

# PECUNIA

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

2012



# 15



# PECVNIA

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

2012

**15**

Julio-Diciembre 2012

ISSN: 1699-9495

**Redacción y correspondencia:**

PECVNIA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD DE LEÓN

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

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

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

© Universidad de León, Área de Publicaciones

© Los autores

ISSN: 1699-9495 (Ed. impresa)

ISSN: 2340-4272 (Internet)

Depósito Legal: LE-1514-2005

Maquetación: Pilar Fernández Cañón

Impresión: Universidad de León. Servicio de Imprenta

## **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. EC3, 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).
- RESH (Revistas Españolas de Ciencias Sociales y Humanidades). Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CCHS-CSIC). EPUC, Grupo de Investigación de Evaluación de Publicaciones Científicas.
- CIRC (Clasificación Integrada de Revistas Científicas). Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CCHS-CSIC). EPUC, Grupo de Investigación de Evaluación de Publicaciones Científicas.
- ABI/Inform Complete. ProQuest.

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/>



## CONSEJO ASESOR

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

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

## CONSEJO DE REDACCIÓN

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

# PECVNIA

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

ISSN 1699-9495

Núm. 15

2012

## SUMARIO

<b>José María González Ferrando</b>	1-57
La idea de "usura" en la España del siglo XVI: consideración especial de los cambios, juros y asientos/The idea of usury in the Spain of the 16 <sup>th</sup> century: Special consideration of exchanges, <i>juros</i> and <i>asientos</i>	
<b>Jorge Manuel Gil</b>	59-78
La Contabilidad: su contenido proyectivo en el contexto de las predicciones/Accounting: Projective content in the context of predictions	
<b>Amedeo Lepore</b>	79-107
Dal divario Nord-Sud alla convergenza: il modello dell'intervento straordinario e l'azione della Cassa per il Mezzogiorno, durante e oltre la <i>golden age</i> /From the North-South gap to the convergence: The model of the extraordinary intervention and the action of the Cassa per il Mezzogiorno, during and beyond the golden age	
<b>Liliana Fernández Lorenzo, Elsa Larramendy y Pamela Tellechea</b>	109-128
Avances en la exposición contable de CoPs y memorias GRI/Advances in CoPs and GRI reports as accounting statements	
<b>Senén del Canto García</b>	129-143
El modelo de la Eurorregión como figura de desarrollo/The Euroregion model like reference of development	
<b>María Angustias Díaz Gómez, Carlos Miguélez del Río y Elicio Díaz Gómez</b>	145-162
Reflexiones sobre el anteproyecto de ley de contrato de seguro y la designación del beneficiario en el seguro sobre la vida/Reflections on the draft law on the insurance contract and beneficiary designation in on life insurance	
<b>Serena Potito</b>	163-200
La costituzione dell'INA e il monopolio statale delle assicurazioni (1912-1922)/The constitution of INA and the state monopoly of insurance (1912-1922)	
<b>Betsabé Caunedo del Potro</b>	201-220
El desarrollo del comercio medieval y su repercusión en las técnicas mercantiles. Ejemplos castellanos/The development of medieval trade and its impact in the commercial techniques. Examples Castilian	
<b>Normas de publicación</b>	221-222



## LA IDEA DE 'USURA' EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XVI: CONSIDERACIÓN ESPECIAL DE LOS CAMBIOS, JUROS Y ASIENTOS

José M<sup>a</sup> González Ferrando  
jmgferrando@yahoo.es

Miembro de la Comisión de Historia  
de la Contabilidad de AECA

fecha de recepción: 23/11/2010  
fecha de aceptación: 11/04/2013

### Resumen

El concepto de usura, coincidente en la práctica con el significado actual de interés del dinero, apenas ha variado con el transcurso del tiempo hasta el siglo XVIII, en que al ser sustituido por la nueva denominación de interés, pasó a ser considerado sólo como el interés excesivo o abusivo; pero desde el principio su aplicación a las operaciones comerciales y financieras en el mundo occidental fue en general rechazada por parte de las autoridades eclesiásticas, cierto que con alguna vacilación derivada de una progresiva admisión del lucro cesante, en tanto que las autoridades civiles solieron ser más permisivas, aunque impusieran límites a los tipos de usura=interés.

Con objeto de llegar a conocer la idea que se tenía acerca de la usura en la España del siglo XVI, se pasa revista sucesivamente: al criterio de los autores coetáneos de obras de aritmética que se ocuparon del cálculo comercial; a la resolución de las consultas formuladas por los mercaderes a renombrados teólogos de la época en relación con operaciones mercantiles de dudosa licitud, y a la doctrina que los doctores moralistas han ido elaborando en sus tratados a lo largo del siglo en materia de usura, justo precio, daño emergente, lucro cesante y otros conceptos económicos, sobre la base del rechazo en principio de la usura en toda operación que, más o menos solapadamente, pudiera suponer la existencia de un préstamo retribuido.

Se analizan a continuación tres de las operaciones comerciales y financieras típicas de la época en que –no siempre claramente– interviene la usura=interés: los cambios, los juros y los asientos. En cuanto a los cambios, se estudian sus distintas clases, con especial atención al cambio por letras y dentro de éste al cambio exterior, que en principio era aceptado como lícito siempre que se mantuviera dentro de plazos cortos –sin saltarse ferias– y se respetasen la *distancia loci* y el justo precio. Los juros, en su aspecto de deuda emitida por la Real Hacienda, infundieron sospechas sobre su licitud, pero en general eran aceptados por razón del emisor y de que muchas veces su colocación había sido forzosa, como es el caso de las remesas de metales preciosos de Indias secuestradas por la Corona a los mercaderes y pagadas en juros; sin embargo su

transmisión entre particulares hace surgir la sospecha de que si no se respetaba el justo precio se podía caer en usura. Sobre los asientos, las opiniones son más divergentes, pues hay doctores que los consideran como cambios extranjeros que serían lícitos si se cumpliera la condición de la *distancia loci* y el justo precio, en tanto que para otros son ilícitos porque en muchos casos no sólo encierran usuras sino incluso retroventas.

Por último, conscientes los teólogos de que una interpretación demasiado estricta de la ilicitud del concepto de usura=interés podía dificultar el desarrollo económico, llegaron a aceptar en ocasiones que lo que era considerado lícito por un gran número de honrados cristianos no podía ser reprobado y con ello dañar a todo el mundo.

**Palabras clave:** Asiento; Cambio; Daño emergente; Distancia loci; Feria; Interés; Juro; Justo precio; Lucro cesante; Usura.

## Abstract

The concept of usury, coincident in practice with the current meaning of money interest, hardly it has changed with the passage of time until the 18<sup>th</sup> century, when to be replaced by the new name of interest, became to be regarded only as interest excessive or abusive; but from the outset its application to commercial and financial operations in the Western world was generally rejected by the ecclesiastical authorities, certain that with some hesitation derived from a gradual admission of the *lucrum cessans*, while civilian authorities tended to be more permissive, but impose limits on the rates of usury=interest.

In order to get to know the idea that it was about the usury in the Spain of the 16<sup>th</sup> century, review is passed on: the criterion of contemporary authors of works of arithmetic which deal with commercial calculation; resolution of inquiries made by the merchants to renowned theologians of that time in connection with commercial operations of dubious rightful, and the doctrine that the doctors moralists have been preparing in their treatises throughout the century in terms of usury, just price, *damnum emergens*, *lucrum cessans* and other economic concepts, on the basis of the rejection in principle of usury in any operation that, more or less stealth, could assume the existence of a paid loan.

We examine below three typical commercial and financial operations of that time in which –no always clearly– it intervenes usury=interest: the exchanges, the *juros* and the *asientos*. In terms of the exchanges, their different kinds, are studied with special attention to the bills of exchange, and with the foreign exchange, which in principle was accepted as fear provided that stays with a short period –without jump fairs– and the *distancia loci* and the just price is respected. The *juros* in his aspect of debt issued by the Royal Treasury, arouse suspicion about its rightful, but they were in general accepted by reason of the issuer and that often their placement had been forced, as it is the case of remittances of precious metals from Indies seized by the Crown to the merchants and paid by *juros*; however its transmission between individuals gives rise to the suspicion that if it was not respected the just price could fall into usury. On the *asientos*, the opinion are more divergent, as there are doctors who regard them as foreign exchanges which would be rightful if the condition of the *distancia loci* and the just price be fulfilled, while for others are illicit because in many cases they contain not only usury but even repurchases.

Finally, aware the theologians that a too strict interpretation of the wrongfulness of the concept of usury=interest could hinder economic development, came to accept occasionally that what was

considered permissible by a large number of honest Christians could not be reproached and thereby harm a lot of people.

**Keywords:** Asiento; Damnum emergens; Distantia loci; Exchange; Fair; Interest; *Juro*; Just price; Lucrum cessans; Usury.

## 1. Introducción

Si se me permite la licencia, me atrevería a decir que desde los tiempos más remotos hasta nuestros días la "usura" ha tenido siempre muy mala prensa.

No obstante, lo que hoy entendemos por usura –interés excesivo y, más propiamente, exceso del interés por encima de lo autorizado o razonable– es bien distinto del significado que se atribuía a este término hasta finales del siglo XVII, pues se empleaba prácticamente con el mismo sentido que en la actualidad tiene para nosotros la palabra "interés", en cuanto se refiere al "interés del dinero".

Para los efectos del presente trabajo, conviene que recordemos la precisa definición de *Florence Edler* (1934: 307), que lo identifica con el precio pagado por el uso del dinero que no estuviera justificado por la ley canónica. Y por lo que se refiere a este precio, hay que recalcar que bastaba con que se pagase cualquier cantidad por encima del importe prestado, sin importar que tal cantidad fuera ínfima, moderada o exorbitante, para que existiese "usura" en la interpretación de la ley canónica.

Señalemos por último que la idea de "usura" no tuvo en su sentido original el significado peyorativo que posteriormente le atribuyeron la moral económica y el derecho, ya que por derivarse de *usus*, *ab utendo* expresaba simplemente el uso de cualquier cosa, fuera éste bueno o malo, y sólo posteriormente se decantó su empleo para designar de manera específica el precio del uso del dinero prestado.

El fenómeno del préstamo de dinero con exigencia de "usura" o interés ha sido universal desde las más rudimentarias economías de la antigüedad, y siempre aparece tachado con el estigma de exigencias excesivas a los pobres que pedían el dinero a los ricos. Por este motivo, aunque la ley civil haya previsto y permitido prestar dinero con "usura" o interés, en todos los códigos –desde *Hammurabi* y las leyes de *Solón*– se incluyeron casi siempre prohibiciones y restricciones al interés excesivo.

Los grandes filósofos condenaron por inmoral la práctica de la "usura" en el préstamo de dinero. Así, *Platón* la tiene por contraria a la igualdad de los ciudadanos, y *Aristóteles*, seguido por *Cicerón* y *Séneca* y demás estoicos, condena el préstamo con "usura" o interés de manera absoluta, sin atenuación o excepción.

La tradición judaica, basada en la *Biblia* y en la doctrina del *Talmud*, condenaba igualmente prestar con "usura" a los propios judíos, si bien lo toleraba para con los extranjeros al pueblo judío.

La doctrina cristiana primitiva, aunque acepta la tradición judaica, la matiza con el texto de los *Evangelios*, del que no se deriva con claridad ninguna declaración explícita de la ilicitud intrínseca de la “usura”, pues si recomienda el préstamo sin “usura” por caridad (*Lucas*: 6, 35; y *Mateo*: 5, 42), también se hace eco en la parábola de los talentos o de las minas, de la costumbre de los banqueros de la época de pagar “usura” o interés por los depósitos de dinero (*Mateo*: 25, 14-29; y *Lucas*: 19, 22-27).

Los Padres de la Iglesia, en su defensa de los pobres, condenaron con frecuencia la “usura” y dirigieron sus invectivas contra la avaricia de los prestamistas usureros que proliferaban por entonces y que, aprovechándose de la situación de necesidad de los que pedían prestado, los explotaban con “usuras” o intereses inmoderados.

Pese a ello, la ley canónica de la Iglesia Oriental no prohibió la “usura”, sino que la reguló. Por su parte, la Iglesia Occidental fue suavizando su actitud y acercándose a la legislación civil, más permisiva; pero tornó a endurecerse hacia los siglos XII-XIII, tal vez influenciada por la clara condena que de la “usura” se hacía en el *Corán* con cuya doctrina habían tomado contacto los cruzados, y desde luego haciéndose eco de las quejas de la sociedad contra la plaga de usureros que, apoyados en una legislación que era implacable con el deudor, se apoderaban de todas las fuentes de riqueza. Además, los escasos conocimientos aritméticos de la gente apenas les permitían comprender el interés simple, y para ellos el interés compuesto –“anatocismo”– resultaba algo así como un invento del demonio, especialmente con los elevados tipos de “usura” o interés que se exigían.

Por otra parte, no cabe duda de que en una sociedad básicamente agrícola y artesana, de muy baja productividad, y en la que los préstamos –si exceptuamos los hechos a los poderosos– se solían concertar por razón de malas cosechas, necesidades familiares, etc., el interés o “usura” a los altos tipos que era frecuente aplicar<sup>1</sup> resultaba ser un factor que hacía aún más problemática la devolución del principal, lo que daba lugar a la pérdida de los bienes dados en prenda o hipoteca. Podemos por ello considerar las persecuciones periódicas a los judíos, aproximadamente cada cien años, como una forma un tanto peculiar de “extinguir” los préstamos contraídos o un dramático remedo del año jubilar judaico.

Para la Iglesia, la “usura” atentaba contra el séptimo mandamiento, pues se veía como una forma de robar, y se consideraba uno de los pecados capitales más graves –el de avaricia– que requería para su absolución la obligación de restituir lo tomado de más, cosa que muchas veces presentaba problemas si esto había de hacerse a numerosas personas de difícil identificación –y cuantificación no menos problemática– si correspondía a un largo tiempo de la vida de un prestamista. En casos públicamente notorios, podía ser incluso motivo de excomunión.

La ley civil, con algunos altibajos, se unió al endurecimiento de la actitud de la Iglesia, que perfeccionó su doctrina sobre la “usura” entre los siglos XII y XV, y así se entra en la Edad Moderna española prohibiendo, por una parte, llevar más de un 10 % anual en las

---

<sup>1</sup> Con mucha frecuencia, del 12 al 30 % anual, pero en determinadas ocasiones podían llegar hasta el 50 ó 60% e incluso más.

contrataciones permitidas a cambios y mercaderes<sup>2</sup>, "...sin que por ningún respecto, aunque sea de nombre de cambio o recambio, ni so otra color se pueda hacer lo contrario..." y mandando, por otra, "... que no se puedan hacer ni hagan contrataciones algunas ilícitas y reprobadas, ni otros contratos simulados en fraude de usuras..." (Pragmáticas de Madrid de 1534).

De hecho, la Iglesia no condenaba la "ganancia" en términos absolutos, sino que sólo justificaba la posibilidad de una compensación por encima del capital o "suerte" empleado en una actividad lícita si ésta se había desarrollado con un riesgo equitativo para todas las partes contratantes *–periculum sorti<sup>3</sup>–* o correspondía a un daño incurrido

---

<sup>2</sup> Por esta razón, la comisión o "interesse" que se solía aplicar a los cambios a la "primera feria" –ferias que se celebraban en Castilla aproximadamente cada tres meses– era del 2,50 %, la cuarta parte del autorizado 10 % anual.

<sup>3</sup> Algunos teólogos centroeuropeos admitían una excepción a este criterio, opinión que en Castilla era compartida por *Azpilcueta* (1586: n<sup>os</sup> 32-43) que lo había visto practicar ampliamente en Francia e Italia: se trataba del llamado "contrato trino" o "germánico", que este autor describe concisamente (*Azpilcueta*, 1586: cap. 17, n<sup>o</sup> 37) en los siguientes términos:

"... por tres contratos lícitos puede asegurar un compañero al otro el caudal del dinero que pone en la compañía, con cierta ganancia. *Scilicet* que el primer contrato sea de compañía, que el uno pone el dinero y el otro el trabajo, y industria. El segundo, que el que pone el trabajo asegure el caudal al otro por un tanto, o porque tome tanto menos de la ganancia. El tercero, que para quitarse de sospechas y enojos de cuentas, el que tracta le arrienda la ganancia dudosa por un precio razonable cierto, o que tome de la ganancia verisimil y dudosa, otra menor cierta el señor del. Como se prueba largamente en el *Manual* induciendo para ello una gran Decretal de *Inocencio III.*"

Efectivamente, este contrato suponía la sustitución de un resultado incierto por una retribución fija, además de la conservación del capital empleado, como consecuencia de la concertación encadenada de tres contratos:

- un primer contrato de compañía –más bien hoy diríamos de cuenta en participación– en el que cada socio o partícipe estaba al resultado real, positivo o negativo, de la compañía;
- un segundo contrato de seguro, celebrado con alguno o algunos de los demás socios o partícipes, para conseguir la garantía del capital aportado, bien mediante el pago de una cantidad concreta o, más corrientemente, por la cesión de una parte del beneficio esperado, la cual generalmente se cifraba en un tercio del mismo; y
- un tercer contrato por el que se arrendaba la ganancia residual –los dos tercios del beneficio total esperado– por una cantidad fija, que se solía estipular en un tercio del beneficio total previsto.

En resumen, mediante la cesión de los dos tercios del beneficio esperado se lograba asegurar el mantenimiento del capital invertido y obtener un rendimiento fijo –lógicamente inferior al previsto– que venía a oscilar entre el 4 y el 6 %, de acuerdo con las siguientes bases:

Beneficio esperado (incierto)	Beneficio concertado (fijo)
18 %	6 %
15 %	5 %
12 %	4 %

Finalmente, el contrato trino –que, como se ha indicado, salvo por *Azpilcueta*, no era aceptado por los demás doctores teólogos hispanos– fue declarado ilícito precisamente en 1586 por el Papa *Sixto V* en su Bula *Detestabilis avaritia*, por la que condenaba los contratos de asociación en los que, cualquiera que fuese el resultado, se previera que el capital no se vería afectado

–*damnum emergens*–. Y a comienzos del siglo XVI empezaba a admitir también, claro que con bastantes restricciones, la compensación del llamado lucro cesante –*lucrum cessans*–, pues se daba cuenta de que su amplia aceptación podía ser un portillo abierto que diera al traste con su doctrina sobre la “usura”.

Además, mantenía un criterio de estimación del precio de bienes y servicios al que denominaba “justo precio”, del que trataba que fuera objetivo, por lo que era susceptible de entrar en colisión con las apetencias de mayor beneficio de mercaderes y especuladores.

El choque de esta doctrina en materia de moral económica con el desarrollo comercial y financiero a que dio lugar el descubrimiento y explotación de los recursos del Nuevo Mundo, propició la aparición de nuevas y más complejas modalidades de préstamo, cambio y compraventa, lo que a su vez hizo que se arbitrasen por mercaderes y banqueros los más variados razonamientos para tratar de justificar la licitud de tales operaciones en las consultas elevadas a los doctores y, en el caso de no convencer a los teólogos, para encubrir mediante toda clase de subterfugios la práctica de la “usura” o interés que la actividad capitalista en expansión hacía necesaria.

Finalmente ha de señalarse que, en paralelo con el concepto de “usura”, a lo largo del este siglo XVI se fue desarrollando otra palabra también originalmente latina que al cabo del tiempo despojaría de su significado medieval a la de “usura”; nos referimos al término “interesse”, derivado de *inter* y *sum*.

Al principio se empleó este vocablo para designar la remuneración de un trabajo efectuado –“pena del trabajo”–, la comisión percibida en una operación de cambio local para cubrir los gastos y margen comercial del banquero o cambista, el quebranto o daño producido por una operación de cambio extranjero, etc., pero predominantemente se utilizaba en el recto sentido original de “daños y perjuicios”.

Así, la indemnización que se atribuía al “daño emergente” recibía la denominación de “interesse de daño” y la que correspondía al “lucro cesante” producido al no pagar una deuda a su vencimiento o al tener que dedicar unos fondos a una aplicación diferente de la deseada, la de “interesse de ganancia”, si bien lo normal es que se confundiesen ambas en el único título de “interesse”, que por su origen estaba en principio considerado por los doctores como lícito, frente a la ilícita “usura”.

Como el “interesse” compensador del lucro cesante se calculaba ora en proporción al plazo de la mora, ora al del empleo de los fondos, y normalmente sobre la base de un tanto por ciento anual, con el paso del tiempo llegó a convertirse hacia finales del siglo XVIII en nuestro actual concepto de “interés”, quedando relegado el de “usura” al ya indicado de “interés excesivo”.

---

por las pérdidas y que cada año se pagaría una cantidad fija al socio o partícipe: el arriendo de la ganancia.

Prueba de la difusión o, al menos, del conocimiento de este contrato en nuestra nación lo tenemos en la pervivencia hasta nuestros días de la expresión “no te arriendo las ganancias”.

## 2. La idea de usura en la España del siglo XVI

El estudio de la moral económica de la España del siglo XVI se ha venido haciendo tradicionalmente a partir de los tratados de los moralistas.

En este caso, sin embargo, voy a realizarlo pasando primero revista a unos textos que eran básicos para la instrucción de los mercaderes, y muy en especial de los llamados mercaderes-banqueros, cambios y bancos. Me refiero a las obras de aritmética o "arte menor" –denominada entonces así por contraposición al "arte mayor" o álgebra–, publicadas a lo largo de dicho siglo y cuyos autores se han ocupado en ellas, con más o menos intensidad y acierto, del "cálculo comercial", materia a la que, junto con la contabilidad, ya había dedicado por cierto su atención *José Antonio Maravall* (1966: 565-7; y 1972: t.2, 163-73). El cálculo comercial se calificaba entonces de "aritmética práctica" o "arte mercantil", aunque en los reinos de la Corona de Aragón se conocía con el sonoro nombre de "arte mercantívol" (*Andrés*, 1515; *Ventallol*, 1521, y *Aurel*, 1552), arte que algún otro autor completaba con la traducción de un pequeño compendio de "contabilidad del sistema de factor" (*Rocha*, 1564/1565).

