con un crecimiento del salario real por encima del de la productividad, situación completamente revertida por la dictadura, bajo la cual el deterioro del salario real (25% en relación al promedio 1970-1972) explica el de la participación asalariada, aún con una productividad en disminución. Bajo el gobierno alfonsinista, no sólo la participación asalariada se mantuvo -entre puntas- en su mínimo histórico, sino que detrás de la misma está el

¹⁵ Teniendo en cuenta conjuntamente el Índice de Precios al Consumidor elaborado por algunos organismos de estadísticas provinciales de la Argentina, en principio no manipulados, y los incrementos salariales nominales pactados en las diversas negociaciones entre sindicatos y patrones, el salario real en 2007 y 2008 como mucho mantuvo ese nivel.

¹⁶ Este proceso general puede dividirse en dos grandes subperíodos, donde el punto de quiebre se encuentra en los primeros años de los sesenta. Así, hasta tal momento el retroceso de la participación asalariada se explica por un incremento de productividad mayor al del salario real, mientras que el aumento del segundo subperíodo tiene que ver con un salario real algo más dinámico que la productividad.

peor escenario posible: reducción del salario real (35% entre 1983 y 1989) y de la productividad (12,7% para el mismo período).

Entre 1989 y 2002 (es decir, a lo largo de la Convertibilidad y su salida) la participación asalariada también se mantiene en torno a ese mismo mínimo, caída en donde confluyen tanto una continuidad en el deterioro del salario real (10%, exclusivamente atribuible a la devaluación), como así también un incremento de productividad (24% en idéntico período). Finalmente, detrás de la recuperación de la participación asalariada actual encontramos un crecimiento del salario real mayor que el de la productividad (12,2 y 10,3%, respectivamente), con una particularidad: mientras que ésta ya superó la pérdida post devaluación, aquél se encuentra un 8,5% por debajo de 2001. Es por ello que el crecimiento de la participación del último tramo no compensa el derrumbe del fin de la paridad cambiaria, tanto que comparando con su nivel de 2001 la razón del deterioro se encuentra pura y exclusivamente en la reducción de las remuneraciones reales.

En síntesis, mirando el proceso 1950-2006, la conclusión es evidente: el deterioro de la participación asalariada, que pasa del 48 al 34% del ingreso total, expresa un incremento de la productividad del 116% conjuntamente con un deterioro del salario real del 15%. Este proceso de casi sesenta años posee varios subperíodos de importancia, pero sin duda el principal punto de inflexión se encuentra a mediados de los setenta. En ambos, considerados entre puntas, la participación asalariada retrocede, aunque por razones completamente diferentes. Como vimos, en la ISI el crecimiento del 64% de la productividad viene en paralelo a uno del salario real del 25% (la participación asalariada cae del 48,5 al 44%), mientras que desde aquél momento hasta la actualidad ambas variables se disocian fuertemente: el incremento de la productividad del 32% se da en conjunción con un auténtico derrumbe del salario real del 32% (retrocediendo la participación al referido 34%).

De esta forma, desde la perspectiva de las razones que explican la evolución de la distribución funcional del ingreso, también quedan evidenciadas las grandes diferencias existentes entre uno y otro período de la historia económica de Argentina. Ahora bien, ¿en qué medida tales procesos, en particular el ocurrido en los últimos treinta años, son propios de nuestro país? Ya observamos que, con diferencias de magnitud y variabilidad, la participación asalariada tiene una tendencia decreciente en los países bajo estudio. Pero, ¿responde a las mismas causas que en Argentina?

3.3. *Productividad y salario argentino en perspectiva internacional*

En los Gráficos 3 y 4 expresamos, respectivamente, la evolución de la productividad y el salario real de los países seleccionados, conjuntamente con aquellas de Argentina.

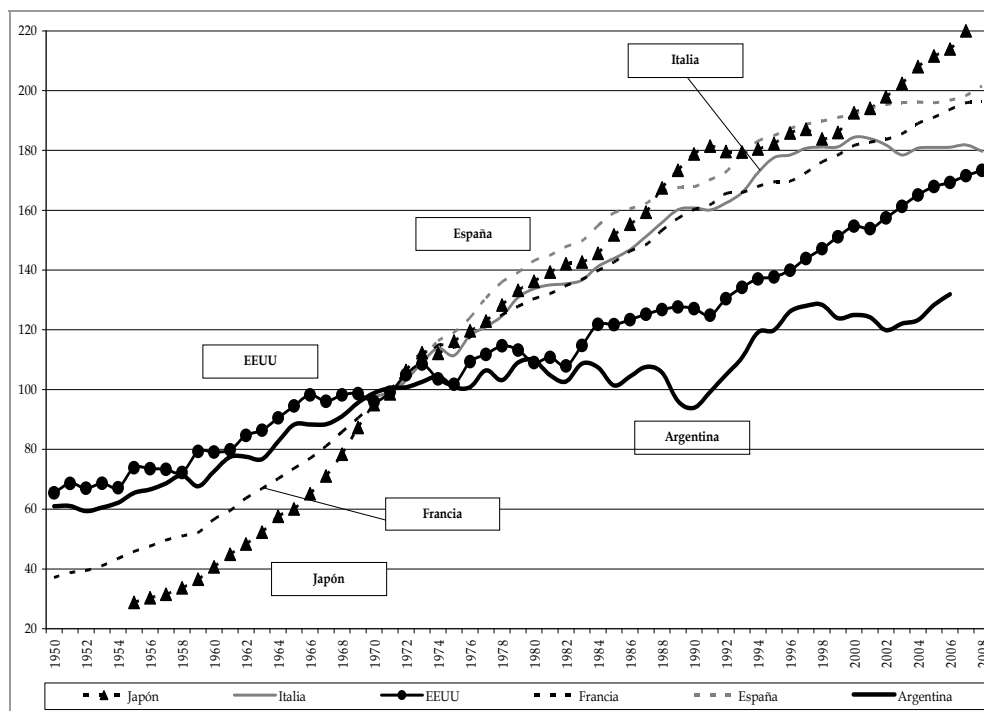
A grandes rasgos, en el primero de ellos puede verse que Estados Unidos, Francia y Japón presentan una tendencia creciente prácticamente continua de la productividad durante los sesenta años considerados (la única excepción de importancia es el estancamiento estadounidense en los ochenta). Lo mismo ocurre con Italia y España desde 1970, aunque ambos países presentan un estancamiento en los años más recientes. El menor dinamismo de la productividad en nuestro país queda claramente de manifiesto, en tanto desde los años considerados como referencia la capacidad productiva del trabajo se expandió, como mostrábamos previamente, alrededor de un 30%, mientras que para el resto de los países la misma se incrementó entre el 75% y un 100%. En este punto, debemos recordar que la referencia es exclusivamente a su evolución y no a niveles absolutos de las variables, aunque sí podemos afirmar que tal dinámica implica una ampliación de la brecha absoluta de productividad que separa a nuestro país de la correspondiente a los países seleccionados¹⁷.

En lo que respecta al salario real, en términos generales se alcanzan prácticamente las mismas conclusiones, con una excepción de importancia: en los países para los cuales contamos con información desde mediados del siglo XX, se observa que su ritmo de crecimiento se lentifica desde mediados de los setenta, tendencia a la que se "acoplan" Italia y España. Incluso más, esta desaceleración se transforma -en algunos momentos- en un estancamiento tal como sucede en Estados Unidos en los ochenta y en el resto de los países en los noventa. En este marco, el deterioro ya apuntado del salario real en la Argentina desde mediados de los setenta resulta mucho más llamativo y desalentador. A lo largo de estos años, mientras que en nuestro país el mismo retrocedió un 30%, en

¹⁷ En un sentido, el rezago productivo se estaría produciendo inclusive si la evolución fuera idéntica ya que Estados Unidos, por ejemplo, posee una productividad mayor; por ende ante un crecimiento porcentual similar, su expansión absoluta es proporcionalmente mayor. En otros términos, si al crecer a la misma tasa la (en este caso) brecha relativa de productividad se mantiene inalterada, la distancia absoluta, por el contrario, se amplía.

Estados Unidos se incrementó en igual proporción, mientras que en el resto de los países el crecimiento fue de algo superior al 70%.

Gráfico 3: Productividad. Argentina, España, EE.UU., Francia, Italia y Japón. 1950–2008.
Total de la economía. Evolución. Promedio 1970–1972 = 100



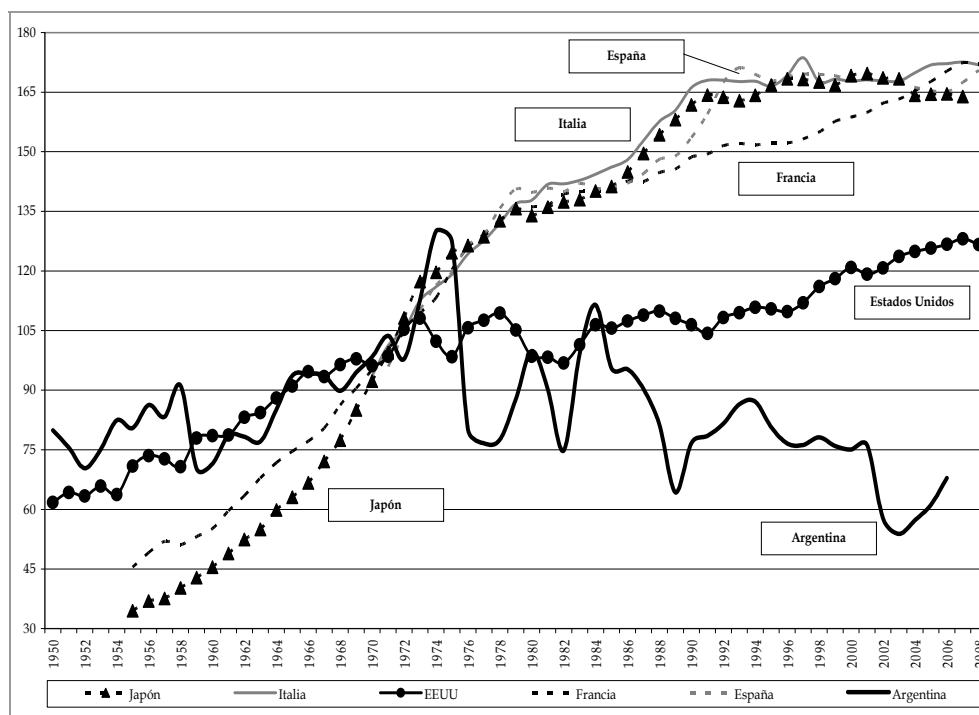
Fuente: Graña y Kennedy (2008b) y elaboración propia sobre la base de Instituto Nacional de Estadística (INE – España), Bureau of Economic Analysis (BEA – EE.UU.), Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE – Francia), Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT – Italia) y Statistics Bureau of Japan.

De esta forma, tomando en consideración las preguntas planteadas al terminar el apartado anterior, en función de lo aquí visto resulta claro que, en términos generales, el retroceso en la participación asalariada a lo largo de los últimos treinta o cuarenta años apuntado en la primera sección para los países seleccionados se explica, a diferencia de lo ocurrido en Argentina, por un incremento de la productividad mayor al incremento de la capacidad de compra del salario.

En conclusión, si al analizar los datos argentinos concluimos que en el marco del modelo denominado ISI la productividad y el salario real se comportaban tal como lo esperado en la producción capitalista (en función de lo desarrollado en el apartado 2.1), mientras que lo contrario

sucedía en el período posterior, lo planteado en este apartado a partir de la comparación internacional no hace más que reforzar tal conclusión. Como quedó evidenciado, en los países considerados desarrollados dichas variables presentan, en términos generales, una tendencia "normal", de modo que lo hallado para Argentina no es un fenómeno del capitalismo mundial sino que le es propio, consecuencia de especificidades en el funcionamiento de su sistema económico que habrá que desentrañar¹⁸.

Gráfico 4: Salario real. Argentina, España, EE.UU., Francia, Italia y Japón. 1950–2008.
Total de la economía. Evolución. Promedio 1970–1972 = 100



Fuente: Graña y Kennedy (2008b) y elaboración propia sobre la base de Instituto Nacional de Estadística (INE – España), Bureau of Economic Analysis (BEA - EE.UU.), Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE - Francia), Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT - Italia) y Statistics Bureau of Japan.

¹⁸ Con esto no estamos queriendo afirmar, obviamente, que Argentina sea el único país en tales condiciones.

4. LA INDUSTRIA COMO EJE DE LOS DEBATES

Como intentamos poner de manifiesto previamente, el devenir de la economía argentina a nivel agregado en los últimos treinta años no resulta para nada alentador. Ahora bien, frente a este contexto podría decirse que el mismo es engañoso, en tanto al tratar a la economía en su conjunto se están incluyendo situaciones de las más heterogéneas; en particular, se están considerando actividades o sectores económicos que por sus características no sufren por igual los cambios en la política económica o en el contexto internacional. Es por ello que en la presente sección nos proponemos centrar la mirada en el sector tradicionalmente reconocido como el más importante de una economía: la industria. Esto es así habida cuenta tanto de los encadenamientos productivos que a partir de la misma se generan como por su capacidad de generación de empleo y desarrollo de las capacidades productivas de la fuerza de trabajo, todo lo cual Marshall (2009) agrupa bajo la denominación de "propiedades especiales"¹⁹. Para tal fin, en los Gráficos 5 y 6 expresamos, respectivamente, la evolución de la productividad y la del salario real para dicha rama de la producción²⁰.

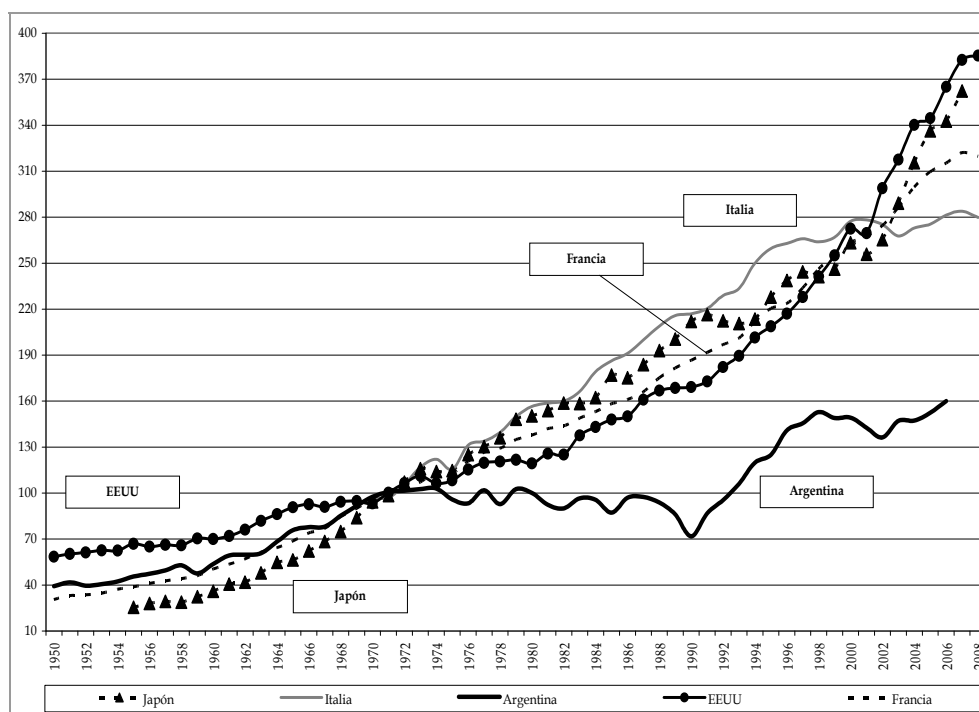
En relación a la productividad para el caso argentino, puede verse que la misma sigue en la industria un camino similar al de la economía agregada, aunque con tendencias más marcadas. Así, el continuo crecimiento que se verifica bajo la ISI (siempre considerando como punto de referencia el promedio 1970-1972) alcanza el 150%, mientras que el estancamiento bajo el gobierno militar y el retroceso de los años ochenta la llevan a un nivel 30% inferior al de inicios de los setenta. A su vez, la expansión a inicios de los años noventa ronda el 125%, tendencia que refuerza el argumento señalado más arriba respecto a que ese incremento se encontraba más relacionado a la eliminación de actividades que a un crecimiento genuino de la capacidad productiva del trabajo, al haber sido el sector industrial el más afectado por la apertura comercial irrestricta y

¹⁹ A su vez, la "facilidad" y abundancia de información al respecto, tanto en términos nacionales como internacionales, la constituyen en un sector apropiado para el análisis histórico y comparativo.

²⁰ En este caso por cuestiones de espacio no trataremos específicamente la evolución de la participación asalariada porque no se diferencia sustancialmente de lo ya señalado para el total de la economía. Sólo cabe destacar que la Argentina es el único país donde la apropiación del ingreso muestra una evolución tan negativa entre 1970 y la actualidad, cayendo un 42%, mientras que en los demás países muestra una estabilidad importante, con caídas que rondan entre el 3 y 5% (con excepción de Japón, que donde la participación asalariada en la industria crece un 26%).

la apreciación de la moneda nacional. La caída en el marco de la recesión de fines de la Convertibilidad y su salida fue algo más que recuperada con el crecimiento económico de los años 2003-2006. Así, la productividad muestra hacia fines del período bajo estudio un nivel 60% más alto que el de mediados de los setenta y un 300% mayor que el de mediados de siglo pasado.

Gráfico 5: Productividad industrial. Argentina, EE.UU., Francia, Italia y Japón. 1950-2008. Evolución. Promedio 1970-1972 = 100

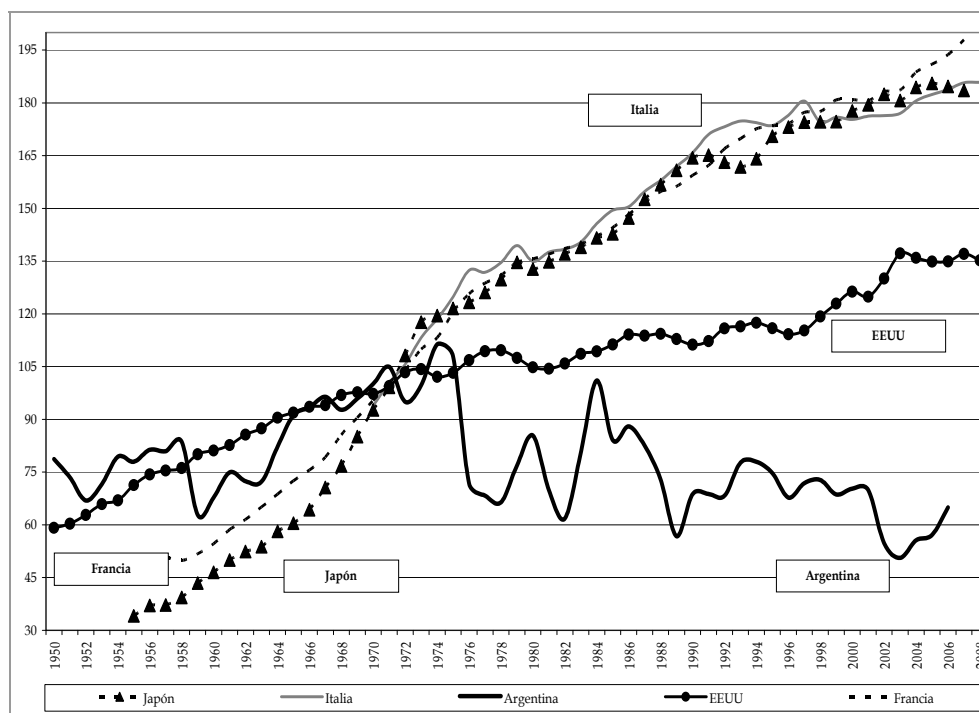


Fuente: Graña y Kennedy (2009), elaboración propia sobre la base de Bureau of Economic Analysis (BEA - EE.UU.), Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE - Francia), Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT - Italia) y Statistics Bureau of Japan.

Si la anterior descripción despierta optimismo al compararla con la evolución de la productividad de la economía agregada, esto se desvanece si se la coloca en perspectiva internacional y vemos que lo mismo ocurre en los países seleccionados. Durante la ISI la industria nacional desarrollaba la capacidad productiva del trabajo a un ritmo similar al de los países seleccionados (lo cual implica que la brecha relativa de rendimiento no se reducía), pero exactamente lo contrario sucede desde mediados de los años setenta: la productividad del trabajo industrial del

resto de los países presenta un crecimiento prácticamente continuo en todos los años (con excepción de Italia en los años más recientes), al punto que la expansión desde mediados de los setenta hasta la actualidad va desde el 180% (Italia) al 280% (Estados Unidos). De esta forma, salvo lo ocurrido en los primeros años de los noventa (con las características ya mencionadas), la brecha relativa de productividad del trabajo industrial de nuestro país en relación a los países considerados no ha cesado de incrementarse.

Gráfico 6: Salario real industrial. Argentina, EE.UU., Francia, Italia y Japón. 1950–2008.
Evolución. Promedio 1970-1972 = 100



Fuente: Graña y Kennedy (2009), elaboración propia sobre la base de Bureau of Economic Analysis (BEA - EE.UU.), Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE - Francia), Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT - Italia) y Statistics Bureau of Japan.

En lo que respecta al salario real en la industria, la evolución en nuestro país es muy similar a la ya observada para el conjunto de la economía, pero siempre algo menos favorable. El resto de los países también presentan una evolución del salario real en la industria muy parecida a la del total de la economía, aunque, salvo Estados Unidos, sin los estancamientos oportunamente señalados. De esta forma, mientras que el salario real industrial argentino presenta hacia fines del período en

cuestión un poder adquisitivo 35% menor que el de mediados de los setenta, el de Estados Unidos se expandió en idéntica proporción, mientras que el de Francia, Italia y Japón lo hicieron en más de un 80%.

En resumidas cuentas, mientras que hasta mediados de la década del setenta nuestro país expandía la capacidad productiva del trabajo y el poder adquisitivo del salario a un ritmo relativamente similar al de algunas de las economías identificadas como "avanzadas" o "desarrolladas", tanto a nivel general como en el sector industrial, a partir de allí tales tendencias se ven profundamente revertidas. Por un lado, la evolución de la productividad, positiva entre puntas pero con períodos de estancamiento e incluso retroceso, resulta marcadamente menor al de tales economías. Por el otro, el desplome del salario real contrasta abiertamente con la relativamente constante expansión de aquellos.

La pregunta principal que surge de lo anterior es, ¿qué razones pueden esgrimirse para explicar tamaña divergencia?

5. BREVE DISCUSIÓN ACERCA DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN COMO ÚNICA CAUSA DEL DETERIORO DE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LA POBLACIÓN ARGENTINA

Como es de esperar, la evolución observada del salario real no puede tener las mejores consecuencias para la población argentina. La expresión más cruda de ellas la constituye, sin duda, la evolución de la proporción de hogares bajo la línea de pobreza, esto es, hogares cuyo ingreso total no alcanza para cubrir su canasta básica ni, por tanto, una reproducción normal de la fuerza de trabajo de sus habitantes. En la actualidad, el 20% de los hogares se encuentran en tal condición, proporción que cuadriplica a la vigente a mediados de los setenta²¹. Sin lugar a dudas, este brutal reflejo en las condiciones de vida de la población constituye el principal incentivo a investigar qué ocurrió en el funcionamiento económico de nuestro país.

²¹ Según la reconstrucción de la información realizada por Beccaria y Maurizio (2008) sobre la base de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC), los hogares bajo la línea de pobreza representaban, en 1974, el 4% del total de hogares del país, el 6% en 1980 y 11% en 1986, para consolidarse en torno al 15% a 20% en la década del noventa. Con la devaluación de 2002, la misma trepó hasta el 40%, para retornar hacia 2006 al 20%.

No procuramos aquí, por razones de espacio pero principalmente por nuestras propias limitaciones, abordar las distintas explicaciones que se ensayan para dar cuenta de lo anterior, sino simplemente poner brevemente en discusión la -quizá- más difundida: aquella que centra absolutamente su mirada en el proceso de desindustrialización sufrido por nuestro país a partir de 1976. El sentido de tal argumentación es claro y, sobre todo, plausible: si la industria tiene aquellas "propiedades especiales" referidas, una reversión del proceso de industrialización tendría un efecto sumamente negativo sobre la economía de un país.

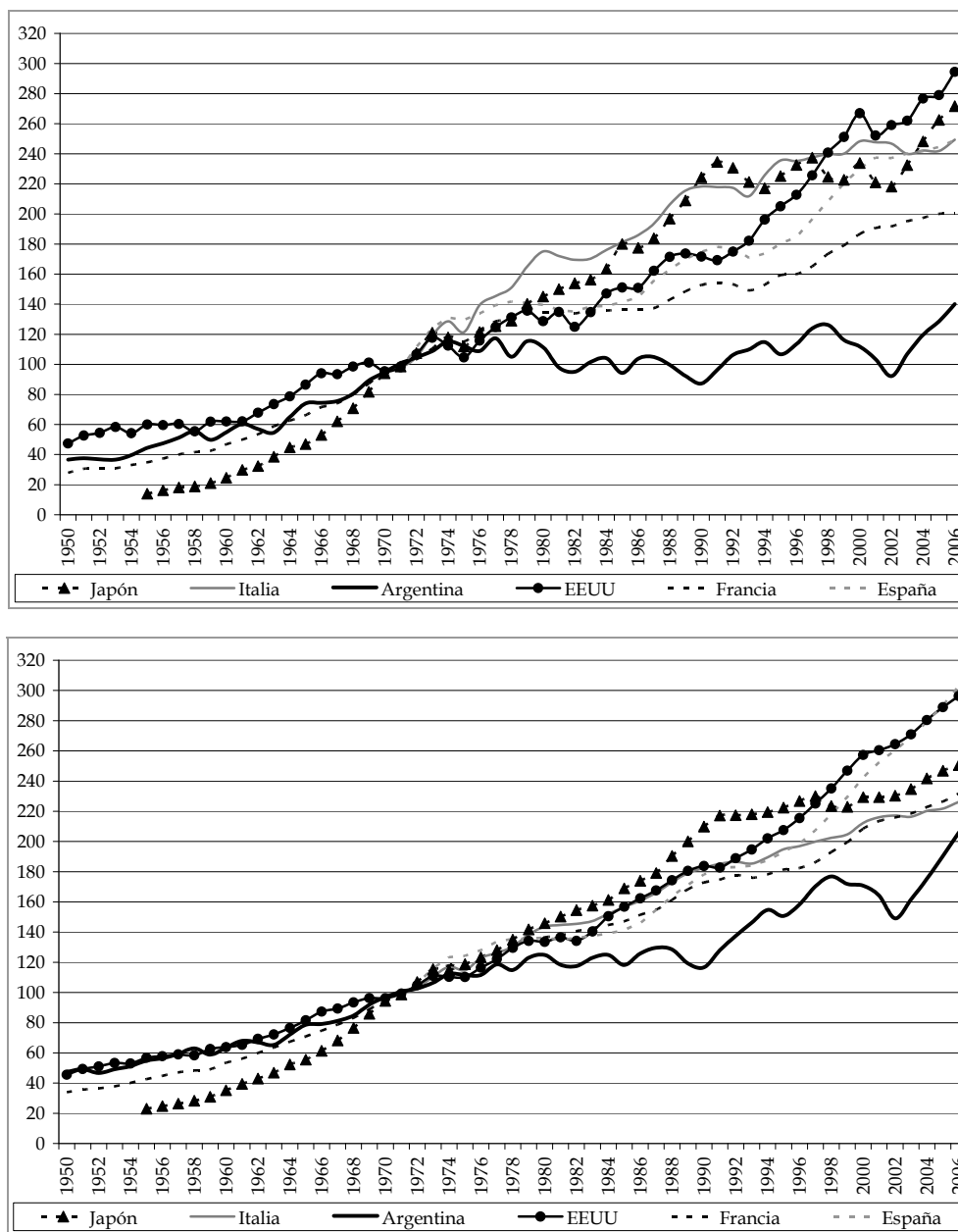
Antes de continuar, resulta de suma importancia destacar que un proceso de desindustrialización es complejo de caracterizar. En este sentido:

Ha sido usual considerar que la caída del peso de la industria en el empleo indica que está en marcha un proceso de desindustrialización. Sin embargo, esta disminución de la participación del empleo industrial, por sí sola, no necesariamente implica desindustrialización. La pérdida de participación del empleo industrial no acompañada por la disminución del peso de la industria en la economía (producto) -o, naturalmente, por un retroceso del producto industrial- puede expresar avance tecnológico e incremento de la productividad (Marshall 2009: 3)²².

Nuestra propuesta es, como lo hicimos en los temas tratados previamente, poner en perspectiva internacional la evolución para Argentina de los indicadores que surgen como relevantes para la identificación de un proceso de desindustrialización. Para tal fin, construimos los Gráficos 7, 8 y 9.

²² La pérdida de la proporción del empleo industrial en el total del empleo puede expresar tanto un incremento como un retroceso absoluto del empleo industrial. Por otro lado, no puede dejar de remarcarse que aquel proceso de incremento de la capacidad productiva también refiere a la tercerización (y/o deslocalización) de actividades que décadas atrás eran realizadas en la misma empresa industrial y luego han sido dejadas a empresas especializadas de otros sectores.

Gráfico 7 (A y B): Producto a precios constantes.
Total de la economía (superior) e industria (inferior). Argentina, España, EE.UU., Francia,
Italia y Japón. 1950–2006. Evolución. Promedio 1970-1972 = 100



Fuente: Graña y Kennedy (2009), elaboración propia sobre la base de Bureau of Economic Analysis (BEA - EE.UU.), Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE - Francia), Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT - Italia) y Statistics Bureau of Japan.

La información en ellos plasmada es sumamente abundante, y brinda materia prima para un análisis profundo. A nuestros fines, lo que nos interesa mostrar es que el proceso en discusión, aunque evidentemente real, tiene sus matices. En el Gráfico 7 puede verse que, en términos de la evolución de las cantidades de bienes producidos, la Argentina diverge de la correspondiente a los países seleccionados tanto para el total de la economía como para el sector industrial, con mayor intensidad en este último. De hecho, mientras que el producto a precios constantes²³ del total de la economía se estanca desde mediados de los setenta hasta inicios de la Convertibilidad, el correspondiente a la industria directamente retrocede, a la vez que el repunte de los noventa es mayor para el agregado. En contraposición, el resto de los países en cuestión muestran un crecimiento del total de la economía y de la industria relativamente estable, similar para Estados Unidos, Japón y España y menor para el caso de la industria en Francia e Italia.