Seguidamente me detendré en las interesantes pero escasas consultas que nos han llegado de las que los mercaderes castellanos residentes en Flandes y los de la propia Castilla parece que dirigieron en gran número a renombrados doctores teólogos de la época y que dieron lugar a que formularsen su dictamen o "determinación" (*Albornoz*, 1573: fol. 81, col. 4E).

Por último, recordaré someramente la doctrina de los más destacados moralistas españoles de aquel siglo, casi todos ellos de la que se ha venido en llamar "Escuela de Salamanca" o más o menos afines a la misma.

a) el "arte mercantil" o "mercantívol"

Ordenados por la fecha de primera publicación de su obra más relevante en la materia, se recogen a continuación los diez autores más conocidos que se ocuparon del "arte mercantil" en sus explicaciones:

- Juan de Ortega* (1512);
- Juan Andrés* (1515);
- Juan Ventallol* (1531 [1619]);
- Gaspar de Tejada* (1544);
- Marco Aurel* (1552)
- Juan Pérez de Moya* (1554);
- Antich Rocha* (1564)<sup>4</sup>;
- Miguel de Eleyzalde* (1579);
- Miguel Gerónimo de Santa Cruz* (1594); y
- Bernat Vila* (1596).

---

<sup>4</sup> Conservo la antigua grafía catalana del nombre del autor gerundense en lugar de usar la moderna de *Antic Roca* –acorde con la fonética–, porque la vieja de *Antich Rocha* es la más difundida.

Mención aparte debe hacerse de *Valentin Mennher*, cuyo compendio sobre la “contabilidad del sistema de factor”, escrito en francés en 1550, fue traducido y publicado por *Antich Rocha* (1564/1565), sin mención de autor, como complemento de su propia *Arithmetica*.

Pues bien, y contra lo que pudiera esperarse, al abordar todos estos autores la forma de calcular los elementos que intervienen en el cálculo del interés simple, del descuento racional e incluso del interés compuesto, así como de la explicación de las distintas operaciones de “cambios”, lo hacen de un modo totalmente aséptico, como si tales operaciones fueran de otro mundo y no tuviesen nada que ver con el controvertido concepto de “usura” vigente en aquel siglo, y esto a pesar de que varios de ellos habían recibido las sagradas órdenes, pues *Ortega* era dominico; *Andrés*, clérigo, y *Pérez de Moya*, capellán.

Cierto que en tal actitud coinciden con la práctica totalidad de los autores de obras de aritmética del resto de Europa, pues no conozco a ninguno de los más relevantes que se han ocupado de esta materia que haya puesto reparos de conciencia a su explicación, con la excepción del franciscano *Pacioli* (1494 [1523]: fol. 167 recto), que al tratar de los cambios y manifestar que eran indispensables para el funcionamiento del comercio en aquel tiempo, señala no obstante que entre ellos hay no sólo operaciones lícitas sino también ilícitas<sup>5</sup>, la del sienés *Sfortunati* (1561: f. 60), el cual duda si debe explicar algo que está prohibido por ley divina, y sólo le decide a hacerlo el evitar que los usureros puedan engañar a aquellos que se han visto obligados a pedir prestado<sup>6</sup> y, en cierto

---

<sup>5</sup> *De Cambijs seu cambitionibus. Tractatus quartus. nona distinctionis.*- Dicano molti excelso Duca [de Urbino] biasimando una parte fra laltre essenziale del corpo traficante ditta cambio. E per consequente mormorando a torto: chiamo quelli che lo exercitano usurari e peggio che giudei che certamente con cento mani sonno da benedire perche tolto el cambio seria destructo el fondamento tutto de lo hedificio mercantesco sença el quale non e possibile le repubriche mantenersi: ne la vita humana substentarse. Ma per che tale exercitio po ale volte ise havere molte abusione che lo condannano e rendelo ingiusto: e per niun modo commendabile ne apresso Dio ne al mondo. E pero qui succintamente pur tuttavia a delucidatione de lementi de li degni subditi de U.D.S. acio in tale errore non habino a incorrere insieme con laltre parti ditte che anche in questa nostra opera sanno a dire li modi de ditti cambi fra li mercatanti usurati intendo chiarire e aprirli qual sienno licite e commendati e quali inliciti e reprobatì.

<sup>6</sup> *Delle usure.*- Havendo al presente a dimostrare come nelle ragione delle usure si procede, liquali atti si domandano meriti, come se apresso di Dio si meritasse concio sia cosa che tanta infinita moltitudine a questo defetto si sia datta. Mi pare essere partecipe dun tanto errore dimostrando quello che al fidele Christiano per legge divina e divietato. Concio sia cosa tale defetto in se apresso di ciascuna natione sia stato tanto permissioso, & causa di molti mali si come nella prima Deca al secondo libro dello hystorico *Padovano* appare. Quando quel *Claudio Appio* superbo, se oppose al popolo in favore delli usurari, del che dipoi in breve in quella Citta laqual fu dipoi dominatrice di tante superbe provincie & indomite nationi, nacque tumulto non piccolo, & in *Appiano Alessandrino* in quello che fa delle guerre civili, dove dimostra essere stata la ruina & disfattione della superba Roma, da che prima successe la morte di *Tiberio Gracco* & poco dipoi lultima ruina de gli Nobili *Gracchiani* per la legge Agraria fatta contra degli usurari, liquali iniustamente li beni de gli poveri si godevano, & da qui prese piedi *Lucio Sylla* alla Tyrannide aspirato. Per tante nate discordie infra li Nobili Romani, & dipoi *Pompeo* & *Cesare*, & finalmente sotto la Monarchia de 3. Satrapi al tutto la

modo, el también sienés *Cataneo* (1546: f. 41 vº), que indica que si los que practican la usura no se avergüenzan de ello, menos debe avergonzarse él de enseñar a los pobres desesperados que sufren sus consecuencias<sup>7</sup>.

Aunque nuestros autores suelen emplear algunos eufemismos para designar a los préstamos, pues sus ejemplos siempre empiezan por decir que una cierta cantidad de dinero "gana" determinado importe en tanto tiempo, a razón de tal suma al día, mes o año, o a un concreto tanto por ciento anual, casi todos ellos denominan genéricamente "ganar" a devengar interés, "ganancia" al interés producido y "ganar a razón de" o "ganar al año", al tipo de interés; también los hay que designan específicamente al interés simple con las expresiones de "interés simplemente" (*Ventallol*, 1619: 320), "cambio" o "cambio simple" y "mérita" o "mérita simple" (*Tejeda*, 1546: ff. 37 y 38 rº), "mérito" (*Aurel*, 1552: f. 25 rº), "interés" (*Rocha*, 1564: f. 115 vº), "réditos" (*Santa Cruz*, 1603: f. 201 rº) y "méritos" –*mèrits*– o "intereses –*interesos*– de monedas" (*Vila*, 1596: f. 51 vº).

Al interés compuesto lo califican de "gana la ganancia como el principal" (*Ortega*, 1512: f. 102 rº), "interés de interés", "a cabo de año" o "gana la ganancia así como el caudal" (*Ventallol*, 1619: 320 y 331), "logros" o "mérita sobre mérita" (*Tejeda*, 1546: f. 33 rº), "que gane el interesse –o la ganancia– como el caudal" (*Pérez de Moya*, 1554: 200), "réditos de réditos" (*Santa Cruz*, 1603: f. 201 rº), y "*que la ganancia de cada any guanye l'altra any juntamente ab lo cabdal al mateix respecte*" (*Vila*, 1596: f. 108 rº).

---

liberta Romana si perse, & ancora per quanto dimostra *Plutarco* nella vita di *Lucio Lucullo* il quale essendo alla espeditione di *Mitridate* Re di Ponto dimostro questo sigularissimo Capitano, & veramente vero Romano, quanto li dispiacesse tale usure, quando remosse quelle che erano piu delle capitali da molti popoli & terre d'Asia. La qual pieta essendo in uno huomo diverso dalle leggi & costumi Christiani, tanto piu doveria essere in noi, laqual cosa per il converso mi pare che succeda. Concio sia cosa che molto piu Christiano, si Christiano chiamarsi debbe, che il Turcho il Giudeo tal vitio habbi commune cosa certamente lontana dalla pieta humana. Pur non dimanco solo per quelli che pigliano a imprestanza mostrero come si procede. Perche all'usurario non bisogna dimostrarli il conto suo, perche dannando l'anima nelle prestanze molto meno si curara di dannarla per ingannarti oltre alle conventione fatte, allegando quel detto di *Luigi Pulci*, quando in nome di *Cano* disse, e tante e tante te n'oho fatte homai *Christo* cha questa mi perdonarai. Ma solo per gli poveri huomini che accatano da detti usurari dimostreremo tale propositioni accio non sieno ingannati, da gli detti inimici della fede Christiana il che avendo un male no li sopragiongesse l'altro, & pero questa e la causa che noi ne diremo qualche cosa brevemente, & prima certe regule generale di questi meriti anzi dannamenti dell'anima, & chiamasi il merito quello quando el si presta alcuna quantita di danari a tanto il cento l'anno o a tanto la libra il mese, & anco oltre a questo capitale si guadagna un'altra quantita di danari, come oltre ne casi che daremo porrai chiaramente comprendere & prima.

<sup>7</sup> *De semplici meriti usureschi*.- Se quelli che alla poltronesca usura si danno di tal mestiero no si vergognano, manco mi debo vergognare io d'insegnare quanto debbi pagare quel pover disperato, che a tali diabolichi patti s'obbliga, quali il piu delle volte l'usurero stesso domandati gli ha, i quale cosi in mercantie come in denari in due modi avvenir possono, e'l primo si dice semplicemente merito, l'altro fare a capo d'alcun tempo. Semplicemente é quando del merito non escie merito, ma sempre sta fermo il medesimo capitale, come per essemplio ti sera manifesto.

Pero los hay que no se recatan en definir las operaciones como de “emprestar” (*Ortega*, 1512: ff. 101 y 102 rº), “tomar y emprestar dineros” (*Ventallol*, 1619: 324-8), “empréstidos” (*Tejeda*, 1546: ff. 37 y 38 rº), “prestar dinero” (*Pérez de Moya*, 1554: 200), “dar y recibir dineros a interés” (*Rocha*, 1564: f. 115 vº), “ganar réditos” (*Santa Cruz*, 1603: f. 206 vº), “dejar dinero” (*Vila*, 1596: f. 108 rº) y, como ya hemos visto, algunos hay que emplean la palabra “interés” con el significado actual de retribución de un capital: “interés de moneda” (*Ventallol*, 1619: 320), “interesse” (*Pérez de Moya*, 1554: 200), “interés” (*Rocha*, 1564: f. 115 vº), e “intereses –interesos– de monedas” (*Vila*, 1596: f. 52 vº).

El texto del compendio de contabilidad de *Mennher* (1564/1565) es todavía más terminante, pues entre los asientos que se registran en el Diario, que se supone llevado en Amsterdam, aparecen expuestas con toda naturalidad no menos de cuatro operaciones de préstamo, otras tres de anticipación en el pago de deudas –con el consiguiente rebatimiento del principal– y el sucesivo descuento y redescuento de una letra de cambio local –operaciones todas ellas insólitas para aquella fecha–, así como hasta dos cambios exteriores: uno sobre Lyon con vencimiento a la primera feria, y el segundo para Londres, a un uso; es decir, a un mes de la fecha.

Viene por último a aumentar nuestra perplejidad el hecho de que cuando en alguno de estos libros figura la “Aprobación”, el censor eclesiástico encuentra el texto correcto, como afirma de la obra de *Vila* (1596) el Padre *Pedro Gil* de la Compañía de Jesús: “...y no he trobat en ell cosa alguna a la Sancta Fe Chatolica o a Religio y bons costumes contraria”. Otro tanto ocurre con el tratado de *Ventallol* (1531) traducido por *Tolrá* (1619), del que el doctor *Domingo Marian*, canónigo de Tarragona, reconoce “Y no è hallado en el cosa contra nuestra Sancta Fe Catholica, ni contra buenas costumbres, y assi lo firmo de mi nombre y mano”.

---

En definitiva, no deja de sorprender la contradicción que supone el que en un mundo en el que se anatematizaba al “usurero”, se escribieran libros que desarrollasen el “arte mercantil” o “mercantívol” y en los que se explicaran libre y detalladamente los reprobados préstamos con interés, no sólo simple, sino también compuesto, y que incluso se tradujera un compendio de contabilidad en el que con el mayor desparpajo se reflejan operaciones de préstamo con interés y de descuento o rebatimiento de deudas.

Pero aún es más sorprendente y contradictorio que no sólo algunos de ellos fueran escritos por religiosos, sino que los censores eclesiásticos de los que se sometieron a la preceptiva aprobación<sup>8</sup> fueran tan permisivos que no vieran en ellos nada que atentase contra la religión católica ni contra las buenas costumbres, tal como se entendían ambas en el siglo XVI.

---

<sup>8</sup> Los Reyes Católicos establecieron a comienzos del siglo XVI la censura previa de los libros que se iban a editar, obligando a los autores a solicitar licencia o permiso de impresión para poder publicar las correspondientes obras, en cuya licencia se concedía privilegio para imprimirlas por un determinado número de años. Más adelante, a la citada censura técnica se agregó una censura religiosa en materia de fe y costumbres, que se daba en forma de “Aprobación”, generalmente por familiares del Santo Oficio, con una fórmula del tenor de “No hay cosa que toque a Fe y costumbres”.

b) *las consultas de los mercaderes*

Tres son las consultas importantes hechas por los mercaderes castellanos a lo largo del siglo XVI que han llegado hasta nosotros junto con el dictamen a que cada una de ellas dio lugar por parte de teólogos entendidos en el campo de la moral económica<sup>9</sup>:

- el dictamen en materia de "cambios y contratos" emitido por los doctores de la Universidad de París en 6 de Octubre de 1517, ampliado por los doctores hermanos *Antonio y Luis Coronel* (*González Ferrando*, 1989);
- el dictamen sobre "cambios y ventas al fiado" redactado por los doctores de dicha Universidad en 13 de Julio de 1530 (*Goris*, 1925 [1967]: 510-32; *Vitoria*, 1552: 118-29, y *Barrientos García*, 1985: 179-287); y
- las disensiones –"disenjonones"– de *Fray Francisco de Vitoria* acerca de los "cambios", muy posiblemente de fecha posterior a 1535 (*Goris*, 1925 [1967]: 533-4; *Vitoria*, 1952: 113-8, y *González Ferrando*, 1991).

Aparte de tales dictámenes, como obra póstuma de *Azpilcueta* se editó en 1583 por *Martín de Araya*, con el título de *Consiliorum sive Responsorum*, una recopilación sistemática de consultas formuladas al *Doctor Navarro*, de las que cinco que se refieren a "cambios" se han incluido como apéndice a la edición moderna de su *Comentario resolutorio de Cambios* (1985, Apéndice III: 135-56). El *Consiliorum* fue reeditado numerosas veces hasta 1621, con adición de más consultas, pero no parece que tuviera gran difusión entre los mercaderes, banqueros y hombres de negocios españoles de la época, a lo que sin duda debió de contribuir no sólo el haberse publicado siempre fuera de España, sino también el estar escrito en latín<sup>10</sup>.

1. El dictamen de 1517 de la Universidad de París se redacta en respuesta a una consulta formulada por los mercaderes de la colonia o "nación española" residentes en Brujas, que presentan tres operaciones de cambio que abarcan desde una simple transferencia de fondos entre dos plazas extranjeras, pasando por un cambio que vence antes de los tres meses, hasta un último cambio cuya duración es de seis meses.

---

<sup>9</sup> Parece que ya en 1514 los mercaderes de la "nación española" de Brujas trataron de consultar a un distinguido teólogo de la Sorbona por mediación de *fray Alonso de Villasante*, confesor del Consulado de dicha colonia española, pero no hay constancia de que tal consulta llegara a plantearse, como señala *Vázquez de Prada* (1991: 779), que toma la cita de *Maréchal* (1963: 8).

<sup>10</sup> En las primeras ediciones del *Consiliorum* se incluían 11 consultas sobre Compras y Ventas en el Libro III y 35 sobre Usura en el Libro V, entre las que figuraban 6 relativas a cambios: 2 en Compras y Ventas y 4 en Usura. En la edición moderna del *Comentario resolutorio* (1965) se han recogido las dos incluidas en el Libro III y las tres más complejas del Libro V. La amplitud de las respuestas ha ido creciendo en las sucesivas ediciones de la obra, y a partir de 1600 el número de las consultas sobre Compras y Ventas ha pasado a ser el doble -22-, y si bien el de las de Usura se mantiene en 35, la consulta sencilla sobre cambios no recogida en el Anexo del *Comentario* se ha trasladado al Libro I y se ha sustituido por otra nueva, igualmente sobre cambios, lo que ahora eleva a 7 el número total de las relativas a esta materia.

Los nueve doctores firmantes reconocen que en los dos primeros cambios está justificado que el mercader o banquero que interviene en la operación cobre una cierta cantidad de dinero por su trabajo, siempre que no exceda de lo acostumbrado. Respecto del tercero, haciendo una interpretación bastante liberal para aquel tiempo del concepto de lucro cesante, consideran que por razón del mayor plazo y, por consiguiente, del aumento de aquél, la comisión a aplicar por el mercader o banquero debe ser superior en atención al alargamiento, por encima de los habituales dos o tres meses, del plazo que media hasta la recuperación de su dinero para reinvertirlo en su actividad mercantil o bancaria, pero siempre dentro de lo que es costumbre a juicio de hombres piadosos.

Por su parte, los hermanos *Coronel*, que son dos de los nueve doctores firmantes del dictamen y a su vez los promotores del mismo, lo amplían con criterio aún más liberal a la posibilidad de cambiar para mayor plazo que el que media entre dos ferias consecutivas, saltándose como mínimo la feria intermedia, que hubiera sido el vencimiento normal del cambio, y dando lugar a lo que se denominaba “saltar”, “entreponer”, “entremediar”, “atrancar” o “trascabalgalar ferias”, y constituía una de las operaciones más reprobadas por los teólogos de entonces. En opinión de los *Coronel*, sin embargo, no habría razón para oponerse a tal operación de cambio, por la cual entienden además que precisamente debido al mayor lucro cesante debería cobrarse una comisión superior a la de los anteriores casos.

Igualmente, y como corolario de lo anterior, justifican la exigencia en la venta a crédito o “al fiado” de un mayor precio sobre el de contado por el retraso en el cobro de la venta, puesto que el mercader está dejando de ganar –lucro cesante– al no poder emplear el importe aplazado.

Pero pese a su, para la época, liberal interpretación del concepto de lucro cesante, dejan bien claro que el atrancar ferias y la venta al fiado más cara que al contado sólo están justificadas y son lícitas para el mercader o banquero que esté en condiciones de reinvertir inmediatamente el producto de tales operaciones en otras nuevas, propias de su actividad, y no lo son para el prestamista, ya que el de éste no era considerado un “oficio” o trabajo lícito.

2. El dictamen de 1530 de la Universidad de París es contestación a las dudas planteadas ahora por los mercaderes de la colonia o “nación española” de Amberes, en relación con la preferencia de algunos de ellos por emplear su dinero en operaciones de cambio en lugar de en la compraventa de mercancías, dudas que se resumen en dos casos principales –que guardan semejanza con el segundo y tercero de la “determinación” de 1517– y hasta otros diez accesorios. El primero de los principales consistía en la colocación de parte del dinero de estos mercaderes en un cambio de una a otra feria de países distintos, y el segundo, en otro cambio similar pero que se saltase o atrancase una feria, llevando en ello mayor ganancia; los restantes diez casos más simples van desde el arriendo de ingresos Reales hasta operaciones de venta a crédito y “mohatras”.

La respuesta que dan en esta ocasión los catorce doctores que intervienen en el nuevo dictamen –encabezados por *Juan Mair*, que también participó en el primero– es contraria

a la anterior patrocinada por los dos hermanos *Coronel*, pues dicen que la nueva información aportada por los mercaderes ha puesto de manifiesto que la inicial no era correcta, por lo que no es de culpar a los que respondieron –entre los que destacan a maestre *Antonio Coronel*, al que califican de varón doctísimo– sino a los que la información dieron.

En efecto, tachan de ilícito el primer caso de cambio porque dicen que en las condiciones expuestas se trata de un contrato usurario –posiblemente porque no pueda justificarse el lucro cesante–, y con mayor razón aún en el segundo, ya que además se atranca una feria.

Los diez casos accesorios, de los que los dos primeros guardan relación con el anticipo por los mercaderes del importe total de un "servicio" concedido al Emperador por el condado de Flandes, a pagar al cabo de un año por los contribuyentes, y los ocho restantes a ventas a crédito a mayor o menor plazo, o incluso ligadas a recompras al contado –"mohatras"–, son resueltos las más de las veces negativamente, otras favorablemente y, en algún caso, de manera salomónica.

Concretamente, en cuanto al anticipo del importe del servicio concedido por el condado de Flandes al Emperador que el "fianciero" imperial propone a los mercaderes sobre la base de la entrega de los documentos de obligación de los pueblos a pagar al cabo de un año y la rebaja del importe total de dicho servicio en un 15 % por su desembolso inmediato –lo que supondría una rentabilidad del orden de un 17,65 %–, entienden que sólo podrían llevar por encima del capital anticipado lo que realmente dejasen de ganar o el daño que les originase la entrega de los fondos, pues todo lo que recibieran por encima de esto constituiría ganancia ilícita.

Vemos, pues, que el paso del tiempo ha servido para aumentar el rigor de los doctores de la Universidad de París, que restringen o recortan la mayor permisividad en la interpretación que del lucro cesante hacían los hermanos *Coronel*, posiblemente debido al contacto que estos últimos llegaron a tener en un momento de sus vidas con la desarrollada actividad mercantil de Flandes.

**3.** Las disensiones del maestro *Vitoria*, aunque recogidas a continuación del dictamen de 1530 de la Universidad de París, no parecen tener nada que ver con dicho dictamen, como señala *Lapeyre* (1955: 127, nota 98, y 314, nota 9), y sí con alguna de las consultas que solían hacerle los mercaderes burgaleses, según nos informa incidentalmente *Albornoz* (1583: f. 81, col. 4E).

En el primer caso se pregunta sobre la licitud de cambiar en la feria de Mayo de Medina del Campo sobre Sevilla, a pagar en fin de Septiembre, incrementando el nominal en un 2,5 % por razón de gastos y lucro cesante, que era el "interesse" que corría en Medina el día y hora en que el cambiador entrega los fondos para Sevilla. Si el "factor" en Sevilla del cambiador volviese a cambiar el importe recibido, lo haría con otro 2 ó 3 por ciento de provecho conforme corriera en la plaza de Sevilla para la feria de Octubre de Medina. Y si la operación entre Medina y Sevilla hubiera sido con vencimiento fin de Octubre, el coste de la misma se hubiese elevado hasta el 3 % por el mayor plazo y riesgo. Se indica,

además, que de esta forma se cambia para Valencia, Zaragoza y Barcelona, así como para las demás plazas cambiarias castellanas.

*Vitoria* dice que responde de mala gana a estos casos de cambiadores sin saber quién los pide ni para qué. Pero manifiesta que para él todos los cambios locales o interiores son ilícitos y usurarios, y tiene claro que si llevan 3 %, los 2,5 % son por el tiempo y no por los costes ni otras fantasías.

El segundo caso se refiere a que, estando aceptado por todos los doctores que el cambio entre plazas extranjeras hecho sin fraude y para la primera feria es lícito y necesario, solamente se puede poner en duda el trascalgar de ferias, en el que el daño del cambio es mayor por razón de que el cambiador se priva de su dinero por más tiempo y porque aumenta el riesgo de cobro del crédito por muerte de la persona a la que se le "da a cambio".

Para *Vitoria* la justicia y la licencia de los cambios no se fundamenta en la suerte de los créditos ni en el trabajo de cobrarlos, ni en el albur de la ganancia o pérdida, ni en los gastos, ni en privarse de su dinero por más o menos tiempo, ni en las otras imaginaciones de los cambiadores o de sus confesores, sino en un principio universal y cierto: que nadie está obligado a hacer de balde ningún beneficio ni placer a su prójimo, aunque no le cueste nada ni le dé trabajo. No obstante, aclara que este principio tiene dos únicas excepciones: la de los beneficios espirituales y la de prestar, pues en ambos beneficios no se puede llevar precio ni premio. Y puesto que este beneficio no es más de uno por atrancar ferias, salvo por esperar, no da licencia para llevar más para la feria segunda que para la primera.

Los casos tercero y cuarto presentan, respectivamente, a un caballero y a un pequeño mercader que, por no gozar de suficiente crédito para "tomar a cambio" directamente, recurren a un mercader acreditado que cambie y recambie por cuenta de ellos entre Medina y Flandes para así facilitarles en Medina del Campo el dinero que necesitan, sobre la base de que reintegren en dicha población el importe del cambio tomado y recambiado, más una cantidad prudente –del orden de un 2,5 %– como provecho por su industria, crédito, trabajo, costes y corretajes, comisiones y portes de cartas, así como por el riesgo que corre de darles el dinero que "sacó" de un tercero, quedando él obligado a pagar al vencimiento, aunque caballero y mercader no hiciesen honor a su deuda para con él.

Según *Vitoria* ambos casos son notoriamente ilícitos por usurarios, ya que por devolver el dinero donde se recibió no se trataría de "cambio real" sino fingido al no existir la *distantia loci*, constituyendo de hecho un préstamo no gratuito. Sin embargo, entiende que el mercader acreditado podría sacar los fondos en nombre del caballero y del pequeño mercader, saliendo fiador de ellos, y por este beneficio cobrar un premio moderado que podría fijarse en torno al 1,5 %.

El quinto caso describe a un mercader que tiene créditos reconocidos ante notario de diversos deudores o rentas fundadas, todos con vencimiento dentro de un año, y que necesita de inmediato el dinero, por lo que cede a otro el derecho al cobro con el riesgo

consiguiente, rebatiendo el importe de las deudas de un 12 a un 14 % según la dificultad y coste del cobro.

En este caso podría alegarse que el Rey contrata de esta manera con los arrendadores de rentas u hombres de negocios el cobro del importe total del servicio o subsidio u otras rentas que le deben, dando libranzas a dos años –o más o menos plazo– para que lo recauden por su cuenta y riesgo, dándoles el Rey de salario, gastos de cobro y riesgo, a razón de 14 % al año.

Por lo que respecta a la cesión de créditos, señala *Vitoria* que, tanto por la lejanía en el cobro como por el peligro de las deudas, se le podrían comprar por algo menos, siempre que no fuera notablemente menor por razón del plazo. Pero en relación con los que contratan de tal forma con el Rey, no duda en calificarlos de logreros, y por ello han de restituir, puesto que el 14 % que se llevarían no sería por su mayor parte en el trabajo y el riesgo, sino por adelantar el dinero.

Los casos sexto y séptimo plantean si un "factor" puede cambiar en la feria de Mayo de Medina del Campo el dinero que recibe de su principal y enviárselo sin cargo de conciencia, tanto si dicho principal estuviera en Flandes o Valencia como en Sevilla, a lo que *Vitoria* contesta que siempre que los cambios fueran reales no debería tener ningún escrúpulo.

Por último, en el caso octavo se pregunta si es lícito que un mercader que está en la feria de Mayo de Medina del Campo y tiene sus dineros para "tratar" con ellos en lo que más a propósito le pareciese, los cambia para la feria de Octubre a como corra en la plaza. Responde *Vitoria* indicando que todo mercader no deja de tener licencia para cambiar sus dineros en cambio real y justo para fuera del reino, al tiempo que recuerda que en todo cambio real es "justo precio" el que corre, sin mohatras ni embustes.

Aunque no lo dice, ha de entenderse a *sensu contrario* que todo cambio de "feria a feria" en la misma población, pese a estar concertado al precio que corriera, sería ilícito por no tratarse de cambio real. Esta es la operación de cambio local o interior que en Castilla solía denominarse "depósito", como señala *Lapeyre* (1955: 313-9)<sup>11</sup>.

### c) *la doctrina de los moralistas*

Durante el primer tercio del siglo, la ética de los negocios se rigió fundamentalmente por las reglas generales de los numerosos "manuales de confesores" publicados en castellano o traducidos a este idioma, así como por las más concretas y precisas resultantes de los

---

<sup>11</sup> Esta operación de "depósito" parece ser la que *Azpilcueta* (1556: cap. X, nos 36-40) denomina "cambio por guarda", la cual entiende que es lícita siempre que el cambiador lleve al depositante por la guarda y depósito de los dineros su justo precio, que estima podría estar entre el 1 ó 2 al millar, pero sin exceder en todo caso del 5 al millar. Por el contrario, la considera ilícita tanto cuando al "fenecer cuentas" el depositante le hace pagar al cambiador la comisión de contado –que por lo menos solía ser del 2 por 100–, como cuando es el cambiador que toma a depósito el que le da libranza para la próxima feria por el importe depositado y un tanto más por el tiempo que ha tenido en su poder el dinero.

dictámenes o “determinaciones” emitidos por relevantes teólogos en respuesta a consultas de mercaderes, tales como las que acabamos de examinar.

Con las explicaciones de cátedra de *Francisco de Vitoria* en la Universidad de Salamanca a partir de 1526, y muy especialmente las lecciones dictadas en el curso 1534-35 en el que desarrolló por segunda vez la *Secunda secundae* de la *Suma de Teología* del *Aquinate* con mayor amplitud –en particular las cuestiones 77 y 78 relativas a contratos mercantiles y usura–, lecciones que por cierto sólo conocemos por los apuntes tomados por algunos de los asistentes, se inicia una floración de tratados publicados en su gran mayoría por sus discípulos y seguidores, en los que se ocupan con mayor o menor detalle de todo lo relativo a la moral económica, dando así origen a lo que hoy llamamos “Escuela de Salamanca”.

En cierto modo con relativa independencia de este cuerpo doctrinal, algunos otros autores publicaron también –pero ya sólo en castellano– obras tendentes a orientar tanto a los confesores como a los mercaderes y hombres de negocios en cuanto a las operaciones que habían de considerarse lícitas e ilícitas en el tráfico mercantil.

De entre todos los tratados destacaremos a los siguientes diecinueve autores que se relacionan por orden de publicación de la primera edición de la obra más importante en esta materia –incluyendo a los escritores tardíos cuyos libros fueron ya editados a principios del siglo XVII– o por la fecha del manuscrito inicial cuando éste es conocido o no ha sido impreso en el siglo XVI, destacando en negritas a los ocho que lo hicieron en castellano:

- Francisco de Vitoria* (1534-37, Mss.)
- Diego del Castillo*** (c. 1540, Mss. [1552])
- Cristóbal de Villalón*** (1541)
- Luis de Alcalá*** (1543)
- [***Fernando***] ***Saravia*** (1544)
- Juan de Medina* (1546)
- Domingo de Soto* (1553)
- Martín de Azpilcueta*** (1556)
- Tomás de Mercado*** (1565)
- Bartolomé Frías de Albornoz*** (1573)
- Francisco García*** (1583)
- Miguel de Palacios Salazar* (1585)
- Luis López* (1589)
- Miguel Bartolomé Salón* (1591-98)
- Luis de Molina* (1593)
- Domingo Báñez* (1594)
- Luis de Peguera* (1595)
- Juan Azor* (1601)
- Juan de Salas* (1617)

Como era de suponer, los que mayor difusión alcanzaron entre los mercaderes, cambios y bancos, fueron los editados en castellano. De entre éstos, la obra de *Diego del Castillo* supone la transición entre los “manuales de confesores” y los de “tratos y contratos”, y

aunque fue la primera de este último carácter en escribirse, pues el texto manuscrito es de hacia 1540 (*Clavero*, 1984: 87, nota 1), no tuvo demasiada repercusión por lo tardío de su fecha de publicación: 1552. *Villalón*, *Saravia* y *Mercado* han sido los que más de cerca conocían la práctica de tratos y contratos y por ello, junto con el tratado de *Albornoz*, fueron los que más impacto causaron. El tratadito de *Alcalá*, los comentarios de *Azpilcueta* y el muy completo y claro de *García* tenían un enfoque más doctrinal, a semejanza de los editados en latín.

Más o menos inspirados en la *Suma* del *Doctor Angélico*, pero siguiendo cada uno el orden que considera más adecuado, se ocupan aisladamente de una serie de contratos que aparentemente no están relacionados entre sí, de forma que discuten el "justo precio" al tratar de la compraventa, y la "usura" cuando analizan el préstamo mutuo, sin darse cuenta –o no queriendo hacerlo– de que el interés –usura– es un factor que está presente en todos los contratos en los que exista diferimiento entre prestación y contraprestación.

De estos contratos entresacamos los siguientes conceptos que interesan a nuestros efectos y exponemos seguidamente:

**-Préstamo:** Consideran los doctores que el "empréstito" es un contrato gratuito por estar incluido en el marco de la donación, como especie de ella en la que se concede sólo el derecho de uso de la cosa "emprestada", con obligación de restituirla.

Lo dividen en comodato y mutuo, según que el uso de la cosa prestada –por su cualidad de no fungible– no se gaste o consuma, habiéndose de restituir la misma en singular, o que por el contrario su uso consista precisamente –por ser fungible– en consumirla o gastarla, por lo que la restitución sólo puede hacerse genéricamente; es decir, en otra de la misma especie.

Esto es así, porque al conceder en este último caso el uso de la cosa prestada –que puede reducirse a peso, número o medida–, se cede subsecuentemente la sustancia y el dominio de la misma –caso típico del préstamo en dinero–, y por eso se llama en latín *mutuum*, porque se hace de *meo tuum*; es decir, de lo mío, tuyo.

El préstamo comodato no daba lugar a usura, porque si se pusiera un precio al uso de la cosa no fungible y susceptible de utilidad, pasaría a ser un contrato de alquiler, que era estimado lícito.

Sin embargo, por ser considerado el mutuo un contrato gratuito, todo lo que directa o indirectamente se percibiera por encima de la cosa prestada se suponía usura.

Pero si al vencimiento del préstamo no se hiciera honor al reembolso del mismo, nada impedía que lícitamente se exigiera el "daño emergente" causado por el impago y, en su caso, el pertinente "lucro cesante" por todo el tiempo que durara el retraso en efectuar la devolución, sin que el cobro de estas cantidades pudiera ser calificado de usura.

Un caso particular de préstamo que citan algunos doctores con toda clase de reticencias es el que se hacía voluntariamente al Rey –préstamo público– pues, aunque no ven en él elementos que lo diferencien del mutuo entre particulares, no se arriesgan a condenarlo abiertamente, tanto más cuanto que la Santa Sede era el más importante prestatario de los *Monti*, de los que obtenía crecidas sumas en préstamo y les pagaba periódicamente el

pertinente interés o "usura"<sup>12</sup>. Distinto es el caso de los "préstamos forzosos" en los que el Rey "se valía" del dinero o de los metales preciosos de mercaderes y particulares sin su consentimiento, ya que ante esta situación ven justificado el pago de un "interesse" que cubriera en lo posible el "lucro cesante" que se les originaba.

**-Usura:** Los teólogos y canonistas utilizaron este vocablo para designar toda ganancia, cualquiera que fuese su cuantía –grande, moderada o ínfima– que por razón del tiempo –plazo del mutuo– se derivase del uso de un capital prestado, operación que tratan de desentrañar en los diversos contratos que estudian, para averiguar si en ellos pudiera existir un préstamo encubierto de dinero que diese lugar a ganancia sin causa.

Así, pues, en principio ven usura en todo lo que se lleva de más en los contratos con pago aplazado o de menos en los de pago adelantado. E igualmente puede existir usura para ellos en lo que no alcance o exceda de los límites del justo precio, siempre que esté relacionado con el paso del tiempo, porque en otro caso sería simplemente "logro".

La dividen en real y mental, según que se perciba por razón de pacto, bien sea éste expreso o tácito, público o secreto, o que aun sin tal pacto se tenga intención de llevar algo por el préstamo. También distinguen entre usura paliada u oculta y usura patente: la primera es la que está encubierta por una operación de préstamo virtual; la segunda, la que aparece expresa cuando se trata de un préstamo declarado como tal.

En todo caso, como el dominio de esta ganancia ilícita no corresponde al "usurero", ha de ser restituida por quien "usurara" a aquella persona a la que se le hubiese tomado, y si esto no fuera posible por desconocerse, haber fallecido sin herederos o por cualquier otra causa, habría de emplearse en obras de beneficencia o de misericordia.

**-Compraventa:** Definen la compraventa como la entrega de dineros por alguna cosa natural o artificial, a diferencia del alquiler, en el que el dinero se entrega por el uso de las cosas naturales o artificiales, y del cambio, en el que se da dinero por dinero.

Elemento básico de la compraventa es el precio, que da origen al debate acerca del "justo precio", concepto que hacen extensible a los restantes contratos, y que en relación con las diversas modalidades de la compraventa les hace plantearse la duda acerca de la licitud de las "compras adelantadas" –caso típico de la compra de lanas–, de las "ventas al fiado" o "a la espera", y de las "ventas con pacto de retrovendo", de las que las "mohatras" son un caso particular y controvertido.

Cuando se produzca engaño en la contratación y éste supere en más de la mitad al valor del justo precio –por defecto si es atribuible al comprador y por exceso si lo fuera al vendedor–, entienden que se puede revocar la compraventa o, en su caso, exigir el remedio del engaño.

---

<sup>12</sup> La licitud o ilicitud de los Montes de Piedad fue materia muy controvertida por los doctores hasta que en 1515 se declararon lícitos por el V Concilio de Letrán, pero incluso después de esta fecha todavía se expresaban algunas opiniones reticentes.

Estas entidades se nutrían al principio de donativos que luego se prestaban a corto plazo, cobrando sólo una comisión para cubrir gastos. Posteriormente se aceptaron aportaciones a las que se les pagaba en concepto de lucro cesante un modesto interés, que se repercutía a los prestatarios junto con los gastos de administración.

**-Justo precio:** Por "justo precio" entendían los doctores el que suponía una equivalencia objetiva entre el dinero pagado y el valor de cambio de las cosas objeto de transacción en el mercado<sup>13</sup>.

Distinguían dos clases de precio justo: el "legal", que era el fijado por la autoridad competente, y el "natural", determinado por la libre común estimación de un amplio mercado de compradores y vendedores.

El legal o legítimo –tasa– es indivisible y carece de grados o partes porque consiste en un punto.

El natural, que también denominan corriente, discreto, vulgar, usual o arbitrario, lo dividen en tres grados, llamando ínfimo, piadoso o pío al más bajo; mediano o moderado al valor centrado, y sumo, supremo o riguroso al más alto. No llegan a cifrar lo que hoy podríamos denominar el intervalo de confianza en torno al valor mediano, pero de los ejemplos que ponen se puede deducir que estimaban que los valores extremos no deben diferir en más o en menos de un 10 % del valor intermedio, margen de variación que elevan hasta el 50 % si se trata de ventas en subasta.

Por aplicación de este margen de variación del justo precio, llegan a la consideración de que en las ventas a crédito se podía subir el precio hasta el límite riguroso sin que la operación pudiera tacharse de ilícita. No hay tal coincidencia en el caso de las compras adelantadas, pues si bien para algunos es simétrico del de las ventas a crédito, para otros sería ilícito por tal motivo, aunque encuentran otros argumentos para poder aceptarlo *per se*<sup>14</sup>. Respecto de las mohatras, en las que una venta a crédito va ligada a la recompra al contado a más bajo precio, la mayor parte de los teólogos las reputan ilícitas pese a que ambos precios se mantuvieran dentro de los límites del justo precio.

**-Daño emergente:** Lo definen como el quebranto en que ha incurrido y a cuyo peligro se ha expuesto una persona por hacer alguna cosa, peligro en el que no hubiera incurrido si no la hubiera hecho.

Había de reunir tres condiciones para que fuera exigible:

- que lo que se haga a favor de otro sea causa de daño;
- que se haga de tal manera que sólo se hubiera hecho en ese caso; y
- que el que ha de indemnizar haya sido advertido de la posible obligación en que incurría.

**-Lucro cesante:** Es para ellos la ganancia neta que, pudiendo y queriendo obtenerla una persona mediante una operación lucrativa lícita, deje de conseguirla por hacer otra cosa en favor y provecho de un tercero, o por haberle sido puesto injustamente algún impedimento.

Cuatro eran los requisitos que en este caso se habían de reunir para poder pedir la indemnización:

- que la ganancia se hubiera realmente dejado de obtener;

---

<sup>13</sup> El "justo precio" es en realidad una expresión acuñada por el Derecho Romano que todavía se encuentra hoy en la terminología forense: "justiprecio", "justipreciar".

<sup>14</sup> Como señala Vereecke (1950: 489-500) en relación con la compra de las lanas –el más típico de los contratos de compras adelantadas en el siglo XVI–, aunque la opinión de los doctores se hallaba dividida acerca de su licitud, en la primer mitad del siglo eran más los que la aceptaban, en tanto que en la segunda prevaleció el criterio opuesto.

- que el negocio que se emprende por causa de otro sea impedimento de la propia actividad y motivo de perder la ganancia esperada;
- que el que ha de indemnizar sea el causante de que se emprenda el negocio por el cual se ve impedido de realizar su propia actividad; y
- que aquel a quien corresponde indemnizar la ganancia no obtenida sea previamente advertido de ello.

Este concepto, como se puede apreciar, viene a coincidir en cierto modo con la moderna noción de "coste de oportunidad".

**-Cambio:** Llamen los doctores "cambio" a la permuta o trueque de dineros por dineros, y lo dividen en dos géneros, según que se trate de cambiar moneda presente por otra igualmente presente, o de cambiar dinero presente por dinero ausente.

El primero es el denominado "cambio manual" o "minuto", cuya licitud no les ofrece duda.

El segundo lo subdividen atendiendo a que la "ausencia" la consideran por dos motivos: ausencia de lugar, que origina el "cambio real" o "por letras", y ausencia de tiempo, que produce el "cambio seco", en el que ven con total claridad un préstamo no gratuito y por tanto ilícito<sup>15</sup>.

A su vez, el cambio por letras –que implícitamente incluye también una componente temporal por razón del tiempo necesario para ir del lugar de la emisión al del pago de la letra– lo dividen en tres especies. La primera es aquella en la que se permuta la moneda que uno tiene en una parte por la que otro tiene en un lugar distinto –*distantia loci*–, operación que entienden lícita sin ninguna reserva. La segunda, que es calificada por algunos de "cambio por traspaso" o "por pasaje", consiste en dar primeramente el dinero en una parte para más tarde recibirlo en otra –lo que para nosotros sería una "remesa"–, e igualmente les parece lícita. La tercera corresponde a recibir en primer lugar la moneda para devolverla posteriormente en otra parte –nuestra "trata"–, que en principio también les parece lícita con algunas restricciones.