La evidencia previa parece ser una confirmación concluyente de la existencia de un proceso de desindustrialización en nuestro país, frente a un mundo desarrollado exento de tal problemática. Sin embargo, si observamos los Gráficos 8 y 9 dicha evidencia queda, al menos en parte, relativizada. Como podemos observar, la caída de la participación de la industria en el total de la economía a precios corrientes²⁴ no es específica ni particularmente violenta en la Argentina²⁵. Prácticamente lo mismo puede afirmarse en términos del peso del empleo industrial en el total del empleo: en todos los países analizados la misma retrocede casi de manera continua y similar entre sí desde los años setenta (Gráfico 9.A). Ahora bien, este retroceso relativo podría estar encerrando un incremento absoluto de la ocupación industrial, claro que inferior al crecimiento del empleo total. Sin embargo, no es esto lo que ocurre. En el Gráfico 9.B queda claro que, aunque presenta mayor variabilidad que los indicadores previos, los ocupados industriales retroceden en términos

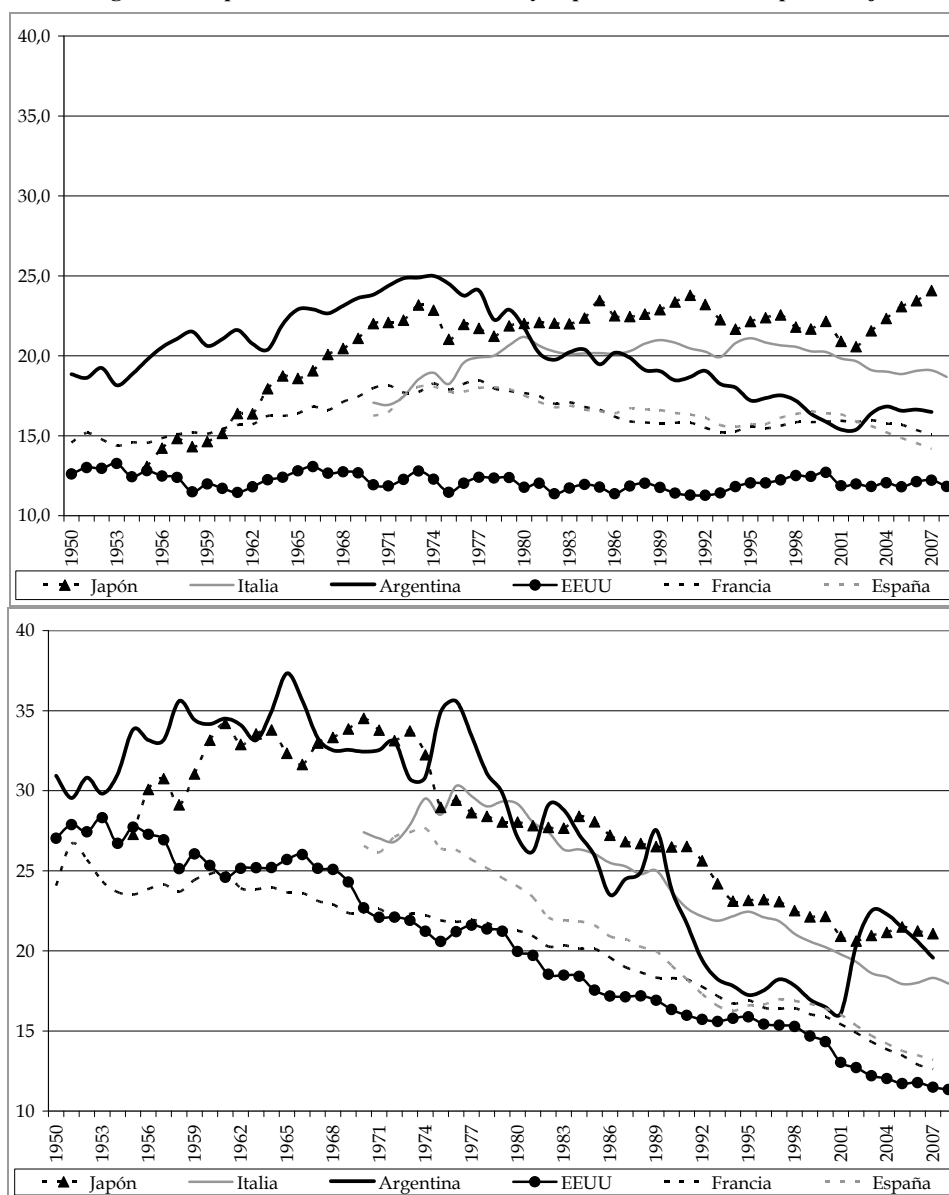
²³ Como es sabido, al valuarse las cantidades producidas en cada año a los precios de un año base (de ahí la denominación de "precios constantes"), la comparación entre distintos años del producto a precios constantes da cuenta exclusivamente de la variación de las cantidades, descontando el movimiento de precios.

²⁴ En contraposición a lo apuntado en la nota al pie previa, la medición a precios corrientes tiene en cuenta no sólo las cantidades producidas sino también el valor unitario (en este caso, relativo) de los bienes producidos, mostrando cómo evoluciona el poder de cambiabilidad (o valor de cambio) de tales bienes.

²⁵ En el Gráfico 8.B se refleja de modo alternativo la relación entre el producto a precios constantes de la industria y el total de la economía expresada en los Gráficos 7 (A y B).

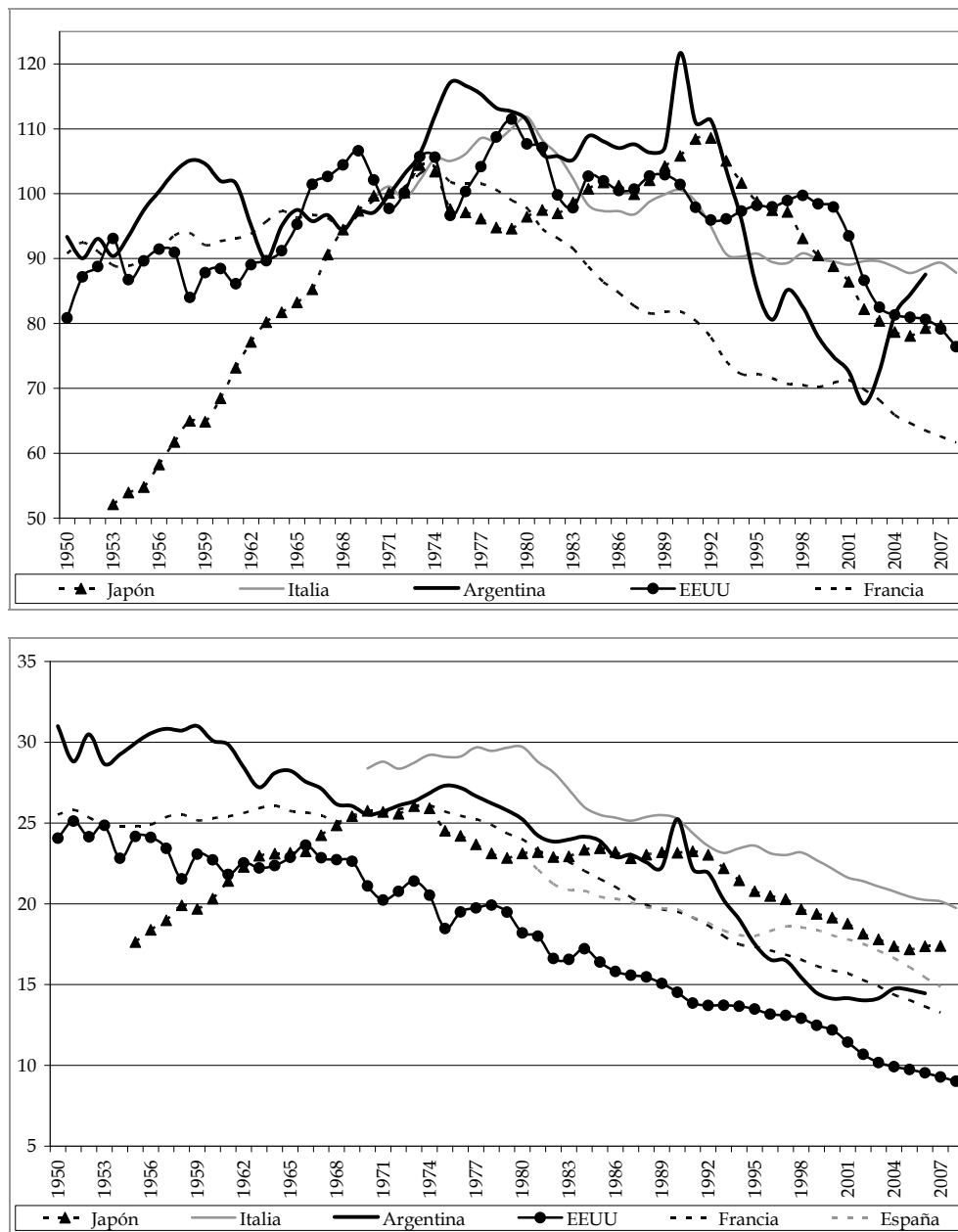
absolutos en todos los países, no siendo Argentina una particular excepción ni en la tendencia ni en la magnitud de la caída.

**Gráfico 8 (A y B): Participación del Valor Agregado industrial en el total.
Precios corrientes (superior) y constantes (inferior).
Argentina, España, EE.UU., Francia, Italia y Japón. 1950–2008. En porcentaje**



Fuente: Graña y Kennedy (2009), elaboración propia sobre la base de Bureau of Economic Analysis (BEA - EE.UU.), Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE - Francia), Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT - Italia) y Statistics Bureau of Japan.

Gráfico 9 (A y B): Participación de los empleados industriales en el empleo total.
En porcentaje (superior). Evolución de los ocupados industriales (Promedio 1970-1972 =100)
(inferior). Argentina, España, EE.UU., Francia, Italia y Japón. 1950-2008



Fuente: Graña y Kennedy (2009), elaboración propia sobre la base de Bureau of Economic Analysis (BEA - EE.UU.), Institut National de la Statistique et des Études Économiques (INSEE - Francia), Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT - Italia) y Statistics Bureau of Japan.

Con lo anterior no pretendemos afirmar, ni mucho menos, que en Argentina no se experimentó desde mediados de los años setenta un proceso de desindustrialización. El estancamiento de la producción industrial -aún mayor a la de la economía en su conjunto- en relación a los países desarrollados es una fuerte evidencia de su existencia. Sin embargo, dicha respuesta, aunque en principio verdadera, es incompleta. Es decir, no acaba de explicar las especificidades del paradigmático "caso argentino". Puestos en perspectiva internacional, el resto de los indicadores relevantes dan cuenta de que en los países desarrollados se verifican tendencias idénticas a las que al interior de Argentina se les adjudica la explicación absoluta de los males nacionales. Esto es, en esta selección de los países más avanzados del mundo, también sucede que el producto industrial retrocede en su participación en el producto total, que los ocupados industriales pierden importancia en el total de la ocupación y que, más aún, retroceden en términos absolutos.

A nuestro juicio, las explicaciones que centran su mirada exclusivamente en la desindustrialización omiten (o no otorgan gran importancia) una parte importante del problema: cuál es la capacidad productiva del trabajo de la industria argentina y, claro está, de la economía en su conjunto. Por un camino algo diferente arribamos en este apartado a un punto con el que ya nos enfrentamos en los apartados anteriores: la menor dinámica de la productividad nacional (industrial y total) en relación a los países avanzados. En la parte final del artículo procuramos presentar una aproximación inicial acerca del vínculo entre éste aspecto y el deterioro de las condiciones de vida de la población argentina, a partir de una mirada integral de los distintos resultados presentados a lo largo del trabajo.

6. A MODO DE CIERRE: UN PRIMER AVANCE SOBRE LA ESPECIFICIDAD DEL PROCESO ECONÓMICO ARGENTINO Y SUS CONSECUENCIAS SOBRE LAS CONDICIONES DE VIDA DE LA POBLACIÓN

En el segundo apartado desarrollamos el proceso de producción de plusvalía relativa en tanto forma más potente de expansión del excedente y, por tanto, de la acumulación de capital. ¿Cómo se desarrolla dicho proceso? Esto es, ¿cómo se logra el incremento constante en la capacidad productiva del trabajo? Más allá de algunas particularidades, dichos aumentos de productividad se desarrollan a través del incremento

de la escala de producción, resultado de la capitalización de la plusvalía. Antes que nada, ésta implica la economía de los medios de producción, la cooperación de asalariados y, generalmente, una mayor división del trabajo. Pero su transformación fundamental reside en el reemplazo de fuerza de trabajo por maquinaria, que hace actuar a las fuerzas naturales automáticamente sobre el objeto de trabajo para transformarlo²⁶. Por todo ello, las masas de capital puestas en producción individualmente que se requieren para mantener el ritmo de innovación son crecientes, para lo cual el primer camino es la simple capitalización del excedente obtenido (concentración del capital), pero que presenta un arma mucho más potente, rápida y efectiva para lograr el mismo objetivo: la centralización del capital en unidades privadas independientes de mayor tamaño.

De esta forma, las condiciones sociales medias de producción de cada valor de uso -que, recordemos, no surgen de un simple promedio entre los distintos capitales individuales- se encuentran en permanente transformación, tal que el precio de las mercancías (y, por tanto, la tasa general de ganancia) se encuentra determinado por las empresas que poseen el tamaño y formas de producción que las ponen al frente del desarrollo de las capacidades productivas del trabajo a nivel mundial. Este punto central, habitualmente olvidado en los debates económicos actuales, era reconocido por una parte también olvidada de Prebisch:

¿Hasta dónde tiende a alcanzarse esta dimensión [la óptima de tamaño o producción de los establecimientos industriales] en los países de América Latina? (...) no se ha realizado aún en estos países un estudio sistemático de la productividad y su relación con la dimensión óptima de la empresa y de la industria. Pero suelen citarse ejemplos poco halagadores, ya sea de la subdivisión de una industria en un número excesivo de empresas de escasa eficiencia dentro de un mismo país, o de la multiplicación de empresas de dimensión relativamente pequeña, en países que, uniendo sus mercados para una serie de artículos, podrían conseguir una mayor productividad. Este parcelamiento de los mercados, con la ineficiencia que entraña, constituye otro de los límites del crecimiento de la industria... (Prebisch 1986: 497).

²⁶ No se trata, claro está, de un reemplazo absoluto, sino relativo; esto es, disminuye la proporción que representa la fuerza de trabajo con respecto al capital desembolsado. O, dicho en otros términos, con cada incremento de la escala se demanda proporcionalmente menos fuerza de trabajo.

En ese movimiento, las empresas que no logran desarrollar la productividad del trabajo de modo tal de ubicarse en las condiciones medias de producción comienzan a sufrir las complicaciones que resultan de tener costos de producción más elevados y, por tanto, obtener una tasa de ganancia inferior a la general. Ahora bien, esto no implica que las empresas menos productivas, de menor tamaño, desaparezcan automáticamente, sino que se van rezagando progresivamente al no poder hacer frente a los desembolsos de capital necesarios para mantener el ritmo de aumento de la productividad de las empresas que operan en las condiciones medias de producción:

Cuanto mayor, relativamente, es un capital tanto mayor es la masa de plusvalía que puede obtener y tanto mayor es la posibilidad de crecimiento de este capital; tanto mayor es la escala de producción en que puede operar y tanto menor en principio es el costo de cada unidad de producto al distribuirse los costos fijos entre más unidades; tanto más convenientes y oportunas son las innovaciones técnicas que puede operar, con la consiguiente disminución en los costos unitarios, etc. (Cimillo *et al.* 1973: 16).

En este marco, la continuidad de empresas en tales condiciones implica que enfrentan sus mayores costos aceptando una tasa de ganancia menor a la normal (cuyo límite inferior está determinado por la tasa de interés, punto en el cual resultaría conveniente convertir la masa de capital en cuestión en capital prestado a interés)²⁷ o a partir de una compensación con fuentes extraordinarias de plusvalía no surgidas de su propio proceso de producción, que le permita bien la tasa de ganancia media, bien una tasa de ganancia superior a la tasa de interés.

Justamente, a lo largo del presente trabajo hemos abordado la evolución de la productividad de la economía argentina (total e industrial) en el último medio siglo en comparación a algunas de las naciones habitualmente consideradas desarrolladas, aunque no hemos trabajado lo que respecta a los valores absolutos de productividad. En otros términos, hasta aquí nada podemos decir en relación a la brecha absoluta de productividad argentina con el resto de los países en los últimos sesenta años, aunque sí estamos en condiciones de afirmar que la misma ha sufrido un importante rezago a partir de mediados de los años setenta,

²⁷ Para un desarrollo al respecto ver Iñigo (2004).

con particular intensidad en la industria. De esta forma, al menos desde esa época se impone una necesidad específica sobre el conjunto de la sociedad: las empresas locales deben recibir un flujo de riqueza social por fuera de sus condiciones de producción, es decir deben tener fuentes extraordinarias de plusvalía para compensar sus mayores costos²⁸. ¿De dónde brotan dichas fuentes?

Habida cuenta de la productividad relativamente elevada que tiene el trabajo aplicado a los recursos naturales, históricamente nuestro país goza de una fuente de riqueza extraordinaria "por excelencia": la renta de la tierra portada en las mercancías agrarias. Ésta se redistribuye, por distintos mecanismos, a los distintos capitales que producen al interior del país²⁹. Pero esto no es todo; en el proceso social que comienza con la última dictadura militar aparece una nueva fuente extraordinaria de plusvalía: el deterioro del salario real. Más específicamente, ante la inexistencia, en promedio, de rezagos significativos en cuanto a las calificaciones y aptitudes productivas de la fuerza de trabajo de Argentina respecto de los demás países, el violento deterioro del salario real ya reseñado significa el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor y, por tanto, su constitución en una fuente extraordinaria de plusvalía que compensa la menor productividad promedio de las empresas que operan en el país³⁰.

Así las cosas, el marcado deterioro de las condiciones de vida de la población argentina no es resultado de una fatalidad ni consecuencia de la caída del peso del producto y ocupados industriales en el total, ni de la reducción absoluta de los ocupados industriales, sino que también tiene un sentido en el marco de la forma que adopta la acumulación de capital en nuestro país. De esta forma, una tesis fundamental a seguir desarrollando es la que toma como eje central del

²⁸ Tanto Cimillo *et al.* (1973) como Iñigo (2007) sostienen que la menor productividad relativa de la economía nacional también ocurre bajo la ISI. En sus argumentos (que en el caso de Iñigo se extienden hasta la actualidad) se combinan para ello, por un lado, la restringida escala del mercado interno argentino al que abastecen y, por el otro, la utilización de equipamiento industrial importado ya obsoleto en sus países de origen.

²⁹ Para un detalle de tales mecanismos, Iñigo (2007). En otro orden, es importante destacar que durante la ISI la problemática acerca de la redistribución de los "ingresos del campo" hacia la industria era uno de los principales debates de la época, el cual más acotado en el tiempo volvió a aparecer en nuestro país a comienzos del año 2008, con el denominado "conflicto del campo".

³⁰ Un análisis más detallado de esta cuestión puede encontrarse en Graña y Kennedy (2009). Allí estimamos que la plusvalía con fuente en el deterioro del salario real constituye entre un 15 y un 35% de la plusvalía total, según el período que se trate.

proceso económico argentino a la potencia productiva de las empresas que producen en nuestro país.

Una nueva muestra de esto lo constituye el hecho de que a pesar de experimentar un crecimiento económico muy importante en los últimos años, nuestro país no ha logrado elevar significativamente los niveles de bienestar de la población. En ello juega un rol central la forma que toma actualmente la resolución de esa brecha de productividad: la devaluación nominal que permite encarecer las importaciones y, por ende, proteger a la industria nacional. Pero teniendo en cuenta que en un país que exporta mercancías agrarias que forman parte del consumo de los trabajadores eso implica un mayor precio de tales bienes (en tanto los impuestos a la exportación no neutralicen el efecto de la devaluación), aquella protección tiene como base un menor salario real³¹.

Ante la ausencia de una política industrial integral y coherente la productividad de las empresas argentinas continúa rezagándose. Esto implica que el salario real se ha convertido en la variable de ajuste para mantener el crecimiento económico y los puestos de trabajo. Como ha sucedido en el último tiempo, cuando el salario real tiende a recuperar su (ya históricamente degradado) nivel previo a la devaluación poniendo en peligro aquellos logros, se impulsan nuevas correcciones del tipo de cambio. Y la lógica continúa hasta la próxima vuelta. Aún más trágico es que pareciera ser que la única alternativa a ese círculo vicioso es la eliminación de empresas y el desempleo masivo de la fuerza de trabajo, tal como ocurrió en la década del noventa. Esta supuesta dicotomía nos pone frente a la necesidad de avanzar sobre el reconocimiento de las determinaciones de la acumulación de capital en Argentina, para intentar planificar una solución definitiva a los problemas históricos de nuestro país.

³¹ Sin embargo, es importante destacar que el valor de la fuerza de trabajo se abarata sin afectar su poder adquisitivo en la proporción de los impuestos a la exportación. A su vez, esa porción de ingresos fiscales también tienen como destino el abaratamiento de los costos de producción de las empresas y, por tanto, la compensación (en todo o en parte) de la tasa de ganancia, en tanto dichos impuestos se constituyen en la fuente de los subsidios a la producción (energía, transporte, etc.).

BIBLIOGRAFÍA

- BASUALDO, E. (2006) *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO / Siglo XXI editores.
- BECCARIA, L. y R. MAURIZIO (2008) "Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso". J. LINDENBOIM (comp.) *Trabajo, Ingresos y Políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*. Buenos Aires: EUDEBA, pp. 71-113.
- CIMILLO, E.; E. LIFSCHITZ, E. GASTIAZORO, H. CIAFARDINI y M. TURKIEH (1973) *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- DAMILL, M. y R. FRENKEL (1993) "Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991". J.A. MORALES y G. MCMAHON (ed.) *La política económica en la transición a la democracia: lecciones de Argentina, Bolivia, Chile y Uruguay*. Santiago de Chile: CIEPLAN, pp. 35-95.
- FÉLIZ, M. y P. PÉREZ (2004) "Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina". R. BOYER y J. NEFFA (coord.) *La economía argentina y sus crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. Buenos Aires: Miño y Dávila, pp. 175-219.
- FERRER, A. (2004) *La Economía Argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- GONZÁLEZ, M. (2007) "Regímenes económicos y Mercado de Trabajo. Una indagación acerca de la relación entre (des)industrialización, ocupación y salarios reales", *III Jornada: La política social en perspectiva histórica*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- GRAÑA, J.M. y D. KENNEDY (2008a) "Empobreciendo a los trabajadores, empobreciendo la acumulación. Producción, distribución y utilización de la riqueza social". Javier LINDENBOIM (comp.) *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*. Buenos Aires: EUDEBA, pp. 207-256.
- y — (2008b) *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*. Documento de Trabajo N° 12. Buenos Aires: Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo - Instituto de Investigaciones Económicas - Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires (CEPED-IIE-FCE-UBA) diciembre.

- y – (2009) "Salarios eran los de antes... Salario, productividad y acumulación de capital en Argentina en el último medio siglo", *Revista Realidad Económica*, 242, pp. 81-101.
- IÑIGO CARRERA, J. (2004) *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- (2007) *La formación económica de la sociedad argentina. Volumen I: Renta agraria ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- KENNEDY, D. y J.M. GRAÑA (2009) "Salarios y productividad en la industria argentina. Perspectivas a partir de una mirada histórica", 9° *Congreso de la ASET* (Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo), Buenos Aires, agosto.
- LINDENBOIM, J.; J.M. GRAÑA y D. KENNEDY (2005) *Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy*, Documento de Trabajo N° 4. Buenos Aires: Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo - Instituto de Investigaciones Económicas - Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires (CEPED-IIE-FCE-UBA), junio.
- , D. KENNEDY y J.M. GRAÑA (2010) "La relevancia del debate sobre la distribución funcional del ingreso", *Revista Desarrollo Económico*, 196, 49, pp. 541-571.
- MARSHALL, A. (2009) "Desempeño y perfil del empleo en la industria argentina (2003-2008)", *X Jornadas Argentinas de Estudios de Población*, AEPA (Asociación de Estudios de Población de la Argentina), San Fernando del Valle de Catamarca, 4-6 de noviembre.
- PREBISCH, R. (1986) "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas", *Revista Desarrollo Económico*, 103, 26, pp. 479-502.
- SCHVARZER, J. y A. TAVOSNASKA (2008) *Modelos macroeconómicos en la Argentina: del 'stop and go' al 'go and crush'*, Documento de Trabajo N° 15. Universidad de Buenos Aires: CESP (Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina).

Las relaciones causales recíprocas del binomio Partida Doble-desarrollo de Occidente: La Teneduría de Libros de los mercaderes medievales*

J. Lanero Fernández

juan.lanero@unileon.es

Universidad de León

Fac. de Ciencias Económicas y Empresariales

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

Recibido: Noviembre 2009

Aceptado: Diciembre 2009

Mucho se ha escrito sobre la aportación de la Partida Doble al desarrollo económico de Occidente. El presente trabajo pretende presentar un análisis detallado del papel que desempeñó la contabilidad en la génesis del capitalismo. La contabilidad, como herramienta de gestión, fue un factor clave en la organización comercial.

Después de ofrecer una visión panorámica de la organización del comercio en la época medieval y de considerar varias acepciones del

Thousands of pages have been written about the double-entry contribution to the economic development of the Western world. The present paper tries to present a detailed analysis on the role played by Accounting in the genesis of capitalism. Accounting, as a management tool, was a key factor in the commercial organization.

After having offered a general view about the organization of commerce in the Medieval

* Conferencia pronunciada en las *XV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, Universidad de Buenos Aires (Argentina) en octubre de 2009 bajo el título "Mercaderes sedentarios, poderdantes y factores: Reflexiones sobre la contribución de la Partida Doble al desarrollo económico de Occidente".

concepto de partida doble, el estudio concluye que ésta fue al mismo tiempo causa y efecto de la transición de los mercaderes itinerantes a sedentarios.

La expansión del comercio y del número de inversiones en las que un mercader podía estar inmerso a un mismo tiempo creó la necesidad de una integración y un ordenamiento que, en cierto modo, la Partida Doble exigía y propagaba. Un comercio más amplio demandaba un sistema gerencial mejor. Ese buen sistema gerencial -la partida doble-, fue un factor decisivo en el incremento comercial.

Palabras clave: mercaderes; factores; Partida Doble; comercio.

era, some double-entry concepts are dealt with. The study concludes that double-entry was at the same time cause and effect of the transition from travelling merchants to resident ones.

The expansion of commerce and the number of investments a merchant could be involved in at a time created the need of an integration and an order that, to certain extent, double-entry implied and spread. A bigger commerce demanded a better management system. This managerial system -the double-entry-, was a conclusive factor in the commercial growth.

Key words: merchants; factors; double-entry; commerce.

I

Mucho es lo que se ha escrito sobre la aportación de la partida doble al desarrollo económico de Occidente. El embrión de esta polémica intelectual lo encontramos en la obra de Werner Sombart *Der moderne Kapitalismus*, que el autor alemán comenzó a publicar en 1902 y que concluyó en 1916¹. En una visión, a nuestro juicio limitada en exceso, los defensores han revestido la partida doble con una aureola dorada, y exagerada, mientras que los detractores sólo han visto en ella una técnica que únicamente ha desempeñado un papel discreto. Lo cierto es que no ha sido ni lo uno ni lo otro. La polémica se ha suscitado entre historiadores económicos e historiadores contables. Y puede que ahí radique el problema. Una visión equilibrada y en perspectiva no puede disociar la historia económica de la historia de la contabilidad, como si fueran dos campos de estudio diferentes. Ambas historias no discurren por líneas paralelas, pues transitan por la misma senda; han de manejar los mismos acontecimientos y extraer conclusiones que arrojen luz sobre la sociedad que, en cada

¹ Para este estudio hemos manejado la edición de Werner Sombart, *Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinem Anfängen bis zur Gegenwart*, München und Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot, 1928.

momento, se ha servido de los mejores medios a su alcance para lograr un mayor grado de desarrollo, de riqueza, de progreso y de bienestar².

Así, el Profesor Yamey ha señalado que:

Werner Sombart was largely responsible for the broad thesis that systematic or scientific accounting, identified with the double-entry system, played an important part in realising, activating, stimulating or accentuating the "rationalistic pursuit of unlimited profits," an essential element in the capitalistic spirit³.

Ese mismo historiador contable ha expresado sus dudas sobre la importancia de la partida doble en el proceso de transformación entre 1200 y 1400, del mercader viajero o itinerante en mercader residente o sedentario⁴ y ha manifestado su escepticismo sobre la vinculación de la partida doble con la búsqueda del beneficio condensándolo en tres conceptos: el cálculo de la cuota de beneficio mediante cuentas de balance, de pérdidas y ganancias y de capital en los ejemplos más tempranos de partida doble es poco frecuente; el grado de dependencia de esos cálculos de las cuentas que no estuvieran en partida doble y hasta qué punto esos cálculos pudieron hacerse sin la ayuda de la partida doble. De modo similar, por lo que se refiere al control que los mercaderes sedentarios pudieron ejercer sobre sus factores en el extranjero, ha afirmado que la contribución de la partida doble fue ciertamente modesta. No cabe duda de que, desde esta perspectiva, lo dicho a principios del siglo XX por Werner Sombart no tendría demasiada importancia para la historiografía contable. Esta deficiencia, en parte, es achacable a la falta de precisión en el uso del término *partida doble*. Se requiere, pues, un análisis detallado del papel que desempeñó la contabilidad en la génesis del capitalismo. Dejando a un lado la conexión psicológica con el *espíritu del capitalismo*, la contabilidad, como herramienta de gestión, fue un factor clave en la organización comercial.