De todas maneras, para que estos cambios por letras fueran lícitos, dejan claro además que el precio o tipo de cambio ha de estar fijado en condiciones de libertad y ser justo, de tal forma que la ganancia que produzca no sea excesiva, sino moderada y proporcionada al trabajo y riesgo, no debiendo ser más alta por el hecho de alargar el vencimiento de las letras más allá del que fuera razonable considerando la distancia del lugar para el que se concede el cambio. Este sobreprecio es lo que sin embargo solía darse en los cambios sobre una feria en los que se saltaba o atrancaba una o más ferias intermedias, motivo por el cual fueron duramente reprobados o incluso prohibidos.

Pese a estar en contraposición con la legislación vigente, sobre todo en la segunda mitad del siglo XVI, son bastantes los teólogos que consideran lícito el "cambio local" o "interior" entre plazas o ferias distintas de un mismo reino, y aún con más razón el que se hacía entre diferentes reinos de España. Lógicamente estimaban ilícito el cambio local

---

<sup>15</sup> Para los doctores era "seco" porque carecía del jugo o humor de la vida, ya que no tenía sustancia real.

Sin embargo, Sayous (1927: 1.428) cree que se llamó así por contraposición al cambio real, que se desarrolló en el comercio marítimo y enseguida fue considerado lícito, en tanto que el seco surgió en el comercio por tierra; es decir, "en seco".

que en Castilla se llamaba "depósito" o "tomar a depósito", y que consistía en cambiar sobre la misma plaza o feria, pues entraba de lleno en su concepto de cambio seco<sup>16</sup>.

El cambio con las Indias no parece haber interesado en exceso a los teólogos, pero los pocos doctores que se ocuparon de él lo aceptan sin reparos, con las excepciones de *Mercado* (1577, vol. 2: 473-79), para el que, tal como se practicaba, era totalmente rechazable, y de *Salas* (1617: 637-8), que lo considera usurario.

La estricta Decretal *In eam* del Papa *Pío V* sobre los cambios, tanto interiores como exteriores, dada en 5 de Febrero de 1571, contribuyó a zanjar mucha de la controversia mantenida hasta entonces por los doctores, pero al mismo tiempo dio a su vez origen a otra nueva.

**-Censo:** Definen el censo, que llaman también "censal", "tributo" o "juro", como el derecho a percibir una "pensión" de dinero o de otra cosa útil, que acostumbraba a pagarse anualmente, aunque en determinados casos el pago se hacía también semestralmente<sup>17</sup>.

Lo dividen en "censo irredimible" o "perpetuo", "censo al quitar" o "con carta de gracia", y "censo de por vida", "vitalicio" o, simplemente, "violario" –*violari*–, como se decía en

<sup>16</sup> Pese a estar considerado ilícito, el depósito se practicaba corrientemente, como nos muestran los libros de la compañía de García y Miguel de Salamanca, dedicada al negocio de las lanas en Burgos en la segunda mitad del siglo XVI.

En efecto, entre los años 1560 y 1566 la compañía "tomó a depósito" en varias ocasiones importantes cantidades:

Fecha	Importe (mrs)	Depositante	Plazo	Daño o Interés
04.05.1560	1.387.000	Nicolao de Grimaldo	Feria de Agosto para la de Octubre (Mayo a Diciembre 1560)	3,500%
06.09.1561	750.000	Nicolao de Grimaldo y comp <sup>a</sup> .	Feria de Mayo para la de Agosto (Septiembre a Octubre 1561)	2,250%
10.10.1564	468.750	Nicolao de Grimaldo y comp <sup>a</sup>	Feria de Agosto para la de Octubre (Octubre a Diciembre 1564)	4,125%
25.08.1565	562.500	Agustín Spínola	Feria de Villalón para Feria de Mayo (Agosto a Diciembre 1565)	4,000%
21.12.1565	1.125.000 750.000 800.000 750.000 470.000	Andalo Pablo Bautista Spínola Esteban Lercaro Lucas Justiniano Agustín Gentil Francisco Bravo	Feria de Mayo para Feria de Octubre (Diciembre 1565 a Julio 1566)	5,125% 5,250% 4,500% 4,500% 4,750%

Fuente. *Libro de los negocios que tienen de compañía García y Miguel de Salamanca.*

*Mayores* n<sup>os</sup> 110 (1560-61), ff. 54 y 172; 34 (1562-65), ff. 149, 165 y 181; y 769 (1566-74), ff. 26 y 46.

*Diarios* n<sup>os</sup> 29 (1560-61); 111 (1562-65), y 36 (1566.74).

<sup>17</sup> Es muy posible que una de las primeras formas ideadas para conseguir un préstamo y eludir al propio tiempo la prohibición de usura, fuera la constitución de un censo perpetuo, contrato mediante el cual el propietario de una finca –casa, huerta, viña, tierra, etc.– vendía al contado al censalista –prestamista– por una determinada cantidad, equivalente como máximo al valor de la finca, el derecho a exigirle perpetuamente en su calidad de censuario –prestatario– a él y a los sucesivos herederos o propietarios por otro concepto de la finca –la cual representaba la garantía del préstamo– el pago de una renta anual en dinero y/o en especie.

los territorios de la Corona de Aragón, aparte del “censo enfiteútico” en el que no entramos por ser asimilable al arrendamiento perpetuo de un inmueble.

El censo irredimible se correspondería hoy con una renta perpetua; el censo al quitar, con una renta perpetua redimible a voluntad del censatario, y el censo de por vida, con una renta vitalicia.

Las dos primeras variantes de censo –pese a que la Iglesia las tuviera como una importante fuente de ingresos– han sido desde antiguo sospechosas de “usurarias” por parte de los doctores, dado que el importe acumulado de la renta llegaba al cabo del tiempo a superar el importe entregado por el censalista. El censo vitalicio, por el contrario, estuvo mejor considerado en general por cuanto que en virtud de lo indeterminado de la duración del mismo, ambos contratantes quedaban sujetos a igual riesgo de ganar o perder en la operación, siempre que el valor capital y la renta guardasen la debida proporción.

Fueron por ello precisas las Extravagantes dadas por los Papas *Martín V*, *Calixto III* y *Pío V* para que los censos se aceptasen sin demasiadas reticencias como lícitos, siempre que cumplieran con cierto número de condiciones.

Una de estas condiciones –posiblemente la más importante– era la de que se pagase un precio justo por ellos, el cual debería oscilar entre 10 y 14.000 al millar, equivalente a una capitalización entre 10 y 7,14 %. En Castilla el precio establecido para los censos al quitar era de 14.000 al millar –equivalente al 7,14 % de interés anual–, pero en Valencia se cargaba desde 10 hasta 13.333 al millar –10 al 7,5 %, respectivamente–; para los censos perpetuos se consideraba que el precio había de ser superior, lo que equivalía a aceptar un interés menor.

Por lo que hace al censo vitalicio, el precio comúnmente aplicado era el de 7.000 al millar, pero como es lógico oscilaba en más o en menos de acuerdo con la previsión de la esperanza de vida que se estimase en función de la edad del censalista o de la persona o personas sobre cuya vida se basara la operación.

---

También es sorprendente en este caso que, frente al rigorismo que muestran los teólogos moralistas en el criterio de interpretación de los contratos para tratar de descubrir en ellos el menor atisbo de usura, por encubierta que pudiera estar, mediante el juego del margen de variación del justo precio permiten de hecho que se pueda llegar a aplicar un –para la época– discreto interés en las ventas a crédito, y justifican las compras con pago adelantado bien por esta misma razón o en otro caso presentándolas como una venta de carácter singular con un precio justo propio.

Mención aparte merece su aceptación del cambio por letras –siempre que se respetase la *distantia loci*– cuando el plazo no excede de los tres o cuatro meses que como máximo mediaban entre dos ferias distintas, pues aquí lo que hacen es cerrar los ojos para no ver la presencia de un componente de interés –“usura”– en el cambio a plazo a que se concierta la operación, y dan por bueno que no incluye más que la estricta contraprestación al trabajo y riesgo del cambista o banquero –el “interesse”–. Por eso anatematizan el atrancar de ferias, ya que aquí no pueden seguir manteniendo la ficción de la no existencia del interés implícito, que en el caso anterior pasaba más o menos desapercibido por lo reducido de su cuantía dado el corto plazo de la letra.

Por otra parte, y a pesar del estricto criterio que late en su doctrina, en alguna ocasión llegan incluso a aceptar que lo que era considerado lícito por gran número de honrados y cristianos mercaderes y banqueros, difícilmente podía ser reprobado y con ello dañar a todo el mundo, dejando así abiertos los resquicios mínimos necesarios para que la actividad económica pudiera desarrollarse. Resquicios que, por descontado, mercaderes, hombres de negocios, cambios y bancos trataron continuamente de convertir en brechas –y en muchas ocasiones lo consiguieron– ideando nuevas e imaginativas combinaciones contractuales cuya licitud trataron de justificar recurriendo a los más ingeniosos y convincentes argumentos.

Sin embargo esto no fue suficiente, y su empeño en mantener a ultranza su doctrina de la gratuidad del préstamo –mutuo–, que con el cada vez mayor desarrollo de las economías se hacía más y más insostenible, acabó por desacreditar su sistema, como indica *de Roover* (1971: 9).

### 3. Los cambios

El derecho mercantil reconocía las tres clases de cambios de que se ocupaban los moralistas (*Hevia y Bolaños*, 1613, lib. I: 19):

- cambio minuto;
- cambio por letras; y
- cambio seco.

A su vez, estas tres clases de cambio podían subdividirse, atendiendo a la moneda y al ámbito a que se refiriesen, en cambio local o interior y cambio exterior o extranjero. Y aún existía una situación intermedia, muy poco estudiada, que era el cambio con las Indias, acerca de cuya licitud y legalidad había en principio cierto acuerdo, dadas la distancia y el riesgo de las comunicaciones.

El cambio minuto o manual consistía en la simple permuta o trueque de unas monedas por otras, todas ellas presentes. En el cambio local o interior, generalmente eran monedas de gran valor por otras menores del mismo reino –o viceversa–, así como monedas de uno de los reinos de España por las de otro de ellos. En el cambio extranjero, monedas de un reino español por monedas de otro país.

El cambio por letras de ámbito nacional; es decir, el cambio local o interior, estaba prohibido por Pragmática dada en Madrid en 6 de Noviembre de 1551, pero su práctica no parece que se detuviera por el hecho de no estar autorizada, tanto más cuanto que para muchos teólogos moralistas resultaba lícito en tanto se cumplieran los requisitos propios de tal operación (*García*, 1583: 402-5): *distantia loci* y justo precio. Se practicaba sobre la base de señalar el daño o quebranto que se aplicaba en forma de "interesse" a las letras giradas sobre cada una de las plazas cambiarias o ferias de los distintos reinos de España, cuyas monedas se cotizaban a la par.

El cambio por antonomasia era el cambio por letras o real, de ámbito internacional; es decir, el que se llevaba a cabo entre países distintos. Se realizaba mediante la emisión o giro de letras de cambio por los mercaderes-banqueros, cambios y bancos importantes, para transferir fondos entre plazas cambiarias extranjeras, en moneda de la plaza receptora u operada, lo que de hecho suponía la permuta de moneda presente por moneda ausente en otro lugar, con superposición de una operación de crédito a otra de transferencia de fondos entre dos plazas extranjeras. Cuando el cambio se hacía para una feria o entre dos ferias de país distinto, recibía entonces la denominación de “cambio nundinal”.

Se denominaba cambio seco el que se efectuaba sin que hubiera provisión de fondos en la plaza de pago de la letra –plaza que podía ser tanto nacional como extranjera, pero generalmente era esto último– o, aun existiendo, sin tener el propósito de pagarla, dando así lugar al protesto de la misma y a la creación de una nueva letra de retorno o regreso sobre la plaza originaria u operante para cubrirse del importe de la letra primitiva más los gastos causados por el protesto y recambio. Una modalidad de este cambio, designada con el nombre de “cambio ficticio”, consistía en prescindir del envío de la letra para su protesto y crear desde el primer momento la de recambio con el precio del cambio –si el cambio era exterior– o el daño –si fuese interior– ya fijados de antemano.

Los cambios secos quedaron prohibidos implícitamente en la Pragmática de Madrid de 1534, por la que no se permitían las contrataciones ilícitas y reprobadas ni otros contratos reprobados en fraude de usuras. Por nueva Pragmática de 21 de Julio de 1598 se recuerda la vigencia de la indicada prohibición y se define lo que debe entenderse por cambio seco:

“Ordeno y mando por esta mi carta, que quiero aya fuerza de ley y prematica sancion como si fuese fecha y promulgada en Cortes que se guarden las leyes y prematicas Reales que prohiben los dichos cambios secos, so las penas y en la forma que en ellas se contiene. Y otro si declaro por cambio seco y en que ayan lugar las dichas penas, siempre que los que tomaren dinero a cambio no tuvieren dinero, o crédito, o correspondiente suyo proprio en las plaças y lugares fuera destos Reynos para donde los tomaren, y en que se huviere concertado al tiempo que el dicho dinero se tomare a cambio, que se pueda entretener por algunas ferias a daño de los que lo tomaren, y que los intereses de la primera feria, entren en la suerte principal para causar otros intereses en la segunda, y los de la segunda en la tercera, y ansi en las demás. Y ansi mismo ordeno y mando, que no se pueda concertar ni assentar, que por solo el juramento, o simple palabra de las personas que dieren el dinero a cambio se pueda provar, que las letras del que se dieron para fuera destos Reynos fueron a las plaças, partes y lugares para donde se huviesen dado, y que se acetaron y pagaron en ellas, ni que las letras de recambio que bolvieren fuera destos dichos nuestros Reynos son ciertas y verdaderas, y que las plaças andavan a los precios contenidos y declarados en ellas, ni otro algun requisito de los que son necessarios para que los cambios sean reales y verdaderos, sino que se ayan de provar por escrituras publicas y autenticas, o por testigos, o otras maneras bastantes de prueba aprovadas por derecho, y si lo contrario se concertasse, sea sin ninguno y de ningun valor qualquier contrato, o concierto que en ello se hiziere. Todo lo qual mandamos, guardey,

cunplays y executeys, y hagays guardar, cumplir y executar, según de suso se contiene y declara”.

Como los cambios locales o interiores estaban prohibidos desde 1551 –aunque la prohibición hubiera caído en desuso en la práctica–, la referencia que se hace en esta Pragmática al cambio seco es en particular al exterior o extranjero. Pero ha de hacerse notar por su interés que el concepto oficial de cambio seco que aquí se establece alcanza incluso al *cambio della ricorsa*, más conocido por “pacto de ricorsa”, llamado en Castilla “entretener los cambios” o “entretener de ferias”, que era una de las formas de conseguir crédito por plazo superior a los aproximadamente seis meses que daba de sí la ida y vuelta de los fondos de feria a feria en el típico cambio seco, y que por cierto el Papa *Gregorio XIII* había declarado en 1574 que no debía considerarse comprendido entre los condenados por *Pío V* en 1571, si bien no fue plenamente admitido como lícito hasta 1631 en que el Papa *Urbano VIII* así lo confirmó.

El cambio por letras introduce como elemento complementario el tiempo que tarda en perfeccionarse la operación, plazo que podía adoptar una de estas tres formas:

- a letra vista;
- a plazo señalado; y
- a pagar en alguna feria.

El vencimiento a la vista o, más concretamente, a 8, 12 ó 15 días vista para facilitar el pago, tenía un carácter comercial y no financiero.

Cuando se señalaba el plazo, éste se podía expresar con una fecha concreta, pero lo más usual era fijarlo sobre la base de los usos o usanzas entre las plazas de cambio, o incluso tomando fracciones o múltiplos de ellos, tales como a medio uso, a un uso, a triple uso, etc.<sup>18</sup>.

Al fijar el pago de la letra en una feria, se entendía que éste se hacía en los “pagamentos” de la misma, que tenían lugar en los días siguientes a la terminación de la feria de mercancías

<sup>18</sup> *Vila* (1596, ff. 133 vº y 134 rº) detalla las siguientes usanzas de cambios en Barcelona:

Plaza de pago	Usanza
Bruselas	65 días
Alejandro	60 días
Cerdeña, Ferrara, Florencia, Gaeta, Génova, Milán, Nápoles, Pisa, Roma, Sicilia, Venecia León [Lyón], París Lisboa Sevilla	30 días
Medina del Campo, Valladolid	20 días
Madrid	15 días
Aviñón, Montpellier	12 días
Alcañiz	10 días
Mallorca, Valencia, Zaragoza	8 días
Perpiñán	6 días
Lérida	6 días
Tortosa	4 días

propia, y venían a durar unos veinte días por término medio. Se aceptaba que sólo podía girarse lícitamente para la feria inmediata, pero considerando que ésta no era la que absolutamente fuese la primera, sino aquella hasta la cual hubiera desde la emisión del cambio tiempo suficiente para pagarlo, plazo que se cifraba ordinariamente en tres meses; de modo que si entre la libranza de la letra y el comienzo de la inmediata primera feria mediaba un plazo muy breve –menos de un mes–, podía lícitamente girarse para la siguiente feria sin que cupiera hablar de haber “atracado ferias”.

Respecto al pago en las ferias de Castilla de las letras libradas en el extranjero, es preciso mencionar la práctica de incrementar su valor nominal en un premio o incentivo que solía oscilar entre el 5 y el 7 por mil sobre las letras a pagar en feria, siempre que este pago se efectuara mediante abono en cuenta bancaria en lugar de hacerlo en efectivo contante y sonante o, como entonces se decía, “de contado” o “fuera de banco”, en cuyo caso tal premio quedaba en beneficio del banquero pagador en efectivo.

Conocido generalmente con la denominación de “6 al millar” por ser el tipo más corriente, este premio o sobreprecio fue reprobado por todos los moralistas que se ocuparon de bancos y cambios a lo largo del siglo XVI, tal vez porque no fueran capaces de interpretar su fundamento, que no era otro que el reconocimiento del mayor valor o aprecio que tenía en Castilla el dinero en efectivo sobre el dinero en banco<sup>19</sup>.

Teniendo en cuenta la dificultad de las comunicaciones en aquel tiempo, las letras se libraban en varios ejemplares –tres o más– a un solo efecto, a lo que respondía la fórmula de estilo con que se solían encabezar: “No habiendo pagado por las otras pagarán vuestras mercedes por esta ...<sup>a</sup> de cambio...”<sup>20</sup>.

---

<sup>19</sup> Aunque pudiera parecerlo, este premio no afectaba en principio a los cambistas o banqueros, ya que eran los mercaderes libradores de las letras los que las valoraban por el importe efectivo resultante de sumar a su nominal el correspondiente premio, y los intermediarios las contabilizaban a su vez igualmente por su valor efectivo. Tan solo cuando se producía el pago de una letra al contado quedaba el premio de la misma en beneficio del banco o cambio pagador, al tiempo que suponía un quebranto para el mercader cobrador de la letra.

A este efecto, en los libros de cuentas de los mercaderes castellanos del siglo XVI suele aparecer una cuenta titulada “Contados” o “Contados de dineros” a la que se cargaban no sólo los premios pagados, sino también las comisiones o corretajes satisfechos a cambios y bancos por mantenerles saldo acreedor entre ferias –lo que hoy llamaríamos un “descubierto”–; las cantidades entregadas a dichos intermediarios como compensación por llevarles la cuenta durante las ferias –“pena de llevar la cuenta”–; las gratificaciones que daban a los empleados de los cambios y bancos con que operaban en las ferias –“pena del caxero y manualero”–; el coste de la conducción del dinero en efectivo –reales– de una plaza a otra cuando ello era aconsejable; el daño producido en los “contados” tomados, así como las demás partidas de carácter semejante. Y se abonaban los corretajes y comisiones aplicados a la aceptación de letras y el interés obtenido en la concesión de “contados” a terceros, entre otras partidas.

El saldo, que normalmente era deudor, se aplicaba en su momento a la cuenta de “Yntereses”, equivalente en cierto modo a nuestra cuenta de “Pérdidas y Ganancias”.

<sup>20</sup> Las letras era costumbre extenderlas de una sola vez en varios ejemplares que se escribían uno tras otro en la misma hoja o plana de papel. Una vez separado y enviado el primero de ellos, se cortaban sucesivamente los restantes a medida que se les iba dando curso.

En cuanto se refiere al lugar de origen y pago de las letras, podían adoptar las siguientes modalidades:

- de plaza a plaza;
- de feria a feria;
- de plaza a feria; y
- de feria a plaza.

todas ellas dentro y fuera de un mismo reino.

Por otra parte, también se llama cambio y, con más precisión, precio del cambio, curso del cambio o tipo de cambio, a la expresión del valor que por una unidad o número dado de unidades monetarias de una plaza se entrega o recibe en otra, en la moneda de esta última. Cuando este cambio era la cotización oficial de mercado de una feria, tomaba el nombre de "cuento" o "conto".

A este respecto, en materia de cambios se dice que da el cierto la plaza cuya moneda sirve de base a las otras, de forma que una cantidad fija de esta moneda –1 ó 100 unidades– se cambia por cantidades variables de monedas de las otras plazas. Y, por el contrario, da el incierto la plaza cuya moneda se cambia en cantidades variables de la misma por una cantidad fija –1 ó 100– de unidades monetarias de otras plazas. Había plazas que incluso cotizaban el cierto para unos lugares y el incierto para otros.

El cambio a plazo sobre el extranjero se componía de los siguientes elementos:

- el cambio de contado de la respectiva moneda en el momento de la operación;
- el interés –a tipo de mercado– que correspondía al plazo del cambio; y
- los gastos inherentes a la operación: comisiones, corretajes, portes de cartas, etc., que no solían ser demasiado elevados,

todos los cuales quedaban implícitamente incluidos en la expresión global del tipo de cambio, en el que aparentemente no se contemplaba usura o interés.