² Cfr. B.S. Yamey, "Scientific Bookkeeping and the Rise of Capitalism," *Economic History Review*, 1, 1949, pp. 99-113; "Accounting and the Rise of Capitalism: Further Notes on a Theme by Sombart," *Journal of Accounting Research*, 2, 1964, pp. 117-136 (inicialmente se publicó en *Studi in Onore di Amintore Fanfani*, Milan: Dott. A. Giuffrè, 1962, vol. VI, pp. 833-57); "Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress," *Journal of European Economic History*, IV, 3 (Winter, 1975), pp. 717-723; F.C. Lane, "Double Entry Bookkeeping and Resident Merchants," *Journal of European Economic History*, 6 (1977), pp. 177-191.

³ B.S. Yamey, "Accounting and the Rise of Capitalism: Further Notes on a Theme by Sombart," *ed. cit.*, p. 117.

⁴ B.S. Yamey, "Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress," *ed. cit.*

Uno de los objetivos que persigue el presente estudio es, precisamente, analizar esa función.

II

Todos los especialistas reconocen que en el período 1200-1400 se produjeron cambios importantes en la metodología comercial y en la organización de los negocios. El Profesor Raymond de Roover los tipifica como la *Revolución comercial* del siglo XIII. Y, a pesar de que este término se ha aplicado habitualmente a la expansión transoceánica del comercio que precedió a la Revolución industrial, y en la actualidad se aplica, como hace el Profesor Robert S. López, a los profundos cambios sociales que se produjeron en la Europa Occidental con la expansión del comercio en los siglos XI y XII⁵; igualmente es aplicable a los cambios que se produjeron a finales del siglo XIII y principios del XIV, siempre y cuando se utilice con la aclaración de que la *revolución* a la que se refiere no fue un cambio en la estructura social, como el que se produjo en la Europa Occidental de los siglos XI y XII, sino una *revolución* en la práctica comercial. Supuso un cambio en la organización mercantil, de la que el Profesor N.S.B. Gras destaca el surgimiento del *capitalismo comercial* derivado del *pequeño capitalismo* y la sustitución del mercader itinerante por el sedentario:

Sedentary merchants organized the existing facilities of production and marketing into a larger pattern, in which importing, exporting, and wholesaling constituted the key or center. In a general way, this meant that favourably located towns would grow into larger centers and a few, later, into metropolitan cities. This meant that just as petty capitalists became subordinated to larger towns. Hand in hand with this process came the gradual extension of trade in large volume to most distant seas; finally, through discovery and exploration, completely around the world⁶.

⁵ Cfr. Robert S. Lopez, "The Trade of Medieval Europe: The South," en *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. II, *Trade and Industry in the Middle Ages*, Ed. by M.M. Postan and Edward Miller, Cambridge University Press, 1987, p. 389 y del mismo autor *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*, Cambridge University Press, 1976.

⁶ N.S.B. Gras, "Capitalism -Concepts and History" en Frederic C. Lane and Jelle C. Riemersma, eds., *Enterprise and Secular Change. Readings in Economic History*, London: George Allen and Unwin Ltd., 1953, p. 74.

Benjamin Kedar lo refleja de manera gráfica en el capítulo "From the Poop to the Desk: the Reorganization of Commerce" ("De la popa al escritorio: la reorganización de comercio") de su libro *Merchants in Crisis: Genoese and Venetian Men of Affairs and the Fourteenth-Century Depression*⁷. Y el Profesor de Roover resume el concepto de forma nítida:

By a commercial revolution I understand a complete or drastic change in the methods of doing business or in the organization of business enterprise just as an industrial revolution means a complete change in the methods of production, for example, the introduction of power-driven machinery. The commercial revolution marks the beginning of mercantile or commercial capitalism, while the industrial revolution marks the end of it⁸.

El Profesor Renouard, a su vez, señala:

Les hommes d'affaires qui se sédentarisent ainsi dans les villes adoptent tout naturellement de nouvelles méthodes de travail que leur proposent d'ailleurs les progrès constants de la technique. Ils perdent moins de temps et ne s'épuisent plus aux fatigues de la route et de la mer. Ils ont donc plus de facilité pour entreprendre simultanément des affaires de types et de caractères divers. Et ils le font d'autant mieux que l'invention de la comptabilité à partie double vient leur permettre de dominer l'ensemble de leurs activités. L'homme d'affaires sédentaire peut être un industriel qui, par le système de l'entreprise capitaliste, dirige la fabrication ou l'affinage de draps par une série de travailleurs spécialisés appartenant à une dizaine ou une vingtaine de corporations différentes et qui dépendent tout de lui en définitive⁹.

Pero volvamos al Profesor Raymond de Roover. Menciona cinco aspectos que generaron la nueva organización comercial. Una de ellas fue una teneduría de libros perfeccionada:

⁷ Benjamin Z. Kedar, *Merchants in Crisis: Genoese and Venetian Men of Affairs and the Fourteenth-Century Depression*, New Haven and London: Yale University Press, 1976, pp. 21-42.

⁸ Raymond de Roover, "The Commercial Revolution of the Thirteenth Century" en Frederic C. Lane and Jelle C. Rimersma, eds., *Enterprise and Secular Change. Readings in Economic History*, ed. cit., pp. 80-85.

⁹ Yves Renouard, *Les hommes d'affaires italiens du Moyen Âge*, Paris: Librairie Armand Colin, 1949, pp. 174-175.

(1) Instead of forming partnerships for the duration of a single venture, a new type of partnership agreement was evolved: *the terminal or permanent partnership*....

(2) The "letter of payment," or *bill of exchange*, was developed to meet the need for a more practical instrument. It made possible the transfer of money from place to place without the shipping of actual coins.

(3) *The greater security along the roads*....

(4) *The development of maritime insurance*....

(5) The bookkeeping of the travelling merchant had been crude though adequate for his purpose....

In the late thirteenth and early fourteenth centuries, accounting advanced with great strides. One innovation of major importance was the current account kept in bilateral form, that is, the personal account divided vertically into two columns (...). Later, *double-entry bookkeeping* was introduced by adding impersonal accounts to the existing personal accounts. *Good methods of bookkeeping* were essential in order to keep accounts straight when two persons, residing in different cities, had numerous business dealings with each other. Merchants had to know where they stood, and accounting served as a guide by revealing profits and losses¹⁰.

En la última parte de este estudio analizamos si los *good methods* que señala de Roover eran una verdadera partida doble; si este fuera el caso, habremos de ver si fue la partida doble la que hizo que los métodos utilizados fueran buenos. Pero a fin de que no dé la sensación de que nuestra exposición se escuda en la terminología técnica es pertinente que nos centremos en la manera que los mercaderes tenían de llevar y utilizar sus cuentas.

III

La contabilidad que podemos contemplar en los libros de los mercaderes venecianos de principios del siglo XV se denomina *contabilidad de operaciones*, pues muestra la pérdida o la ganancia de cada inversión o negocio de forma individualizada. Registra las

¹⁰ Raymond de Roover, "The Commercial Revolution of the Thirteenth Century," *ed. cit.*, pp. 81-82. La itálica es nuestra.

inversiones comerciales mediante cuentas de mercaderías en las que se carga la mercancía comprada o recibida de los factores en el extranjero; registra, igualmente, las operaciones financieras en letras de cambio mediante cuentas de cambio. Además utiliza cuentas de viaje o embarque en las que se carga la mercancía que se envía a un lugar o factor determinados, abonándose la misma cantidad en la correspondiente cuenta de mercaderías. La suma del envío se abona en la cuenta de viaje y se carga en la cuenta personal del factor. Las cuentas de viaje se cierran en una de pérdidas y ganancias. La cuenta personal del factor se cierra abonándole por las remesas del viaje de vuelta. El Profesor Lane señala al respecto:

The venture system of accounting used at Venice was the most practical form for merchants much of whose wealth was coming on the seas. It could be varied to suit many situations as is shown by the extant Venetian account books, few as they are. It was a flexible system which enabled a merchant, while keeping a clear and accurate record of his obligation and his debtors, to calculate not regularly but easily and realistically his profits and losses¹¹.

Este sistema operativo de teneduría de libros por partida doble es el fundamento del valor que se ha de conceder a la partida doble, tal y como señala el ya mencionado Prof. Lane:

The use of resident agents instead of travelling merchants was facilitated by a number of improvements in commercial technique. One was the system of double-entry bookkeeping. This way of grouping and checking the records of every transaction made it easier for a resident merchant to keep track accurately of what his partners or agents were doing (...). This kind of bookkeeping enabled a merchant operating simultaneously on many market places to know the extent and nature of his assets¹².

En esta misma línea están las ideas de Hermann Kellebenz:

The value of double-entry bookkeeping for the day to day Management and control of a firm's assets was

¹¹ Frederic C. Lane, *Venice and History: The Collected Papers of Frederic C. Lane*, Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1966, p. 108.

¹² Frederic C. Lane, *Venice, A Maritime Republic*, Baltimore: John Hopkins University Press, 1973, pp. 140-141.

simply that it made easier to marshal and keep an eye on facts relevant to running the business. And the new system certainly made it easier for a business like the Fuggers to control their network of agents than it had been, let us say for the Veckinghusens, a century earlier with a less highly developed system. Subsequent to this development, which continued into the sixteenth century, and the further expansion of the new Italian system by way of Antwerp, London and Hamburg, nothing was added until the eighteenth century¹³.

El Profesor Yamey disiente de la postura de Lane y Kellebenz y argumenta que ningún sistema de teneduría de libros puede facilitar al mercader información fidedigna de lo que hacen sus socios o factores, pues depende de estos decidir cómo disponen de los activos que les ha encomendado, cómo se hallan las deudas pendientes y de qué modo adquieren activos en su nombre¹⁴.

Debemos admitir que un mercader residente en Venecia dependía de su factor en el extranjero para saber a qué precio se había vendido la mercancía enviada y el pagado por los productos recibidos a cambio, pero al disponer de una cuenta saldada por el factor con cantidades precisas para concepto de gasto y su correspondiente recibo, podía cotejar sus datos con los informes de su factor y los de otros factores; todo este proceso generaba un flujo constante de correspondencia que hacía que el mercader veneciano estuviera "sufficiently well informed about prices so that he could send instructions to his agents and check up afterwards to see how advantageous his agent had traded for him"¹⁵. Tampoco podemos olvidar los manuales de mercaderes que informaban sobre sus precios habituales. La *contabilidad de operaciones* no impedía que un factor o socio informara indebidamente de los precios y gastos; del mismo modo que en la actualidad nada impide que se falsifiquen los inventarios. Los censores jurados de cuentas no inspeccionan las bodegas de los barcos ni examinan si las toneladas de petróleo que entran o salen de un puerto, sólo por poner un ejemplo, coinciden con las detalladas en las respectivas

¹³ Hermann Kellebenz, "Technology in the Age of Scientific Revolution 1500-1700," en Carlo M. Cipolla, ed., *The Fontana Economic History of Europe. The Sixteenth and Seventeenth Centuries*, Glasgow: William Collins Sons & Ltd., 1974, vol. 2, p. 234.

¹⁴ B.S. Yamey, "Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress," *ed. cit.*, p. 718.

¹⁵ Frederic C. Lane, *Venice, A Maritime Republic*, *ed. cit.*, p. 140.

cuentas. Es cierto; pero este detalle no demuestra que la contabilidad no aporte nada a la gestión de los negocios del pasado y del presente.

La contabilidad no sólo puede informar sobre errores y omisiones matemáticas; también puede mostrar discrepancias, inconsistencias y falsificaciones. La *contabilidad de operaciones* utilizada en Venecia en el siglo XV cumplió estos objetivos; como también lo hizo la *contabilidad de sociedades* toscana. Todo lo dicho hasta ahora no es obstáculo para estar de acuerdo con lo señalado por el Profesor Yamey: "The efficacy of the merchant's control over his distant factors depends, in turn, on his success in the choice of factors, the training he gives them and the sanctions he is able to apply *ex post facto*"¹⁶.

No obstante, tomando estas palabras como referencia, podemos observar que la contabilidad veneciana sirvió para formar factores, seleccionarlos y sancionarlos.

Por lo que se refiere a la formación de los jóvenes mercaderes de Venecia no es mucho lo que sabemos, salvo que trabajaban bajo la supervisión de mercaderes maduros, en su mayoría parientes, que viajaban y que acudían a las Escuelas de Abaco en donde les enseñaban contabilidad y aritmética¹⁷. A juzgar por los resultados, buena parte de la práctica estilística para llevar las cuentas ya se encuentra instituida a comienzos del siglo XV. Las cuentas de viaje o embarque y las de mercaderías eran habituales y mantenían una uniformidad; donde se observan más variaciones es en las cuentas de pérdidas y ganancias, las de gastos y las de ingresos acumulados. Sin embargo, las similitudes entre los Libros Mayores de Andrea Barbarigo, Jacomo Badoer y otros mercaderes venecianos de principios del siglo XV apuntan un alto grado de uniformidad, fundamentalmente en las cuentas más útiles para tratar con los factores: cuentas de viaje, que registran las remesas enviadas; cuentas de mercaderías; los envíos recibidos y las cuentas personales de los factores o socios que reciben o envían la mercancía. El Profesor de Hoover dice al respecto:

Typical of Venetian accounting are the venture or voyage accounts, which have not disappeared to this day as they are still currently used by shipping companies.

¹⁶ B.S. Yamey, "Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress," *ed. cit.*, p. 718.

¹⁷ Sobre la educación de los mercaderes véase Armando Sapori, *Studi di Storia Economica Medievale*, Firenze: G.C. Sansoni, 1946, pp. 285-325.

These accounts were charged with the value of any goods "recommended" to the care of agents abroad and with any expenses incurred thereon. To offset these charges, such accounts were credited with the proceeds of the sales as detailed in the agent's report. In the trade with the Levant, it rarely happened that "returns" were made in cash or in bills of exchange. As a rule they were made in eastern wares for which the agent received credit; to this credit there usually correspond a charge to a newly opened merchandise account, which was not closed until each lot was fully sold (...). Both voyage and merchandise accounts were closed into Profit and Loss after each affair was completely finished. Since agents sometimes failed to report or goods were slow in moving, it happened that such accounts remained in abeyance for months or even years. It was one of the serious drawbacks of the Venetian system¹⁸.

Debe tenerse en cuenta que, por lo que se refiere a la forma contable utilizada para anotar las remesas enviadas o recibidas, no se aprecian diferencias derivadas de que el consignatario sea un socio con plenos poderes, un trabajador a sueldo o un factor a comisión. La *contabilidad de operaciones* estaba preparada para ocuparse de los factores a comisión que, por lo general, recibían un dos por ciento de las ventas y un uno por ciento de las compras¹⁹. En los Libros Mayores de Barbarigo y Badoer las cuentas de los factores son un elemento importante, en concreto en el de Badoer, que registra su propia actividad como factor. Estos Libros Mayores demuestran que era habitual que el principal de una operación se convertía en factor de otra. En el círculo veneciano al que ambos pertenecían existía un lenguaje de la contabilidad bien conocido. Este aspecto no es menor si consideramos que los mercaderes ingleses del siglo XVI no disponían de una herramienta tan importante como es la utilización de un mismo lenguaje contable.

¹⁸ Raymond de Roover, "The Development of Accounting Prior to Luca Pacioli According to the Account Books of Medieval Merchants" en Raymond de Roover, *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, Ed. by Julius Kirschner, University Press of Chicago, 1974, pp. 161-164. Para observar fragmentos y explicaciones finisimas de cuentas del siglo XV veneciano, véase la obra monumental de Federigo Mellis *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, con una nota di Paleografia Commerciali a cura di Elena Cecchi, Istituto Internazionale di Storia Economica "F. Datini", Prato. Pubblicazioni-Serie I, Documenti, Firenze: Leo S. Olschki, 1972, Documentos 137 y 138.

¹⁹ J. Lanero Fernández y E. Ortega Montes, "De aprendiz a mercader: El factor en el comercio internacional inglés del siglo XVI", *Pecunia*, 5 (2007), pp. 145-180.

Todos sabían lo que se debía recoger en los libros de alguien con quien se realizaba una operación. Ambas partes utilizaban la disposición de cargos y abonos en columnas paralelas: los cargos a la izquierda y los abonos a la derecha; la dualidad de las partidas queda clara por las referencias cruzadas al correspondiente cargo o abono de cada partida. Se utiliza la *contabilidad de operaciones*. Las partidas dobles que se manejan para saldar las cuentas hacen posible la incorporación de los resultados, provistos por los factores, en el sistema contable usado en el Libro Mayor del principal. Cuando se trata de mercancía para un corresponsal, el consignatario abre una cuenta de mercaderías por cada remesa recibida en la que abona las cantidades de las ventas, carga los gastos y la salda cargándole un *trato neto*. El factor anota el *trato neto* como abono en la cuenta de quien, o a nombre de quien, se recibe la remesa, en caso de que no existan otras indicaciones. Entra dentro de las obligaciones del factor enviar al principal una copia de la cuenta de mercaderías, según se indica en el tratado de Ympyn, de clara inspiración pacioliiana, en su traducción inglesa de 1547:

And if it fortune any debtor whiche hath had long to doo with you, to come and desire you to make hym a copie of his reconnyng out of your boke, whiche you maie not well saie nay, then shall you take a leafe of paper as great as the reconnyng doth require, and rule it after the maner of the greate boke [the ledger], ...²⁰.

El principal, a su vez, abona en su cuenta de viaje o embarque la cantidad del *trato neto* y carga al factor la misma cantidad. Los detalles de las cuentas de mercaderías que el factor abre por las remesas recibidas suministran al principal una información valiosa que le pueden ayudar a ver si ha elegido acertadamente a su factor o debe buscarse otro.

Tomemos un ejemplo: Jacomo Badoer abre en Constantinopla, en 1437, una cuenta de Vino de Messina para anotar 160 de 169 barriles recibidos (nueve le correspondían por comisión). Una cuarta parte era del patrón del barco, Todoros Vatazi de Messina, y las otras tres cuartas partes de Piero Michiel y Marin Barbo de Venecia. El

²⁰ Citado en B.S. Yamey, "Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress," *ed. cit.*, p. 723.

remitente de la remesa era Nofrí da Chalzi²¹. Badoer residió en Constantinopla durante tres años (1436-1439) para ocuparse de sus negocios y los de su hermano, que continuó residiendo en Venecia:

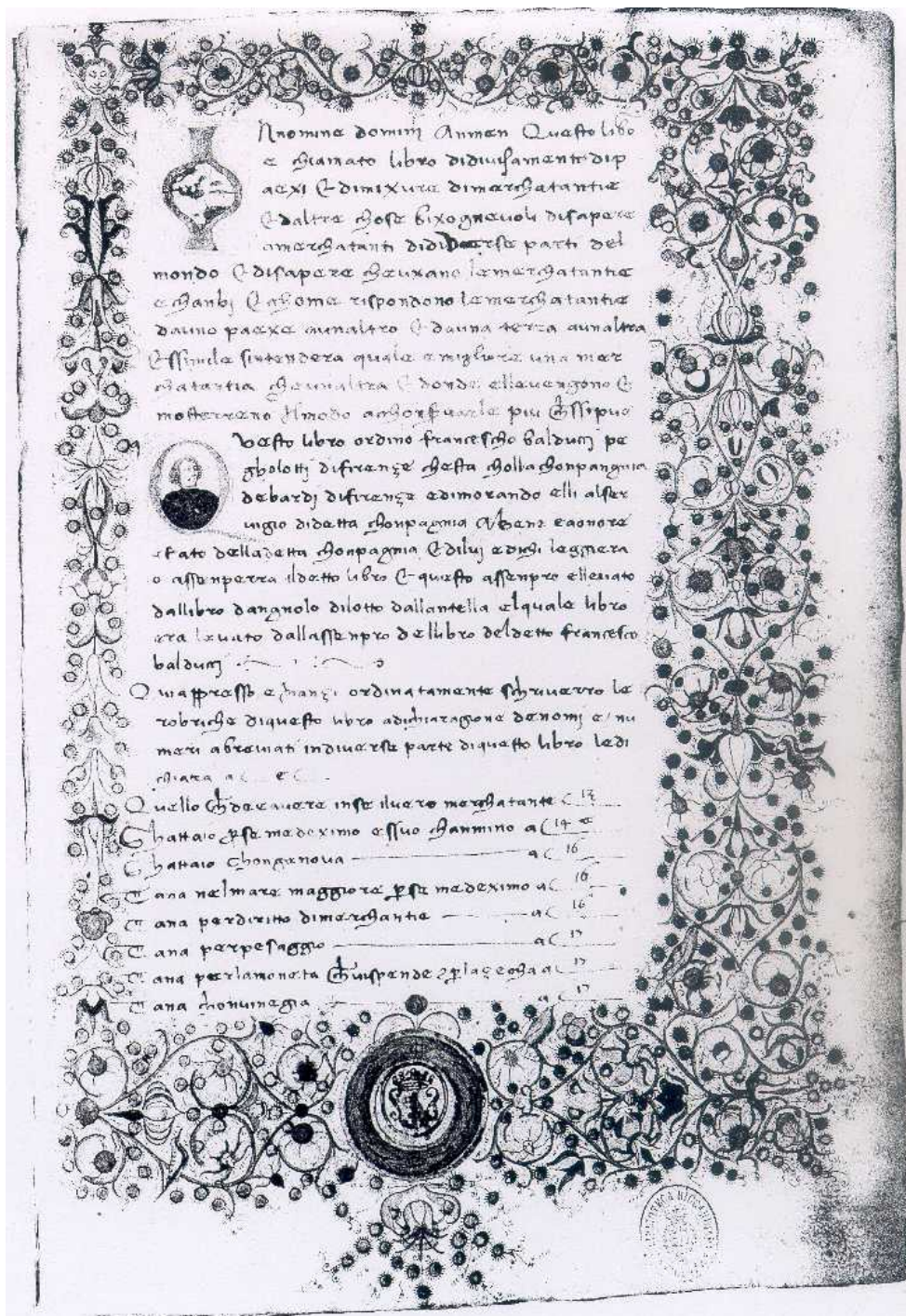
Giacomo Badoer si reca a Constantinopoli per curare gli affari di commercio propi e del fratello Girolamo, che si trattiene invece a Venezia, e si mantiene con lui in continua corrispondenza, gli spedisce e ne riceve le merci, e di tratto in tratto gli fornisce qualche somma di denaro per mezzo di lettere di cambio. Egli tratta, spesso in misura considerevole, affari suoi personale e più spesso in società, a parte uguali, col fratello, ma nello stesso tempo tratta anche affari di altri patrizi veneziani, fra i quali sono in primissima linea Pietro Soranzo e Pietro Michiel, di cui l'attività è ininterrotta e spesso assai rilevante per tutti i tre anni²².

Pero volvamos a la cuenta de Badoer. Las siete primeras partidas del Debe, fechadas el 20 de agosto de 1437, se refieren a gastos que los principales, Piero Michel y Marin Barbo, se entiende que mercaderes residentes en Venecia, podían comprobar: el impuesto por barril pagadero al Bailo; gasto del transporte al almacén; honorarios de un catador de vinos por la venta; honorarios del factor; el flete por barril; impuestos del emperador griego; comisión de Badoer, en la que incluye el salario pagado a un mozo de almacén. Hay que poner en duda que Badoer pagara esas cantidades, pues hay constancia en sus libros de que en ocasiones saldaba las deudas con los acreedores mediante otros medios, como dándoles vino de mala calidad a bajo precio. Sea como fuere, los gastos relacionados eran los que contemplaba la ley o la costumbre, y que los mercaderes residentes en Venecia conocían bien por un intercambio constante de correspondencia y por los manuales de mercaderes de la época. El de Francesco Balducci Pegolotti, *La pratica della mercatura*, es el más conocido (1340; 1471):

²¹ Giacomo Badoer, *El libro dei conti di Giacomo Badoer (Constantinopoli, 1436-1440)*, texto a cura di Umberto Dorini e Tommaso Bertelè, Roma: Libreria dello Stato, 1956, cartas 98, 132.

²² Gino Luzzatto, *Storia economica di Venezia dall'XI al XVI secolo*, Venezia: Centro Internazionale delle Arti e del Costume, 1961, p. 172.

Francesco Balducci Pegolotti, *La pratica della mercatura* (principios del siglo XIV)
Biblioteca Riccardiana (Firenze) Manuscrito 2441, fol.1^r



Constantinopoli e Pera per ispese che
si fanno di vino di ponente

Primeramente, per portare il vino dalla marina al magazzino e per istivarlo nel magazzino, da carati 1½ in 2 per botte.

Per loghiera di magazzino ne puote venire per una botte da carati ½ in 1 il mese.

E per farlo gustare, e vedere le botte como sono sceme, da carati 6 per 100 bolti.

E per farlo vedere á cernitori che ne traggono fuori quello che dè essere recuso, da carati 6 in 12 per 100 di botti.

E quando vendi, il venditore si'l fa trarre fuori del magazzino le botti, e se alle teste delle botti manca cerchi che mancano nelle teste si gli dee rifare il venditore al comperatore; ma se i cerchi delle teste sono alle botti e tutti gli altri cerchi ne fussino fuori, non è tenuto il venditore di fare niuno cerchio al comperatore. E puossi ragionare tratarle del magazzino e facimento di cerchi in somma da carato 1 per botte²³.

Además del de Pegolotti, existieron manuales en Toscana, Génova y Venecia, aunque los ejemplares más tempranos son venecianos²⁴.

En el ejemplo que estamos viendo de Badoer, los gastos de flete de Messina a Constantinopla eran variables, aunque en este caso se pueden cotejar por el patrón del barco que tenía negocios con Piero Michiel y Marin Barbo.

Los abonos en esta cuenta de Vino de Messina, del 28 de agosto al 4 de noviembre, confirman que se distribuyó en veintidós ventas de menor cuantía y una grande de ochenta y siete barriles; en cada caso se especifica la cantidad, el precio por *zentener* y varias formas de pago. Un par de partidas corresponden a unos barriles de vino estropeado. Los abonos ascienden a 2867 *peperi*, 3 *karati*. Una vez deducidos los cargos por los conceptos mencionados, 120 *peperi*, 19 *karati*, restan 1656 *peperi*, 8 *karati*, que es el *trato neto*, una vez saldada la cuenta del vino.

²³ Francesco Balducci Pegolotti, *La pratica della mercatura*, Ed. by Allan Evans, Cambridge, Massachusetts: The Medieval Academy of America, 1936, p. 47.

²⁴ Ugo Tucci, "Tariffe veneziane e libri toscani di mercatura", *Studi veneziani*, X (1968), pp. 65-108.

Tres cuartas partes de este *trato neto* del vino se anotan como abono en la cuenta de un mercader de Messina, no en la de Piero Michiel y Marin Barbo, según las instrucciones que Badoer recibió de éstos, para que efectuara pagos en su nombre. La otra cuarta parte se pagó de igual forma, siguiendo las indicaciones de patrón del barco, Todaro Vatazi. En ambos casos los abonos en esas cuentas se hacen contra los cargos de otras operaciones. Por ejemplo: en los libros de Badoer se carga al mercader en Messina, Nofrio da Chalzi por remesas de pimienta y transporte de esclavos.

Antes de examinar la utilidad de la *contabilidad de operaciones* veneciana para seguir el hilo del saldo, veamos cómo la cuenta de mercaderías que llevaba Badoer como factor a comisión servía para que un mercader en Venecia controlara a su factor en el extranjero. Después de recibir durante un par de años las cuentas de beneficios de sus envíos y el coste de las remesas de vuelta, el mercader residente podía comprobar la aritmética del factor; si había añadido otros gastos fuera de lo habitual y no incluidos en los manuales; si los precios de venta o de compra estaban por encima o por debajo de los otros comerciantes en ese mismo momento y lugar; si el flete correspondía a la cantidad que se había pagado. No es anecdótico que en un envío de Constantinopla a Beirut, a bordo de un barco cretense, Giacomo Badoer fuera capaz de localizar un cargo indebido que le notificó un corresponsal en Beirut²⁵. Y aún cuando el consignatario pagara el flete, el consignador podía conocer la cantidad pagada bien por haber negociado con el patrón del barco en el que había cargado por haber oído las tasas que otros consignadores pagaban. Muchos envíos pertenecían a varios propietarios, por lo que las tarifas eran bien conocidas.

Incluso cuando las discrepancias fueran de carácter menor, podían llevar al mercader residente a tomar la decisión de continuar con ese factor o buscarse otro, o de renovar o no la sociedad. Si encontraba serios errores o inconsistencias en los informes del factor, o entre estos y las noticias que le llegaban del mercado de Rialto o por las cartas de sus corresponsales, podía llevar al factor a los tribunales. En ese caso, los libros de cuentas se convertían en una parte fundamental de las pruebas. El factor podía ser llamado para que presentase sus libros para desmontar las acusaciones presentadas contra él.

²⁵ Giacomo Badoer, *El libro dei conti di Giacomo Badoer (Constantinopoli, 1436-1440)*, ed. cit., carta 351.

IV

Los libros y correspondencia de Andrea Barbarigo nos muestran cómo un mercader residente en Venecia podía comprobar lo que hacían los factores residentes en el extranjero con sus comisiones. Cuando se trataba de procesos judiciales, la correspondencia y las cuentas servían para argumentar el caso; y aunque el mercader no acudiera a los tribunales, su disconformidad con el factor, que se basaba en la elección de las opciones de éste dentro del marco legal, si bien de manera que no satisfacían los beneficios que Barbarigo esperaba obtener, provocaron que el mercader analizara aspectos similares a los ya vistos en la cuenta de vino de Badoer. Barbarigo acusó a su factor, que compraba algodón en Palestina, de exagerar las cuotas pagadas al consulado; de no especificar la medida total del paño que le había enviado; de no indicar el peso exacto de las remesas enviadas y hacer deducciones por deterioro o pérdida, aunque no se hubieran producido. Igualmente comprobó los precios que el factor le había detallado en cartas anteriores con los muy superiores que sus cuentas mostraban que había pagado por el algodón. Las cuentas tan solo constituían un elemento en este tipo de comprobaciones, pero eran una contribución muy notable:

Among the methods of proof accepted by the law court were the letters received and the accounts rendered. They were more convincing than oral testimony. A merchant could be called on to submit his account books to the examination of the judges and was expected, even if he had no formal receipt, to have letters to show. Accounts and letters were basic to legal action for enforcing the responsibility of the overseas agents to the merchants resident in Venice²⁶.