El equilibrio del mercado monetario exigía un cambio más alto en la plaza que cotizaba el cierto que en aquella que daba el incierto, a causa del interés implícito en el precio del cambio. Por consiguiente, el incremento del tipo de interés tendía a elevar el cambio de la plaza que daba el cierto y a bajar el de la que cotizaba el incierto, ensanchando el margen entre ambos; la reducción del tanto de interés tenía lógicamente el efecto contrario, tendiendo a acercar los dos cambios. A la vez, este margen aumentaba o disminuía, respectivamente, con el mayor o menor plazo del cambio, de tal forma que el margen era mayor para las letras libradas a doble o triple uso que para las giradas a uno o medio uso.

Las personas que intervenían directamente en la letra de cambio no coinciden plenamente con las que hoy se deducen de ella, pues en aquel tiempo todavía no se descontaban habitualmente estos documentos y, por otra parte, el endoso apenas estaba

extendido, dadas las dificultades jurídicas y trabas legales que aún se le oponían. Estas personas eran las cuatro siguientes:

- el “dador a cambio”, que era el que daba a cambio el dinero;
- el “tomador a cambio”, que era el que lo recibía a cambio y firmaba la letra;
- el “pagador del cambio” o “sobrescrito”, que era el que había de pagar el contravalor del dinero dado a cambio, en el lugar y fecha señalados en la letra; y
- el “cobrador del cambio” o “beneficiario”, que era el que cobraba la letra en el lugar del vencimiento.

Existía una correspondencia lógica entre el tomador a cambio y el pagador, así como entre el dador a cambio y el cobrador, pues los segundos solían ser factores o corresponsales de los primeros, o viceversa.

Estas cuatro personas podían reducirse a tres cuando dador y tomador tenían un corresponsal común que actuara simultáneamente de pagador con respecto al tomador del cambio y de cobrador con relación al dador a cambio, efectuando la operación con un simple asiento en sus libros.

Incluso podría rebajarse a dos su número en el caso muy peculiar de que el tomador a cambio actuase al propio tiempo de dador a cambio, y el pagador a cambio cobrase por sí mismo y por cuenta del dador-tomador a cambio.

Aunque estos aspectos han sido ampliamente tratados por *Melis* (1972: 88-103) y, con aportación de gráficos y diagramas explicativos, por *de Roover* (1944: 255-64 [1974: 188-97], así como 1963: 113-6 y 132-4), por *Favier* (1987: 265-89) y, más recientemente en nuestro país, por *Hernández Esteve* (1988: 245-60) y por mí mismo (*González Ferrando*, 1993: 42-6), incluyo como Anexo un diagrama de las operaciones de cambio y recambio basado en los esquemas de *Favier*.

Es curioso observar que en materia de cambios estaban en general más adelantados los mercaderes, cambios y bancos que los tratadistas de aritmética mercantil, pues sólo algunos de entre estos últimos hacen referencia al cambio directo –el que se efectúa directamente de plaza a plaza– y muy pocos de ellos aluden al cambio indirecto –el realizado de una a otra con apoyo en una o más plazas intermedias, ya sea por no cotizar las primeras entre sí, bien por beneficiarse de un arbitraje en los cambios–, aunque casi todos se ocupan de la regla de cinco, necesaria para las operaciones de cambio indirecto y base de la regla de conjunta o de cadena –*Kettensatz*–, y desde luego todos los autores explican el cambio menudo.

Concretamente, de los cambios exteriores directos tratan de manera elemental *Ortega* (1534: ff. 104 r<sup>o</sup> a 110 v<sup>o</sup>), *Ventallol* (1619: 310), que presenta un solo ejemplo, y *Vila* (1596: ff. 129 v<sup>o</sup> a 132 v<sup>o</sup>); de directos e indirectos se había ocupado ya sucintamente *Andrés* (1515: ff. 113 v<sup>o</sup> a 116 v<sup>o</sup>), que lo hace siguiendo a *Pacioli*.

Por lo que respecta a los cambios locales o interiores, son brevemente expuestos los directos por *Rocha* (1564: ff. 173 v<sup>o</sup> a 174 v<sup>o</sup>) y éstos y los indirectos, por *Ventallol*

(1619: 305-13); ambas clases de cambio las desarrolla sin embargo con notable amplitud *Vila* (1596: ff. 115 rº a 125 vº).

#### 4. Los juros

Los juros en el siglo XVI representan la primera versión de la deuda pública en Castilla, pero en su remoto origen tuvieron una significación distinta. En efecto, la palabra "juro" procede del "romanceamiento" del término latino *iure* que significa derecho, y tal fue su sentido primitivo: reconocimiento de una merced regia que concedía determinadas facultades que, si inicialmente fueron jurídicas, más adelante pasaron a ser sobre todo económicas, materializadas en el derecho a percibir una cantidad anual del producto de una renta real concreta en la que se "situaba" el pago de la "pensión".

Estas mercedes o juros adoptaron inicialmente las dos modalidades de "juros de por vida" y "juros de heredad". Los primeros eran vitalicios, pues suponían la concesión de una "pensión" durante la vida del beneficiario, a cuya muerte quedaban cancelados y eran rasgados en reconocimiento de su anulación; los segundos eran perpetuos e irredimibles, y podían transmitirse por vía de herencia de padres a hijos, e incluso en algunos casos venderse a otras personas si así estaba previsto, continuándose su transmisión hereditaria en la nueva familia tenedora.

En el reinado de los Reyes Católicos aparece una tercera modalidad a la que se encomienda el papel de poner al pequeño ahorro al servicio del Estado, como dice *Castillo Pintado* (1963a: 46-7): la de los "juros al quitar", que se enajenaban por la Corona con la facultad de redimirlos a su voluntad, reembolsando el importe que el comprador –al que hoy llamaríamos "suscriptor"– hubiera pagado para su obtención, y que por ser normalmente transferibles a terceros –en su totalidad o parcialmente– previo el cambio del nombre del beneficiario o tenedor, constituyeron de hecho los primeros títulos –con carácter nominativo– de deuda pública de España.

En su forma externa el juro se ajustaba a un pergamino con sellos de plomo y cintas de seda roja en el que se inscribían el nombre del favorecido, la cantidad a que ascendía el principal, la renta sobre la que se "fijaba" o "situaba" su rendimiento, así como una serie de garantías por parte del monarca respecto de que el juro no sería "crecido" o "subido"; es decir, que no se rebajaría el tipo de interés fijado en la concesión, y de que no se traspasaría su "situación" de una renta a otra –"mudamiento de juros"–, además de la licencia para enajenarlo y negociar con él como una parte cualquiera del patrimonio del beneficiario, según nos explican *Torres y Pérez-Prendes* (1963: 28): esto es, prácticamente como si se tratara de lo que hoy llamaríamos un valor mobiliario nominativo.

Ya hemos visto anteriormente que el juro era aceptado como un censo, y como tal se entendía que tanto su constitución como su posterior negociación eran lícitas siempre que, en particular, el precio que se fijara fuera justo. A pesar de todo, hay algún comentarista como *Albornoz* (1573: f. 113, col. 40) que duda de la licitud de la adquisición de los juros reales sin ser compelido a ello.

Seguramente para tratar de diferenciar en lo posible este contrato del de préstamo de dinero, no se hace mención en su constitución ni en su negociación del tipo de interés al que se emite ni del que resulta implícito en el precio pagado por su compra, sino que tan solo se expresa en términos del capital que se ha de pagar o “cargar” para adquirir 1.000 unidades de renta. Así, se habla de juros de 20.000 el millar (5%), de 15.000 el millar (6,67%), de 10.000 el millar (10%), etc.<sup>21</sup>, cuyo precio se determina multiplicando respectivamente el importe de la renta anual por 20, por 15 ó por 10.

Inicialmente estuvo muy restringido el derecho a comprar estos títulos ya que en la época de los Reyes Católicos normalmente ni eclesiásticos ni extranjeros los podían adquirir sin licencia real. Las reducidas emisiones realizadas en la última década del siglo XV fueron situadas sobre rentas fijas y se colocaron a la par, casi siempre a razón de 10.000 el millar (10 %), por lo que pronto se creó un mercado de juros y su cotización se elevó a comienzos del siglo XVI a 14.000 el millar (7,14%) y aun a 16.000 el millar (6,25%) (Toboso-Sánchez, 1987: 68).

Durante el reinado de *Carlos I*, ante las crecientes necesidades de fondos de la Corona, fueron cayendo en desuso las limitaciones a la adquisición de estos títulos, y el recurso a la venta de juros al quitar alcanzó cifras considerables, emitiéndose a tipos de interés decrecientes, desde 14.000 (7,14%) hasta 20.000 al millar (5%). En los últimos años, aunque por importes reducidos, se colocaron incluso a 25.000 el millar (4%) y, en circunstancias especiales, hasta a 30.000 el millar (3,33%), pero en todo caso los predominantes fueron los de 14.000 el millar.

No siempre la emisión de estos juros correspondió a su adquisición voluntaria, pues hubo bastantes casos en se produjeron colocaciones forzosas –pese a calificarse de “empréstitos voluntarios”– al darse en pago de las remesas de metales preciosos procedentes de Indias y propiedad de mercaderes y particulares que en varias ocasiones fueron secuestradas por la Corona. Como podía esperarse, los juros entregados en compensación de los metales requisados solían ser de los de más bajo rendimiento: 25.000 al millar y hasta 30.000 el millar, si bien en alguna ocasión estos últimos se emitieron con promesa de rápida redención, lo que desde luego no llegó a cumplirse.

Se emplearon también, denominándose “juros de caución”, como garantía de los asientos concertados por la Real Hacienda, para que los hombres de negocios dispusieran de ellos si al vencer el plazo de la operación la Corona no cumplía con su obligación. Por cierto que en más de una ocasión los acreedores de la Hacienda los vendieron antes de que se produjera el impago, pues por aquellas fechas existía demanda de estos títulos por parte de inversores particulares que se conformaban con la rentabilidad que

---

<sup>21</sup> Esta era también la forma en que se expresaban las rentas en Francia: “*au denier 10*”, que equivalía a 1 dinero de renta por cada 10 de principal o, lo que es igual, 10%; “*au denier 12*”: 1 dinero por cada 12; es decir, 8,33%; “*au denier 14*”: 1 por cada 14 o, lo que es lo mismo, 7,14%

Pero en España la relación se representaba de una manera muy peculiar utilizando el símbolo especial con que se designaban los millares –calderón–, en la siguiente forma: 10U el (o al) millar; 12U al millar; 14U al millar, etc.

proporcionaban los juros de 14.000 el millar (7,14%), ya que por reiteradas Pragmáticas de 1534, 1537 y 1539 se habían limitado a este precio los censos y tributos al quitar.

El reinado de *Felipe II* –en el que se suprimen las restricciones a la adquisición de los juros al quitar– se inicia prácticamente con la bancarrota o, con más propiedad, suspensión de pagos de 1557 en que se acordó transformar la deuda flotante derivada de los asientos vencidos y pendientes de pago en deuda consolidada representada por juros al quitar de a 20.000 el millar (5%), con excepción de las deudas de varios de los más importantes acreedores, a los que se les pagó con juros de a 14.000 (7,14%), de 12.000 (8,33%) y de a 10.000 el millar (10%).

En la bancarrota de 1560 se aplicaron también juros al quitar de 20.000 el millar, salvo para el pago de las remesas de Indias, en el que se utilizaron de 14.000 al millar si pertenecían a mercaderes y de 18.000 el millar (5,55%) si eran de particulares.

Vuelven también a emplearse en este período los juros al quitar como garantía de los asientos, pero esta vez con el nombre de "juros de resguardo", de los que ya los asentistas podían disponer libremente y venderlos sin ninguna restricción, cosa que no dudaron en hacer en cuanto encontraron comprador, aunque esto les iba resultando más y más difícil. Por otra parte, hasta el "medio general" de 1577 se fueron pagando con juros al quitar de a 20.000 el millar (5%) los vencimientos de algunos de los asientos más importantes.

Con el citado "medio general" se produce en 1577 una nueva creación masiva de juros al quitar de a 20.000 el millar (5%) para consolidar las deudas a corto plazo contraídas por la Corona, y con ello se agrava un problema que ya se arrastraba de tiempos pasados: la falta de "cabimiento" de algunas de las rentas reales en que estaba situado el pago de los juros, pese a que la deuda reconocida en dicho "medio" se acordó cancelarla en sus dos tercios con juros al quitar de 20.000 el millar y el tercio restante con el "crecimiento" de determinados juros y otros arbitrios.

Este "crecimiento" o "subida" de los juros, que supone la reducción del interés implícito de los mismos, y que ya había sido utilizado con poco éxito en alguna ocasión en el reinado de *Carlos I*, lo empleó *Felipe II* a partir de 1563 pero también con escasos resultados. Consistía en exigir de los tenedores el desembolso del incremento de capital que suponía la rebaja del interés para mantener la misma renta anterior o, en otro caso, la reducción de la renta si no se elevaba el capital, con lo que se podían emitir más juros en las nuevas condiciones sobre los ingresos que de esta forma quedaban liberados<sup>22</sup>.

La dificultad en el cobro de la renta de algunos juros debido a estar situados en ingresos reales que no tenían suficiente "cabimiento", aparte de la proliferación de los emitidos a

---

<sup>22</sup> Un ejemplo aclarará este concepto del "crecimiento": si un juro al quitar de 1.400.000 maravedís de principal, concedido a razón de 14.000 al millar (7,14%) se "crecía" a 20.000 al millar (5%), el titular tenía que desembolsar 600.000 maravedíes más para elevar su capital a 2.000.000 de maravedíes y conservar su renta anual de 100.000 maravedís o, en otro caso, la vería reducida a 70.000 maravedíes, pero manteniendo su capital en la cantidad inicialmente satisfecha de 1.400.000 maravedíes.

bajo tipo de interés, dio lugar a su depreciación, y ésta era tanto mayor cuanto peor fuese la calidad de las rentas en que estuvieran situados y, a la vez, menor la prelación que tuvieran en el cobro de las mismas.

*Castillo Pintado* (1970: 103-4) nos da las siguientes cifras de la estimación de los juros en el mercado en 1594:

Clase de Juros	Depreciación de los juros de	
	1ª calidad	2ª calidad
20.000 al millar (5,00%)	20%	27%
14.000 al millar (7,14%)	7%	14%
12.500 al millar (8,00%)	-	sin datos

Ha de señalarse que los teólogos no veían con buenos ojos estas operaciones en las que no parece respetarse el justo precio, y así vemos que *Albornoz* (1573: ff. 113, col. 4D y 115, col. 1C) dice que estas transacciones en que con una cantidad menor de “contado” se compra otra mayor de “fiado”, se produce “logro”, y esto ha llevado a muchos al Infierno, no sólo por hacerlo sino por aconsejar que se haga.

Los autores de obras de aritmética mercantil por su parte, no entran en la discusión moral de tales operaciones, y los cinco que se han ocupado de ellas se limitan a explicar objetivamente cómo se “cargan” o compran y se redimen o “luyen” los censos, juros, rentas, censales, pensiones o tributos al quitar, e incluso hay uno que pone un ejemplo de censo vitalicio o violario. Como parecen desconocer la forma de valorar las rentas temporales ciertas y, a mayor abundamiento, las aleatorias o actuariales, tratan todos los casos como rentas perpetuas, sin recurrir ni siquiera a modular el tipo de interés implícito en el “tanto al millar” para la valoración de las rentas vitalicias, según sugiere *García* (1583, t. II: 165) y hace el propio legislador<sup>23</sup>.

En este orden de ideas, *Andrés* (1515: f. 27 vº) los valora a razón de 15.000 al millar (6,67 %) y *Ventallol* lo hace a 12.500 (8 %), 17.000 (5,88 %) y 20.000 (5 %) el millar, puesto que en la fecha inicial de publicación de sus tratados aún no se había establecido en los reinos españoles la tasa de 14.000 el millar (7,14 %) para los juros y censos. Por cierto que *Ventallol* (1619: 235) en uno de los ejemplos llega a identificar la carga de un censo con la concesión de un préstamo al 8 % con vencimiento indefinido.

<sup>23</sup> Este aparente desconocimiento es por demás curioso, puesto que disponían de todos los elementos precisos para calcular el valor actual de las rentas temporales ciertas –necesario por otra parte para deducir el de las perpetuas–, ya que en sus tratados explican tanto el interés compuesto como las progresiones aritméticas y geométricas, incluida la suma de las mismas.

Ello hace pensar que tal vez no se atrevieran a plantear la obtención de una fórmula en la que se iba a ver bien a las claras la aplicación del “perverso” interés compuesto –en su forma de descuento– al “rebatimiento” de la serie de anualidades que constituyen la renta temporal cierta, especialmente cuando utilizan el valor actual de las rentas perpetuas que, aun siendo un caso límite de las temporales ciertas, resulta de una fórmula muy simple  $-1/i-$ , en la que aparentemente no intervienen ni el interés compuesto ni mucho menos el tan denostado tiempo.

Los autores posteriores generalmente se basan ya en el precio justo legal. Tal ocurre con *Pérez de Moya* (1554: 199-200), aunque en uno de los tres ejemplos que da, la valoración la hace a razón de 40.000 el millar (2,5 %), e igualmente con *Eleyzalde* (1579: ff. 45 vº -46 vº), que además explica la conversión del tanto al millar en tanto por ciento (ff. 47 vº-48 rº).

Desde el punto de vista contable, *Salvador de Solórzano* (1590: f. 41 rº y ff. 1 y 2 rº del Manual) explica en el ejercicio práctico que incluye en el texto que de los 30.000 ducados que posee la persona que va a iniciar el negocio, quiere "echar en renta" 7.000 para que en el caso de que perdiera los 23.000 ducados restantes que pone en el negocio, le queden 500 ducados de renta que le van a proporcionar, igualmente a razón de 14.000 al millar, cada una de las dos partes de sendos "tributos" o juros reales que adquiere de dos tenedores distintos.

He dejado para el final el caso de *Vila* (1596: ff. 108 vº-109 rº) porque es totalmente atípico, ya que en fecha tan tardía como finales del siglo valora los censales a 22.666 (4,375 %), 23.000 (4,35 %) y 24.000 (4,17 %) el millar y, lo que aún es más sorprendente, un violario o renta vitalicia nada menos que a razón de 9 dineros la libra, lo que equivale a utilizar un interés del 3,75 % o a hacerlo sobre la base de 26.666 el millar, cuando por Pragmática dada en Madrid a 13 de Julio de 1583 se fijó como precio justo para los "censos de por vida" el de 7.000 maravedíes el millar (14,29 %), prohibiéndose a partir de esa fecha la constitución de censos de por vida sobre más de una cabeza, y reduciéndose a sólo dos vidas los otorgados hasta ese momento sobre dos o más, y para ello se fijaba su precio en 8.000 maravedises el millar (12,5 %)²⁴.

## 5. Los asientos

La hacienda castellana especialmente a partir del reinado de *Carlos I* fue incapaz de hacer frente en el momento oportuno a las repetidas necesidades de carácter extraordinario, y aun muchas veces a las mismas ordinarias que habían de atenderse tanto en el interior como fuera de España.

Para obtener los fondos precisos en la fecha y lugar en que se necesitaban, bien de una sola vez o en forma de pagos regulares espaciados en el tiempo, por plazo generalmente no

---

²⁴ Con la fijación de estos precios y sobre la base del que podríamos llamar "interés oficial" del 7,14286 por ciento -14.000 al millar-, se estaba atribuyendo de hecho una esperanza de vida de 10 años para los titulares de los censos vitalicios constituidos sobre una cabeza y la máxima de 12,5 años para los de los establecidos sobre dos cabezas, según se muestra a continuación calculando la esperanza de vida ( $E_i$ ) que cumple las respectivas condiciones:

$$7.000 = 1.000 \frac{(1,0714286)^{E_1} - 1}{0,0714286(1,014786)^{E_1}} \quad ,, \quad E_1 \approx 10; y$$

$$8.000 = 1.000 \frac{(1,0714286)^{E_2} - 1}{0,0714286(1,014786)^{E_2}} \quad ,, \quad E_2 \approx 12,5$$

superior al año, se recurría al crédito de los banqueros y hombres de negocios –genoveses, alemanes, y, en menor proporción, flamencos, castellanos y portugueses–, concertando financiaciones que tomaban el nombre de “asientos”. Con ello se convertía en continua la corriente discontinua o irregular de ingresos que se conseguía, por una parte, del aparato recaudatorio que a su vez estaba basado en el arrendamiento de las distintas rentas que constituían la Hacienda Real –en gran medida absorbida por los “intereses” de los juro– y, por otra parte, en las remesas de metales preciosos de Indias procedentes del quinto Real, e incluso en más de una ocasión del secuestro de las de particulares, en forma de préstamos forzosos con pago las más de las veces en juro al quitar, como ya ha quedado señalado.

Asiento en la terminología administrativa de la época significaba en un sentido amplio, contrato o acuerdo entre la Real Hacienda y los particulares para el desarrollo de una actividad específica: asiento de negros –esclavos–, de provisiones –dinero y mercancías–, etc. Pero en sentido estricto se aplicaba esta denominación al contrato individual o colectivo, celebrado entre la Hacienda Real y un asentista o grupo de asentistas –a semejanza de los actuales sindicatos bancarios organizados para realizar una gran operación de crédito–, por cuyo contrato éstos se comprometían a situar determinadas cantidades en el lugar –casi siempre fuera de España– y para la finalidad que se estipulara, bien fuese de una sola vez o en plazos fijos a lo largo de un período de tiempo no superior a un año, en cuyo caso se escalonaba generalmente por mesadas<sup>25</sup>.

Como la mayor parte de los asientos estaba destinada a financiar pagos en el exterior, la operación de crédito iba normalmente unida a una transferencia de fondos con permuta de una moneda en otra; esto es, suponía de hecho un contrato de cambio, y por ello se utilizaba a veces la palabra “cambio” como sinónimo de asiento. Sin embargo, como destaca *Lapeyre* (1953: 18), existía una peculiaridad que diferenciaba a estas operaciones del cambio por letras entre particulares, y es que generalmente el precio o tipo de cambio fijado en el asiento era independiente de la cotización del mercado o cambio corriente, y desde luego más gravoso para la Corona.

Otro elemento diferenciador del “cambio” integrante de los asientos con respecto al cambio real, era que a partir de mediados de siglo los asentistas situaban en el extranjero el contravalor de un escudo, que entonces equivalía a 350 maravedíes, en tanto que normalmente recibían en Madrid, al vencimiento, un ducado de 375 maravedíes en compensación de cada uno de aquellos escudos situados fuera de España, lo que incrementaba su beneficio con un ingreso suplementario.

Existían dos clases de asientos dentro de los que se concertaban con banqueros y hombres de negocios, según indica *Peri* (1638: 134): los ordinarios y los extraordinarios. Los ordinarios, que solían alcanzar sumas considerables, se negociaban en general con tiempo suficiente; los extraordinarios, más numerosos aunque de cuantías unitarias menos importantes, y generalmente para atender necesidades en Flandes, se discutían bajo la presión de las circunstancias, por lo que los asentistas lograban condiciones más favorables que en los ordinarios, pero que al cabo del tiempo acababan por extenderse también a éstos.

---

<sup>25</sup> Una exposición más amplia acerca de los asientos y de los cambios y recambios que llevaban aparejados puede verse en *González Ferrando* (1993).

Entre estas condiciones favorables puede incluirse la entrega de "adehalas" o primas –cifradas en torno a un 4 % del importe de la operación–, así como algunas otras "conveniencias", "facultades" y dádivas complementarias como la concesión de recompensas –cargos retribuidos, cesión de juros con "rentas corridas", encomiendas, etc.– y de distinciones honoríficas tales como hábitos de Órdenes Militares, etc.

Era también muy frecuente que en los asientos se contratase no sólo la entrega de dinero, sino al mismo tiempo el suministro de bastimentos –armas, municiones, pertrechos, avituallamientos, etc.–, lo que daba lugar a los denominados "asientos de provisiones".

El reembolso de los asientos era corriente hacerlo mediante un pago inicial, que constituía lo que en términos de la época se llamaba "cumplir el contrato", y cuya cuantía dependía del estado de la tesorería Real, junto con la entrega de libranzas de vencimientos espaciados en el tiempo, consignadas sobre una o más rentas de la Corona. Por la posible dilación en el pago de las cantidades vencidas se estipulaba el devengo de un "interesse" fijo que oscilaba entre el 8 y el 14% anual, según la nacionalidad de los asentistas, las circunstancias del mercado monetario y la urgencia en disponer de los fondos, con la finalidad de cubrir el coste para los asentistas de las obligadas sucesivas renovaciones de los cambios; esto es, de "entretener los cambios".

Ante los retrasos que se producían en el pago de las libranzas, ya se ha indicado que empezaron a entregarse por la Corona como garantía de estas operaciones, primero, los que se llamaron "juros de caución" y, más adelante, "juros de resguardo", de cuya colocación entre particulares obtuvieron usualmente los asentistas un beneficio adicional, sobre todo en los primeros tiempos con los juros de caución.

Tanto con esta práctica como con los pagos hechos en juros al quitar con motivo de las diversas suspensiones de pagos, y seguramente sin pretenderlo, la deuda flotante a corto plazo constituida por los asientos insolutos se convirtió en deuda a largo plazo, pero de vencimiento indeterminado, por depender de la voluntad –aunque mejor diríamos de la posibilidad– de la Corona.

Los asientos como tales han sido escasamente estudiados por los teólogos moralistas españoles del siglo XVI, bien sea por respeto a la Corona, o tal vez por considerar que bastaba con el análisis concienzudo de los distintos elementos que en ellos aparecían: cambio, compraventa, justo precio, usura, mohatra, daño emergente, lucro cesante, interesse, etc., culpabilizando a los mercaderes-banqueros y hombres de negocios que en ellos participaban.

Así, refiriéndose a los asientos de provisiones –expresión que no utiliza por no estar aún acuñada– señala Soto (1556: 516-7) en relación con la usura, que hay tres o cuatro formas de maldad en el engaño de los mercaderes que prestan al Rey cuando tiene necesidad de pagar a los soldados, con la condición de que éstos reciban una parte en mercaderías y otra en dinero: la primera maldad es que aunque ellos piensan que las mercaderías valen tanto, como la escasez de compradores disminuye el valor, si no las repartieran entre los soldados no aparecerían tan pronto compradores a quienes vendérselas en el mismo precio; la segunda, que como venden al fiado venden más caro, y como en virtud del plazo cobran al Rey el lucro cesante, se sigue que venden dos veces

el tiempo; y la tercera, que como los soldados no tienen necesidad de semejantes mercancías, se ven obligados a revendérselas a precio bajísimo. Y para decirlo resumidamente, por diez mil que paga el Rey, apenas consiguen seis mil los soldados.

Igualmente *Peguera* (1595: ff. 64 r<sup>o</sup>-68 r<sup>o</sup>) condena, sin llamarlos asientos, los cambios y recambios que los mercaderes concertan con el fin de facilitar préstamos a los monarcas, operaciones en las que señala que la ganancia de los prestamistas queda limitada a un determinado tanto por ciento y además se les concede “licencia de saca” del reino por el mismo importe del préstamo.

*Salón* (1598: col. 720) sí se refiere, aunque sea incidentalmente, a los contratos llamados “asientos” que los mercaderes celebran con el Rey, pero es para considerarlos usurarios por el elevado lucro cesante que comportan.

Por el contrario, *Azor* (1612: t. III, cols. 711E y 712A), si bien no los llama asientos, menciona los cambios que el Rey hace entre España y Flandes con apelación de los banqueros al recambio, y llega a la conclusión de que siempre que se trate de cambios reales y lícitos, y su coste no excede del lucro cesante, la operación como tal puede aprobarse.

A falta de otras referencias, si tenemos en cuenta que en la mayor parte de los casos el precio fijado a los cambios de los asientos no coincidía con el de mercado y resultaba más gravoso, que la moneda que solía servir de referencia para el cambio en la plaza extranjera era de menor valor que la que servía de base para pagar la operación en España –escudos por ducados–, que en lugar del estricto lucro cesante derivado de la mora se estipulaba un “interesse” fijo elevado, y que por la gran dilación en el pago los intereses se habían de capitalizar más de una vez, aparte de los posibles engaños y mohatras que podían producirse si el asiento incluía suministros en especie, la opinión de los moralistas tendría que haber sido la de considerarlos absolutamente reprobables e ilícitos, como así lo estimaban entonces los numerosos redactores de memoriales contra los asientos, que de lo que menos calificaban a los asentistas era de logrerros.

De los hombres de negocios existe un opúsculo de autor anónimo redactado en Madrid en 1633 en el que se describen los asientos tal como se realizaban en el reinado de *Felipe III* y se desmitifica la idea del enorme beneficio que obtenían los asentistas nacionales (*González Ferrando*, 1993). En este mismo orden de ideas, *Peri* (1638: 134-43) presenta los asientos desde la óptica de los asentistas genoveses, y carga las tintas en los malos resultados que les ha originado la suspensión de pagos de 1627, que dice ha causado la ruina de muchos de ellos, cuya ruina, de rebote, ha arrastrado tras de sí a las viudas y huérfanos que les habían aportado capital para que negociaran con él en los asientos del Rey de España.

Justo es reconocer que la pingüe rentabilidad que obtenían los asentistas si el pago de las operaciones se realizaba por la Hacienda Real en los plazos previstos, se veía progresivamente reducida en la medida en que se dilataba su reembolso. Para evitarlo recurrían a toda clase de argucias, desde conseguir mayor “licencia de saca” de la que les correspondía, hasta –usando y abusando de su prepotencia– lograr que se regularizara la liquidación final del asiento con inclusión de partidas de gastos y otros conceptos inexistentes o por importe superior al real.

Por último, como tratadista de derecho tenemos a *Turri* (1641: 459, col. 2, n° 77, a 461, col. 1, n° 84), que estudia los asientos no sólo en su enfoque de contrato mercantil, sino que cita a algunos de los más importantes asentistas italianos y señala el origen de gran parte de los fondos empleados por los banqueros, en lo que viene a coincidir con *Peri*.

## 6. Conclusiones

Ante el desarrollo económico a que dio lugar desde comienzos del siglo XVI la puesta en explotación de las riquezas de las llamadas Indias de Castilla, se produjo un reforzamiento progresivo de la severidad contra la "usura" –en realidad, lo que hoy llamamos interés del dinero– por parte de los doctores y teólogos moralistas.

Mayor rigurosidad que, paradójicamente, no impidió que al propio tiempo trataran de acomodar la doctrina de la Iglesia a los nuevos aires, buscando soluciones que no frenasen el arrollador crecimiento comercial y financiero, y no pudieran ser calificadas de operaciones intrínsecamente ilícitas, aunque para ello tuvieran que apoyarse en aspectos meramente formales, externos y accesorios de los contratos, cerrando los ojos al contenido real y verdadero de los mismos, y llegando a aceptar en ocasiones que lo que era considerado lícito por un gran número de honrados cristianos no podía ser reprobado y con ello dañar a todo el mundo.

Pero a pesar de todos estos esfuerzos, su empeño por mantener la doctrina de la gratuidad del préstamo de dinero en todas las circunstancias, resultó desbordado por el desarrollo económico que daba lugar a un considerable incremento de la productividad, y su sistema se hizo insostenible en una sociedad marcadamente capitalista, que acabaría por desacreditar su doctrina acerca de la "usura" para relegarla, dos siglos más tarde, exclusivamente al caso del interés excesivo<sup>26</sup>.

Por su parte, dentro de los mercaderes, cambistas, banqueros y hombres de negocios que se debatían entre la prohibición de las "prácticas usurarias" y la necesidad de adaptarse al nuevo entorno económico que requería la franca aceptación de la "usura" o interés –cuyo tratamiento se exponía objetivamente en los textos de aritmética mercantil, algunos de los cuales incluso eran obra de religiosos–, se pusieron de manifiesto dos corrientes divergentes como nos muestran la documentación comercial y los libros de cuentas que se han conservado de mercaderes y banqueros del siglo XVI.

Así, mientras determinados grandes mercaderes y hombres de negocios castellanos –*Simón Ruiz* entre ellos, según nos indica *Lapeyre* (1955: 133-55)– prefirieron renunciar a algunas operaciones o actividades ante la duda de su posible ilicitud, otros mercaderes y banqueros nacionales y extranjeros se lanzaron denodadamente a realizarlas, pero tratando a la par de convencer a los moralistas de que las nuevas fórmulas comerciales y financieras que se iban creando no atentaban contra la doctrina de la Iglesia, a cuyo

---

<sup>26</sup> Desde mediados del siglo XVIII la actitud de la Iglesia se fue volviendo más receptiva a la aceptación de la licitud de la aplicación de un interés moderado en los préstamos, hasta que a partir de 1830 decidió considerar lícita la percepción del interés legal en ellos.

efecto les fueron elevando sucesivas consultas en las que justificaban razonadamente las operaciones planteadas, con la esperanza de conseguir su aprobación, y reiterándolas con nuevas y más fundadas alegaciones si no lograban convencer a los doctores con las anteriores.

En tal sentido, nos da cuenta a su pesar *Saravia* (1544: f. 93 vº) del éxito que alcanzó el dictamen de los hermanos *Coronel* de 6 de Octubre de 1517, pues nos dice que le consta que muchos mercaderes castellanos habían copiado su traducción al comienzo de sus libros Mayores, posiblemente como justificación de las operaciones que en dichos registros asentasen.

Si hasta ahora nos hemos fijado exclusivamente en hombres de negocios, mercaderes y banqueros, hay que señalar que la expansión de la economía permitió igualmente que otras muchas personas –pudientes unas, modestas otras, eclesiásticas incluso–, practicaran el cambio de feria a feria o “depósito” por intermedio de los cambios y bancos a los que confiaban su dinero, y toda esta gente se confesaba al menos una vez al año y era absuelta por sus confesores sin que hubiesen de restituir, lo que parece poner de manifiesto que poco a poco se iba extendiendo en nuestro país la idea de que una “usura” o interés moderado no era en sí absolutamente reprochable.

La inversión en censos y juros quedaba reservada para personas de mayor patrimonio, pues requería un desembolso más importante, y todavía mayor era el necesario para poder participar en los asientos, pero así y todo fueron bastantes los españoles que se convirtieron a lo largo del siglo XVI en “censalistas” y “juristas”, y no despreciable el número de los que participaron directa o indirectamente en la financiación de los asientos de la Corona, pese al criterio desfavorable a la inversión voluntaria en juros y a la participación en los asientos que, en general, mantenían algunos de los teólogos moralistas.

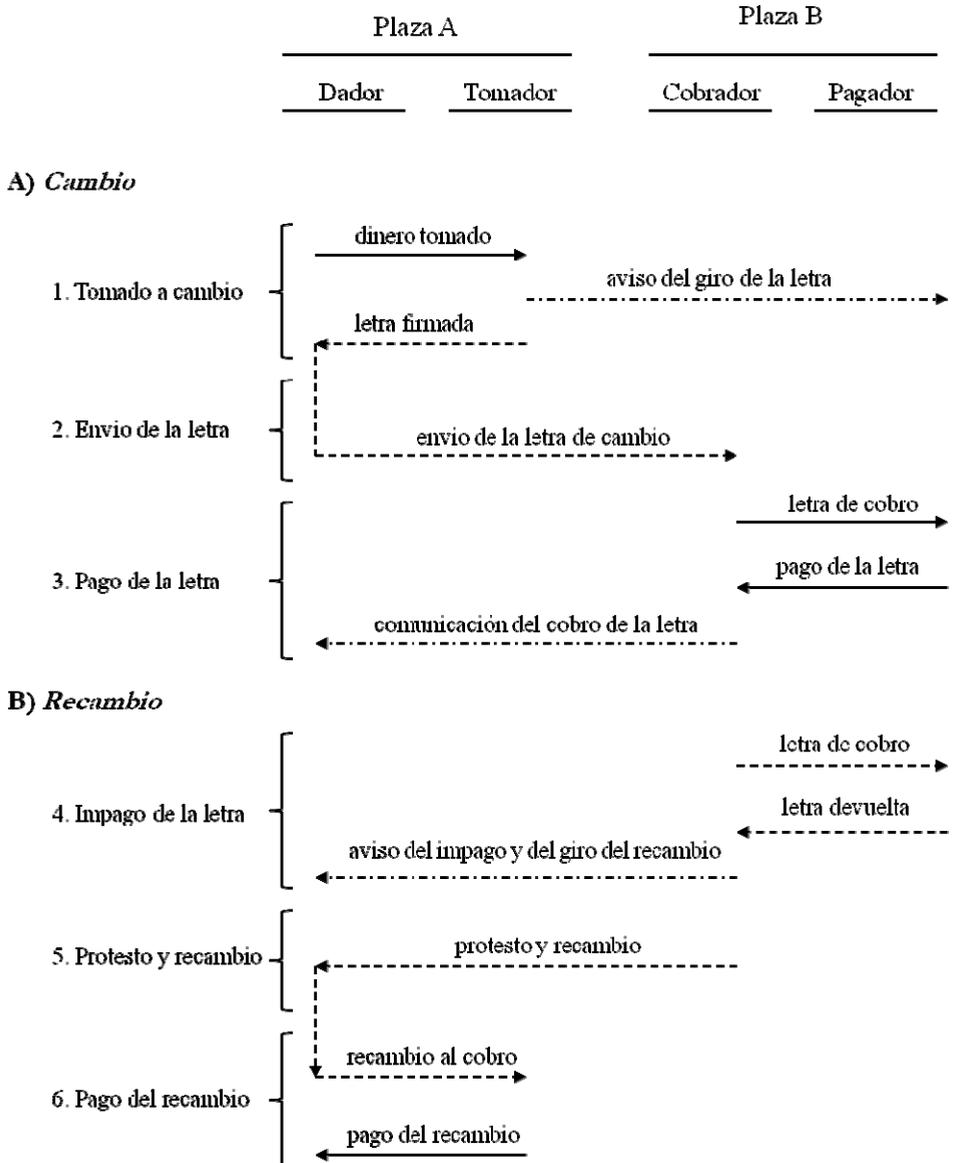
El gran demandante de fondos del período –y causante por ello del mayor volumen de “usuras” del país–, fue la Real Hacienda, que estuvo permanentemente entrampada a lo largo del siglo a pesar de lo ingente de los ingresos de todo tipo con que contaba, ya que el “interesse” derivado del retraso en la devolución del principal de los asientos, unido a la renta –interés– de los juros al quitar que emitía para obtener más recursos y con los que además consolidaba sus deudas a corto plazo, los devoraba insaciablemente<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Uno de los primeros en poner de manifiesto los males que estaba causando esta situación fue *Diego Gracián de Alderete* –conocido literato español, secretario e intérprete de lenguas de *Carlos I* y *Felipe II*– que en un breve memorial se refiere a “que las usuras e intereses, cambios y recambios tienen chupada y consumida, y chupan y consumen el Patrimonio Real y la sustancia de los Reinos y Provincias de España y otras” (*Gracián de Alderete*, Mss: f.44 rº-49 rº).

Como aportación a la solución de tan desastroso estado, presenta la traducción al castellano del texto de *Plutarco* de la vida de *Lucio Lúculo* –también aludido por *Sfortunati*, como hemos visto en la Nota nº 6–, en el que se describe cómo resolvió este general romano una situación parecida cuando conquistó Asia Menor, a base de limitar el tipo y cuantía de los intereses exigidos por los prestamistas.

### CAMBIO Y RECAMBIO



## REFERENCIAS

### 1. Textos modernos

- Alonso Rodríguez, Bernardo (1971). Monografías de moralistas españoles sobre temas económicos. *Repertorio de las Ciencias Eclesiásticas en España*, tomo 2, 147-181.
- Alonso Rodríguez, Bernardo (1977). Monografías de moralistas españoles sobre temas económicos. *Repertorio de las Ciencias Eclesiásticas en España*, tomo 6, 143-187.
- Barrientos García, José (1985). *Un siglo de moral económica en Salamanca (1526-1629). Francisco de Vitoria y Domingo Soto*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Bennassar, Bartolomé (1960). *En Vieille-Castille: Les ventes de rentes perpétuelles. Première moitié du XVI<sup>e</sup> siècle. Annales (E.S.C.)*, 15<sup>o</sup> año, n<sup>o</sup> 6, 1.115-27.
- Carandé Tovar, Ramón (1949-1967). *Carlos V y sus banqueros* (3 vols). Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.
- Castillo Pintado, Álvaro (1963a). Los juros en España. Apogeo y fin de un instrumento de crédito. *Hispania*, tomo 23, n<sup>o</sup> 89, 43-70.
- Castillo Pintado, Álvaro (1963b). Dette flottante et dette consolidée en Espagne de 1557 à 1600. *Annales (E.S.C.)*, año 18<sup>o</sup>, n<sup>o</sup> 4, 745-59.
- Castillo Pintado, Álvaro (1970) El mercado del dinero en Castilla a finales del siglo XVI. Valor nominal y curso de los juros castellanos en 1594. *Anuario de Historia Económica y Social*, año III, n<sup>o</sup> 3, 91-104.
- Clavero, Bartolomé (1984). *Usura. Del uso económico de la religión en la historia*. Madrid: Tecnos.
- Dalle Molle, Luciano (1954). *Il contratto de cambio nei moralisti dal secolo XIII alla metà del secolo XVII*. Roma: Storia e Letteratura.
- Edler [de Roover], Florence (1934). *Glossary of Mediaeval Terms of Business. Italian Series 1200-1600*. Cambridge (Mass): The Mediaeval Academy of America.
- Espejo, Cristóbal (1912). El interés del dinero en los Reinos Españoles bajo los tres primeros Austrias. *Boletín de la Sociedad Castellana de Excursiones*, tomo 5, n<sup>o</sup> 111, Marzo, 336-40; n<sup>o</sup> 112, Abril, 359-63; n<sup>o</sup> 114, Junio, 408-15; n<sup>o</sup> 115, Julio, 449-52; n<sup>o</sup> 117, Septiembre, 510-6.
- Espejo, Cristóbal (1913). El interés del dinero en los Reinos Españoles bajo los tres primeros Austrias. *Boletín de la Sociedad Castellana de Excursiones*, tomo 6, n<sup>o</sup> 122, 35-40.
- Favier, Jean (1987). *De l'or et des épices. Naissance de l'homme d'affaires au Moyen Âge*. Paris: Fayard.
- García Sanz, Arcadio (1961). El Censal. *Boletín de la Sociedad Castellonense de Cultura*, tomo 37, cuaderno n<sup>o</sup> 4, 281-310.
- Gómez Camacho, Francisco (1985a). La teoría monetaria de los doctores españoles del siglo XVI. *Moneda y Crédito*, n<sup>o</sup> 172, 55-92.