La forma de organizar las cuentas también era importante para seguir la pista del pago de beneficios. Dicho en otras palabras: para seguir el hilo de todas las obligaciones que se hubieran contraído, es decir: todos los abonos y cargos generados en cuentas personales por el conjunto total de las operaciones. El pago de beneficios en muchos casos no es fácil de identificar. El *pago*, con frecuencia, consistía en abonar a alguien con el que el principal estaba en deuda. El Profesor Lane lo ha demostrado haciendo un análisis exhaustivo de las cuentas de Andrea

²⁶ Frederic C. Lane, *Andrea Barbarigo, Merchant of Venice, 1418-1449*, Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1944, p. 98.

Barbarigo durante el bienio 1441-1443 referentes a su negocio de paños en Inglaterra. Debemos tener presente que:

[Barbarigo] was not a rich man in comparison with many other Venetian nobles, but he had begun with next to nothing and in 1440 disposed of a capital of about 10.000 ducats. Almost most of this was in commerce, practically none in government bonds or real estate. He was a merchant who diversified his commercial investments very widely, traded in many wares and to many countries, and sold both by wholesale and, through agents, at retail. The branch of his affairs to which he gave most personal attention, aside from bills of exchange, was the import and resale of English cloth²⁷.

Las dudas, dada la diversificación de los negocios, se podían originar en operaciones absolutamente independientes unas de otras. Puede que fueran negocios conjuntos (*joint ventures*) con terceras, cuartas y quintas partes. En el caso concreto del vino que Badoer vendió como factor a comisión, tres cuartas partes de su pago adoptaron la forma de un abono en la cuenta de Nofrio da Chalzi. Una partida importante en el Debe de la cuenta de Chalzi se refiere al coste del envío de una remesa de cobre que Badoer realizó siguiendo sus instrucciones. El cobre era para Luca y Andrea Vendramin, *Doge* de Venecia de 1476 a 1478, aunque Badoer desconocía el motivo ("de chi raxion el sia io non 'l so")²⁸. Otras partidas de los libros de Badoer muestran que Chalzi participaba en numerosos negocios conjuntos con Piero Michiel y Marin Barbo. Al mismo tiempo, el hermano de Giacomo, Jeronimo, mercader residente en Venecia, estaba invirtiendo en su nombre en la "Chonpagnia que ho fata con miser Piero Michiel e ser Marin Barbo e Jeronimo mio fradelo"²⁹. Para cualquier mercader que hiciera negocios en este entramado laberíntico, asentar un cargo o un abono por cada operación, con referencias cruzadas entre sí, debió de ser de gran ayuda para seguir el hilo conductor de sus obligaciones y cuentas pendientes de cobro.

²⁷ Frederic C. Lane, *Venice and History. The Collected Papers of Frederic C. Lane*, ed. cit., p. 118.

²⁸ Cfr. Giacomo Badoer, *Il libro dei conti di Giacomo Badoer (Constantinopoli, 1436-1446)*, ed. cit., carta 142.

²⁹ *Ibid.*, carta 164.

[illegible]

Es posible que los párrafos anteriores sirvan para comprender el grado de sofisticación que poseía el comercio veneciano

del siglo XV; no obstante, no resulta descabellado que nos preguntemos: ¿qué tiene que ver toda esta estructura con la partida doble? La respuesta depende de lo que entendamos por partida doble. El abanico de definiciones es variado. La de Federico Mellis parte de la existencia de una empresa lucrativa independiente en la que los beneficios y activos no tienen nada que ver con los ingresos o activos de las personas, a nivel particular, participantes en el negocio:

Esposte le radici della "partita doppia", mi sento autorizzato a definirla come il metodo contabile che si fonda sulla duplice consideratione -analitica e unitaria- della ricchezza agisce nell'azienda, da cui scaturiscono due segni di conti, nei quali ogni operazione si registra invariabilmente in partite di conti di segno antitetici "dare" e "avere" e dai valori eguali. A questa armonia fra serie di conti, loro partite e valori, si è pervenuti quando accanto ai preesistenti conti che contemplavano analiticamente la ricchezza si è affiancato il conto di capitale e quelli di "disavanzi e avanzi": ai quali ultimi, infatti, venivano imputate le variazioni esuberanti *in toto* o parzialmente, nell'incessante movimento degli elementi della ricchezza, ristabilendo l'equilibrio -come in una equazione matematica- fra il "dare" e l'"avere" della prima serie di conti. Ricorrendo ancora alla matematica, si può, dunque, affermare che condizione necessaria e sufficiente affinché un registro sia improntato alla partita doppia è che in esso abbiano preso consistenza i conti di "disavanzi e avanzi", a prescindere da quello di capitale. Naturalmente, la serie di questi conti derivati deve essere completa, nel senso che essa metta in evidenza tutte le possibili variazioni di reddito. Ma è anche indispensabile, ritornando alla prima serie, che la ricchezza sia osservata in tutti i suoi aspetti: e non comme avviene nei registri di Genova, Milano e Venezia fino ad oggi ritenuti esemplari perfetti di partita doppia, e che avrebbero preceduto di lungo tempo quelli toscani per tale prerogativa³⁰.

El Profesor Mellis no considera esencial la disposición de las partidas, aunque estima que es fundamental un conjunto de cuentas que registre todos los cambios de valor de las posesiones de la empresa, incluidos los cambios en el valor de su equipamiento. A su modo de ver, no es necesaria una cuenta de capital siempre y cuando que la cuenta de

³⁰ Federigo Mellis, *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, ed. cit., pp. 57-58.

pérdidas y ganancias se utilice de forma sistemática y en combinación con otras cuentas a fin de que facilite el balance que ocuparía el lugar de la cuenta de capital par mostrar el aumento o disminución de activos durante un tiempo determinado. Es absolutamente interesante su teoría del nacimiento de la partida doble: el binomio partida doble-empresa capitalista:

La partita doppia nasce, quindi, con il concretarsi dell'impresa capitalistica e tra i due fenomeni si può parlare di corrispondenza biunivoca: nel senso che l'azienda in cui si incontra la partita doppia è da ritenersi un'impresa capitalistica; e, viceversa, la constatazione dell'esistenza di questa impresa rinvia all'adozione della partita doppia. Ma ciò vale soltanto alle origini, per le origini: perché passato del tempo, ed entrato, il metodo, nelle cognizione dei ragionieri -quasi certamente con il concorso dei maestri *d'abaco*, che ne percepirono meglio le uniformità, riducendole a regole permanenti -e degli amministratori, in genere, fu applicata a qualsiasi organismismo non capitalistico (così, all'azienda pubblica), perdend la funzione di segnalamento di un tal carattere dell'azienda³¹.

En el otro extremo tenemos la visión de los académicos japoneses a los que hay que conceder el beneficio de ser observadores del problema semántico. El Profesor W. Kimura distingue entre *Double-Entry Bookkeeping* y *Business Bookkeeping*. La primera sería una mera forma de cálculo y un concepto suprahistórico y técnico. La segunda constituiría el concepto sustancial, histórico y económico que se halla en la base de los asuntos de la empresa que quedan registrados. Detalla la distinción citando como errónea la definición dada por W.A. Paton en 1922 y que es muy similar a la de Federico Mellis³²: "The double-entry system is any scheme of accounting which exhibits all the property and equity facts of the business enterprise and registers, at least periodically, the changes therein." El Profesor Kimura dice que no es apropiado explicar su esencia en términos económicos tales como propiedad, capital, pérdidas y beneficios. En esencia, la teneduría de libros por partida doble es únicamente una forma de calcular y registrar. Lo que la caracteriza es la división de una página en una parte izquierda (Debe) y

³¹ Federico Mellis, *Aspetti della vita economica medievale (Studi nell'archivio Datini di Prato)*, Firenze: Leo S. Olschki, 1962, p. 394.

³² W.A. Paton, *Accounting Theory*, New York: The Ronald Press Company, 1922.

una derecha (Haber) y el saldo del Debe y Haber de cada cuenta. La fórmula contable es únicamente una forma de calcular y, por sí misma, no tiene ningún significado económico³³. El Profesor Osamu Kojima, a su vez, al referirse a los libros de cuentas de Barbarigo que, como es sabido, se componen de un Diario A que comprende desde el 2 de enero de 1430 al 31 de agosto de 1440, con su correspondiente Libro Mayor y el Diario B, que abarca desde el 1 de septiembre de 1440 al 18 de octubre de 1449, con su Libro Mayor B, afirma:

In the account books of Barbarigo, the merchandise accounts are closed with the posting of their balances to the profit and loss accounts, and the balance of the latter is transferred to the capital account. Thus a consistent system of accounts was established. Furthermore, in his accounting system, almost all the ledger entries were through the journal. Here we find a closely coordinated conjunction between journal and ledger. Thus, there was established a basic form of the Italian accounting system of debit and credit which prevailed in European countries at that time³⁴.

El Profesor Yamey está en la línea de Raymond de Roover y de Florence Edler de Roover. Consideran un requisito la dualidad de las partidas, relacionadas por referencias cruzadas, pero sostienen que la teneduría de libros no está en partida doble a no ser que provea el saldo de todas las cuentas. Saldar las cuentas de mercaderías requiere una cuenta de pérdidas y ganancias y saldar una cuenta de pérdidas y ganancias precisa de una cuenta de capital. Lo de menos es la denominación; lo que se necesita es que unas cuentas realicen esas funciones. El Profesor Yamey, refiriéndose al Libro Mayor de Thomas Howell (1522-1528) es breve y conciso: "It contains a large number of bilateral accounts. It falls far short of the minimum requirements of double entry in that there is no capital account, no profit-and-loss account and no consistent duality of entry for each transaction"³⁵. Florence Edler de Roover aplica este patrón en su estudio de Andrea

³³ Wasaburo Kimura, "Double-Entry Bookkeeping and Business Bookkeeping," en Osamu Kojima, ed., *Historical Studies of Double Entry*, Kyoto: Daigakudo Shoten Limited, 1975, pp. 259-260.

³⁴ Osamu Kojima, *Accounting History*, Nakatomigaoka, Japón: Kohko Kojima, 1995, p. 62.

³⁵ B.S. Yamey, "Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress," ed. cit., p. 722.

Bianchi que, de acuerdo con aquel, no utilizó la teneduría de libros por partida doble:

The ledgers and libri segreti are kept in bilateral form, that is, the debits and credits of each account are on facing pages. Usually the entries give a cross-reference to another page in the ledger -in the quaderno di cassa or in one of the auxiliary books. However, there are no accounts for operating results. To determine profits, Bianchi and his partners had to go to the trouble of making a detailed inventory and then preparing a *saldo* or general financial statement. Profits were not determined by balancing and closing the books but by the more laborious process of deducting liabilities and initial investment from assets (receivables, cash, and inventories of raw materials, goods in process, and finished products)³⁶.

La postura de Tommaso Zerbi es bastante similar, aunque destaca que la partida doble se desarrolló a partir de la forma en la que la dualidad de las partidas se organizó en la temprana contabilidad de Lombardía, que denomina *sistema tabulare* y que para él es un requisito indispensable. Considera que el Libro Mayor de la compañía catalana del mercader lombardo Marco Serrainerio, de 1395, es el ejemplo más antiguo que se conoce de la aplicación completa de la partida doble a los beneficios de una empresa comercial y afirma que los venecianos que anotaron en los libros de Soranzo, Barbarigo y Badoer demostraron un dominio perfecto de las técnicas de la partida doble³⁷.

Mellis, por el contrario, considera que en esos Libros Mayores lombardos y venecianos sólo se aprecia una partida doble *rudimentaria*. Por su parte halla la partida doble en pleno uso en Toscana a comienzos del siglo XIV³⁸. Los ejemplos lombardos y venecianos son, a su juicio, *una partita doppia zoppicante* por su incapacidad de separar los gastos domésticos de los gastos de equipamiento de la compañía y para

³⁶ Florence Edler de Roover, "Andea Bianchi, Florentine Silk Manufacturer and Merchant in the Fifteenth Century," en William M. Bowsly, ed., *Studies in Medieval and Renaissance History*, Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press, 1966, vol III, pp. 223-285; p. 236.

³⁷ Tommaso Zerbi, *Le origini della partita doppia: Gestioni aziendali e situazioni di mercato nei secoli XIV e XV*, Milan: Marzorati, 1952, pp. 42-51.

³⁸ Federigo Mellis, *Aspetti della vita economica medievale (Studi nell'Archivio Datini di Prato)*, ed. cit., pp. 399-400.

registrar en sus activos el valor amortizado de ese equipamiento³⁹. Ante esta diversidad de opiniones, es recomendable tener presente la dualidad de las partidas como componente elemental de la partida doble. El Profesor de Roover señala al respecto:

... the duality which is the principal feature of double-entry bookkeeping is not just a formal matter, but corresponds to a fundamental reality. In view of the inner logic of the system, I do not see why it could not have evolved out of varying antecedents⁴⁰.

Y en *The Cambridge Economic History of Europe* dice:

The adoption of *bilateral* form does not necessarily mean that books are in double entry. As a matter of fact, *form has little importance*, but there is no double entry unless certain rules are strictly observed. First of all, it is necessary that *each transaction be recorded twice*, once on the debit and once on the credit side (or section), so that the books will balance if correctly kept. Second, *there must be a complete set of accounts*, real as well as nominal, including expense and equity accounts. Third, *the records must lead up to a comprehensive financial statement or balance*, which shows the assets and liabilities and enables the merchant *to ascertain his profit and loss*. These requirements seem to have been fulfilled in the case of the Genoese records of the *massari* or municipal stewards (1340)⁴¹.

Una vez iniciados en la partida doble, los mercaderes repararon en las ventajas que se podían derivar de su desarrollo. Los beneficios que se hubieran podido obtener con un sistema organizado de partida doble quedaron patentes en su evolución, que representaba los principios de un crecimiento económico. En este sentido, el Profesor Yamey ha señalado:

From the point of view of *routine administration and the control of assets*, the merit of the double-entry system lies in its comprehensiveness and its possibilities

³⁹ Federigo Mellis, *Docuemnti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, ed. cit., p. 59.

⁴⁰ Raymond de Roover, "New Perspectives on the History of Accounting," *The Accounting Review*, XXX (1955), pp. 405-420; p. 413.

⁴¹ Raymond de Roover, "The Organization of Trade," en M.M. Postan, E.E. Rich and Edward Miller, eds., *The Cambridge Economic History of Europe. Economic Organization and Policies in the Middle Ages*, Cambridge University Press, 1963, vol. III, p. 92. La itálica es nuestra.

for the orderly arrangement of data. In a sense the adoption of the system compels a certain degree of comprehensiveness and orderliness because, as every schoolboy knows, for every debit there must also be a credit. Thus data may be recorded in the system which, but for the compulsion of the system, the business man might at the time prefer to have ignored, and subsequently the availability of the additional data might prove to be useful. And orderliness of arrangement is an obvious help in routine administration⁴².

El mérito, pues, no reside en que la partida doble se utilizara para analizar innovaciones empresariales, sino en la administración rutinaria y en el control de activos. Los pasos necesarios que hubieron de darse hacia esa integración se hallan en la personificación de la caja y, posteriormente, de ciertas mercancías. La personificación se observa en la redacción "La caja debe dar (*Cassa d' dare*)", "La caja debe recibir (*Cassa de avere*)"; posteriormente se empleó terminología como "El vino debe dar", "El vino debe haber" o "El vino ha dado". Las cuentas de mercaderías creadas por este procedimiento sólo se podían saldar mediante la aplicación de un método para calcular las pérdidas y ganancias, mientras que las cuentas personales, a su vez, se autosaldaban, a no ser que existieran errores o deudas incobrables. Las cuentas de mercaderías, pues, fueron fundamentales para hacer de la partida doble un instrumento útil para el cálculo de pérdidas y ganancias.

Que la partida doble, en efecto, se había desarrollado hasta ese punto antes de 1340 es bien conocido por las cuentas del *Comune* de Génova donde encontramos, a modo de ejemplo, una cuenta de pimienta saldada mediante una cuenta de pérdidas y ganancias. En esa época, las líneas de desarrollo en Toscana, por una parte, y en Lombardía y Venecia, por otra, eran divergentes. La contabilidad empresarial toscana se centró, sobre todo, en la necesidad de las sociedades, constituidas para un breve espacio de tiempo, de calcular los beneficios y distribuirlos entre los socios según estuviera estipulado en el acta de constitución de la sociedad. La contabilidad toscana distinguía entre el capital de la sociedad, como entidad abstracta, la compañía o negocio (*Azienda*) y el patrimonio personal de los socios. Igualmente, facilitaba el material para los balances periódicos de la compañía. Por otra parte, los libros de cuentas venecianos

⁴² B.S. Yamey, "Accounting and the Rise of Capitalism: Further Notes on a Theme by Sombart," *ed. cit.*, pp. 133-134.

perfeccionaron y extendieron la *contabilidad de operaciones*. A la cuenta de mercaderías le añadieron la de embarque o *viaggi* con el fin de poder registrar de forma más analítica los resultados de las remesas que se iban a vender a través de los factores. Desde una perspectiva veneciana se siente la tentación de identificar la *contabilidad de operaciones* con la utilización de cuentas de viaje, aunque está mejor definida como la apertura de una cuenta independiente por cada operación:

It was the custom of merchants (...) to open a separate account for each venture or lot of merchandise. Such accounts were charged with all outlays, costs, and expenses and credited with proceeds from sales. The difference remaining after conclusion of the venture represented either a profit or a loss and was usually transferred to an account, "Profit and Loss on Merchandise" (*Avanzi e disavanzi di mercatantie*). Thus profits from the trade and from exchange were kept separate⁴³.

Ni la compañía Datini ni la catalana de Marco Serrainerio utilizaron cuentas de viaje. En la organización centralizada de los Datini, el registro de los envíos estaba distribuido en numerosos libros interrelacionados. Cuando la mercancía que se compraba para su envío se embarcaba, los costes, que se cargaban en una cuenta de mercaderías, se cargaban a la delegación a la que se enviaba la mercancía. Otro caso lo encontramos en un negocio conjunto (*joint venture*) para enviar paño de Pisa a Palermo, del que la cuenta de mercaderías, en la que se habían cargado los costes, se abonó con la cantidad recibida de las ventas en Palermo, ventas que habían efectuado los participantes en el negocio conjunto. La cuenta de mercaderías se cerró con el cálculo del beneficio, del que la mitad se asentó como abono en la cuenta conjunta de propietarios⁴⁴.

Del mismo modo, en el Libro Mayor de la compañía catalana de Serrainerio, en las cuentas de mercaderías se cargaban los costes de adquirir la mercancía y de enviarla; se abonaban las cantidades de su venta con los cargos correspondientes en la cuenta del factor, al que, igualmente, se le cargaban los costes que se le habían generado a un

⁴³ Raymond de Roover, *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1963, p. 148.

⁴⁴ Cfr. Federigo Mellis, *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, ed. cit., Documento 127.

factor intermediario en la travesía. Cuando se producía una pérdida en un envío de fustán, se abonaba en la cuenta del factor, su hermano, y se cargaba en el de pérdidas y ganancias. En ocasiones, al factor se le cargaba con el coste de la mercancía enviada y el abono correspondiente se anotaba en la cuenta de mercaderías. Según se puede apreciar en lo que acabamos de decir, las partidas de las cuentas de los factores eran absolutamente heterogéneas⁴⁵.

La contabilidad veneciana, en fin, también registraba las inversiones en sociedades temporales de ámbito bien definido, como fletar y operar una galera para un viaje concreto. Esos negocios conjuntos se registraban en los libros de los inversores lo mismo que se hacía con la propiedad de la parte correspondiente de la mercancía que se poseía de forma solidaria y mancomunada, según podemos apreciar en las partidas del Libro Diario de Lorenzo Priuli, a comienzos del siglo XVI. En estos negocios conjuntos o *joint ventures* venecianos los derechos y obligaciones de los socios se sustanciaban en una cosa determinada: mercancía especificada, un barco su fletamento, un préstamo o contrato para impuestos agrícolas:

The investment of the Priuli in the Flemish galleys of 1504 consisted not only in their share in the galley company but also in the use of family funds to buy cargo. They purchased in three ways -individually, jointly with other members of the galley company, and jointly with all the shareholders of the galleys of the fleet. By far the largest outlay was made directly by the family through the purchase for its account of wool, cloth, and oxhides worth about 10.000 ducats. This may be considered the center of the whole venture from the point of view of the Priuli. Collections from the sales of the wool were to be a main income of the family for some time. Their investment in the galley company was very probably a subordinate investment for the purpose of being sure of getting the wool⁴⁶.

Los libros venecianos registran las pérdidas y las ganancias de diversas inversiones sin preocuparse de asignarlas a periodos

⁴⁵ Tommaso Zerbi, *Il mastro a partita doppia di una azienda mercantile del Trecento*, Como: Università Commerciale L. Bocconi, Istituto di Ricerche Tecnico Commerciali, 1936, pp. 72-73; 122-123; 256-257.

⁴⁶ Fredric C. Lane, *Venice and History. The Collected Papers of Frederic c. Lane*, ed. cit., p. 49.

temporales determinados. En otro orden de cosas, no hemos encontrado - ni tenemos noticia de que nadie lo haya hecho-, ejemplos de registros de capital y de pérdidas y ganancias de una sociedad total general, aunque sí parece que este tipo de sociedades existió en Venecia. No obstante, no debemos olvidar que Badoer consideró su actividad en Constantinopla como una entidad contable diferenciada del resto de su patrimonio e ingresos. A su vez, por lo que se deduce de las partidas de un libro recopilado por los albaceas de Almorò Pisani, los libros que registran los activos y las operaciones de las compañías filiales de los hermanos Pisani, en 1528, se llevaron por separado⁴⁷. Los tratados teóricos del siglo XVI nos dan ejemplos de cómo cerrar los libros en un espacio de tiempo relativamente corto, describiendo operaciones poco realistas. Y si tenemos en cuenta la organización de las empresas comerciales venecianas, su contabilidad no suministraba los datos necesarios para la preparación periódica de los balances:

Le forme associative nel commercio dei veneziani non implicano la partecipazione totale dei soci, non ne limitano minimamente l'attività al di fuori della compagnia. In realtà sono società con lo scopo di portare a termine uno o più affari predeterminati, spartendone l'utile, ma senza che questo impedisca ad alcuno dei soci non solo di trattare contemporaneamente affari, anche della stessa specie, per conto suo, ma addirittura di partecipare ad altre società nello stesso tempo, cosa incocepibile negli ordinamenti toscani. L'indipendenza negli affari di ogni singolo veneziano giungeva al punto che anche il dependente (che, ovviamente, non aveva mai l'importanza del fattore) poteva esercitare il commercio in proprio mentre, contemporaneamente, prestava servizio per il suo datore di lavoro. È ovvio, che, in questa situazione, il rendiconto tra i soci concerne solo l'affare o gli affari compiuti in comune e chiude la vita della società: esso pertanto, anche se può essere considerato un bilancio, è un bilancio di liquidazione, e non di esercizio, perché quest'ultimo presuppone la continuazione dell'organismo aziendale⁴⁸.

Aunque el desarrollo veneciano de la *contabilidad de operaciones* tenía el inconveniente de no disponer de los datos necesarios

⁴⁷ *Ibid.*, pp. 39-44.

⁴⁸ Flavio Pilla, "Il bilancio di esercizio nelle aziende private veneziane", *Studi veneziani*, XVI (1974), pp. 243-278; 274-275.

para la preparación periódica de los balances, tenía otras ventajas. El efecto de personificar el *viaje*, lo mismo que se había hecho con la caja y las mercaderías, fue, por una parte, separar los registros de los cambios en el valor de los activos, enviados o vendidos, del registro de costes de adquisición y envío de la mercancía y, por otra, independizar el registro de liquidación con el factor por lo recaudado por la venta. La cuenta personal del factor presentaba una idea precisa de lo que adeudaba por el cargamento recibido y lo que se le adeudaba por sus envíos, cuyos detalles aparecían como cargos en las correspondientes cuentas de mercaderías.

Cabe preguntarnos: ¿qué ventajas había en agrupar los cargos y abonos en una cuenta de embarque o viaje independiente de los cargos y abonos de la cuenta del factor? Agrupar el registro de costes y beneficios de cargamentos anteriores de determinadas mercancías a destinos concretos, ¿podía ayudar a tomar decisiones sobre futuras inversiones? Esta es una posibilidad que en su día consideró el Profesor Yamey, si bien descartó al considerar que esta separación no se realizó para disponer de una guía de futuras inversiones, sino para llevar un registro detallado de activos y pasivos:

Success depends not on the availability of accounting records in a particular form, but on the ability to perceive possibilities of favourable price movements, the willingness to risk resources on these possibilities, and flexibility in the deployment of resources. Much turns on rapid assimilation and interpretation of available market information (...). The systematic accounting of past business results has a decidedly limited part to play in business decision making⁴⁹.

Cuando se gestó el sistema contable de operaciones, las indicaciones que las pérdidas o ganancias de un viaje concreto podían dar sobre un lugar, de cara a una futura inversión, eran más bien escasas, pues las condiciones comerciales cambiaban con rapidez.

Un objetivo más verosímil de la cuenta de viaje es el de descargar la cuenta personal del factor con el fin de que refleje una visión más clara de sus operaciones y obligaciones. Libre de detalles sobre los gastos de embarque, su cuenta personal presentaba en columnas

⁴⁹ B.S. Yamey, "Accounting and the Rise of Capitalism: Further Notes on a Theme by Sombart," *ed. cit.*, pp. 129-130.

opuestas tabuladas el propio informe del factor sobre lo que debía por cargamentos recibidos y lo que se le adeudaba por remesas enviadas o pagos efectuados mediante letras de cambio o transferencia a terceras partes según las instrucciones recibidas. En la cuenta personal del factor también se asentaban los cargos por errores que un consignador hubiera podido detectar en el informe de ventas o compras de su factor, del que existía una anotación completa en la correspondiente cuenta de operaciones o de mercaderías.

VI

En resumen: es posible que las cuentas de viaje (*viaggio*) se idearan como una herramienta de gestión para negociar con los factores. También es probable que se utilizaran para orientarse en futuras inversiones; no referentes a lugares y mercancías, sino relacionadas con la elección del factor al que se le fueran a enviar los cargamentos. Su utilidad para ese objetivo dependía de que hubiera un número de factores suficiente en el mercado de destino para elegir. Además, también sirvieron para aclarar las demandas en caso de litigios legales y, sobre todo, en la eventualidad de que una de las partes falleciera. En los siglos XIV y XV la muerte era una contingencia que todo buen sistema gerencial debía tener previsto.

El papel destacado que desempeñaron los factores a comisión y los negocios conjuntos o *joint ventures* en la organización comercial veneciana hicieron de las cuentas de viaje un instrumento de mucha utilidad. Las compañías que disponían de delegaciones propias en el extranjero, como los Medici de Florencia o los Borromeo de Milán dependían de otros métodos contables:

... the Medici insisted that branch managers send them every year the balance sheet, which was carefully scrutinized upon reaching headquarters. Medieval statements were not systematically arranged as are modern balance sheets; they listed separately debit and credit balances in the order in which the accounts appeared in the ledger, without any further attempt at classification. Some of the Medici balance sheets have two hundred items or more and are booklets of several pages. The audit consisted in going over the balance, item by item, to pick out any dubious or past due accounts. A thorough checking required the presence of the branch manager to answer questions. This is one of

the reasons why branch managers were called to Florence once every year when residing in Italy and at least once every two years when residing beyond the Alps (...). It was a constant policy of the Medici to make due provision for bad debts before proceeding with the distribution of profits. Reserve accounts were set up for this purpose as is done today. A branch manager was severely reprimanded if it was discovered later that reserves were inadequate because of misleading reports about the solvency of debtors. It was also a standard practice of the Medici to open accounts of accrued salaries and wages⁵⁰.

Es indudable que el desarrollo de la partida doble fue, a la vez, causa y efecto de la transición de los mercaderes itinerantes a sedentarios. La expansión del comercio y del número de inversiones en las que un mercader podía estar inmerso a un mismo tiempo creó la necesidad de una integración y un ordenamiento que, en cierto modo, la partida doble exigía, concitaba y propagaba. Y como pasa con el binomio de mejores técnicas en la navegación y expansión del mercado, las relaciones causales son recíprocas. Así, un comercio más amplio demandaba un sistema gerencial mejor; ese buen sistema gerencial fue un factor decisivo en el incremento comercial. Y, en efecto, eso es lo que sucedió.

BIBLIOGRAFÍA

- BADOER, Giacomo (1956) *El libro dei conti di Giacomo Badoer (Constantinopoli, 1436-1440)*. Testo a cura di Umberto Dorini e Tommaso Bertelè. Roma: Librería dello Stato.
- DE ROOVER, Raymond (1953) "The Commercial Revolution of the Thirteenth Century". Frederic C. LANE and Jelle C. RIMERSMA (eds.) *Enterprise and Secular Change. Readings in Economic History*. London: George Allen and Unwin Ltd., pp. 80-85.
- (1955) "New Perspectives on the History of Accounting," *The Accounting Review*, XXX, pp. 405-420.

⁵⁰ Raymond de Roover, *The Rise and Fall of the Medici Bank, 1397-1494*, ed. cit., p. 100.

- (1963) "The Organization of Trade." M.M. POSTAN, E.E. RICH and Edward MILLER (eds.) *The Cambridge Economic History of Europe. Economic Organization and Policies in the Middle Ages*. Cambridge University Press, vol. III.
- (1963) *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- (1974) "The Development of Accounting Prior to Luca Pacioli According to the Account Books of Medieval Merchants". Julius KIRSCHNER (ed.) *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*. University Press of Chicago, pp. 161-164.
- EDLER DE ROOVER, Florence (1966) "Andrea Bianchi, Florentine Silk Manufacturer and Merchant in the Fifteenth Century." William M. BOWSLY (ed.) *Studies in Medieval and Renaissance History*. Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press, vol III, pp. 223-285.
- GRAS, N.S.B. (1953) "Capitalism -Concepts and History". Frederic C. LANE and Jelle C. RIEMERSMA (eds.) *Enterprise and Secular Change. Readings in Economic History*. London: George Allen and Unwin Ltd.
- KEDAR, Benjamin Z. (1976) *Merchants in Crisis: Genoese and Venetian Men of Affairs and the Fourteenth-Century Depression*. New Haven and London: Yale University Press.
- KELLEBENZ, Hermann (1974) "Technology in the Age of Scientific Revolution 1500-1700." Carlo M. CIPOLLA (ed.) *The Fontana Economic History of Europe. The Sixteenth and Seventeenth Centuries*. Glasgow: William Collins Sons & Ltd., vol. 2.
- KIMURA, Wasaburo (1975) "Double-Entry Bookkeeping and Business Bookkeeping." Osamu KOJIMA (ed.) *Historical Studies of Double Entry*. Kyoto: Daigakudo Shoten Limited, pp. 259-260.
- KOJIMA, Osamu (1995) *Accounting History*. Nakatomigaoka, Japan: Kohko Kojima.
- LANE, Frederic C. (1944) *Andrea Barbarigo, Merchant of Venice, 1418-1449*. Baltimore: The Johns Hopkins Press.
- (1966) *Venice and History: The Collected Papers of Frederic C. Lane*. Baltimore: The Johns Hopkins Press.
- (1973) *Venice, A Maritime Republic*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- (1977) "Double Entry Bookkeeping and Resident Merchants," *Journal of European Economic History*, 6, pp. 177-191.

- and Jelle C. RIEMERSMA (eds.) (1953) *Enterprise and Secular Change. Readings in Economic History*. London: George Allen and Unwin Ltd.
- LANERO FERNÁNDEZ, J. y E. ORTEGA MONTES (2007) "De aprendiz a mercader: El factor en el comercio internacional inglés del siglo XVI", *Pecunia*, pp. 145-180.
- LOPEZ, Robert S. (1976) *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*. Cambridge University Press.
- (1987) "The Trade of Medieval Europe: The South." *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. II: *Trade and Industry in the Middle Ages*, Ed. by M.M. Postan and Edward Miller. Cambridge University Press.
- LUZZATTO, Gino (1961) *Storia economica di Venezia dall'XI al XVI secolo*. Venezia: Centro Internazionale delle Arti e del Costume.
- MELLIS, Federigo (1962) *Aspetti della vita economica medievale (Studi nell'archivio Datini di Prato)*. Firenze: Leo S. Olschki.
- (1972) *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, con una nota di Paleografia Commerciale a cura di Elena Cecchi. Istituto Internazionale di Storia Economica "F. Datini", Prato. Pubblicazioni-Serie I, Documenti. Firenze: Leo S. Olschki.
- PATON, W.A. (1922) *Accounting Theory*. New York: The Ronald Press Company.
- PEGOLOTTI, Francesco Balducci (1936) *La pratica della mercatura*. Ed. by Allan Evans. Cambridge, Mass.: The Medieval Academy of America.
- PILLA, Flavio (1974) "Il bilancio di esercizio nelle aziende private veneziane", *Studi veneziani*, XVI, pp. 243-278.
- RENOUARD, Yves (1949) *Les hommes d'affaires italiens du Moyen Âge*. Paris: Librairie Armand Colin.
- SAPORI, Armando (1946) *Studi di Storia Economica Medievale*. Firenze: G.C. Sansoni.
- SOMBART, Werner (1928) *Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*. München und Leipzig: Verlag von Duncker & Humblot.
- TUCCI, Ugo (1968) "Tariffe veneziane e libri toscani di mercatura", *Studi veneziani*, X, pp. 65-108.
- YAMEY, B.S. (1949) "Scientific Bookkeeping and the Rise of Capitalism," *Economic History Review*, 1, pp. 99-113.

- (1964) "Accounting and the Rise of Capitalism: Further Notes on a Theme by Sombart," *Journal of Accounting Research*, 2 (Spring), pp. 117-136.
- (1975) "Notes on Double-Entry Bookkeeping and Economic Progress," *Journal of European Economic History*, IV, 3 (Winter), pp. 717-723.
- (2005) "The Historical Significance of Double-Entry Bookkeeping: Some non-Sombartian Claims", *Accounting, Business & Financial History*, 15 (1), pp. 77-88.

ZERBI, Tommaso (1936) *Il mastro a partita doppia di una azienda mercantile del Trecento*. Como: Università Commerciale L. Bocconi, Istituto di Ricerche Tecnico Commerciali.

- (1952) *Le origini della partita doppia: Gestioni aziendali e situazioni di mercato nei secoli XIV e XV*. Milan: Marzorati.

La retribución a la Residencia Anual de los Canónigos en la Iglesia de Toledo (S. XVI)

Susana Villaluenga de Gracia

Susana.Villaluenga@uclm.es

Universidad de Castilla-La Mancha

Fac. de Ciencias Jurídicas y Sociales de Toledo

Cobertizo de San Pedro Mártir, s/n

45071 Toledo (España)

Recibido: Diciembre 2009

Aceptado: Febrero 2010

Este artículo pretende continuar con el estudio del sistema retributivo del clero catedralicio de Toledo, ahondado esta vez en el vestuario de los canónigos.

En la catedral de Toledo, al igual que en otras catedrales, una parte de las rentas eclesiásticas se destinaba al clero catedralicio para cubrir el alimento (*refitor*) y el vestido (*vestuario*). El primero concernía a la consunción y el segundo a la perfección.

El vestuario era la principal renta que recibía un canónigo de la Iglesia de Toledo, haciéndolo en orden a la dignidad conferida. Procedía de los diezmos de pan y vino que se recogían en el arzobispado y remuneraba la residencia anual. Se complementaba con otros

The purpose of this paper is to continue studying the compensation system cathedral clergy of Toledo in the sixteenth century, this time on the *vestuario* of the canons.

In this cathedral, as in one other, a part of the income was allocated to the cathedral clergy to cover the food (*refitor*) and clothing (*vestuario*). The first one was concerning the consumption and the second one to the perfection.

The *vestuario* was the main income that was receiving a canon of the Church of Toledo, so in order to dignity conferred. It was coming from the tithes of wheat and wine which were collected in the archbishopric of Toledo. Each canon received, together with income from

recursos como las rentas procedentes del préstamo de Baza y el de Hita.

refitor, the *vestuario* as an incentive for annual residency, along with other additional income from various loans as of Baza and de Hita.

Palabras clave: vestuario, canónigo, cabildo, catedral, Toledo.

Key words: canon, chapter, cathedral, Toledo.

1. EL VESTUARIO DE LOS CANÓNICOS

El servicio religioso en las catedrales se sostenía con las rentas generadas por el patrimonio afecto a la corporación, los diezmos y oblaciones. El de la catedral de Toledo lo hacía con las rentas de la mesa capitular adjudicada al clero catedral desde la división del patrimonio entre éste y el arzobispo en 1138. Este año asistimos, como en otros cabildos hispanos, a una separación de bienes con la división del patrimonio en dos mesas: la arzobispal (arzobispo) y la capitular (cabildo).

Con la separación de las mesas, la cesión que hizo a la capitular el arzobispo Raimundo de Sauvetat agrupó, entre otras rentas y propiedades: a) la mitad del pan y vino de las tercias de las iglesias de Toledo; b) la tercera parte de las rentas presentes y futuras, de las tierras cultivadas o por cultivar, de las viñas labradas y no labradas, molinos, baños, hornos, tiendas, alhóndigas, pesquerías, canales, portazgos y diezmos del Emperador, la mitad de la alcabala de Talavera, la tercera parte de las rentas¹ de Talavera, Maqueda, Santa Olalla, Escalona, Alhamín, Olmos, Canales, Calatalifa, Madrid, Talamanca, Buitrago, Guadalajara, Alcalá, Hita, Peñafora, Beleña, Cogolludo y de todas las villas pobladas y por poblar de la diócesis de Toledo, la mitad de la limosna ofrecida por los muertos hasta veinte sueldos, la de las ofrendas de animales, el oro, la plata, vestidos y la tercera parte del aceite de las tercias, habas y garbanzos; y c) de las donaciones de heredades, dos partes eran para el arzobispo y una para el Cabildo².

¹ El tercio de la tercia episcopal de estos lugares. J.F. Rivera Recio (1976) *La Iglesia de Toledo en el siglo XII (1086-1208)*, 2 vols. Roma: Publicaciones del Instituto Español de Historia Eclesiástica, vol. 2, p. 65.

² F.J. Hernández (1996) *Los cartularios de Toledo. Catálogo documental*, 2ª ed., Madrid: Fundación Ramón Areces, p. 43; J.F. Rivera Recio (1976) *La Iglesia de Toledo...*, ed. cit., vol. 2, p. 65; y A. González Palencia (1926-1930) *Los mozárabes de Toledo en los siglos XII y XIII*, vol. 1, Madrid: Instituto de Valencia de Don Juan, pp. 159-160.

Francisco de Pisa habla de una división en tres partes: la del arzobispo, el cabildo y una tercera adjudicada a los canónigos, instituyendo que fueran treinta³ (24 mayores y 6 menores). En referencia a estas dos últimas partes hablamos de una mesa capitular destinada a atender los gastos comunitarios; y de unas rentas para el vestuario de los canónigos⁴. Esto aclararía el que el autor, al tratar la división patrimonial, se refiera a los canónigos mansionarios,

...los que *manebant*, esto es, vivían en el claustro, y llevaban el vestuario, que es la gruesa de los canonicatos: a diferencia de otros, que aunque *recipiebant panem canonice* (como dize la constitución) recibían el pan y comida por refectorio, mas no gozauan del vestuario⁵.

Con esto se cubría el alimento y el vestido, conforme al dicho del apóstol: "mientras tengamos comida y vestido, con esto nos contentamos"⁶. El primero concerniría a la consunción y el segundo a la perfección.

Las rentas del Cabildo quedaron constituidas por tres acervos: el vestuario capitular que equivalía a la gruesa canónica, el refector repartido a prorrata de la residencia y las caridades o distribuciones *inter praesentes* procedentes de fundaciones especiales. A esto había que unir las multas recaudadas por el refector de arrendatarios morosos, distribuidas entre los presentes cada mes⁷.

Los términos de refector y vestuario provenían de los orígenes de esta comunidad catedralicia, constituida al tiempo de la Reconquista como abadía o priorato benedictino en el que el prelado ejercía de prior y compartía los bienes en el refectorio. A ello, precisamente, se refiere Pedro de Alcocer (1554):

³ F. de Pisa (1605) *Descripcion de la imperial ciudad de Toledo*. Edic. Facsímil. Toledo: IPIET [1974], f. 166r.

⁴ Rivera Recio fijó el principio de los vestuarios en la desagregación del patrimonio capitular, destinado a atender los gastos de la corporación que con el tiempo se dividiría para manutención, habitación y vestuario, además de para los gastos comunes. J.F. Rivera Recio (1974) "Patrimonio y Señorío de Santa María de Toledo desde el 1086 hasta el 1208", *Anales Toledanos*, 9, p. 134.

⁵ F. de Pisa (1605) *op. cit.*, f. 166r.

⁶ 1 Timoteo, 6:9.

⁷ E. Estella (1926) "El fundador de la Catedral de Toledo", *Boletín de la Real Academia de Bellas Artes y Ciencias Históricas de Toledo*, 26-27, p. 185.

Algunos han pensado que deste poco tiempo, que estos monges del tuuieron la guernacion y regimiento desta Sancta Yglesia quedaron en ellas las señales vestigios, y nombres de refectorio, y vestuarios, que oy ay en ellas, y las capas de coro que traen los canónigos: desde todos santos, a Pascua florida: aunque lo más cierto parece, que es, que quedan estos nombres, por auer sido al començo, los canónigos desta iglesia reglares, militando debaxo de la regla de San Agustin"⁸.

Los que convivían bajo esta Regla no tenían nada como propio sino común, distribuyendo el prepósito la comida y el vestido,

...no a todos por igual, pues no gozáis todos de la misma salud, sino más bien a cada cual según lo necesite. Pues así leéis en los *Hechos de los Apóstoles*, que «todo lo poseían en común, y se distribuía a cada uno según su propia necesidad» (Hech. 4, 32 y 35)⁹.

El refectorio (*refectorium*), lugar donde se juntan a comer en las religiones y conventos o donde compartían el alimento sentados a la mesa, relacionado también con el término "refección" o la comida moderada con que se rehacen las fuerzas y espíritus¹⁰, dio lugar más tarde al término refitor, el departamento encargado de gestionar las rentas de la Mesa, siendo el refitolero la cabeza de este departamento, en alusión al que tenía cuidado del refectorio.

La dotación del vestuario, en principio, estaba justificada por la adquisición de ropas corales. Con el término "vestuario" también se designaba la sacristía, *diaconicon* para los griegos, el lugar donde se guardaban los vasos y vestiduras sagradas¹¹. En la Catedral era la parte

⁸ P. de Alcocer (1554) *Hystoria o descripcion de la imperial çibdad de Toledo*. Edic. Facsímil. Toledo: IPET [1973], f.LVIIv.

⁹ *Regla de San Agustin*, cap. 1.3. Aunque el título de Regla de San Agustin comprende varios documentos, sólo alguno de ellos fueron escritos por este Padre de la Iglesia. Entre ellos una carta (Carta 211) dirigida a las monjas del convento en que había sido abadesa su hermana y dos sermones (355 y 356) donde se recogen los primeros principios ascéticos de la vida religiosa. Éstos constituyen la base de las constituciones de muchos cabildos, entre ellos del Cabildo isidoriano de León que se rige actualmente por la misma.

¹⁰ S. Covarrubias Orozco (1611; 1995) *Tesoro de la Lengua castellana o española*. Vox refitorio.

¹¹ D. Cavallario (1850) *Instituciones de Derecho Canónico*, 3ª ed., 2 tomos. Madrid-Santiago: Imprenta de don Alejandro Gómez Fuentesnebro, T.2, p. 24.

donde se revestían para salir a celebrar las misas mayores y para las procesiones e incensación de altares en vísperas y laúdes¹².

El ganar la comida o el vestido estaba vinculado al cumplimiento del servicio prescrito para la renta, pues era "inequidad apoderarse de los frutos eclesiásticos simulando obsequio" (Concilio de Toledo de 1582, *Actio tertia*, d. XIV)¹³, conforme a la afirmación del apóstol, cada uno recibiría así la merced según su trabajo. De esta forma, los beneficiados recibían lo que correspondía al refectorio por la asistencia al rezo de horas canónicas, servicio de semanas, asistencia a aniversarios, etc., complementándose estas rentas anualmente con el superávit¹⁴. Mientras, el vestuario lo ganaban únicamente los canónigos.

La primera referencia expresa a la dotación del vestuario en la catedral de Toledo podría remontarse a la donación perpetua que el 12 de mayo de 1137, siendo arzobispo don Raimundo de Sauvetat, el Emperador y su mujer doña Berenguela hacen del diezmo de toda la moneda acuñada en Toledo para las vestiduras de los canónigos¹⁵.

En siglos posteriores el vestuario se consolida como las rentas decimales que llamaban parte de canónigos y que correspondía al pan y vino de todo el arzobispado de Toledo¹⁶, compartidas con el arzobispo. Éste renunciaría, al tiempo de la intervención del monarca en los diezmos¹⁷ y la reestructuración del reparto, a parte de sus derechos a favor de los canónigos y del arcediano, cediendo a los primeros el tercio de cuanto le correspondía de pan y de vino¹⁸.

¹² S. Ramón Parro (1857; 1978) *Toledo en la mano*. Toledo: IPIET, ed. facsímil, vol. 1, p. 546.

¹³ J. Tejada y Ramiro (1863) *Colección de cánones y de todos los Concilios de la Iglesia de España y de América*, T.5. Madrid: Imprenta de don Pedro Montero, p. 464.

¹⁴ S. Villaluenga de Gracia (2009) "La remuneración y el control del servicio cultural en la Iglesia de Toledo (S. XVI)", *Pecunia*, 8, pp. 325-370.

¹⁵ F.J. Hernández (1996) *Los cartularios...*, op. cit., p. 41.

¹⁶ ACT, OF-909, f.256r.

¹⁷ Las tercias reales se extraían del tercio de fábrica y correspondía a dos novenos de las rentas decimales. El importe así obtenido fue cedido por la Iglesia con autorización del papado y su destino era sufragar los gastos de la guerra contra el Islam. La primera concesión directa de una ración decimal al rey fue hecha el 15 de abril de 1247 por el Papa Inocencio IV a Fernando III por tres años a causa del asedio de Sevilla. Sobre esta concesión temporal se harían continuas prorrogas hasta el momento en que se convirtió definitivamente en un ingreso ordinario en 1495. M.A. Ladero Quesada (1982) *El siglo XV en Castilla. Fuentes de renta y política fiscal*. Barcelona: Ariel, p. 67.

¹⁸ J.L. Martín "Presentación" en M.L. Guadalupe Beraza (1972) *Diezmos de la sede toledana y rentas de la mesa arzobispal (siglo XV)*. Universidad de Salamanca, p. 18.

Las rentas de los vestuarios quedaban aseguradas con el diezmo de pan y vino de los arciprestazgos de La Guardia, Ocaña, Illescas, Canales, Rodillas, Montalbán, Talavera, Escalona, Santa Olalla, Maqueda, Madrid, Alcalá, Calatrava, Alcaraz, Talamanca, Alcolea, Guadalajara, Buitrago, Valdelozoya, Hita, Brihuega, Zorita y Almoguera y La Vicaria de la Puebla de Alcocer con Las Cuadrillas¹⁹. En virtud a esta relación, no llevaban los canónigos parte en el arciprestazgo de Uceda, sólo el arzobispo. Tampoco los canónigos tenían como vestuario el diezmo del pan de las parroquias de Toledo que permanecía adscrito a la mesa capitular y de las que se encargaba el granero. En concreto, éste era el encargado de cobrar un diezmo y medio diezmo del precio en que remataban las rentas de los panes de estas parroquias²⁰.

Lo que iba al vestuario procedía del pan de pontifical y no del pan de las tierras ni de lo que correspondía a las posesiones de la Iglesia que pertenecía a la mesa capitular, repartiéndose por raciones a todos los beneficiados según se debía de haber, sin tomar de ello el vestuario.

El vestuario era el estipendio más importante y el principal que recibía un canónigo en Toledo y se repartía entre los canónigos que cumplían con la residencia anual:

...la principal renta que la canongia de Toledo tiene es un vestuario que es la porción que le cabe de la parte de canónigos en las rentas de los diezmos de panes y vinos de todo el Arzobispado de Toledo esto se reparte todo lo que monta entre los señores canónigos que ganaron vestuario en cada un año²¹.

También era la renta posiblemente más estable. Su estabilidad, tal como sostienen algunos autores, venía garantizada por la seguridad del diezmo que perduraba asentado en una coacción ideológico-política²².

Los emolumentos que recibía un canónigo permitían a éste llevar una vida acomodada y vivir holgadamente, una forma de distinción social, pero también una necesidad y exigencia de la corporación que les

¹⁹ El detalle del reparto por arciprestazgos en M.L. Guadalupe Beraza (1972) *op. cit.*

²⁰ ACT, OF-909, f.166r.

²¹ ACT, OF-909, f.256r.

²² M. Rodríguez Llopis e I. García Díaz (1994) *Iglesia y sociedad feudal. El cabildo de la catedral de Murcia en la Baja Edad Media*. Universidad de Murcia, p. 99.

requería un modo de vida de acuerdo al rango que se les había conferido²³. Esto pedía adoptar una compostura y un talante solemne, adecuando la forma de vida a su dignidad, mostrando decoro en el vivir y en la vestimenta, que les hiciera parecer ante los ojos de las personas como miembros de una comunidad respetable.

En Toledo muchos canónigos como beneficiados desarrollaban, a título personal, una actividad económica importante, pues, a diferencia del clero regular²⁴, el secular podía contar con bienes en propiedad y hacer negocios fuera o dentro de la Iglesia. En este último caso no era infrecuente encontrarles participando en los remates de las rentas decimales, en el arrendamiento de casas, dehesas, huertas, etc. propiedad del Cabildo. Esta circunstancia, por otro lado, no era nada diferente a la de otras corporaciones de la misma naturaleza. En Baeza-Jaén una gran parte de los arrendatarios de las propiedades eclesiásticas eran miembros del Cabildo²⁵. En Segovia en el siglo XIV, los arriendos de inmuebles eran tomados frecuentemente por los capitulares para el subarriendo, logrando importantes beneficios personales (del 25 al 50%)²⁶. Esta situación se repetía en el cabildo sevillano²⁷, siendo también reconocida la cesión a los capitulares murcianos de los inmuebles para el subarriendo con el fin de que lograran mejoras económicas en sus beneficios²⁸.

La presencia del clero y sobre todo de los canónigos por su condición económica privilegiada en los negocios de la Iglesia era bastante frecuente. A pesar de que a los beneficiados de la Iglesia se les prohibía arrendar rentas porque los que estaban al servicio de Dios no debían entrometerse en negocios seculares; esto no se entendía para los que

²³ R. Sánchez González (2000) *Iglesia y sociedad en la Castilla Moderna. El cabildo catedralicio de la Sede Primada (siglo XVII)*. Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha, p. 34.

²⁴ Mientras que al clero regular, tal y como reconocía el Concilio de Trento, se prohibía absolutamente la propiedad (sesión XXV, capítulo II), disfrutando en común de las rentas que obtenían del patrimonio, aquéllos las percibían como miembros del colectivo y a título particular. P. Fatjó Gómez (1999) "Organización y gestión de una hacienda eclesiástica en la Cataluña del XVII: la catedral de Barcelona", *Revista de Historia Económica*, 17, 1, p. 115.

²⁵ J. Rodríguez Molina (1974) "El patrimonio eclesiástico del obispado de Baeza-Jaén (siglos XIII-XV)", *Boletín de Estudios Giennenses*, 82, p. 28.

²⁶ M. Santamaría Lanco (1985) "La explotación económica del patrimonio urbano del cabildo catedralicio de Segovia en el siglo XIV", *La ciudad hispánica durante los siglos XIII-XIV*, Madrid: Universidad Complutense, p. 691.

²⁷ I. Montes Romero-Camacho (1988) *Propiedad y explotación de la tierra en la Sevilla de la Baja Edad Media*. Sevilla: Fundación Fondo de Cultura de Sevilla, p. 244.

²⁸ M. Rodríguez Llopis e I. García Díaz (1994) *op. cit.*, p. 101.

quisiesen arrendar las posesiones de la Iglesia y los diezmos de sus propiedades. Hay incluso quien ha visto en esto un interés que iba más allá del personal en la obtención de un beneficio. En el caso del cabildo de Córdoba para la Edad Media, Sanz Sancho ve estas operaciones dentro de una visión de solidaridad y corresponsabilidad económica, apoyándose en la posibilidad de una norma no escrita que llevaba a los capitulares a arrendar los bienes del Cabildo por un valor conforme al estimado de su beneficio capitular²⁹.

2. LA FORMA DE GANAR EL VESTUARIO

El vestuario constituía la gruesa del canonicato, no servía así, como las distribuciones, para premiar la asistencia a los actos corales, sino que respondía a la congrua sustentación de los residentes y sobre todo remuneraba a los canónigos, una minoría selecta y rectora que contribuiría a la perfección temporal y espiritual de la corporación. Se perdía por irresidencia, es decir, por no asistir nunca al coro, o por faltar algunas veces.

El acervo del vestuario se repartía entre el número de canónigos, 40 en el tiempo que estudiamos, y que fue cambiando como el número de beneficios y oficios en proporción a los recursos capitulares, buscando siempre ajustar el mismo a las rentas de que gozaban y garantizando la correcta asignación de recursos. Este criterio, presente ya en la primera constitución dada por don Raimundo (1138), pretendía que los beneficiados quedaran con una retribución decente, evitando que se dedicaran a otros asuntos para completar su retribución y no atendieran los servicios³⁰.

- *La residencia anual*

Son los estatutos dados por don Sancho de Aragón los que modifican lo establecido por el legado Juan de Abbeville y fijan la

²⁹ I. Sanz Sancho (2000) "El cabildo catedralicio de Córdoba en la Edad Media", *En la España Medieval*, 23, p. 222.

³⁰ E. Estella (1926) *op. cit.*, p. 183.

residencia tal y como llega al siglo XV³¹, prorrogándose hasta este período. En virtud a esto, el canónigo ganaba su vestuario si cumplía con la residencia anual, que consistía en asistir al rezo de una de las horas mayores (maitines, misa mayor o vísperas). El tiempo para el cómputo de la residencia iba desde el día de San Miguel de cada año hasta el mismo día del año siguiente, excluido este último. Por tanto, a partir del día de San Miguel de un año se empezaban a ganar los frutos del año siguiente³². Por tanto, los frutos del año 1530 se empezaban a ganar desde el día de San Miguel de 1529 y se acababan de ganar las vísperas del día de San Miguel de 1530. Los días antes de la fecha o el día anterior, los canónigos llegaban diligentes a presentar las cédulas de su residencia personal ante el Cabildo ratificadas y firmadas por el partidador³³.

Era en el libro de horas donde el apuntador iba haciendo registro, junto a los tercios, de cuestiones relativas a los vestuarios: las protestas por residencia, licencias, gracias, privilegios, etc. En el libro de horas de 1583, el 28 de septiembre se advertía que: "este día a visperas protestaron su residencia anual los señores doctor Navarro y doctor Anaya canónigos"; y el día de San Miguel, el 29 de septiembre, se decía que: "presentose para su vestuario el señor licenciado Bautista Velez"³⁴. Asimismo, el Jueves 15 de julio de 1593 el apuntador anotaba en el libro de horas lo siguiente:

...oy a terçia dieron posesión a el señor don García Pacheco de la canonjía que tenía el licenciado Bautista Velez y asi juro su merced luego antes de la misa mayor y hizo su residencia a la dicha missa mayor para el vestuario y luego me requirio el señor don Gil Pacheco que le diese por fe....

El canónigo venía cumpliendo con la asistencia a las horas mayores de manera que pedía que se le diese por ello como continuado en su vestuario "porque su señoría le habia hecho gracia para acauar su residencia" según tenía constatado, actuando como testigos Tomás Borja y el doctor Anaya³⁵.

³¹ M.J. Lop Otín (2003) *El Cabildo Catedralicio de Toledo en el siglo XV: Aspectos Institucionales y Sociológicos*. Madrid: Fundación Ramón Areces, p. 88.

³² ACT, OF-909, f.256r.

³³ M.J. Lop Otín (2003) *op. cit.*, p. 309.

³⁴ ACT, Libro segundo de horas de 1583.

³⁵ *Ibid.*

El canónigo nuevo estaba obligado a hacer la residencia anual continuada, que pretendía su formación, pues el año de residencia que se dio a la Iglesia "fue principalmente para que los que entraren en ella de nuevo se ynstruyan de lo que son obligados a facer"³⁶. A ningún canónigo se le hacía ración, ni vestuario hasta que no hubiese estado en la iglesia un año entero sin faltar ningún día a una hora de las mayores. En caso contrario, que faltara algún día o no estuviese excusado por enfermo perdía el vestuario entero excepto si se le comisionaba para ir a algún negocio de la Iglesia³⁷.

Después de hecha la primera residencia, el tiempo durante el que debía cumplirse la residencia anual era de noventa días "juntos o interpolados", si el prebendado era canónigo. Si el prebendado contaba con la categoría de dignidad, es decir, tenía una prebenda adscrita a un oficio honorífico y preeminente (deanato, arcedianato, etc.), la residencia se reducía a sesenta días, también seguidos o alternos³⁸.

Si el prebendado, canónigo o dignidad, no completaba los noventa o sesenta días de rigor, respectivamente, perdía el vestuario entero. Las ausencias quedaban justificadas si el prebendado estaba excusado por enfermedad o se le hubiese comisionado para ir a tratar algún negocio, hecho nada infrecuente pues por su rango y responsabilidad en el gobierno de la Iglesia eran más habitualmente requeridos para atender los asuntos temporales. En estos casos eran tenidos por presentes y escritos, ganando su asignación como si hubiesen cumplido.

Los canónigos no ordenados *in sacris*, es decir, que no habían recibido órdenes mayores de presbítero, diácono y subdiácono, tenían derecho únicamente a la mitad del vestuario, siempre que hubiesen hecho la primera residencia anual y personal, servida por el mismo sin sustituto, y hasta que fueran ordenados de orden sacro. Este mandato lo era en virtud a una constitución dada el 2 de noviembre de 1435³⁹, vigente en las constituciones dadas por el cardenal Tavera en 1539. Y es que la falta de ordenaciones entre los canónigos afectaba al servicio litúrgico, lo que ocasionaba gran daño a la Iglesia:

³⁶ BCLM, MS-449, f.11v.

³⁷ ACT, OF-909, f.202r.

³⁸ En Toledo eran 14 las dignidades: el chantre o capiscol, el tesorero, el abad de santa Leocadia, el vicario del coro, el maestrescuela, el abad de San Vicente, el capellán mayor del coro y los arcedianos de Toledo, Talavera, Calatrava, Madrid, Guadalajara y Alcaraz

³⁹ ACT, *Arcayos* (copia), vol.1, f.561r.

...por lo qual la dicha Yglesia padeçe defecto de seruiçio, assi en el culto diuino açerca del altar como en los cabildos que no pueden en ellos estar y podrían dar buenos consejos a la dicha Iglesia si en los dichos cabildos fuesen interessentes⁴⁰.

El criterio de reparto del vestuario para los canónigos no ordenados *in sacris* se tenía en cuenta también para las rentas del refectorio, incumpléndose en este caso según denunciaban los racioneros. Éstos se quejaban de que, a pesar de quedar prescrito en el Estatuto, sólo se guardaba con los racioneros, pero no con los canónigos que estando en circunstancias similares lo ganaban entero⁴¹.

Era el Cabildo el que en última instancia decidía sobre el reconocimiento de los días de residencia, otorgando gracias. Así, el 25 de septiembre de 1577 se reunían los canónigos para acordar si se daba el vestuario entero al licenciado Temino y a don Antonio Zapata, pues cuando habían empezado a hacer la primera residencia no estaban ordenados de Epístola y al no estarlo no ganaban más que la mitad del vestuario. Estudiadas las circunstancias, se decidía hacerles gracia de la otra mitad del tiempo que residieron hasta que se ordenaron, que fue dentro del año⁴². Estas y otras gracias no siempre contaron con el beneplácito de todos los miembros del Cabildo, siendo debatidas oportunamente en las sesiones capitulares.