- Gómez Camacho, Francisco (1985b). Origen y desarrollo de la ciencia económica: Del precio justo al precio de equilibrio. *Cuadernos de Economía*, vol. 13, 477-89.
- González Ferrando, José M<sup>a</sup> (1958). Antich Rocha y la primera obra impresa en España sobre contabilidad por partida doble. *Técnica Económica*, año III, n<sup>o</sup> 5, 149-54.
- González Ferrando, José M<sup>a</sup> (1960). Antich Rocha y la primera obra impresa en España sobre contabilidad por partida doble. *Técnica Económica*, año V, n<sup>o</sup> 3, 73-82.
- González Ferrando, José M<sup>a</sup> (1988). De las tres formas de llevar 'cuenta y razón' según Diego del Castillo, natural de la ciudad de Molina. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XVII, n<sup>o</sup> 55, 183-222.
- González Ferrando, José M<sup>a</sup> (1989). El dictamen de los hermanos Coronel en materia de 'cambios y contratos' de 6 de Octubre de 1517. *Revista de Historia Económica*, año VII, n<sup>o</sup> 2, 267-96.
- González Ferrando, José M<sup>a</sup> (1991). Apostillas al dictamen de los hermanos Coronel en materia de 'cambios y contratos'. *Revista de Historia Económica*, año IX, n<sup>o</sup> 2, 395-401.
- González Ferrando, José M<sup>a</sup> (1993). *Negociación de Cambios y Asientos. Un opúsculo de autor anónimo sobre asientos, cambios y contabilidad por partida doble*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- González Ferrando, José M<sup>a</sup> (2010). *Los libros de cuentas (1543-1574) de la familia Salamanca, mercaderes e hidalgos burgaleses del siglo XVI*. Burgos: Diputación Provincial.
- Goris, Jean Albert (1925 [1967]). *Étude sur les Colonies Marchandes Méridionales (Portugais, Espagnols, Italiens) à Anvers de 1486 à 1567. Contribution à l'histoire des débuts du capitalisme moderne*. Lovaina, Librairie Universitaire. [Lovaina, Librairie Universitaire (edición facsimilar de la 1925)].
- Grice-Hutchinson, Marjorie (1952). *The School of Salamanca. Readings in Spanish monetary theory, 1544-1605*. Oxford: Clarendon Press.
- Grice-Hutchinson, Marjorie (1978). *Early Economic Thought in Spain, 1177-1740*. Londres: George Allen & Unwin.
- Grice-Hutchinson, Marjorie (1982). *El pensamiento económico en España (1177-1740)*. Madrid: Crítica.
- Hernández Esteve, Esteban (1981). *Contribución al estudio de la historiografía contable en España*. Madrid: Banco de España.
- Hernández Esteve, Esteban (1988). Comentario histórico-contable sobre los libros de cuentas de Diego Ordóñez (29 de noviembre a 18 de diciembre de 1518). *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XVII, n<sup>o</sup> 55, 223-76.
- Ibanès, Jean (1967). *La doctrine de l'Église et les réalités économiques au XIII<sup>e</sup> siècle. L'intérêt, les prix, et la monnaie*. París: Presses Universitaires de France.
- Käfer, Karl (1941). *Der Kettensatz. Ein Beitrag zur Geschichte und Theorie des Kaufmännischen Rechnens*. Zurich: Schulthess & Co.
- Lapeyre, Henri (1953). *Simon Ruiz et les asientos de Philippe II*. París: SEVPEN.

- Lapeyre, Henri (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.
- Lapeyre, Henri (1956). La banque, les changes et le crédit au XVI<sup>e</sup> siècle. *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, tomo III, 284-97.
- Maravall, José Antonio (1966). *Antiguos y Modernos. La idea de progreso en el desarrollo inicial de una sociedad*. Madrid: Sociedad de Estudios y Publicaciones.
- Maravall, José Antonio (1972). *Estado moderno y mentalidad social* (2 vols). Madrid: Revista de Occidente.
- Maréchal, Joseph (1963). *La Chapelle fondée par Pedro de Salamanca, bourgeois de Burgos, chez les Augustins à Bruges, 1512-1705*. Mémoires de l'Académie Royale de Belgique, Bruselas, Classe des Beaux-Arts, tomo 13, fascículo 2.
- Melis, Federigo (1972): *Documenti per la Storia Economica dei secoli XIII-XVI, con una nota di Paleografia Commerciale a cura di Elena Cecchi*. Florencia: Leo S. Olschki.
- Nelson, Benjamin (1969). *The Idea of Usury. From Tribal Brotherhood to Universal Otherhood*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- Noonan, John T. (1969). *The Scholastic analysis of Usury*. Cambridge (Mass): Harvard University Press.
- Pérez-Prendes y Muñoz de Arraco, Juan Manuel y Torres López, Manuel: Véase Torres López, Manuel.
- Reeder, John (1976). Tratados de Cambios y de Usura en Castilla (1541-1547). *Hacienda Pública Española*, nº 18, 171-7.
- Roover, Raymond de (1944). What is Dry Exchange? A Contribution to the Study of English Mercantilism. *The Journal of Political Economy*, vol. 52, nº 2, 250-6.
- Roover, Raymond de (1953). *L'Évolution de la lettre de change, XIV<sup>e</sup>-XVIII<sup>e</sup> siècles*. Paris: SEVPEN.
- Roover, Raymond de (1963). *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*. Cambridge (Mass): Harvard University Press.
- Roover, Raymond de (1971). *La Pensée Économique des Scolastiques. Doctrines et Méthodes*. Montréal: Institut d'Études Médiévales.
- Roover, Raymond de (1974). *Business, Banking, and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*. Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- Sayous, André-E (1927). Les changes de l'Espagne sur l'Amérique au XVI<sup>e</sup> siècle. *Revue d'Économie Politique*, año 41, nº 6, 1.417-43.
- Schnapper, Bernard (1957): *Les Rentes au XVI<sup>e</sup> siècle. Histoire d'un instrument de crédit*. Paris: SEVPEN.
- Sierra Bravo, Restituto (1975). *El pensamiento social y económico de los Escolásticos desde sus orígenes al comienzo del catolicismo social* (2 vols). Madrid: C.S.I.C.

- Toboso Sánchez, Pilar (1987). *La deuda pública castellana durante el Antiguo Régimen (Juros) y su liquidación en el siglo XIX*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Torres López, Manuel y Pérez-Prendes y Muñoz de Arraco, Juan Manuel (1963). *Los juros (aportación documental para una historia de la deuda pública en España)*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Vázquez de Prada, Valentín (1991). *The Enterprise and the Churches*. En Atti delle 'Settimani di Studi' e altre Convegni, Istituto Internazionale di Storia Economica 'Franco Datini' (Prato), Prato, vol. 22, L'Impresa. Industria. Commercio. Banca. Seccs. XII-XVIII, 743-89.
- Venard, Marc (1966). *Catholicisme et usure au XVI<sup>e</sup> siècle*, en «Revue de l'Histoire de l'Église de France»; París, año 57, tomo 52, 59-72.
- Ventura, Jordi (1985). *El cálculo matemático de los censales y otros contratos afines en la historia económica*, en "Cuadernos de Economía", Madrid, vol. 13, 551-70.
- Vereecke, Louis (1990). *Da Guglielmo d'Ockham a sant'Alfonso de Liguori. Saggi di storia della teologia morale moderna*. Milán, Edizione Paoline.
- Vigo Gutiérrez, Abelardo del (1997). *Cambistas, mercaderes y banqueros en el Siglo de Oro español*/Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.

## 2. Manuscritos

Castillo, Diego del (c. 1540[1552]). *Doctrinal de confesores en casos de restitucion hecho por el doctor diego del castillo natural e vezino de la villa de molina lugar noble y del titulo e corona real de su magestad, a instancia del abbad rectores e sacerdotes de aquella villa, corregido y emendado y en muchas partes, añadido por el bachiller castillo su hijo, muerto el dicho su padre, con ciertas reglas, al fin de el, al mesmo proposito, dirigido, al muy ilustre reverendissimo señor de la cibdad de Sigüença, presidente del rreal conseio, y del conseio secreto del emperador don carlos cristianissimo rrey de Spaña etc*. Biblioteca Nacional de Madrid; Mss. 102.

- Véase 3. Textos antiguos. b) *Obras de Moral económica*: Castillo, Juan [Arias] (1552).

Gracián de Alderete, Diego (c.1550). *Memorial del secretario Diego Gracian criado de su Magestad sobre que las usuras e intereses cambios y recambios tienen chupada y consumida y chupan y consumen el Patrimonio Real y la sustancia de los Reinos y provincias de España, y otras, segun que en otro tiempo hizieron en los Reinos y Provincias de la Asia y del remedio que dio entonces Lucio Luculo Capitan Romano para librar aquellas Provincias de Asia de Logros y Usuras*. Biblioteca Nacional de Madrid, Mss. 6.371 (*Arbitrios sobre Moneda*), ff. 44 r<sup>o</sup>-49 r<sup>o</sup>.

*Libro de los negocios que hacen de compañía García y Miguel de Salamanca*:

Diarios nºs 32 (1558-1559); 29 (1560-1561); 111 (1562-1565); y 36 (1566-1574).

Mayores nºs 110 (1560-1561); 34 (1562-1565); y 769 (1566-1574).

Archivo de la Diputación Provincial de Burgos, fondos del Consulado del Mar y Universidad de Mercaderes.

### 3. Textos antiguos

#### a) Obras de Aritmética y Contabilidad

Andrés, Juan (1515). *Sumario breve de la pratica de la arithmetica de todo el curso del arte mercantivol bien declarado: el qual se llama maestro de cuento*. Valencia, Juan Joffre.

Aurel Alemán, Marco (1552). *Libro Primero, de Arithmetica Algebratica, en el qual se contiene el arte Mercantivol, con otras muchas Reglas del arte menor, y la Regla del Algebra, vulgarmente llamada Arte mayor, o Regla de la cosa; sin la qual no se podra entender el decimo de Euclides, ni otros muchos primores, assi en Arithmetica como en Geometria: compuesto, ordenado, y hecho Imprimir por Marco Aurel, natural Aleman; Intitulado Despertador de ingenios*. Valencia: Ioan de Mey.

Cataneo, Pietro (1559). *Le Pratiche delle due prime Mathematiche di Pietro de Catani da Siena. Libro d'Abaco e Geometria*. Venecia: Giovanni Grifio.

Eleyzalde, Miguel de (1579). *Guia de Contadores donde se contienen muchas y muy provechosas reglas de cuenta guarisma y Castellana, declaradas por practica muy facil de entender, con muchos exemplos muy necesarios, y los Aneages de todas las partes donde se usan y tratan; con el valor de las monedas de España, y de los demas Reynos fuera della. Compuesto por Miguel de Eleyzalde, natural de la villa de Tolosa en la provincia de Guipuzcoa*. Madrid: Pierres Cosin.

Mennher, Valentin (1564/1565). *Compendio y breve instruction por tener Libros de Cuenta, Deudas, y de Mercaderia muy provechoso para Mercaderes, y toda gente de negocio. Traduzido de Frances en Castellano*. Barcelona: Claudio Bornat.

- Véase Rocha, Antich.

Ortega, Juan de (1512). *Siguese una compusicion de la arte de la arismetica y Juntamente de geometria: fecha y ordenada por fray Juan de ortega de la orden de santo domingo: de los predicadores*. Lyón: Nicolau de Benedictis.

Ortega, Juan de (1515). *Suma de Arithmetica: Geometria Practica utilissima: ordinata por Johane de Ortega Spagnolo Palentino*. Roma: Stephano Guilleri.

Ortega, Juan de (1534). *Tratado subtilissimo de Arismetica y de Geometria: compuesto y ordenado por el reverendo padre Fray Juan de Ortega de la orden de los predicadores*. Sevilla: Juan Cromberger.

Pacioli, Luca (1494[1523]). *Summa de Arithmetica Geometria Proportioni & Proportionalita*. Venecia: Paganino de Paganini.[Toscolano, Paganino de Paganini].

Pérez de Moya, Juan (1554). *Libro, de cuenta, que tracta de las quatro Reglas generales de Arithmetica, practica, por numeros enteros, y quebrados, y de reducciones de monedas destos reynos de Castilla, con un razonamiento sobre la misma facultad. Compuesto por el Bachiller Iuan Perez de Moya, vezino de la villa de Sanctistevan del puerto*. Toledo: Juan Ferrer.

Pérez de Moya, Juan (1573). *Tratado de Mathematicas en que se contienen cosas de Arithmetica, Geometria, Cosmographia, y Philosophia natural. Con otras varias materias, necessarias a todas artes Liberales, y Mechanicas. Puesta por la orden que a la buelta de la hoja veras*.

*Ordenado por el Bachiller Iuan Perez de Moya, natural de Sant Estevan del Puerto.* Alcalá de Henares: Juan Gracián.

Rocha, Antich (1564). *Arithmetica por Antich Rocha de Gerona compuesta, y de varios Auctores recopilada: provechosa para todos estados de gentes. Va añadido un Compendio, para tener y regir los libros de Cuenta: traduzido de lengua Francesa en Romance Castellano.* Barcelona: Claudio Bornat.

- Véase Mennher, Valentin.

Salvador de Solórzano, Bartolomé de (1590 [1990]). *Libro de Caja y Manual de cuentas de Mercaderes, y otras personas, con la declaración dellos. Compuesto por Bartolome Salvador de Solorzano, natural de Medina de Rioseco.* Madrid: Pedro Madrigal. [Madrid, Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas (reproducción facsimilar con una introducción de Esteban Hernández Esteve)].

Santa Cruz, Miguel Jerónimo de (1594). *Dorado Contador. Arithmetica especulativa y practica. Contiene la fineza y reglas de contar oro y plata, y los Aneages de Flandes, por moderno y compendioso estilo. Compuesto por Miguel Geronymo de Santa Cruz, natural de la Ciudad y Reyno de Valencia, y vezino de Sevilla.* Madrid.

Sfortunati da Siena, Giovanni (1561). *Nuovo Lume. Libro di Arithmetica, intitulado Nuovo Lume, imperoche molte propositione che per altri auttori, sono falsamente concludese, in questo si emendano, & castigano, con chiare, lucide, & aperte dimostrationi, molto bene discurse, & ventillate. Con uno breve trattato di Geometria, per quanto a uno pratico Agrimensore si convenga, con tavole da comporte le corde, da misurare la tenuta di ciascuna botte, & ancho li staggivoli da misurare gli scemi di quelle. Composto per lo acutissimo prescrutatore delle Archimediane, & Euclidiane dottrine Giovanni Sfortunati da Siena.* Venecia: Francesco del Leno.

Tejeda, Gaspar de (1546). *Suma de Arithmetica practica y de todas Mercaderias con la Horden de contadores. Hecho por Gaspar de Texada.* Valladolid: Francisco Fernández de Córdoba.

Tolrá, Juan Batista (1619). *La Arismetica de Iuan Ventallol, traduzida de lengua Catalana en Castellana, por el Doctor Juan Batista Tolra. Va añadido un Tratado de Arte Mayor llamada Algebra o Regla de la Cosa, compuesto por el mismo Doctor Tolra.* Tarragona: Gabriel Roberto.

- Véase Ventallol, Juan.

Vila, Bernat (1596). *Reglas breus de Arithmetica, ab la Theorica y Art per a inventarlas, y trobarlas, axi per a les monedas de Cathalunya, com altres reglas de diverses condicions. La diffinició y declaració dels nombres trencats, ab molta operació y demandes de aquells. Les reductions de monedas, y cambis destos Reynes de España: molt util y necessari a tot genero de tractants. Compost y Ordenat per Bernat Vila, Mestre de Escriure y Comptar natural de Barcelona.* Barcelona: Jaume Cendrat.

Ventallol, Juan (1521). *Practica mercantil composta e ordenada per en Joan Ventallol, de la ciutat de Mallorques.* Lyón: Joan de la Plaza.

- Véase Tolrá, Juan Batista.

**b) Obras de Moral económica**

- Albornoz, Bartolomé [Frías] de (1573). *Arte de los Contractos*. Valencia: Pedro de Huete.
- Alcalá, Luis de (1543). *Tractado en que a la clara se ponen y determinan las materias de los prestamos que se usan entre los que tractan y negocian: y de los logros & compras adelantadas y ventas al fiado, &c. Compuesto por fray Luys de Alcala de la orden del bienaventurado padre sant Francisco de observancia: de la provincia de Castilla*. Toledo: Juan de Ayala.
- Aquino, Tomás de (1956). *Suma Teológica. Segunda Parte. VIII. Tratado de la Prudencia. Tratado de la Justicia*. Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos.
- Aquino, Tomás de (1990). *Suma de Teología. III. Parte II-II(a)*. Madrid: BAC.
- Azor, Juan de (1610-12). *Institutionum Moralium, in quibus universæ questiones ad conscientiam recte, aut prave factorum pertinentes, breviter tractantur. Auctore Ioanne Azor Lorcitano, Societates Iesu, Presbytero Theologo* (3 vols). Lyon: Horacio Cardón.
- Azpilcueta, Martín de (1556). *Manual de Confessores, y Penitentes, que clara y brevemente contiene, la universal y particular decision de quasi todas las dudas, que en las confesiones suelen ocurrir de los pecados, absoluciones, restituciones, censuras, & irregularidades. Compuesto por el Doctor Martin de Azpilcueta Navarro Cathedratico Iubilado de Prima en Canones, por la orden de un pequeño, que en Portuguez hizo un padre pio de la piissima Provincia de la Piedad. Acrescentado agora por el mismo Doctor con las decisiones de muchas dudas, que después de la otra edición le han embiado. Las unas de las quales van insertas so esta señal \* las otras en cinco Comentarios de Usuras, Cambios, Symonia mental, Defension del proximo, De hurto notable, & irregularidad. Con su repertorio copiosissimo*. Salamanca: Andrea de Portinarijs.
- Azpilcueta, Martín de (1586). *Compendio del Manual de Confessores, y Penitentes, del Doctor Don Martin de Azpilcueta Navarro, de la Sancta Penitenciaría de Roma. Que contiene en summa casi todas las dudas que en las confesiones suelen ocurrir. Nuevamente recopilado por el mesmo Author. Y añadido muchas cosas que no estan en el Manual*. Valladolid: Diego Fernández de Córdoba.
- Azpilcueta, Martín de (1590). *Martini ab Azpilcueta Doctoris Navarri Consiliorum sive Responsorum libre quinque, iuxta ordinem decretalium dispositi* (2ª ed). Roma: Iacobi Tornerij.
- Azpilcueta, Martín de (1965). *Comentario resolutorio de Cambios*. Madrid: C.S.I.C. (Introducción y texto crítico por Alberto Ullastres, José M. Pérez Prendes y Luciano Pereña).
- Bañez, Domingo (1594). *De Iure & Iustitia Decisiones. Frater Dominicus Bañes Ordinis Prædicatorum Theologus, Salmanticæ Primam Cathedram regens dicabat*. Salamanca: Hermanos Juan & Andrés Renaut.
- Castillo, Juan [Arias] (1552). *Tratado que se llama Doctrinal de Confessores en casos de restitucion. Donde tambien los penitentes tomaran mucho aviso, para no dexar de examinar bien sus conciencias. Y todos generalmente podran tener entera doctrina en cosa tan importante como es la restitución. Compuesto agora de nuevo por el bachiller Iuan Arias Castillo, vezino de Molina*. Alcalá de Henares: Juan de Brocar.

- Véase 2. Manuscritos: Castillo, Diego del.

- García, Francisco (1583). *Parte Primera [y Segunda] del Tratado utilissimo y muy general de todos los contractos, quantos en los negocios humanos se suelen offerer. Hecho por el muy R.P. Francisco García, Doctor Theologo, de la orden de los Predicadores* (2 vols). Valencia: Juan Navarro.
- López, Luis (1589). *Instructorium Negotiantum duobus contentum libris, Fratre Ludovico Lopez, in Sacra Theologia Magistro, Ordinis Prædicatorum huius Provinciæ Hispaniæ Autore*. Salamanca: Cornelio Bonardo.
- Mastrofini, Marco (1834). *Discussion sur l'usure. Ouvrage où l'on démontre que l'usure modérée n'est contraire ni à l'Écriture Sainte, ni au Droit naturel, ni aux décisions de l'Église, suivi du recueil des décisions du Saint Siège qui ont paru dans ces derniers temps sur la matière de l'usure*. Nyon: François Guyot.
- Medina, Juan de (1546). *Codex de Restitutione et contractibus per celeberrimum ac sacræ paginæ fulgentissimum luminare doctorem Ioanem de Medina quondam Theologiæ professorem in Complutensi universitate æditus in quo hæc sequuntur continentur. De rerum dominio adquæ earum restitutione & de aliquibus contractibus. De usura. De cambijs. De censibus*. Alcalá de Henares: Juan de Brocar.
- Mercado, Tomás de (1565). *Tratos y Contratos de Mercaderes y Tratantes discididos y determinados, por el Padre Presentador Fray Thomas de Mercado* (1ª ed). Salamanca: Mathías Cast.
- Mercado, Tomás de (1571). *Summa de Tratos, y Contratos. Dividida en seys libros. Añadidas a la primera addicion, muchas nuevas resoluciones, y dos libros enteros como paresce en la pagina siguiente* (2ª ed., 2 tomos en 1 vol). Sevilla: Hernando Díaz.
- Mercado, Tomás de (1977). *Suma de Tratos y Contratos* (2 vols). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales (refundición de la 1ª y 2ª ediciones, con un estudio preliminar de Nicolás Sánchez Albornoz, a cargo del cual ha corrido la dirección de la edición).
- Molina, Luis de (1597). *De Iustitia, Tomus secundus de Contractibus. Doctore Ludovico Molina primario quondam in Evorensi Academia Theologiæ professore, è societate Iesu Autore*. Cuenca: Miguel Serrano de Vargas.
- Molina, Luis de (1981). *La teoría del justo precio*. Madrid: Editora Nacional (edición preparada por Francisco Gómez Camacho).
- Molina, Luis de (1989). *Tratado sobre los préstamos y la usura*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales (edición e introducción de Francisco Gómez Camacho).
- Molina, Luis de (1991). *Tratado sobre los cambios*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales (edición e introducción de Francisco Gómez Camacho).
- Palacios Salazar, Miguel de (1585). *Praxis theologica de Contractibus & restitutionibus. Edita Magistro Michael de Palacios, Granatensi Civitaten sis Ecclesiæ Magistrali Canonico, Apud Salmanticam sacræ Theologiæ, & Philosophiæ olim professore*. Salamanca: Juan Fernández.
- Peguera, Luis de (1585). *Liber Quaestionum criminalium in acto practico, frequentium et maxime conducibilium, Et in sacro Regio Criminali Consilio Cathalonizæ pro Mairicarum parte*

*decisorum. Authore Don Ludovico à Peguera eiusdem Regij Concilij Consiliario. Cum summarijs & indice locupletissimo.* Barcelona: Huberto Cotart.