Para el cómputo de la residencia debía tenerse en cuenta algunas licencias acostumbradas, como la concesión del denominado *privilegio de San Miguel*. Por este privilegio, según la constitución dada el 27 de septiembre de 1507⁴³, si un canónigo o dignidad que hubiese residido el día de San Miguel muriese durante el período de residencia, con posibilidad de haberla completado si viviese, tendría derecho a ganar vestuario. El pago de la ganancia se realizaba en la persona de sus herederos: "para que con el dicho vestuario y lo otro que dexare pueda mejor descargar su conciencia en obras pias y satisfacion de los criados"⁴⁴. Sin embargo, estando el día de San Miguel, si cuando murió no hubiese

⁴⁰ ACT, FS I, 2, f. 46v.

⁴¹ ACT, X.10.A.3.5.

⁴² ACT, AC, vol.16, f.132r.

⁴³ BCT, Arcayos (copia), f.15v. FS I, 2, f.49v-51v.

⁴⁴ ACT, FS I, 2, f.51v.

cumplido con los noventa días en caso de ser canónigo o sesenta días si fuese dignidad, ni tampoco le hubiese quedado tiempo para hacerlo, no se le asignaría ningún vestuario. Este privilegio se completaría con lo decidido en capítulo el 27 de septiembre de 1520. Ese día el Cabildo acordaba que en caso de producirse el fallecimiento fuera de la ciudad de Toledo, a la dignidad o al canónigo en cuestión se le contarían los días en que pudiera venir a Toledo desde donde falleciese. En concreto, el criterio era tomar un día por cada ocho leguas, considerándolos en la cuenta de los sesenta o noventa días de asistencia⁴⁵.

El Cabildo acostumbraba a conceder el privilegio en no pocas ocasiones, justificando la asistencia necesaria a los canónigos comisionados para algún negocio en la Corte, estar haciendo información de beneficiados, etc. Así, el 25 de septiembre de 1577 se daba a Jerónimo Manrique que estaba en la Corte⁴⁶. En el libro de horas 1593, el 29 de septiembre se decía que: "ganaron privilegio de San Miguel los señores tesorero Gaspar Yañez y Anaya", "perdió el señor don Gil Pacheco porque faltó a procesión y misa"⁴⁷.

Por otra parte, la Constitución aprobada el 21 de octubre de 1488⁴⁸ preveía la posibilidad de que los canónigos pudieran cumplir la residencia fuera de Toledo, al verse obligados a abandonarla por peste, otorgando el Cabildo licencia, siempre que tuvieran su casa en la ciudad y acostumbrasen a residir la mayor parte del año. En ese caso podrían continuarla en el lugar que se le asignase o en su defecto la que eligiesen a las horas previstas y siempre que fuese probado por fe del cura o del lugarteniente o del sacristán o notario de ese lugar.

Era el repartidor finalmente el encargado, teniendo en cuenta la norma de la corporación, de dar razón de los días de residencia que marcaban el reparto del vestuario. Por esta razón, al repartidor le correspondía tomar o escribir los nombres de todos los canónigos que estaban presentes, enfermos o comisionados por el Cabildo en el libro de los nombres. La información contenida en este libro era la utilizada por el receptor de vestuarios para ejecutar el reparto. Por ello, el libro previamente debía ser entregado a los mayordomos del Cabildo. Eran

⁴⁵ BCT, Arcayos (copia), vol.2, f.566r.

⁴⁶ ACT, AC, vol.16, f.132r.

⁴⁷ ACT, Libro segundo de horas de 1593.

⁴⁸ Texto publicado en M.J. Lop Otín (2003) *op. cit.*, pp. 519-521.

éstos los encargados de verificar las presencias, ver cuántos canónigos ganaban vestuario, la cantidad atribuible a cada uno de ellos y firmarlo con sus nombres⁴⁹.

En la relación de los nombres de los canónigos se iban apuntando los que habían ganado vestuario (v), los que lo ganaban medio (m^ov^o), los que habían ganado cabildo (c) y los ausentes (a) (ver Tabla 1).

Tabla 1: Relación de nombres de canónigos de 1534⁵⁰

	Nombre del canónigo		Nombre del canónigo
v.c	Bernardino Zapata Capiscol	v.c	Juan de Vargas capellán mayor
v.c	García Manrique Tesorero	v.c	Blas Caballero
v.c	Diego López de Ayala vicario	v.c	Pedro Juárez de Guzmán
v.c	Juan Álvarez de Toledo	v.c	Juan Ruiz Viejo
v.c	Bartolomé de Medina	v.c	Protonotario Juan Ruiz
v.c	Bernardino de Alcaraz	v.c	Protonotario Alonso de Castro
v.c	Rodrigo de Acevedo	v.c	Alonso de Castro
v.c	Rodrigo Ortiz	v	Alonso de Rojas arcediano de Segovia
v.c	Obispo Campo	v.c	Jorge Maldonado
v.c	Licenciado Alonso Mexía	v.c	Licenciado Francisco de Yepes
m ^o v ^o	Alonso de Rojas	v.c	Protonotario Antonio de León
v.c	Juan de Luna	v.c	Protonotario Miguel Díaz
v.c	Doctor Ortiz	v.c	Protonotario Juan de Salazar
v.c	Francisco de Mora	v.c	Pedro de Yepes
v.c	Francisco de Silva	v.c	Doctor Juan de Vergara
v.c	Juan Ramos	v.c	Pedro Gaitán de León
v.c	Juan de Mariana	v.c	Francisco Téllez
v.c	Cristóbal Navarro	v.c	Pedro Fernández
a	Obispo Francisco de Solís	v.c	Rodrigo Tenorio
v	Bernardino Zapata maestrescuela	v.c	Fernando Rodríguez
v.c	Pedro de la Peña abad de San Vicente		

- Incidencias

Las faltas a la residencia anual, en virtud a la cual los canónigos obtenían la gruesa de su canonjía, a pesar de lo escaso del requerimiento, no eran menos frecuentes que las evidenciadas para el

⁴⁹ ACT, OF-909, f.205r.

⁵⁰ ACT, OF-1454, f.40v.

refitor. Al igual que en este último caso, estas faltas podían estar o no justificadas, hablándose de privilegios o ausencias de irresidencia, respectivamente.

El vestuario se perdía por no cumplir con los sesenta o noventa días de residencia que exigía la norma interna, declarándose el canónigo ausente. Sin embargo, no era infrecuente que los canónigos intentaran que se les reconociera dicha residencia, como lo hacían con las del refitor:

...procuran se les den con sobornos y negoçiaçiones coloradas procurando liçencias y ser compelidos para yr a negocios de la iglesia sin ser necesarios sino a fin de hazer los suyos y que otros señores canonigos haciendo falsas relaçiones ganen privilegios y breves de sus señorías...⁵¹.

Así había canónigos que ausentados pedían gracia general y particular a cada canónigo, en contra de los estatutos antiguos, de las constituciones y de las bulas apostólicas, y se les concedía. Para evitar esto, el 28 de junio de 1531 se aprueba el estatuto por el "que ninguno pueda pedir vestuario perdido *iurada* con pena de un año", estatuto presente en las constituciones dadas por el cardenal Tavera en 1539⁵². El estatuto negaba gracia a los que pedían el vestuario, tanto para ellos como para otros, penándoles con la ganancia de un año "que no gane cosa alguna en esta Sancta Iglesia, ni entre en ella a ganar"; y con medio año al que diese o hiciese la gracia. A pesar de su aprobación, no todos aceptaron la resolución, pues no lo otorgó ni juró Diego López de Ayala ni lo juraron Juan Álvarez de Toledo y Rodrigo Ortiz.

Al Cabildo tampoco le fue fácil evitar las discrepancias con algunos canónigos por el cómputo de los días para la residencia, sobre todo, en cuestiones concretas como destierros, estudios o comisiones. En el caso de destierro, la Constitución de los desterrados de 15 de abril de 1506 reconocía que siempre que no fuera por culpa del interesado o por cosa concerniente a la Iglesia el desterrado ganaría toda su prebenda junto a las distribuciones cotidianas, salvo maitines, en todo el tiempo y durante todo el llamamiento o destierro. En 1546 se mandaba que al así desterrado se le escribiera en el coro todas las horas salvo maitines hasta

⁵¹ ACT, AC, vol.15, f.324v-325r.

⁵² ACT, FS I, 2, f.53v-54r.

que fuera sentenciado, en tal caso el Cabildo luego determinaría si se lo debían haber o no⁵³.

El canónigo Quiroga reclamaba su vestuario de 1545, al haber hecho su residencia continua desde el día de San Miguel hasta el 2 de noviembre de 1545, cuando le negaban la entrada en la iglesia por excomulgado, a color de ciertas censuras contra él, fulminadas por el auditor de la Cámara Apostólica hasta que mostrase absolución, lo que le obligaría a ir a Roma personalmente, de donde vendría libre y sin culpa. Por lo que en virtud a las censuras declaradas y presentadas, solicitaba ser dado por presente hasta la víspera de San Miguel del año de 1546, y en consecuencia reclamaba el pago del vestuario y refitor de ese año y todo lo que ganaron los canónigos que en ese tiempo estuvieron presentes y residieron en la iglesia⁵⁴.

Eran privilegiados los que gozaban de licencia para no residir por alguna de las circunstancias previstas en la norma: estudio general, estancia en Corte de Roma, ocupación en litigios y causas, estar al servicio de príncipes o poderosos, y por estudios o enfermedad. Por esta razón para cada canónigo privilegiado, autorizado a no residir conforme a derecho, se le apartaban 60 florines de oro de cuño de Aragón *solum et dum taxat*, aunque los frutos de los vestuarios valieran mucho o poco. Este derecho, ordenado y confirmado por Bula apostólica, autorizaba al canónigo a no llevar por razón de su vestuario más de los consabidos 60 florines (15.900 mrs, a razón de 265 maravedís por florín.) Estos se apartaban de lo que importaban los vestuarios antes del reparto, haciéndose descargo de ellos en la cuenta, tal y como figura en el siguiente asiento de 1530, en el que se hace descargo de 60 florines para un privilegiado:

"Yten de un privilegiado que es Benito Gretil quinze myll
novecientos mrs _____

"55

XV U DCCCC

Las ausencias de los canónigos no dados por privilegiados eran repartidas entre los canónigos asistentes a determinados puntos, como queda reflejado en el siguiente asiento de 1530:

⁵³ ACT, A.9.I.1.1., f.2v.

⁵⁴ *Ibid.*, f.4r.

⁵⁵ ACT, OF-1452, f.9v.

"Yten se sacan de çinco ausencias que hubo este año a sesenta florines cada una. Setenta e nueve myll e quinientos mrs. que fueron Juan Antonio de la Mota, el señor deán, don Bartolomé de la Cueva, don García Manrique e don Diego de Avellaneda _____"⁵⁶

LXX IX U D

No ganaban la residencia para vestuarios los canónigos que iban a estudiar a Salamanca o a cualquier otro estudio universal, salvo el tercio de pan y sal del refitor, en los términos prescritos según lo mandado en la Constitución dada el 11 de octubre de 1485⁵⁷.

3. LA ADJUDICACIÓN DE LOS VESTUARIOS

En principio parece que la adjudicación del vestuario se hacía con una distribución equitativa de lo obtenido por los diezmos de pan y vino entre los canónigos que lo hubiesen ganado. Para ello, tras la suma de los remates del pan, se hacían las valoraciones agregando éstos al importe de las copias del vino. Luego se sustraían los gastos (salarios del receptor, del secretario, del pertiguero, etc.; costas de enviar y poner cédulas, gastos de libros, etc.), importes a distribuir por separado (ausencias, privilegios, cabildos, lo de Hita y los aliceres⁵⁸) y el subsidio, que iba a las arcas reales en virtud al prorrateo de dicho importe entre las rentas eclesiásticas de la diócesis. Lo que se obtenía después de estas deducciones iba destinado a la distribución a partes iguales entre los canónigos.

En 1535 importaron los vestuarios 6.694.600 maravedís y 8 dineros a repartir entre los canónigos que hubiesen ganado vestuario ese año, 37 canónigos.

⁵⁶ *Ibid.*, f.9v.

⁵⁷ ACT, OF-909, f.254v.

⁵⁸ Los aliceres, según los contratos de arrendamiento, era el medio diezmo de más del precio de remate, "otrosí que de toda la cantidad del precio de qualquier renta ansi del pan como de maravedis paguen los dichos arrendadores alizeres que es medio diezmo de mas del precio en que se rematare la tal renta". ACT, OF-1454, f.2r.

"Por manera que sacadas las dichas setecientas y cinqueta y tres myll e setecientos y setenta y tres maravedis que montaron los dichos descargos de los dichos siete quentos e quatroçientos e quarenta e ocho myll treçientos setenta e tres maravedies y ocho dineros que monto el dicho cargo restan que se han de repartir entre los señores canonigos que ganaron vestuarios este año de quinientos e treynta e çinco anos. Seys quentos y seysçientos y noventa y quatro myll seiscientos y ocho dineros_____"⁵⁹

Hanse de Repartir

VI qº DC XCIIIº U DC :VIII dº

En total importó cada vestuario, sin considerar los aliceres, lo del préstamo de Hita, las ausencias y los cabildos, 176.173 mrs y 7dº. Separado de esto y teniendo en cuenta el cumplimiento prescrito para ello recibiría cada canónigo: 8.894 mrs y 5 dº de los aliceres (a repartir 337.991 mrs); 8.456 mrs del préstamo de Hita para los canónigos que lo ganaron entero porque hubo otros que no (a repartir 284.623 mrs); 1.000 mrs de los cabildos (a repartir 34.000 mrs); 181 mrs de las ausencias de Todos los Santos al que lo ganó entero (a repartir 5.300 mrs); 154 mrs y 5 dº de las ausencias de Resurrección (a repartir 5.300 mrs); y 169 mrs y 3 dº de las ausencias de la fiesta de la Asunción (a repartir 5.300 mrs).

La forma de adjudicar el vestuario a los canónigos experimentaría ciertas modificaciones a partir de 1549. Este año no se consiguieron rematar las rentas de los diferentes arciprestazgos. El día 5 de diciembre, estando en los estrados de la claustra, donde se acostumbra y solían hacer las rentas de vestuarios, para rematar las de 1549 con las condiciones que se habían escrito y que fueron leídas y publicadas de *verbo ad verbum* por voz de pertiguero⁶⁰, no se consiguió rematar la de ningún arciprestazgo, "no hubo quien fablase sobre ello".

Los libros de vestuarios de ese año de 1549 advierten de la promulgación de una pragmática dada por el rey Carlos que afectaba al arrendamiento de las rentas eclesiásticas y otras rentas de los reinos. En ella se "dispone acerca de los que compran pan para revender en la qual se declaro en los arrendamientos de las rentas eclesiásticas y de otros que se hacen en estos reynos"⁶¹. La pragmática intentaba remediar la

⁵⁹ ACT, OF-1452, f.41v.

⁶⁰ ACT, OF-1454, f.240r.

⁶¹ ACT, OF-1458, f.1r.

reventa, pues muchas personas habían tomado este oficio como principal y compraban pan, trigo, cebada y centeno para revenderlo, lo que disparaba los precios. Aunque se habían dado provisiones para remediarlo no habían sido suficientes y los precios continuaban al alza. Por eso se prohibía la reventa bajo pena de perder todo el pan que se comprase⁶².

En agosto de 1548 se había mandado que:

...para provisión de las alhónigas⁶³ y aholíes⁶⁴, y depósito de pan, y panaderías, y plazas y las villas y lugares destos nuestros Reynos y Señoríos, cada uno de los dichos pueblos puedan tomar a los arrendadores de pan la mitad del trigo y cebada, centeno y avena, que en cada uno dellos hobiere de las dichas rentas, pagando por ellos a los arrendadores, que lo hubieren arrendado, el precio á como les saliere (Ley 21, tit.11, lib.5.R.)⁶⁵.

La dificultad que supuso la norma impuesta en el remate de las rentas de ese año obligaría a cambiar la forma de hacer negocio con los vestuarios y la manera de adjudicación. Para ello el Cabildo resolvió comisionar a varios canónigos, en concreto, a Diego López de Ayala, Francisco de Silva, Bernardino de Alcaraz, Gaspar de Aponte, al protonotario Antonio de León, al Prior Cebrián, al Licenciado Quiroga y al bachiller Juan Delgado. Éstos debían, por orden del Cabildo, buscar el mejor medio para que fuese posible, con la norma vigente, beneficiar las rentas.

Por virtud de la dicha comisión, los canónigos reunidos en diversas ocasiones y una vez que hubieron deliberado y discutido sobre la solución:

...determinaron que visto el impedimento de la dicha premática no se puedan arrendar las rentas que de los medios que entre ellos se han tratado y platicado que fueron diversos, el mejor parecía que se echasen cuatro personas por todos los arciprestazgos del arzobispado y que estos trajesen el valor verdadero del precio del trigo

⁶² *Novísima Recopilación*, Libro VII, Título XIX, Ley III.

⁶³ Es la casa diputada para que los forasteros que vienen de la comarca a vender trigo a la ciudad lo metan allí; y este nombre tiene en Toledo esta casa. S. Covarrubias Orozco (1611) *op. cit.* Vox *alhondiga*.

⁶⁴ El granero público donde se recoge el trigo y la cebada. S. Covarrubias Orozco (1611) *op. cit.* Vox *alholi*.

⁶⁵ *Los códigos españoles concordados y anotados*, T.8, Madrid, 1850, p. 473.

y cebada y centeno de todos los lugares principales de cada arciprestazgo⁶⁶.

- *El testimonio de los precios*

Los precios estimados en los puntos de recaudación orientarían el remate y servirían para la valoración del vestuario, utilizándose también para las rentas decimales de la mesa capitular. Para su ejecución se comisionaba a personas, normalmente cuatro, encargadas de hacer las averiguaciones correspondientes en los diferentes lugares⁶⁷, de los que les hacía relación numerada en una memoria: "los correos que van para los vestuarios y llevan la orden siguiente" o "los correos que van por los testimonios para los vestuarios llevan la orden siguiente"⁶⁸. Los peones visitaban los lugares relacionados "comenzando desde el primero por orden y así sucesivamente hasta venir al postrero"⁶⁹. Cuando llegaban al lugar sondeaban los precios "muy secretamente"⁷⁰ para conseguir los valores "verdaderos" del pan, trigo, cebada y centeno⁷¹, acudiendo a "personas fidedignas que digan la verdad"⁷². Para la valoración de las rentas de 1550 el Cabildo mandaría tomar los precios a Gonzalo Muñoz, Jorge Manzareno, Cristóbal Gómez y Antón Gómez⁷³.

Con la información que les proporcionaban en los diferentes lugares que visitaban, los diputados elaboraban una memoria, donde iban haciendo recopilación del nombre del lugar, de lo que valía la fanega de trigo, la cebada y el centeno⁷⁴, separadamente: "los lugares que cada uno dellos anduvo y los precios del pan de cada lugar van por su orden conforme a la orden del año pasado y es la manera que sigue"⁷⁵. Tras la recopilación, los averiguadores abandonaban el lugar no sin antes hacer

⁶⁶ ACT, OF-1458, f.1r-1v.

⁶⁷ Otra forma de proceder para averiguar los precios de los lugares era encomendando a los curas en sus parroquias averiguar en público o en secreto, tomando el testimonio de los labradores sobre los precios.

⁶⁸ ACT, OF-1459, f.1r.

⁶⁹ ACT, OF-1458, f.4v.

⁷⁰ *Ibid.*, f.4v.

⁷¹ *Idem*, f.1r.

⁷² *Idem*, f.4v.

⁷³ *Idem*, f.25r.

⁷⁴ *Idem*, f.4v.

⁷⁵ *Idem*, f.52r.

pregonar la cédula que llevaban del secretario, donde se informaba de la fecha del arrendamiento. En esto, se advertía a los averiguadores que antes de hacer pregonar la cédula debían asegurarse de tener el valor del pan. Acabado el pregón, se procedía por mandato del Cabildo a colocar la cédula en la puerta de la iglesia del lugar donde se pregonase. El Cabildo podía ordenar, generalmente en el mes de octubre, que se enviasen las cédulas de los vestuarios a los lugares de las rentas referidas. De esta situación dan testimonio las actas capitulares, cuando avanzado el mes de octubre se ordenaba a los receptores que enviasen las cédulas de los vestuarios "como es costumbre hacerse"⁷⁶.

La valoración de los vestuarios era imprescindible para orientarse en las pujas y que las rentas adquirieran un precio ventajoso en el momento en que se efectuara el remate. Éste era un medio de tantear el remate y evitar pérdidas. En definitiva, constituía la base para impedir también que se remataran rentas por debajo de su valor.

Hubo años en que la valoración no se haría tomando los precios por testimonio sino de acuerdo a la pragmática. Así, el 10 de octubre de 1591 se mandaba que todo el pan de los vestuarios se valorase a la pragmática y no se enviasen por testimonio⁷⁷. Mientras que en los casos en los que el pan no llegaba a la tasa⁷⁸ o no lo valiese, el Cabildo mandaba el 8 de octubre de 1592 que se enviasen a tomar el testimonio del precio para hacer las suertes⁷⁹. El 12 de octubre decidía que se valorase todo el pan de los vestuarios a la pragmática y lo que no lo valía se sacase para gastos, siendo lo que valiese menos por cuenta del Cabildo. Al parecer ese año no se llegó a la tasa en algunos lugares como en la Vicaria y Las Cuadrillas y en Alcaraz.

- La valoración de los vestuarios

Una vez conseguidos los precios se hacían las valoraciones. De las rentas de pan, trigo, cebada y centeno "tasado a los precios que se

⁷⁶ ACT, AC, vol.5, f.19r. El mismo proceder se seguía para los diezmos del arzobispo. De ello da cumplida cuenta M. Gutiérrez García-Brazales (1982) "La decimación en el arzobispado de Toledo (1508-1837)", *Toletvm*, 13, p. 238.

⁷⁷ ACT, AC, vol.20, f.179v.

⁷⁸ Por Real cédula de 29 de agosto de 1566 se aumentó el precio de la cebada a 180 mrs. La pragmática de 8 de octubre de 1571 por la cual se prohíbe vender el trigo en grano no excediendo al precio de 11 reales por fanega (ley 4, tít.25, lib.5R).

⁷⁹ ACT, AC, vol.20, f.270r.

contienen en el valoramiento que esta escrito (...) hojas antes de esta en este libro". En caso de que en un lugar se recogiesen varios precios, el pan se tasaba a un precio medio simple. Así, el 6 de noviembre de 1587 mandaba el Cabildo que "en el lugar do habia dos precios varios juntados ambos la mitad y por donde había tres el tercio"⁸⁰, y se asentasen en el pliego. También se tomaban diferentes medidas para determinar un precio cuando el grano era de diferente condición. El 20 de noviembre de 1572 se mandaba que en los lugares de La Mancha donde en los testimonios del pan viniese el precio del candeal⁸¹, proxy y trigo común, el racionero Alonso Sánchez asentase como precio de estos lugares lo siguiente: donde se tiene duda, 7 reales; donde fuese centeno y no llegara a 5 reales, lo pusiera como viniese; y en donde viniese a más de 5 reales, lo pusiera a 5 reales⁸².

Para hacer más fácil y rápida la valoración del pan de los vestuarios se contaba con unas tablas de equivalencias previamente elaboradas. En estas tablas se hacía recopilatorio de diferentes importes referidos a posibles precios y determinadas medidas para cada uno de esos posibles precios. Estas medidas registradas en las tablas aparecían dispuestas en unidades que iban de las de mayor capacidad hasta las de menor. Para cada una de ellas se incorporaba la valoración tomando cada uno de los precios de referencia. A modo de ejemplo, en el *Libro manual* se contienen "...escritas en las siete hojas siguientes catorze tablas de preçios de fanegas para el valoramiento de los vistuarios para escusar trabaxo y hazerse con mas façilidad son XXV precios"⁸³.

En la valoración de los vestuarios no se consideraba la parte del arciprestazgo de Hita y Brihuega, sumándose el pan al resto de las copias del vino en dinero, que solían llegar en noviembre procedentes del escribano mayor de rentas del arzobispado, al que se le solía gratificar con unos pares de gallinas por mandarlas pronto. Al valor de las rentas que contablemente se registraban en el cargo, tal y como señalamos más arriba, había que sustraerle las ausencias de los canónigos privilegiados, lo que se ganaba a los cabildos, el importe para el subsidio y excusado del fruto de ese año, los gastos de la cobranza, las copias, correos y salarios de las averiguaciones del valor de los precios del pan y de hacer las

⁸⁰ ACT, OF-1485, f.204r.

⁸¹ Trigo aristado, con la espiga cuadrada, recta, espiguillas cortas y granos ovales, obtusos y opacos, que daba una harina blanca de calidad superior.

⁸² ACT, AC, vol.15, f.332v.

⁸³ ACT, OF-909, f.210r.

suertes de vestuarios del año siguiente y otros gastos que solían sobrevenir tocantes a los vestuarios. Lo que quedaba en pan y dineros se repartía entre los canónigos que habían ganado vestuario ese año.

A veces desde el Cabildo se disponía que parte del pan que se sacaba para los gastos de los vestuarios se diera para sembrar. Así, el 19 de octubre de 1591 se mandaba a la contaduría que diera orden de que el pan que se sacase para los gastos de los vestuarios se diera para sembrar y que el licenciado Gomara guardara el orden que se diese en la contaduría para repartirlo⁸⁴.

Para efectuar el reparto entre los canónigos, lógicamente debía conocerse el número de los que habían ganado vestuario ese año de septiembre a septiembre, pues la renta a rematar en diciembre de ese año se ganaba con la residencia de septiembre del año anterior a septiembre del presente año. En virtud al número de canónigos se hacían las suertes, de manera que si treinta y siete eran los canónigos residentes, treinta y siete eran las suertes. Lo que quedaba para repartir de la valoración del pan y del dinero de las copias se dividía entre el número de suertes, calculando el importe del vestuario completo de ese año para cada canónigo.

El modo de proceder con suertes se prolongó al año siguiente de 1550, según se decidió en capítulo el 20 de diciembre, cuando atento a que no salieron arrendadores, echaron las suertes de sus vestuarios conforme al año pasado y con las mismas condiciones⁸⁵, al igual que en años sucesivos.

- La forma de hacer las suertes

Antes del remate de los diezmos, que se producía en diciembre, debían hacerse y echarse las suertes, según se señala en las condiciones de remate y arrendamiento. Las suertes se hacían tomando en cuenta el valor del vestuario de ese año, haciéndose, como ya hemos señalado, tantas suertes como canónigos habían ganado vestuario.

Las suertes debían hacerse valorando el pan y los maravedís de las copias de vestuarios de los veinticinco arciprestazgos, de manera que el pan sería "apreziado en cada parte conforme a el testimonio que

⁸⁴ ACT, AC, vol.20, f.182r.

⁸⁵ ACT, AC, vol.8, f.194r.

de allí vino"⁸⁶. Para hacer las suertes se hacían lotes de rentas, dando o quitando hasta que estuvieran igualados (ver Tabla 2 con 5). En caso de llegar a alguna diferencia entre ellos, ésta servía como complemento para pagar el subsidio y otros gastos aparejados a los vestuarios⁸⁷. Las suertes eran igualadas con una destreza admirable.

En 1556 se harían 37 suertes, siendo el valor del vestuario 354.200 mrs. Cuando el valor de la suerte superaba el importe del vestuario, la diferencia iba al arca de vestuarios (ver Tabla 2), que permanecía custodiada en la Tesorería bajo la responsabilidad de la dignidad de Tesorero, estando uno de los canónigos nombrados a su cuidado.

Tabla 2: Detalle de la suerte 10 de 1556⁸⁸

Núm. suerte	Lugares		Fanegas de pan	Reales/par fanegas	Valoración (maravedís)
10	La Guardia	Pan de Tembleque con Borregos	800 f.	15,5	210.800
		Dinero de este lugar			7.320: 1 d.
	Illescas	Cabañas de la Sagra	110 f. 7c. y 2 q.	16,5	31.027: 9 d.
		Dinero de este lugar			112: 5 d.
		Villaluenga	69 f. 6c. y 3 q.	15,5	18.326: 5 d.
		Dinero de este lugar			3.618: 4 d.
	Calatrava	Terzuelos de Alcolea, Picón y Puertollano			83.344: 2 d.
		Total			354.549: 6 d.
	"Ha de volver esta suerte al arca"				349: 6 d.

Por el contrario, si el valor de la suerte resultaba inferior al importe del vestuario, la diferencia se "había de haber del arca" de vestuarios (ver Tabla 3).

También iban a parar al arca los descuentos que se le aplicaban al canónigo moroso por deudas contraídas con el Cabildo y el dinero procedente de las ausencias no ganadas (ver Tabla 4).

⁸⁶ ACT, OF-1458, f.23r-30v.

⁸⁷ ACT, AC, vol.8, f.87r.

⁸⁸ ACT, OF-1459, f.24v.

Tabla 3: Detalle de la suerte 1 de 1556⁸⁹

Núm. suerte	Lugares	Fanegas de pan	Reales/par fanegas	Valoración (maravedís)
1	Alcaraz	Santa María y la Trinidad de Alcaraz, Lezuza, Susaña, Valazote, Reolid, Villapalacios, La Puebla con Matilla, el Pozo que dicen Villaverde, Cotillas Riopar, Paterna, Bogarra Ayna, El Balletero y Vianos	241 f. y 10c. 656 f. 7c. y 2 qº.	16,5 17
		898 f. 5c. y 2 qº.		67.834: 2 d. 189.762: 2 d. 257.596: 4 d.
		Dinero de estos lugares y parroquias más los de San Ignacio y San Miguel y San Pedro de Alcaraz		66.044: 9 d.
		Terzuelos de Santa Cruz y La Puebla de Montiel		29.078: 5 d.
	Total			352.719: 8 d.
	"Ha de auer esta suerte en el arca "			1.480: 2 d.

Tabla 4: Detalle de la suerte 2 de 1556⁹⁰

Núm. suerte	Lugares	Fanegas de pan	Reales/par fanegas	Valoración (maravedís)
2	Alcaraz	San Ignacio y San Pedro	120 f. 3c. y 2 qº.	16,5
		Munera, Villarobledo, Villalgordo con el Corralejo	695 f. y 2c.	17
		Dinero de Munera, Villarobledo con el Corralero		33.739: 4 d. 200.903: 1 d.
	Illescas	Pantoja	107 f. y 5c.	16,5
	Alcaraz	Terzuelos de pan y vino de Fuenllana y de los lugares de la encomienda mayor		44.555: 7 d. 30.080: 3 d.
	Total			47.375: 4 d.
	"Ha de volver esta suerte al arca"			356.653: 9 d.
	"Yten de las ausencias"			2.453: 9 d.
				981 3.434: 9 d.

Por el contrario, se tomaba del arca el importe necesario para cubrir el vestuario completo, teniendo en cuenta lo que se ganaba o se perdía de las ausencias (ver Tabla 5).

⁸⁹ *Ibid.*, f.23r.⁹⁰ *Idem*, f.23r.

Tabla 5: Detalle de la suerte 11 de 1556⁹¹

Núm. suerte	Lugares		Fanegas de pan	Reales/par fanegas	Valoración (maravedís)
11	La Guardia	Pan de Tembleque con Borregos	472 f. 4c. y qº.		124.464: 2 d. "porque la resta llevo la suerte 10"
		La Torre y Bel, Huerta de Valdecarábanos	355 f. 3c. y 3 qº.	15	90.605: 7 d.
		Dinero de estos lugares			5.231: 8 d.
	Illescas	Moratalaz, Yeles, Esquivias, Yuncler y Cedillo	181 f. 3c. y 1 qº.	15,5	47.785: 7 d.
		Dinero de estos lugares			16.838
	Calatrava	Terzuelos de Malagón y Argamasilla			68.135: 2 d.
	Total				353.060: 6 d.
	Ha de haber en el arca 1.139 mrs. y 4 d. "descontando de los quales C VII que perdio de las ausencias resta que le deue el arca IUXXXII: IVd".				

- La forma de echar las suertes

Una vez igualadas, las suertes eran registradas por el notario del Cabildo, pasándose seguidamente a la adjudicación de los lotes, que se acostumbró a hacer por sorteo entre los canónigos⁹², era lo que se conocía como echar las suertes. El sorteo⁹³ evitaba las susceptibilidades que pudieran generarse entre los canónigos por la adjudicación de las rentas⁹⁴.

Las suertes se echaban ante el notario y el secretario del Cabildo. Para el sorteo se tomaban dos cántaros o jarras, en uno se echaban unas hojas o cédulas con los nombres de los canónigos que hubiesen ganado vestuario ese año; y en el otro recipiente, otras cédulas con las

⁹¹ *Idem*, f.25r.

⁹² Estas diferencias se aprecian en los libros de reparto de 1529-1548 (ACT, OF-1452) y el de 1549-1554 (ACT, OF-1458).

⁹³ Esta forma de proceder era similar a la que se practicaba para los diezmos del cabildo en Sevilla. En esta ocasión se repartía entre los prebendados ciertos números para el sorteo (dos números para las dignidades, un número para los canónigos y un número por cada dos para los racioneros y medioracioneros). J. Hernández y R. Donoso (2008) "El sistema administrativo y contable de los diezmos de la diócesis de Sevilla en el siglo XVII", *Nuevos estudios sobre Historia de la Contabilidad*, Burgos, p. 283.

⁹⁴ Recurrente para otras decisiones de diversa índole (elecciones de oficiales, comisiones, etc.), estaba presente ya en el *Antiguo Testamento*, y permitía tomar decisiones bajo la dirección divina, confiando en que Dios se impondría a las suertes ocupándose de que se eligiera su voluntad. Lv. 16:8; Núm. 26:55; Pr. 16:33.

suertes. Seguidamente, alguien, que podía ser uno de los clerizones más jóvenes del coro, iba sacando de uno y otro cántaro el nombre con las suertes. A medida que se iban nombrando las suertes se procedería a extraer del cántaro el papel con el nombre del canónigo. De esta manera se iban sacando las *órdenes*, haciéndosele entrega al canónigo de la suerte que le cupiese y haciéndose registro de las mismas, escribiendo en un papel el nombre del canónigo con el número de la canonjía y la suerte que le cabía (ver Tabla 6).

Se repartió todo el pan y mrs de las copias de vistuarios apreñado en cada parte conforme a el testimonio que da allí vino y se cargaron las dichas çedulas en una jarra dorada y los nombres de los señores que ganaron vistuarios el dicho año de MDL en otra y se sacaron en cabildo por dos clerizones los mas pequeños que avia en el coro cada uno sacado de su jarra y salieron las dichas çedulas.⁹⁵

Tabla 6: Detalle de la adjudicación de las suertes 1556⁹⁶

Número de suerte	Nombre del canónigo	Número de suerte	Nombre del canónigo
1	García Manrique	20	Doctor Delgado
2	El licenciado Quiroga	21	Pedro de Ribadeneira
3	Antonio del Águila	22	Diego Ortiz
4	Juan de Barrionuevo	23	Pedro de Ribadeneira
5	Capiscol y canónigo	24	Francisco de Pomara
6	García de Tablares	25	Antonio de León
7	Don Ramiro	26	Licenciado Salazar
8	Licenciado Valdivieso	27	Fernando de Bazán
9	Rodrigo Tenorio	28	Doctor Herrera
10	El Prior Cebrián	29	Doctor Vergara
11	Esteban de Valera	30	Alonso Ruiz
12	Doctor Peralta	31	Capellán mayor Rodrigo Zapata
13	Sebastián de Sosa	32	-
14	Rodrigo de Ávalos	33	Miguel Díaz
15	Bernardino de Alcaraz	34	Diego de Guzmán
16	Abad de Santa Leocadia	35	Leonardo Ortiz
17	Abad de San Vicente	36	-
18	Alonso de Rojas	37	Francisco Tellez
19	Antonio de Castro		

⁹⁵ ACT, OF-1458, f.35r.

⁹⁶ ACT, OF-1459, f.23r-30v.

En el sorteo debían hallarse el notario y el secretario del Cabildo, soliendo este último tomar un ayudante que se encargaba de ir escribiendo las suertes, que posteriormente se acostumbraban a encuadernar en un libro. Todos estos personajes y los clerizones eran convenientemente remunerados por su trabajo.

La adjudicación de las suertes se haría respetando el resultado del sorteo, dándose solución a los contratiempos en cabildo. En caso de que el canónigo al que cabía la suerte falleciese, el Cabildo podía concedérsela a sus herederos, haciéndolo efectivo una vez se demostraba que el fallecido no tenía contraídas deudas. El 23 de noviembre de 1576 mandaba que se diera la suerte del vestuario del canónigo Tablares a su heredero el señor Domingo González de Mendoza⁹⁷.

4. LA GESTIÓN DEL VESTUARIO

- *El recudimiento de cobranza*

Tras la adjudicación de las suertes el Cabildo otorgaba a cada canónigo el recudimiento para su cobranza⁹⁸, antes se comprobaba que no tenía contraída deuda, pues no era infrecuente que los canónigos mantuviesen alguna con la iglesia: con la mesa del refitor, por mantener heredades en renta o censo, como arrendadores principales o fiadores, así como por tomar en arrendamiento los vestuarios y por alcances contra ellos de recibir y recaudar en nombre del Cabildo diezmos de heredades que se vendían, de capas o de cualquier otra cosa.

En virtud a la Constitución dada el 23 de marzo de 1423, contenida en las constituciones dadas por Tavera en 1539, se mandaba al refitolero, receptor o al que le incumbiese el cobro de la deuda amonestar al deudor delante de dos o tres beneficiados para que le pagara lo que le debiese, y pasados 15 días sin contestación, el repartidor dejaría de escribirle las horas, y el deudor dejaría de ganar pan, sal, distribuciones, aniversarios y cualquier otro emolumento de la iglesia hasta que no pagara lo que debiese⁹⁹.

⁹⁷ ACT, AC, vol.16, f.88r.

⁹⁸ ACT, OF-1458, f.1v.

⁹⁹ ACT, FS I, 2, f.41v-43r.

Así pues, también se mandaba que el recudimiento no se otorgara a los canónigos que, teniendo el vestuario en suerte, debiesen alguna cantidad por demasía entre el importe de su vestuario y lo ganado por su residencia. El 7 de diciembre de 1565 el Cabildo mandaba al secretario que se notificara un mandamiento general para que no se diera recudimiento al señor don Fernando Bazán a petición del Jurado Rodrigo de la Fuente¹⁰⁰. Días después, también se le notificaba al Cabildo un mandamiento del vicario general en el que se mandaba que no se diera la suerte y recudimiento de los vestuarios al canónigo Valera¹⁰¹.

La deuda anterior a otorgar el recudimiento debía depositarse en el arca de vestuarios. En caso de que el canónigo deudor no respondiera al requerimiento del pago de la deuda, se procedía al embargo. El 4 de junio de 1572 el Cabildo manda el embargo del vestuario del canónigo Fernando Bazán, "atento que le debe dineros"¹⁰².

El recudimiento, firmado y sellado por el Cabildo y con el refrendo del secretario, autorizaba particularmente a cada canónigo para cobrar su vestuario¹⁰³:

...el señor y hermano nuestro N como canónigo a de auer cobrar y recibir por nos y en nuestro nombre y para si mismo para el pago de lo que perteneció por razon de su vistuario de este dicho año todo el pan y mrs de N y N que son en el arriprestazgo de N¹⁰⁴.

De la misma forma, reconocía la autoridad del canónigo en cuestión para el cobro ante todos los arrendadores, dezmeros, terceros, deganos, fieles y cogedores y cualquier persona que hubiese cobrado y recibido en arrendamiento, en fieltad o en tercería o de cualquier otra forma, los frutos y rentas decimales. A éstos se les instaba a acudir con el pan y los maravedís ante el canónigo en cuestión o a "quien su poder ouiere".

En el cobro solía intervenir un receptor de vestuarios elegido por el Cabildo. Éste o el canónigo beneficiario o el que los tomase en su

¹⁰⁰ ACT, AC, vol.12, f.222r.

¹⁰¹ *Ibid.*, f.223r.

¹⁰² ACT, AC, vol.15, f.309v.

¹⁰³ El modelo de carta de recudimiento para la cobranza de los vestuarios se encuentra en ACT, OF-909, f.208r.

¹⁰⁴ ACT, OF-909, f.208r.

nombre, una vez recibido el importe, otorgaría la carta de pago, el documento en el que el acreedor declaraba haber recibido el importe completo o parte de la deuda. A su vez, el que los pagase al canónigo debía recibir una carta de pago. Ésta y un traslado del documento de recudimiento, signado del escribano o notario, sería la prueba necesaria para demostrar el pago, recibíendosele a la presentación de ambos documentos en cuenta. En caso contrario, que el que los pagase no pudiese demostrar el pago, el Cabildo daba poder al canónigo para pedir y demandar todo el pan y los maravedís que le correspondiesen ante cualquier juez y justicia eclesiástica y seglar y hacer sobre ello cualquier demanda, pedimento, requerimiento y diligencia que conviniese y que fuera menester.

- *La gestión de los vestuarios por un receptor*

En principio, las rentas de vestuarios se cobraban en el refitor. Esto en virtud a las constituciones de 1357 dadas por don Blas Fernández de Toledo en las que se mandaba al refitor cobrar las rentas de la mesa capitular, recibir el dinero de los vestuarios y distribuirlo entre los canónigos¹⁰⁵. Con posterioridad se hizo habitual recurrir a un receptor de vestuarios. De él daba noticia el canónigo doctor Blas Ortiz en 1549, cuando tratando "de los oficiales, assí del Cavildo, como de la Fábrica de la Santa Yglesia" decía: "ay también un receptor de las rentas de los vestuarios, esto es la décima parte de todos los diezmos de trigo y vino, que pertenece sólo a los canónigos, y aviendo residido se distribuye entre ellos"¹⁰⁶.

Entre los receptores predominaban los canónigos y racioneros, muchos de ellos miembros de la burguesía mercantil de la ciudad¹⁰⁷, situación por otro lado nada extraña en estas corporaciones. Estos hombres en muchos casos con sobradas aptitudes para los negocios, habían convivido en un ambiente familiar propicio¹⁰⁸ y contribuirían poco a poco a cambiar la concepción que se tenía de este colectivo¹⁰⁹.

¹⁰⁵ M.J. Lop Otín (2003) *op. cit.*, pp. 290-291.

¹⁰⁶ B. Ortiz (1549) *Sumi Templi Toletani perquam graphica Descriptio*, La Catedral de Toledo. Toledo: Antonio Pareja [1999], p. 283.

¹⁰⁷ J.C. Gómez-Menor (1970) *Cristianos nuevos y mercaderes de Toledo. Notas y documentos para el estudio de la sociedad castellana del Siglo XVI*. Toledo: Ed. Zocodover, p. XV.

¹⁰⁸ J.J. Lanero Fernández y E. Ortega Montes (2005) "Naturaleza y significado de los libros de cuentas de John Isham, mercader de Isabel I, reina de Inglaterra", *Pecunia*, 1, p. 150 y ss.

¹⁰⁹ J. Le Goff (2004) *Mercaderes y banqueros de la Edad Media*. Madrid: Alianza Editorial, pp. 114-115.

Aunque la presencia del receptor era habitual no se descartaba que fuera el propio canónigo el que se ocupara directamente de su vestuario, llegándose incluso a plantear con carácter general la exclusión del primero, como trataremos más adelante. No era tampoco menos raro que el canónigo entrara en el remate de su vestuario, haciéndose cargo de la gestión del mismo, pues las condiciones de arrendamientos de 1530¹¹⁰ preveían que cualquiera de los canónigos que sacasen renta en el estrado rematado en él, pudiera tomar vestuario. No así podían dos canónigos tomar vestuario en una renta, ni menos tomar vestuario en renta que se rematare en algún arrendador si no fuera rematada en el mismo canónigo. Así, el canónigo que sacase renta no pagaba al receptor, excepto su salario antiguo de 10.000 mrs. Además, si algún arrendador con poder de algún canónigo que estuviera ausente, porque los presentes no puedan cambiar renta por precio, sacaba renta, el canónigo ausente podía tomar en ella su vestuario, obligado en toda la renta, no estando obligado a pagar el salario al receptor salvo lo del salario antiguo, y puesto en poder del arrendador antes de las rentas de postrero remate y ante el secretario del Cabildo.

Los receptores de vestuarios eran elegidos y nombrados por el Cabildo en capítulo, tras las recomendaciones sobre la idoneidad del candidato. Antes, por el mes de octubre se solía comisionar a dos canónigos para que entendieran en procurar el receptor de vestuarios que conviniese. También se ponían cédulas para nombrar receptor de vestuario, ordenándose a los diputados que entendieran de ello. Esto se hacía en uno de los tres cabildos que mandaba celebrar la Constitución desde el día de Todos los Santos a Navidad¹¹¹ y donde se declaraba también quién ganaba vestuarios y quién los perdía y el resto de las cosas que se mandaban al respecto. El receptor elegido debía gestionar los vestuarios, cobrando su salario de cada uno de los canónigos que lo habían ganado. En 1532 el salario era de 2.250 mrs de cada uno¹¹², incrementándose al año siguiente hasta 2.900 mrs¹¹³.

A lo largo del siglo XVI diferentes personajes desempeñaron sus funciones como receptor de vestuarios. Algunos de éstos son los

¹¹⁰ ACT, OF-1454, f.4r.

¹¹¹ Éstos, aunque la constitución mandaba hacerlos en tres días, se acostumbraron a hacer en uno.

¹¹² ACT, OF-1454, f.27r.

¹¹³ *Ibid.*, f.36v.

siguientes: Antón López (1513)¹¹⁴, el protonotario y canónigo Palomeque (1517)¹¹⁵, Lucas de las Peñas, los canónigos Rodrigo Ortiz y Antonio de León (1528)¹¹⁶, el capiscal Bernardino Zapata y el canónigo Francisco de Silva (1530)¹¹⁷, el racionero Gutierre Hurtado (1532)¹¹⁸, el refitolero Pablo Provencio, Fernando de Bazán, el canónigo Antonio de León (1548)¹¹⁹, etc.

Tras la elección, el secretario hacía público el nombramiento, asumiendo el receptor ante el notario del Cabildo las obligaciones de sus antecesores y comprometiéndose a recibir los vestuarios por su cuenta y riesgo. Junto a las exigencias personales de los electos, el nombramiento era reforzado con la petición de fianzas llanas y abonadas, por su implicación en el manejo de rentas, al igual que para algunos oficiales públicos¹²⁰.

Las fianzas debían presentarse ante el Cabildo y ser de conformidad de éste. El presentar fiadores tenía un objeto evidente, respaldar económicamente la actuación de los elegidos y, sobre todo, cubrir las posibles pérdidas ocasionadas por conductas negligentes, obligándose por su persona y bienes muebles y raíces, espirituales y temporales, habidos y por haber. Las fianzas no debían coincidir con las presentadas por los arrendadores de las rentas de ese año ni del pasado. Desde el momento en que se presentaban las fianzas, los fiadores se suscribían en las mismas condiciones que lo hacía el receptor en cuestión, poniendo en compromiso "personas, bienes muebles e raíces a vidas", sometiéndose en todo lo necesario a la Justicia de la ciudad de Toledo y a los conservadores y subconservadores del Cabildo. De esta forma, juraban cumplir todo lo contenido en el contrato "para mayor firmeza", sin pleito, ni contienda de juicio.

El receptor de vestuarios, desde el momento de su nombramiento, contaba con todo el poder necesario para "cobrar, recuir, auer e demandar" los vestuarios, pudiendo cobrarlo directamente o mandarlo cobrar de los arrendadores. Fuera cual fuera el proceder, era el responsable

¹¹⁴ ACT, AC, vol.4, f.61r.

¹¹⁵ *Ibid.*, f.140v.

¹¹⁶ ACT, AC, vol.5, f.19v.

¹¹⁷ ACT, OF-1454, f.4r.

¹¹⁸ *Ibid.*, f.27r.

¹¹⁹ ACT, AC, vol.8, f.88v.

¹²⁰ En el Ayuntamiento de Toledo el mayordomo que daba cuenta de la hacienda y rentas de la ciudad estaba obligado, tras su nombramiento, a dar fianzas de personas legas, llanas y abonadas. *Ordenanzas para el buen régimen y gobierno de la ciudad de Toledo*. Toledo, 1858, p. 148.

en última instancia y debía responder ante el Cabildo de cualquier contratiempo. Una vez contraída la responsabilidad y antes del cobro, los receptores debían presenciar la toma de fianzas a los arrendadores como uno de los cuatro diputados designados por el Cabildo para tomar las fianzas, teniendo capacidad para pronunciarse sobre la aceptación de las mismas, aunque su decisión no invalidaba las del resto.

Los plazos en que los arrendadores de vestuarios debían satisfacer la paga quedaban estipulados en el contrato de arrendamiento. Cuando el arrendador no acudía al cobrador de rentas nombrado por el Cabildo para satisfacer su deuda, caía en impago. Era entonces cuando el último, con el poder otorgado por el Cabildo, tenía potestad para pedir y requerir ante cualquier juez y justicia eclesiástica o seglar el pago de las rentas. Asimismo, este poder otorgado al receptor le facultaba para hacer todas las demandas, pedimentos, requerimientos y diligencias que fueran menester para conseguir el pago de la deuda.

El receptor cada año debía dar cuenta al Cabildo de su gestión. En sesión capitular el 11 de octubre de 1549 se mandaba que se pusiera por condición de aquí en adelante que cuando se recibiese un receptor de vestuarios que a los cuatro meses después de la postrera paga trajera el libro con las cuentas al Cabildo¹²¹.

- *Una propuesta para la gestión de los vestuarios por parte de los canónigos*

Lo habitual, como se ha visto, era que el cobro de las rentas de vestuarios se hiciera a través de un receptor de vestuarios. A pesar de la costumbre, el sábado 1 de diciembre de 1548 el Cabildo se reunía convocado por cédula *ante diem* para "dar el mejor medio que parese en la cobrança de las rentas de vistuarios en leyes e ciertos capitulos"¹²². La propuesta pretendía que los canónigos gestionaran su propio vestuario, dando las pautas necesarias para proceder en tal caso. La propuesta finalmente fue rechazada con la mayoría de los votos de los canónigos, optando por continuar con el procedimiento habitual y los servicios del receptor. Aún así, por lo interesante del tema trataremos de ello a continuación.

¹²¹ ACT, AC, vol.8, f.140v.

¹²² *Ibid.*, f.87r.

La idea era que después de rematados los vestuarios y con los aliceres del precio se hicieran trece suertes iguales en las que cupiesen tres vestuarios en cada una. Las suertes se harían, como era costumbre, tomando los veinticinco arciprestazgos y teniendo en cuenta lo que valía la renta de cada uno, dando o quitando hasta que estuvieran iguales. De manera que si hubiese alguna diferencia en alguno de los partidos fuera para la paga que de dichas rentas cabía al subsidio y los otros gastos aparejados a los vestuarios.

Una vez que las suertes estuviesen igualadas, se nombrarían trece canónigos para que cada uno se encargase de cobrar un partido. Para adjudicar el cobro a estos canónigos se tomarían sus nombres en unos papeles, que se echarían en una jarra y las suertes o partidos en otra. De la primera jarra se sacarían los nombres, de manera que según iban saliendo se les adjudicaría la cobranza, tomando de la otra jarra el papel correspondiente a la suerte. Hecha tal adjudicación, los canónigos elegidos debían presentar fianzas para asegurar la renta o rentas que les cupiesen por suerte de su partido.

Después de adjudicar el cobro a los trece canónigos, se tomarían los nombres de los canónigos restantes que ganaron vestuario ese año, escribiéndose en un papel y echándose a uno de los cántaros. Luego se cogerían los nombres de las trece suertes y se echarían por duplicado en otro cántaro. Por ejemplo, el arciprestazgo de Ocaña puesto dos veces en dos papeles diferentes, el arciprestazgo de Montalbán otras dos veces, y así sucesivamente. De esta manera, para realizar el sorteo se tomaría un papel de un cántaro y otro de otro y se iría haciendo la adjudicación. Cada suerte quedaría repartida para tres canónigos y de entre estos tres, uno de ellos se dedicaría al cobro de su partido.

A los trece canónigos nombrados para el cobro de los partidos se le tomaría cargo de la fianza a contento suyo y de los canónigos que compartieran con él el partido a cobrar. Estas fianzas se presentarían también conforme a las condiciones con que se remataban las rentas de vestuarios ese año, reconocidas en el contrato. En dicho contrato los arrendadores y los fiadores de estos últimos reconocerían igualmente que pagarían a los tres canónigos que salieran nombrados para tal partido, a cada uno lo que hubiese de haber de la renta de su vestuario. El pago se produciría la mitad el día de Nuestra Señora de agosto de 1549 y la otra mitad el día de San Miguel en septiembre de ese año, conforme a las mencionadas condiciones.

Para la concesión de fianzas, como se acostumbraba, se procedería al nombramiento de diputados, que siendo bastantes, otorgarían la concesión, si así lo estimasen por ser las rentas llanas y abonadas. Si la renta del partido a cobrar quebrara antes de la toma de fianzas, la quiebra correría por cuenta del Cabildo, no así si estuviese afianzada. En este último caso correría a cargo de los que afianzaran y no del Cabildo.

Los tres canónigos debían dar poder y recudimiento de forma conjunta para la cobranza de lo que correspondía al partido, tomando de cada partido o en cada suerte su vestuario de mano de los arrendadores. El importe debía repartirse entre los tres canónigos que lo debían recibir. Sin embargo, podría ocurrir que el que saliese nombrado por principal para la administración y cobranza cobrase su prebenda enteramente en la primera paga y quedasen los otros agraviados esperando la renta. Por eso en el contrato se debía recoger expresamente que la carta de pago que se diese al arrendador, justificando el recibimiento, debía ir firmada por los tres canónigos que debían cobrar la renta de manera conjunta. En caso de que el cobro correspondiese a uno de los canónigos individualmente, la firma sería la de este último por el dinero que correspondiese a su parte.

Desde el Cabildo se instaba a elaborar un libro, diferente al que se solía dar al receptor de vestuarios, elaborado por el secretario, y donde figurase el remate de las rentas, el precio y las personas en las que se rematase. A continuación se pondrían las suertes de los partidos, cada uno por sí mismo, y los tres canónigos a los que cupiese la suerte y el partido, de tal manera que para que en pago de sus vestuarios del fruto de ese año se diera la correspondiente paga por parte de los arrendadores. Este libro debía estar en el Cabildo para que se asentase lo que fuese menester a contento de los que hubieron de cobrar en los partidos.

Además del libro mencionado más arriba, debían llevarse los otros libros que se acostumbraban, tal como se reconoce: "Demas del dicho libro ha de aver los otros ordinarios de remate de vestuarios, de contratos e repartimiento particular de las rentas."¹²³.

Para el que fuese a ejecutar el cobro, debían recoger las condiciones que se pagase medio ducado (187,5 mrs), pues hasta el momento se pagaban cuatro reales (136 mrs), reconociéndose que venía a ser poco "y el que hubiere de yr a cobrar presume que ha ser persona que

¹²³ ACT, AC, vol.8, f.88r.

lo sepa hazer y que meresca el dicho salario"¹²⁴. Por su parte, lo que gastase en la cobranza y otras cosas tocantes a esto debía ser a costa de los tres canónigos.

Si en la cobranza del remate a los arrendadores se declarase quiebra o descuento por error en las copias de las rentas, se prescribía que esto debía quitarse de las rentas de Baza de ese año. Estas rentas decimales, exclusivas de los canónigos y compartidas con el cabildo de Guadix, era frecuente que se usasen para la cobertura de faltas, impagos o descubiertos en los vestuarios. Aunque se repartían separadamente, en ocasiones se unían y repartían con ellos, según acuerdo en capítulo.

Como hemos adelantado más arriba, la propuesta que aquí se describe no obtuvo la aprobación. Pues, sometida a votación en sesión capitular, fue rechazada por la mayor parte de los canónigos, aunque el voto estuvo reñido. Unos canónigos, a la cabeza de los cuales se encontraba el capiscol Bernardino Zapata, pretendían que el cobro de los vestuarios corriera por cuenta de los canónigos personalmente y se cumpliera lo establecido en la propuesta. Otros, sin embargo, eran de la opinión del Doctor Ortiz y consideraban que se debía seguir con la costumbre de nombrar un receptor de vestuarios. Como decimos, la votación terminaría siendo favorable a que no se hiciera novedad, nombrándose en esa misma sesión al canónigo Antonio de León como receptor de vestuarios.

- El pago de su vestuario a los canónigos

En principio, era el receptor el que acostumbraba, tras recibir el importe del arrendamiento, a pagar a los canónigos según la distribución del secretario, anotada en un libro particular que se le entregaba cada año. Antes debía hacer frente a los gastos previstos y a los descuentos estipulados, procediendo posteriormente a dar cuenta de todo¹²⁵.

Las pagas debían hacerse en el tiempo previsto, pues 10 días después de pasado el plazo en el que el receptor acostumbraba a pagar, si el canónigo quedase insatisfecho con la actuación, éste podía recurrir a la Justicia seglar o eclesiástica, como mejor conviniese. Para

¹²⁴ *Idem.*

¹²⁵ ACT, OF-909, f.206r.

esta reclamación el canónigo no necesitaba el beneplácito del Cabildo, sino solamente la fe del secretario¹²⁶.

Si el receptor persistía en su deuda con los canónigos que tuviesen derecho a percibir sus rentas, éste perdería todo el salario que debía recibir de cada uno de los canónigos con los que mantuviese la deuda. También al canónigo afectado se le reconocería el derecho a tomar las personas y bienes del receptor y de sus fiadores, pasados los diez días pertinentes¹²⁷.

No era infrecuente que el efectivo del vestuario no llegara, al menos en su totalidad, a manos de los canónigos que lo habían ganado. Más bien era habitual que fuera a cuenta de deudas contraídas con el Cabildo por algún préstamo o por deudas con terceros. Éstas eran pagadas por el receptor de vestuarios con el libramiento previo del titular de la cuenta a costa de su vestuario. En este último caso, el canónigo escribía al receptor informándole de su situación y confiriéndole el poder necesario para resarcir la deuda con el importe de su vestuario, indicándole la cantidad, la forma y los plazos de pago. A esta notificación le acompañaba otra liberándole del compromiso contraído con el canónigo por el pago, para que fuera utilizado por el receptor como prueba en su descargo. En 1519 el canónigo Peralta escribía al receptor de vestuarios Lucas de las Peñas en los siguientes términos:

Reverendo Señor Lucas de las Peñas canonigo desta Santa Iglesia de Toledo y rreceptor de los vestuarios de los canónigos della de los maravedis que uvo de aver de my vestuario deste año de myll e quinientos y dieznueve mando a vuestra merced dar al Señor canonigo Juan Lopez de Leon quarenta ducados que me presto los quales vuestra merced le a de dar a los plazos que yo tengo de ser pagado del dicho vestuario con la primera paga y reciba vuestra merced su carta de pago en las espaldas desta cedula con la qual yo me dy por contento y pagado de los dichos quarenta ducados hecho a quinze de octubre de myll y quinientos y diecinueve años son quarenta ducados. Licenciado Peralta¹²⁸

¹²⁶ ACT, OF-1454, f.4v.

¹²⁷ *Ibid.*, f.4v.

¹²⁸ ACT, OF-1450.

A la vuelta de dicha notificación hacía el receptor reconocimiento del compromiso. La confirmación del receptor Lucas de las Peñas sería la siguiente:

Yo Lucas de las Peñas canonigo en la Santa Iglesia de Toledo Receptor de los vistuarios digo que se pagaran estos quarenta ducados al Señor Juan Lopez canonigo en los plazos que soy obligado a pagar segun se contiene en esta çedula fecha XV días del mes de octubre de IUDXIX años. Lucas de las Penas. Canonicus Toletani.

Era posible también que el vestuario no llegara a manos del canónigo y fuera embargado por decisión del Cabildo. Este embargo le podía sobrevenir al canónigo por alcances en contra derivados de una mala gestión a la cabeza de alguna receptoría del Cabildo, de la Obra y Fábrica o de cualquier fundación o memoria. Así pues, al tiempo de las pagas del vestuario y periódicamente se hacían ingresos en la Tesorería a favor de la entidad acreedora. Fue el caso del embargo del vestuario del canónigo Diego López de Ayala por deudas contraídas con el Cabildo y con la hacienda de Diego López de León. Para resarcir parte de la deuda, el 12 de enero de 1562 el prior Cebrián hacía un ingreso en el arca de depósito, custodiada en el sagrario, de 147.420 mrs del vestuario del fruto de 1560. El prior lo cobró y benefició por comisión del Cabildo hasta que se averiguase y pagase lo que el mencionado Diego López de Ayala debía. La operación se ejecutó en presencia de los dos canónigos Miguel Díaz y Leonardo Ortiz y del tesorero García Manrique, depositarios de las tres llaves del arca de depósitos, y del secretario que tomaría nota al pie del arca en la forma prescrita para estos casos¹²⁹.

La facilidad para el embargo pudo hacer más adecuado el que los canónigos ocuparan puestos de responsabilidad económica, pues así era fácil resarcir la deuda generada por una mala gestión. La misma razón por la que resultaba más conveniente el arrendamiento de las propiedades capitulares y la concesión de censos a los beneficiados. La cesión a beneficiados permitía al Cabildo garantizar en caso de impago la renta con la retención de su estipendio.

El pago del vestuario también podía verse afectado por yerro o quiebra en alguna de las suertes de dinero o de pan, lo que perjudicaría al canónigo al que cupiera. Para solventar la falta de remate

¹²⁹ ACT, OF-1328, f.37r.

en las rentas de 1549, el 16 de diciembre de ese año el Cabildo mandaba que si ocurriese, se pagara al canónigo con el dinero de la renta de Baza de ese mismo año. Para que el canónigo viera compensado su derecho de cobro con estas rentas, previamente y por mandato del Cabildo el canónigo de la suerte quebrada debía informar a éste sobre las causas de la quiebra durante el mes de abril de 1550¹³⁰. Por lo demás, mandaba al mismo que si hubiese alguna *dita* o efecto en garantía de pago que no hubiese sido cierto, siendo ésta la causa de la quiebra, hiciese las diligencias necesarias contra el arrendador y sus fiadores. Si no fuera obligado, el canónigo podía cobrar del mayordomo, notificando antes las diligencias al Cabildo. Éste, cuando recibía la notificación, iría contra el mayordomo a cuyo cargo estaba el afianzar las rentas y hacer pagar la *dita* a quien correspondiese¹³¹.

El yerro de las copias se podía cubrir con lo extraído de los gastos de vestuarios, siendo ésta otra solución alternativa. Así, el 24 de octubre de 1592 el Cabildo manda librar al licenciado Cordobés en gastos de vestuarios 405 reales. Esto era lo que suponía un error detectado en la copia de su suerte que le cupo en la partida de pan de los lugares de Los Villares y Corral de Torcón, pues dicha copia, que daría Joan Gómez de Chaves para los vestuarios, se dio por pan, trigo y cebada y al remate fue sólo de cebada, montando la diferencia 101 fanegas y 3 celemines¹³².

A la hora de ejecutar el pago de la suerte, podía ocurrir que ésta correspondiese a un canónigo residente fallecido, entonces el Cabildo antes del pago a sus herederos retenía el vestuario al objeto de saldar posibles deudas contraídas por el finado. El 23 de septiembre de 1577 el deán informaba que se había cobrado y mantenía en su poder el vestuario de Leonardo Ortiz, 584.002 mrs., que había empleado en pagar 25.000 mrs al vecino de Alcalá Alonso Ribera por cobrarlo y beneficiarlo, 44.000 mrs a Tomás de Borja y 6.800 mrs a Miguel Díaz de una deuda. El resto, 508.202 mrs, se habían entregado al racionero Canipo para que se mantuvieran en depósito y pagase 197.000 mrs que el finado debía al Cabildo y refitor y otras tantas deudas a capitulares que lo tenían reconocido por cédula, tomando carta de pago a las espaldas de cada cédula "y que digan que los volveran sino estuvieren bien pagados", dando el Cabildo

¹³⁰ ACT, AC, vol.8, f.152v.

¹³¹ *Ibid.*, f.152v.

¹³² ACT, AC, vol.20, f.273v.

por libre al deán de 584.002 mrs. "por hauerlas entregado según dicho es"¹³³.

Cuando el canónigo declarado ausente hacía las reclamaciones pertinentes y lograba que se le reconociese su residencia, el pago a veces debía ejecutarse con efectos retroactivos, lo que obligaba a rectificar un reparto ya hecho. En este caso se actuaba detrayéndolo de las ganancias de los canónigos que lo habían cobrado sin deberlo hacer. El 1 de diciembre de 1573 se mandaba que lo que se veía obligado a pagar al canónigo Diego de Guzmán de Silva por razón de tres vestuarios que perdió se quitase de los tercios¹³⁴ que se pagaban del refitor de finales de diciembre de cada año a cada uno de los canónigos que lo habían ganado conforme a la parte que cada uno llevó de los mencionados tres vestuarios¹³⁵.

5. OTRAS GANANCIAS QUE SE REPARTEN A LOS CANÓNIGOS

Eran privativas de los canónigos en este tiempo, junto a los vestuarios, las rentas del préstamo de Hita, los aliceres, las ausencias y los cabildos, extraídos de las copias de los propios vestuarios para ser repartidos por separado cuando se hiciera la distribución de éstos, además de las rentas del préstamo de Baza.

- El préstamo y los aliceres de Hita

El préstamo o prestimonio lo constituía la tercia pontifical compartida con el clero catedralicio¹³⁶. Lo que restaba una vez sacado el medio diezmo o aliceres de Hita se conocía como rentas del *préstamo de Hita*. Estas rentas eran de pan y vino de los arciprestazgos de Hita y Brihuega, de las que llevaban los canónigos de Toledo un diezmo entero de las rentas pontificales; y en las rentas de los excusados, un diezmo y

¹³³ ACT, AC, vol.16, f.131v.

¹³⁴ Los tercios o caridades remuneraban la residencia del trimestre de los canónigos y racioneros. Por tanto, la ganancia se vinculaba a la asistencia de éstos a determinados oficios cada día a lo largo de cada trimestre, marcados en el calendario del repartidor como de caridad, no de distribución.

¹³⁵ ACT, AC, vol.15, f.393.

¹³⁶ M. Santamaría Lancho (1982) "La organización de la gestión económica del cabildo catedralicio de Segovia. Siglos XIII-XIV", *Estudios en memoria del Profesor D. Salvador de Moxó*, II, p. 513.

un "sesmo" o sexto del diezmo. A más de esto, de todo el pan y vino de los lugares de orden o encomienda se sacaba un diezmo y del resto otro diezmo, de ello la tercera parte era para los canónigos¹³⁷.

Los *aliceres de Hita* consistían en la mitad del diezmo de las rentas de los canónigos. Éstos se juntaban al importe de los vestuarios y se repartían con ellos entre los que ganaban vestuario ese año.

Las rentas del Préstamo se repartían anualmente entre todos los canónigos prebendados de la Iglesia de Toledo que no fueran dignidades en ella¹³⁸, según se recoge en la constitución dada por el arzobispo Alonso Carrillo, el 27 de julio de 1462¹³⁹. Por ello, tenían derecho a estas rentas desde el día que tomasen posesión de su canonjía, aunque no residiesen, ni hubiesen residido nunca, "ni nunca hayan venido o vengán a la Iglesia"¹⁴⁰. El período de devengo de estas rentas sería de un año a contar desde San Miguel en septiembre. Para el reparto se tomaban "...todos los días que fuere canonigo donde quiera que resida..."¹⁴¹ y el secretario del Cabildo, encargado de organizar el reparto, lo hacía tomando un listado con el número de canónigos con derecho a estas rentas. Seguidamente, considerando los 365 días del año ó 366 días en caso de ser el año bisiesto, se averiguaba la cantidad por día que correspondía a cada canónigo.

Para la distribución de los importes entre los canónigos era necesario contemplar el número de canónigos que entraban nuevos el mencionado año y los que murieron. La razón de esto era conocer el número de días que habían sido canónigos ese año, con el objeto de hacer un reparto justo de las rentas: "...y repartir la cantidad que se ouiere de repartir por aquellos días y sabido quanto cabe a cada día darle a cada canonigo conforme a los días que tuuiere"¹⁴². En 1579, considerando la canonjía del Santo Oficio de la Inquisición, los enteros y los quebrados, es decir, los que lo ganaron por entero y los que no, fueron 35 canónigos que suponían 11.726 días. Importó cada día 41 mrs. y 7 dº., recibiendo el que lo ganó entero, porque fue canónigo durante los 365 días del año, 15.230 mrs¹⁴³.

¹³⁷ ACT, OF-909, f.229r.

¹³⁸ *Ibid.*, f.229v.

¹³⁹ ACT, I.9.1.10.

¹⁴⁰ ACT, OF-909, f.229v.

¹⁴¹ *Ibid.*, f.256r

¹⁴² ACT, OF-909, f.230r.

¹⁴³ ACT, OF-528, f.3r.

El pago de lo que importaba el préstamo se solía hacer en los tercios acostumbrados (abril, agosto y diciembre)¹⁴⁴, aunque se llegaría hacer en dos plazos.

- Los cabildos

La asistencia a los tres cabildos que mandaba celebrar la Constitución desde el día de Todos los Santos a Navidad para tratar los asuntos de los vestuarios se incentivaba con ciertos importes, que se extraían de las rentas antes del reparto, y después de quitar lo que correspondía a los ausentes, según Estatuto dado el 2 de noviembre de 1435 y contenido en las Constituciones dadas por Tavera en 1539¹⁴⁵. En virtud a esto, cada año debían extraerse del remanente, después de sustraer lo que correspondía a las ausencias de privilegiados, 18.000 mrs para repartir a partes iguales en los tres cabildos mencionados, es decir, 6.000 mrs para cada uno. Con el tiempo se aumentaría la dotación reservada para los cabildos a 34.000 mrs.

Los cabildos, convocados por cédula del deán o de su lugarteniente donde se contenía el negocio a tratar, eran: el primero para hacer y declarar las condiciones del arrendamiento de los vestuarios; el segundo, para nombrar el receptor; y el tercero, para declarar las ausencias de los canónigos que no ganaron vestuario. No obstante, aunque esto era lo que mandaba la constitución, se acostumbraron a celebrar en un único día.

- Las ausencias

Procedían de lo que dejaban de ganar los que no residían sin autorización. Para ganar las ausencias, los canónigos debían presentarse en principio a tres puntos de asistencia señalados: las primeras vísperas, maitines y misa mayor de las fiestas de Todos los Santos, Pascua de Resurrección y Santa María de agosto de cada año. Aunque este requerimiento cambiaría el 29 de octubre de 1507 y después el 12 de julio de 1508, cuando se excusó de asistir a maitines de las tres fiestas, mandando el Cabildo que el primero de maitines se ganase a segundas vísperas de cada fiesta. Por lo tanto, las ausencias pasarían a ganarse a primeras

¹⁴⁴ ACT, OF-527, f.2r.

¹⁴⁵ ACT, FS I, 2, f.46r.

vísperas, misa mayor y segundas vísperas y en los maitines de las tres fiestas se daba a la ración 4 reales y a la media ración 2 reales¹⁴⁶.

Atendiendo a los requerimientos de asistencia, para repartir el dinero de las ausencias se hacían tercios, que correspondían con cada una de las tres fiestas. De cada uno de estos tercios se harían, a su vez, otras tres partes para el prorrateo de los tres puntos y cada una de estas partes se repartía a partes iguales entre los canónigos y dignidades que residían y ganaban su vestuario según lo prescrito¹⁴⁷.

Podía ocurrir que el canónigo ausente no fuese dado por privilegiado para no residir, en tal caso los 60 florines que se hubiesen apartado de su vestuario se repartirían entre los canónigos presentes o excusados por enfermos, atendiendo a los tercios hechos para cada una de las consabidas tres fiestas, momento en el que se produciría el reparto. No entraban en dicho reparto los canónigos que hiciesen su primera residencia anual. Así, las ausencias de cinco canónigos, que importaban 79.500 mrs se repartían entre los canónigos y dignidades asistentes, considerando 26.500 mrs en cada uno de los tres puntos (Todos los Santos¹⁴⁸, Pascua de Resurrección¹⁴⁹ y Santa María de Agosto¹⁵⁰).

La distribución se hacía atendiendo a la lista de nombres de canónigos presentes o enfermos que tomaba el repartidor en cada una de estas fiestas. Estando en el mismo punto de asistencia, se debía acudir con el libro a los mayordomos, para que allí vieran cuántos canónigos ganaban en la fiesta y cuánto debía cobrar cada uno, firmándolo con sus nombres¹⁵¹.

Por último, en la sesión capitular a la que hemos hecho referencia anteriormente, de 16 de diciembre de 1549, se mandaba quitar a los canónigos el importe que no ganaban enteramente de aliceres, cabildos y ausencias, obligándoles a devolverlo al arca antes de darles recudimiento¹⁵².

¹⁴⁶ BCT, Arcayos (copia), vol.1, f.16r.

¹⁴⁷ ACT, OF-909, f.204r.

¹⁴⁸ ACT, OF-1452, f.10v.

¹⁴⁹ *Ibid.*, f.11r.

¹⁵⁰ *Idem*, f.12r.

¹⁵¹ *Idem*, f.205r.

¹⁵² ACT, AC, vol.8, f.152v.

- El préstamo de Baza

Desde la Concordia de 1544, por la que se resolvió el conflicto que Toledo mantenía con el obispo de Guadix, Baza y los lugares de la Hoya quedaron para el obispado de Guadix y la jurisdicción en segunda instancia correspondía a la metrópoli de Toledo¹⁵³. En lo económico, el arzobispo y el cabildo de Toledo percibirían de Baza y sus tierras un tercio de las rentas del prelado y el cabildo de Guadix, sin gasto y costa de sacarlo y averiguarlo¹⁵⁴. Mientras, la jurisdicción sobre la vicaria de Huéscar y Bolteruela y sus anexos sería de la dignidad arzobispal toledana, que cedería la tercera parte de lo que allí incumbía al prelado y cabildo para el obispo y cabildo de Guadix¹⁵⁵.

Lo que Toledo obtenía de estas rentas era lo que se conocía como préstamo de Baza y correspondía al reparto de los diezmos de Huéscar y La Puebla. En 1550 de las rentas de Huéscar el duque de Alba recibía dos novenos de los diezmos, el arzobispo de Toledo y el obispo de Guadix compartirían un cuarto, el cabildo de Toledo y el de Guadix tenían un onceavo y los beneficiados y Fábricas de las iglesias de Huéscar y La Puebla se repartían el resto¹⁵⁶. De otra forma, el reparto de los diezmos en estos lugares era aproximadamente de un 22,22% para el duque de Huéscar, el 25% para los obispos de Toledo y Guadix (16,6% para el de Toledo y 8,4% para el de Guadix), el 9,1% para los cabildos de Toledo y Guadix (6,06% para el de Toledo y 3,04% para el de Guadix) y el resto, 43,68%, para los beneficiados y Fábricas de las iglesias de Huéscar y La Puebla.

En Toledo lo que importaba las rentas del préstamo de Baza debía distribuirse a partes iguales entre los canónigos que hubiesen ganado vestuario ese año, "... aunque sean dignidades que ganan esto aquel año de que son los diezmos por y quales partes y el que no gano vestuario aquel año no se le da parte de ello"¹⁵⁷.

¹⁵³ P. Suárez (1948) *Historia del obispado de Guadix y Baza*. Madrid: Artes Gráficas Arges, pp. 397-404. ACT, I.1.B.5.3., f.7v.

¹⁵⁴ ACT, I.1.B.5.3., f.7r.

¹⁵⁵ P. Suárez (1948) *op. cit.*, pp. 397-404. ACT, I.1.B.5.3., f.8r.

¹⁵⁶ Sobre el reparto detallado de esta parte véase H. Rodríguez de Gracia (2000) "Las tierras arzobispales en el Adelantamiento de Cazorla", *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, 176, p. 1.009.

¹⁵⁷ ACT, OF-13, f.1r.

Antes del reparto y como se acostumbraba a hacer para otras rentas, debían restarse todos los pagos por gastos aparejados a estas rentas más las retenciones del subsidio al rey, lo que hacía que la parte que quedaba para repartir entre los canónigos fuera menos de lo deseado, llegando a ser a veces tan pequeña que posiblemente terminaba depositada en el arca de vestuarios para cubrir la faltas en las copias de estas rentas o para terminar de pagar el subsidio¹⁵⁸.

6. CONCLUSIONES

El vestuario constituía la gruesa de una canonjía en Toledo, quedando el nombre desde los primeros tiempos de la fundación de la comunidad cuando los canónigos convivían bajo la regla de San Agustín. Estuvo destinado primeramente a la adquisición de ropas corales, concerniendo su contribución a la perfección, a diferencia del alimento que repartido por refectorio entre los miembros incumbía a la consunción. No servía así el vestuario, como las distribuciones, para premiar la asistencia a los actos corales, sino que respondía a la congrua sustentación de los residentes y sobre todo remuneraba a los canónigos, una minoría selecta y rectora que contribuiría a la perfección temporal y espiritual de la corporación, de ahí la cortedad en los días a los que se condicionaba la residencia anual exigida para ganarlo.

La dotación del vestuario se consolidó con las rentas de los diezmos de pan y vino de todo el arzobispado de Toledo, complementándose con otras rentas, que el Cabildo administró y controló cumpliendo con el compromiso contraído con la Iglesia para beneficiar y tratar la hacienda, garantizando así el objeto de la dotación. Para ello debió adaptarse a las exigencias del mercado, superando numerosos contratiempos, sobre todo marcados por la regulación del mercado del grano, que obligaría al Cabildo en momentos puntuales a cambiar la forma de hacer negocio con estas rentas y su adjudicación entre los canónigos.

¹⁵⁸ *Ibid.*, f.2v.

FUENTES DOCUMENTALES

ARCHIVO CATEDRAL DE TOLEDO (ACT):

Actas Capitulares (AC): vol.4, vol.5, vol.8, vol.12, vol.15 y vol.20.

Legajos: X.10.A.3.5., I.9.1.10., I.1.B.5.3. y A.9.I.1.1

Fondo de Obra y Fábrica (OF): OF-13, OF-527, OF-528, OF-909, OF-1328, OF-1450, OF-1452, OF-1454, OF-1458 y OF-1459.

Apuntación: Libro segundo de horas de 1583, Libro primero de horas de 1593 y Libro Segundo de horas de 1593.

Fondo de secretaría (FS):

- Libro del oficio del repartidor del coro de la Santa Iglesia de Toledo.
- FS I, 2.
- Arcayos (copia), 2 vols.

BIBLIOTECA CATEDRAL DE TOLEDO (BCT):

ARCAYOS, *Casos subcedidos en diversos tiempos en la Sancta Iglesia de Toledo desde el año 1435 sacados de los libros capitulares della*. MS 42-29.

BIBLIOTECA DE CASTILLA LA MANCHA (BCLM):

Fondo Borbón-Lorenzana: MS. 449

BIBLIOGRAFÍA

ALCOCER, P. de (1554) *Hystoria o descripcion de la imperial çibdad de Toledo*. Edic. Facsímil. Toledo: IPET [1973].

BARRIO GONZALO, M. (1999) "La propiedad eclesiástica en la España del Antiguo Régimen", Ricardo ROBLEDO HERNÁNDEZ *et al.* (coord.) *Historia de la propiedad en España (siglos XV-XX)*, Salamanca: Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Centro de Estudios Registrales, pp. 19-48.

CASADO ALONSO, H. (1980) *La propiedad eclesiástica en la ciudad de Burgos en el siglo XV: el cabildo catedralicio*. Universidad de Valladolid.

- CAVALLARIO, D. (1850) *Instituciones de Derecho Canónico*, Traducción de Jorge Gisbert, 2 tomos, 3ª ed. Madrid-Santiago: Imprenta de don Alejandro Gómez Fuentenebro.
- COVARRUBIAS OROZCO, S. (1611; 1995) *Tesoro de la Lengua castellana o española*. Madrid: Editorial Castalia.
- ESTELLA, E. (1926) "El fundador de la Catedral de Toledo", *Boletín de la Real Academia de Bellas Artes y Ciencias Históricas de Toledo*, 26-27, pp. 181-202.
- FATJÓ GÓMEZ, P. (1999) "Organización y gestión de una hacienda eclesiástica en la Cataluña del XVII: la catedral de Barcelona", *Revista de Historia Económica*, 17, 1, pp. 89-119.
- GÓMEZ ÁLVAREZ, U. (1996) *Revisión histórica de la presión fiscal castellana (siglos XVI-XVIII)*. Universidad de Oviedo.
- GÓMEZ-MENOR, J.C. (1970) *Cristianos nuevos y mercaderes de Toledo. Notas y documentos para el estudio de la sociedad castellana del Siglo XVI*. Toledo: Ed. Zocodover.
- GONZÁLEZ PALENCIA, A. (1926-1930) *Los mozárabes de Toledo en los siglos XII y XIII*, 4 vols. Madrid: Instituto de Valencia de Don Juan.
- GUADALUPE BERAZA, M.L. (1972) *Diezmos de la sede toledana y rentas de la mesa arzobispal (siglo XV)*. Universidad de Salamanca.
- GUTIÉRREZ GARCÍA-BRAZALES, M. (1982) "La decimación en el arzobispado de Toledo (1508-1837)", *Toletvm*, 13, pp. 213-267.
- HERNÁNDEZ, F.J. (1996) *Los cartularios de Toledo. Catálogo documental*, 2ª ed. Madrid: Fundación Ramón Areces.
- HERNÁNDEZ, J. y R. DONOSO (2008) "El sistema administrativo y contable de los diezmos de la diócesis de Sevilla en el siglo XVII", E. HERNÁNDEZ y B. PRIETO (coords.) *Nuevos estudios sobre Historia de la Contabilidad*. Burgos: Diputación Provincial, pp. 263-289.
- LADERO QUESADA, M.A. (1982) *El siglo XV en Castilla. Fuentes de renta y política fiscal*. Barcelona: Ariel.
- LANERO FERNÁNDEZ, J. y E. ORTEGA MONTES (2005) "Naturaleza y significado de los libros de cuentas de John Isham, mercader de Isabel I, reina de Inglaterra", *Pecunia*, 1, pp. 149-173.
- y — (2007) "De cómo rendir cuentas a Dios y a los hombres: las invocaciones sacras en los libros de cuentas del Renacimiento inglés", *Pecunia*, 4, pp. 143-154.

- LE GOFF, J. (2004) *Mercaderes y banqueros de la Edad Media*. Madrid: Alianza Editorial.
- LOP OTÍN, M.J. (2003) *El cabildo catedralicio de Toledo en el siglo XV: Aspectos Institucionales y Sociológicos*. Madrid: Fundación Ramón Areces.
- Los códigos españoles concordados y anotados*. Novísima recopilación de las leyes españolas, 12 tomos. Madrid: Imprenta de La Publicidad a cargo de D. M. Rivadeneyra (1850) Tomo 2 (libros 5, 6 y 7).
- MONTES ROMERO-CAMACHO, I. (1988) *Propiedad y explotación de la tierra en la Sevilla de la Baja Edad Media*. Sevilla: Fundación Fondo de Cultura de Sevilla.
- Novísima Recopilación de las Leyes de España mandada formar por el señor don Carlos IV (1805-1807)*, 6 vols., 2ª ed. Madrid: Boletín Oficial del Estado, 1992. Reproducción facsímil.
- Ordenanzas para el buen régimen y gobierno de la ciudad de Toledo*. Toledo: A. Martín Gamero, 1858.
- ORTIZ, B. (1549) *Sumi Templi Toletani perquam graphica Descriptio, La Catedral de Toledo*. Toledo: Antonio Pareja Editor [1999].
- PISA, F. de (1605) *Descripcion de la imperial ciudad de Toledo*. Ed. Facsímil, Toledo: IPIET [1974].
- RAMÓN PARRO, S. (1857; 1978) *Toledo en la mano*, 2 vols. Toledo: Imprenta y Librería de Severiano López Fando; Toledo: IPIET, ed. facsímil.
- RIVERA RECIO, J.F. (1974) "Patrimonio y Señorío de Santa María de Toledo desde el 1086 hasta el 1208", *Anales Toledanos*, 9, pp. 117-182.
- (1976) *La Iglesia de Toledo en el siglo XII (1086-1208)*, 2 vols. Roma: Publicaciones del Instituto Español de Historia Eclesiástica.
- RODRÍGUEZ DE GRACIA, H. (2000) "Las tierras arzobispales en el Adelantamiento de Cazorla", *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, 176, pp. 995-1.042.
- RODRÍGUEZ LLOPIS, M. e I. GARCÍA DÍAZ (1994) *Iglesia y sociedad feudal. El cabildo de la catedral de Murcia en la Baja Edad Media*. Universidad de Murcia.
- RODRÍGUEZ MOLINA, J. (1974) "El patrimonio eclesiástico del obispado de Baeza-Jaén (siglos XIII-XV)", *Boletín de Estudios Giennenses*, 82, pp. 9-74.

- SÁNCHEZ GONZÁLEZ, R. (2000) *Iglesia y sociedad en la Castilla Moderna. El cabildo catedralicio de la Sede Primada (siglo XVII)*. Cuenca: Universidad de Castilla-La Mancha.
- SANTAMARÍA LANCHO, M. (1982) "La organización de la gestión económica del cabildo catedralicio de Segovia. Siglos XIII-XIV", *Estudios en memoria del Profesor D. Salvador de Moxó*, II, pp. 505-540.
- (1985) "La explotación económica del patrimonio urbano del cabildo catedralicio de Segovia en el siglo XIV", *La ciudad hispánica durante los siglos XIII-XIV*. Madrid: Universidad Complutense, pp. 671-700.
- SANZ SANCHO, I. (2000) "El cabildo catedralicio de Córdoba en la Edad Media", *En la España Medieval*, 23, pp. 189-245.
- SUÁREZ, P. (1948) *Historia del obispado de Guadix y Baza*. Madrid: Artes Gráficas Arges.
- TEJADA Y RAMIRO, J. (1859-1863) *Colección de cánones y de todos los Concilios de la Iglesia de España y de América*, 5 tomos. Madrid: Imprenta de don Pedro Montero.
- TRAVERSO RUIZ, F.M. (1987) "Los beneficiarios del diezmo gaditano (1591-1650)", *Gades*, 15, pp. 273-281.
- VILLALUENGA DE GRACIA, S. (2009) "La remuneración y el control del servicio cultural en la Iglesia de Toledo (S. XVI)", *Pecunia*, 8, pp. 325-370.

NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los artículos deben enviarse al Director de la Revista, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León, Campus de Vegazana, 24071 León.

La Revista entiende que los trabajos son originales, es decir, no han sido publicados con anterioridad o no están en proceso de publicación en otro lugar.

Los trabajos tendrán que ajustarse a las siguientes especificaciones:

- Mecanografiado a espacio sencillo por una sola cara y con márgenes de 3 cm. superior e inferior, izquierda y derecha.
- La extensión recomendable para los artículos se sitúa entre 15 y 20 páginas, incluidos gráficos, cuadros y bibliografía.
- Las páginas se numerarán de forma consecutiva, correspondiendo la primera al título, autor/es del trabajo y su dirección de contacto. La segunda, al título, un resumen del trabajo y las palabras clave, tanto en español como en inglés, que deberá tener una extensión máxima de 200 palabras. Se deben especificar de 3 a 10 palabras clave que den una idea rápida del contenido del trabajo y faciliten su informatización.
- El texto del trabajo comenzará en la tercera página y las secciones se enumerarán consecutivamente. Todos los diagramas, gráficos, tablas, cuadros o figuras irán debidamente insertados en el texto.
- Las referencias bibliográficas se incluirán ordenadas alfabéticamente al final del trabajo, y de forma cronológica en el caso de varios trabajos del mismo autor. La citación completa se hará en el siguiente orden:
 1. APELLIDO, Nombre del autor.
 2. Fecha de publicación (entre paréntesis).

3. Título completo del trabajo. En *itálica* cuando se trate de un libro y entre comillas si es un artículo.
 4. En caso de ser una revista, nombre de la misma, en *itálica*, seguido del número de volumen, fascículo y primera y última páginas.
 5. Finalmente, para los libros, figurará el lugar de la edición y la editorial.
- Las tablas y cuadros irán numerados consecutivamente con caracteres arábigos. Llevarán un encabezamiento conciso, similar al de las notas al pie, que explique los símbolos utilizados y permitan las aclaraciones necesarias.
 - Se deberán enviar tres copias impresas del trabajo así como el archivo del mismo en Word 6.0 ó versión superior en cualquier soporte digital o como fichero adjunto a un correo electrónico enviado a la dirección ulepec@unileon.es.

El Consejo de Redacción es el responsable final de la aceptación del trabajo, previo informe de los evaluadores, garantizando el anonimato tanto del autor como de los mismos.

La Dirección de la Revista acusará recibo de los originales y, recibido el parecer del Consejo Asesor, decidirá admitirlos en función de que respondan a la línea editorial de la misma y que cumplan las presentes normas.

Tras su admisión, los originales serán enviados a dos evaluadores anónimos expertos en el ámbito científico sobre el que traten. En caso de discrepancia en los informes, la Dirección podrá enviar el original a un tercer evaluador.

Los evaluadores podrán condicionar su informe favorable para la publicación a la realización de modificaciones que mejoren, a su juicio, el trabajo evaluado. Una vez recibidos los informes de los evaluadores, se rechazará o se admitirá el trabajo para su publicación en la revista.

Para obtener información adicional sobre la política editorial o la preparación de los manuscritos, deben ponerse en contacto con el Director de la Revista o Secretaria del Consejo de Redacción mediante correo electrónico dirigido a la dirección ulepec@unileon.es.