- Salas, Juan de (1617). *R.P. Ioannis de Salas Gumeliensis, e Societate Iesu, in Academia Salmanticensi Philosophiæ, ac Sacræ Theologiæ quondam Professoris Commentarii in Secundam secundæ D. Thomæ de contractibus. Sive tractatus quinque, De Emptione, & Venditione. De Usuris. De Censibus. De Cambiis. De Ludo. Nunc primum in lucem emissi cum Indicibus necessariis.* Lyon: Horacio Cardón.
- Salón, Miguel Bartolomé (1598). *Commentarium in Disputationem de Iustitia, quam habet D. Thomæ, Secunda Sectione Secundæ partis suæ Summæ Theologicæ, in quibus quid equum, vel iniquum sit, Et qua ratione ad æquitatem, & iustitiam reducendum in omnibus negocijs, & actionibus, tam publicis quam privatis: tam Ecclesiasticis, quam secularibus: tam capitalibus, quam civilibus. Et in omnibus universorum hominum contractibus, & commercijs copiose explicatur (Tomus Secundus).* Valencia: Alvarum Francum.
- Saravia de la Calle, [Fernando] (1544 [1949]). *Instrucion de mercaderes muy provechosa. En la qual se enseña como deven los mercaderes tractar, y de que manera se han de evitar las usuras de todos los tractos de ventas & compras. Assi a lo contado como a lo adelantado, y a lo fiado. Y de las compras del censo al quitar, y tractos de compañía, y otros muchos contratos. Particularmente se habla del tracto de las lanas. Tambien ay otro tractado de cambios. En el qual se trata de los cambios licitos y reprobados. Nuevamente compuesto por el doctor Saravia de la Calle Beronense.* Medina del Campo: Pedro de Castro. [Madrid, Joyas Bibliográficas (con una introducción de Pablo Ruiz de Alda)].
- Soto, Domingo de (1553-1554). *De Iustitia & Iure Libri decem* (1ª ed). Salamanca: Andrés de Portinari.
- Soto, Domingo de (1967-68). *De Iustitia et Iure Libri decem.* Madrid: Instituto de Estudios Políticos (edición facsimilar de la 2ª edición de 1566, con versión castellana de Marcelino González Gómez, O.P.).
- Tomás de Aquino, Santo: Véase Aquino, Tomás de.
- Villalón, Cristóbal de (1541[1945]). *Provechoso tratado de cambios, y contrataciones de mercaderes, y reprovacion de usuras por el licenciado Cristoval de Villalon. Graduado en sancta theologia. Dirigido al muy Illustre y Reverendissimo señor don Francisco de Navarra. Obispo de Cibdad rodrigo. Prior de ronces valles, y del consejo de la sancta inquisición. Provechoso para conocer los tratantes en que pecan, y necesario para los confesores sabellos juzgar.* Valladolid: Francisco Hernández de Córdoba [Valladolid, Imprenta Castellana (reproducción facsimilar de la 3ª edición de 1546)].
- Vitoria, Francisco de (1932-34). *Comentarios a la secunda secundæ de Santo Tomás* (5 vols). Salamanca: Biblioteca de Teólogos Españoles.
- Vitoria, Francisco de (1952). *Comentario al Tratado de la Ley. Fragmentos de Relecciones. Dictámenes sobre cambios.* Madrid: C.S.I.C. (edición preparada por Vicente Beltrán de Heredia, O.P.).

### c) Otras materias

Azevedo, Alonso de (1566). *Reportorio de todas las Pragmaticas, y Capítulos de Cortes, hechas por su Magestad, desde el Año de mil y quinientos y cinquenta y dos, hasta el Año de mil y quinientos y sesenta y quatro inclusive, puesto por sus Titulos, Leyes, y libros, poniendo solo lo decidido y quitando lo superfluo. Hecho por el Bachiller Alonso de Azebedo, vezino y natural de Plazencia*. Salamanca: Andrea de Portinarijs.

Hevia y Bolaños, Juan de (1619). *Laberinto de Comercio Terrestre y Naval, donde breve y compendiosamente se trata de la Mercancia y Contratacion de Tierra y Mar, util y provechoso para Mercaderes, Negociadores, Navegantes, y sus Consulados, Ministros de los Juyzios, Professores de Derechos, y otras personas*. Madrid: Luis Sánchez.

Martínez de Burgos, Andrés (1547). *Reportorio de todas las Pragmaticas y capitulos de cortes, hechos por su magestad, desde el año de mil y quinientos y veinte y tres, hasta el año de mil y quinientos y quarenta y quatro: hecho por el licenciado Andres martinez de Burgos vezino de Astorga: dirigido al muy alto y poderoso Principe don Phelipe nuestro señor*. Medina del Campo: Pedro de Castro.

Peri, Giovanni Domenico (1636). *Il Negotiante*. Génova, Pier Giovanni Calenzano.

*Premática (1552) que su Magestad ha mandado hazer en este año de mil y quinientos y cinquenta y dos para que no se pueda dar a cambio de una feria a otra ni de un lugar a otro*. Madrid, 6 de Noviembre de 1551.

*Pragmatica [Ley] (1583) que modera y pone precio justo a los censos de por vida*. Madrid, 13 de Julio de 1583.

*Premática (1598) en que se manda guardar las Leyes que prohiben los cambios, y se declara los que son cambios secos*. San Lorenzo, 21 de Julio de 1598.

Turri, Raphaele de (1641). *Tractatus de Cambiis*. Génova: Petrus Ioannes.

### Glosario

**A cabo de año:** A final de año.

**Adeala, Adehala:** Lo que se da de gracia como prima o gaje, o se fija como obligatorio además del precio que se pacta. *Conveniencias. Facultades*.

**Alcance:** Cantidad de la que alguien resulta deudor en una rendición de cuentas. Saldo acreedor.

**A la espera:** A crédito. *Al fiado*.

**Al fiado:** Con pago aplazado.

**Al millar:** Fórmula empleada para cuantificar el rendimiento de una inversión en censos, juros y toda clase de lo que hoy llamaríamos activos financieros, mediante la indicación del capital –K– necesario, expresado en miles de maravedíes, para producir una renta anual de 1.000 mrs. –un millar–, lo que abreviadamente se representaba por "KU al millar"; así, 15U al millar –15.000 al millar– equivaldría a nuestro 6,667 % o, expresado fraccionariamente,  $6 \frac{2}{3}$  %. *Con tanto al millar. Millar*.

**Anatocismo:** Acumulación al capital de los intereses al final del periodo de devengo de los mismos para que a su vez produzcan rédito.

**Arrendador de rentas:** Persona que, previa contratación, tomaba a su cargo el cobro de determinadas rentas o tributos mediante el pago anticipado en forma escalonada del importe estipulado, quedando a su favor como compensación a su trabajo y riesgo la diferencia entre la cantidad que se recaudase y la entregada a la Real Hacienda.

**Arte mayor:** Álgebra.

**Arte menor:** Aritmética.

**Arte mercantil:** Cálculo comercial.

**Asentista:** Persona que, individual o asociadamente, contrataba con la Hacienda Real la financiación de las provisiones a los ejércitos, armadas, galeras, plazas, presidios, fronteras, embajadores, Casas Reales, etc.

**Asiento:** Contrato entre la Real Hacienda y los particulares para el desarrollo de una actividad específica –asiento de negros, del tabaco, de provisiones en dinero y/o en bastimentos, etc.–, pero que sin otro apelativo se entiende referido a los asientos de dinero.

**Asiento, Assiento [de dinero]:** Contrato suscrito entre la Real Hacienda y uno o varios hombres de negocios, por el cual éstos se comprometían a entregar determinadas cantidades de dinero en los lugares y fechas señalados, para la finalidad que se estipulase, y la Real Hacienda por su parte, a devolver el importe total recibido –más los intereses pactados– de una sola vez o en sucesivos plazos en el tiempo establecido.

**Asiento de provisiones:** Contrato celebrado entre la Real Hacienda y uno o varios negociantes para el suministro de dinero y/o bastimentos –armas, municiones, pertrechos, avituallamientos, etc.– en los lugares y plazos que se fijasen.

**Asignación:** *Consignación.*

**Assentar:** 1. Anotar o registrar una operación o una partida en los libros de cuentas.

**Assentar:** 2. Establecer. Afirmar, dar por cierto.

**Atrancar ferias:** Saltar ferias. Cambiar para una feria más alejada en el tiempo que la primera. *Primera feria. Entremediar ferias. Entreponer ferias. Entretener de ferias. Saltar ferias. Trascabalgat ferias.*

**Banco:** Banquero. Cambiador. *Cambio.*

**Beneficiado:** Cobrado.

**Beneficiar:** Cobrar.

**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.*

**Caber:** Exceder una renta del importe de su situado. *Fincar.*

**Cabida:** *Cabimiento. Finca.*

**Cabimiento:** Exceso o superávit de la recaudación neta de una renta concreta sobre el importe del situado de la misma. *Finca.*

**Calderón, Calderón numeral:** Signo –U– con que se denotaban abreviadamente los millares. *Millar.*

**Cambio:** Cambiador. Banquero. *Banco.*

**Cambio:** *Letra de cambio.*

**Cambio atrancado:** Letra librada sobre feria posterior a la primera. *Atrancar ferias. Primera feria.*

**Cambio ficticio:** Cambio seco en el que se prescindía del envío de la letra inicial a la plaza o feria de pago para su protesto, creando desde el primer momento la de recambio con el precio del cambio de ésta adecuadamente prefijado, como forma de encubrir un préstamo a cinco o seis meses de plazo. *Cambio seco.*

- Cambio nundinal:** Cambio que se realizaba entre dos ferias de país distinto, entre una plaza local y una feria de otro país o viceversa.
- 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 –*distantia loci*–, realizada librando letras de cambio de vencimiento generalmente no superior a los tres o cuatro meses.
- 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 de origen, obteniendo así, de hecho, un préstamo por un plazo del orden de seis meses. *Cambio ficticio*.
- Cambios corridos:** Cambios negociados de manera continuada, prolongándolos mediante sucesivos recambios. *Correr los cambios. Prolongar los cambios. Traer a cambio. Recambio*
- Cargar [juros]:** Adquirir.
- Carta de aviso:** Carta que dirigía el tomador del cambio al pagador del mismo, comunicándole la puesta en circulación de una letra de cambio para que la atendiese a su vencimiento. *Dar aviso*.
- Caxero:** Tenedor de libros. *Manualero*.
- Censal:** *Censo*.
- Censalista:** Censualista.
- Conso:** Contrato por el cual se sujeta un inmueble al pago de una renta anual –en dinero, en especie o en ambas formas– como contraprestación a un capital recibido.
- Conso perpetuo:** Contrato mediante el cual el propietario de una finca –casa, huerta, viña, terreno, etc.–, para cobrar al contado una determinada cantidad –equivalente como máximo al precio de la finca– entregada por una persona que se denomina censalista –prestamista de hecho–, sujeta dicho inmueble al derecho del tal censalista a exigirle perpetuamente en su calidad de censatario –prestatario en realidad– a él y a los sucesivos herederos o propietarios por cualquier otro concepto de la finca –la cual representaba la garantía del préstamo– el pago de una renta anual en dinero, en especie o en ambas formas –interés del préstamo–.
- Conso al quitar:** Conso redimible.
- Conso de por vida:** El que se impone por una o más vidas. Conso vitalicio. *Violario*.
- Compras adelantadas:** Compras en las que se fija el precio de la mercancía antes de recibirla y se paga por anticipado una parte del mismo –generalmente los dos tercios– con anterioridad a su recepción.
- Cobrador del cambio:** Beneficiario del cambio.
- Consignación:** Señalamiento de rentas concretas por parte de la Real Hacienda para el pago de las libranzas extendidas por ella a favor de los asentistas con motivo de la concertación de los asientos. *Asignación*.
- Consignar:** Señalar por la Real Hacienda el pago de alguna cantidad con cargo a una renta o rentas de la Corona.
- Consulado:** Tribunal compuesto por Prior y Cónsules, que entendía y juzgaba de los negocios y causas de los mercaderes en lo relativo a su comercio.
- Contabilidad del sistema de factor:** Sistema contable específico que se solía emplear hacia mediados del siglo XVI en Centroeuropa por los factores para llevar las cuentas con sus mandantes.
- Contado: 1.** Dinero en metálico, habitualmente en reales. *De contado. Fuera de banco*.
- Contado: 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 ‰ –en la notación del siglo XVI, entre el 5 y el 25 al U–; es decir, del orden de un 2 a un 10 % de interés anual nominal. *Con tanto al millar. Precio del contado.*

**Con tanto al millar:** Tanto por mil ‰, que abreviadamente se expresaba por “al Ur” o, más corrientemente, “al U”, y que en la expresión “con *i* al millar” daba a entender que incluía su valor multiplicado por 1,00*i*. *Al millar. Fuera de banco. Millar.*

**Contar:** Pagar al contado, antes de su vencimiento, por un cambio o banco el saldo a favor de un cliente. *Reducir dinero de banco.*

**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. *Cambios corridos. Correr los cambios. Prolongar los cambios. Traer a cambio. Ricorsa.*

**Conto:** Curso oficial del cambio de una feria. *Cuento.*

**Conveniencias:** 1. Provecho, utilidad. 2. Recompensas que se daban a los asentistas en forma de cargos retribuidos, distinciones honoríficas, etc. *Adehala. Facultades.*

**Correr los cambios:** Negociar de manera continuada los cambios, prolongándolos mediante sucesivos recambios, tornándolos y volviéndolos, en cierto modo como precedente de lo que en Italia se denominará *ricorsa*. *Cambios corridos. Continuar los cambios. Prolongar los cambios. Traer a cambio. Recambio.*

**Correspondiente:** Corresponsal.

**Crecimiento [juros]:** Desembolso suplementario del capital de los juros para mantener la misma renta que se obtenía antes de la reducción del tipo de interés implícito.

**Creecer los juros:** Rebajar el tipo de interés implícito de los juros. *Subir los juros.*

**Cuenta castellana:** Numeración romana peculiar, cuasi posicional, propia de algunos reinos hispanos y muy extendida en los siglos XIV al XVII en los documentos contables y financieros castellanos, sobre todo con empleo de dos signos especiales denominados millar –U– y cuento –qº– para expresar los millares y los millones, respectivamente. *Cuenta guarisma. Cuento. Millar.*

**Cuenta guarisma:** Numeración arábiga 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, signos que posteriormente fueron sustituidos por nuestros actuales puntos de separación entre los miles y los millones. *Cuento. Cuenta castellana. Millar.*

**Cuento:** 1. Millón.

**Cuento:** 2. Precio oficial del cambio de una feria. *Conto.*

**Cumplimiento:** Pago de una letra de cambio o de un asiento.

**Cumplir:** Pagar, liquidar. Vencer.

**Cumplir el contrato [asientos]:** Pago por la Real Hacienda del plazo inicial o de contado de un asiento.

**Dador a cambio:** Persona que facilitaba al tomador a cambio el contravalor de la letra de cambio. *Tomador a cambio,*

**Daño emergente:** Daños y perjuicios ocasionados al acreedor por la mora en el pago de una deuda. *Lucro cesante.*

**Dar aviso:** Dirigir carta de aviso. *Carta de aviso.*

**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. *Sacar a cambio.*

**De contado:** Al contado. *Contado. Fuera de banco.*

**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. *Tomar a depósito.*

**Determinación:** Dictamen.

**Dinero de banco:** Dinero de cuenta. Saldo deudor mantenido en la cuenta de un banco o cambio, compensable en todo momento mediante transacciones bancarias, que sólo podía hacerse efectivo al vencimiento del plazo de disposición, y cuya 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.*

**Distantia loci:** Distancia que media entre el lugar en que se da a cambio el dinero y la plaza o feria en la que se paga, y cuya existencia era necesaria según los teólogos para que tal cambio fuera lícito. *Cambio real.*

**Disenciones:** Disensiones.

**Echar en renta:** Colocar dinero a interés.

**Emprestar:** Prestar dinero.

**Empréstito:** Préstamo.

**Encomienda:** Dignidad o merced dotada de renta vitalicia que se concedía sobre algún lugar o territorio, como eran las Órdenes Militares.

**Entremediar ferias:** *Atrancar ferias.*

**Entreponer ferias:** *Atrancar ferias.*

**Entretener los cambios:** *Correr los cambios.*

**Entretener de ferias:** *Atrancar ferias.*

**Factor:** Negociante residente en una plaza nacional o extranjera, comisionado con mandato más o menos amplio para contratar en nombre y por cuenta del mercader u hombre de negocios representado.

**Facultades:** Lo que se admite y tolera, aunque sea una tropelía. Concesiones que se otorgaban a los asentistas y que transgredían alguna de las disposiciones establecidas por la propia Corona.

**Fenecer cuentas [ferias]:** Cerrar las cuentas de feria los bancos o cambios.

**Fianciero, Financiero:** Denominación dada en los Países Bajos a los negociantes que arrendaban las rentas de la Corona.

**Finca:** Saldo disponible en alguna renta para su posible asignación. *Cabida. Cabimiento.*

**Fincar:** Quedar alguna cantidad de saldo o alcance.

**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 mediante la fórmula de “con tanto al millar”. *Premio del dinero de banco.*

**Ganancia:** Interés devengado.

**Ganar:** Devengar interés. *Meritar.*

**Hombre de negocios:** Asentista, banquero, mercader-banquero, negociante en cambios.

**Interesse:** Compensación al lucro cesante o daño emergente que se produce al no devolver a su vencimiento una cantidad previamente facilitada, y que para el lucro cesante se calculaba en proporción al tiempo de la mora, sobre la base de un tanto por ciento anual.

**Jurista:** Propietario de un juro.

**Juro:** Título nominativo de renta del Antiguo Régimen asignado a una fuente concreta de ingresos de la Hacienda Real, de posible transmisión por herencia o venta en algunos casos. El susceptible de ser heredado se llamaba juro de heredad, el vitalicio se denominaba juro de por vida, y el que se podía amortizar recibía el nombre de juro al quitar. *Tributo.*

**Justo precio:** Por justo precio entendían los teólogos del siglo XVI el que suponía una equivalencia objetiva entre el dinero pagado –ya fuese al contado, aplazado o anticipado– y el valor de cambio de las cosas objeto de transacción en el mercado.

**Letra de cambio:** Documento por el que el tomador a cambio, que había recibido del dador a cambio en una determinada plaza de cambio y en moneda de la misma el contravalor de la letra, ordenaba a un tercero llamado pagador del cambio que reembolsase en otra plaza, al cabo de un cierto tiempo, al cobrador o beneficiario del cambio el valor de la letra expresado en moneda de la plaza de pago.

**Letra de recambio:** La que se libra como consecuencia del protesto por falta de pago de una letra de cambio anterior, para recuperar el importe pagado más los gastos de protesto y recambio, y que en la actualidad recibiría el nombre de letra de resaca. *Recambio.*

**Licencia de saca:** Licencia de exportación, principalmente referida a dinero en efectivo. *Saca.*

**Logrero:** Persona que obtiene beneficios ilícitos dando dinero a préstamo, acaparando géneros para venderlos a precios abusivos o beneficiándose de otras operaciones censurables.

**Logro:** 1. Ganancia o lucro excesivo. 2. Beneficio ilícito. *Usura.*

**Lucro cesante:** Ganancia normal que se estima deja de percibirse ante la imposibilidad de obtener rendimiento de un capital facilitado a un tercero. *Daño emergente.*

**Luir:** Redimir o amortizar un censo. *Redimir.*

**Manualero:** Tenedor de libros que se encargaba de llevar solamente el libro Manual o Diario. *Caxero.*

**Mercader-banquero:** Comerciante en gran escala, importador y exportador, que además negociaba en cambios directamente, e incluso podía participar en la contratación de asientos.

**Meritar:** Devengar interés. *Ganar.*

**Mérita, Mérito:** Interés.

**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 mediante la inversión del tipo de imprenta fl –en el que está ligada la f a la l–, que de tal forma imitaba al calderón manuscrito, U. *Al millar. Calderón. Con tanto al millar. Cuento.*

**Mohatra:** Venta fingida y fraudulenta en la que una venta a crédito está ligada a la recompra al contado a más bajo precio.

**Mudamiento de juros:** Cambio del situado de los juros de una renta a otra diferente, generalmente de peor calidad.

**Nación:** Comunidad de mercaderes originarios de un mismo reino, provincia o región geográfica, residentes en una plaza extranjera.

**Negociación de cambios:** Contratación de toda clase de operaciones de cambio. *Letra de cambio.*

**Oficio:** Profesión, ocupación habitual.

**Paga:** Cada uno de los desembolsos que los asentistas habían de realizar en cumplimiento de los términos del asiento.

**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 a su vencimiento.

**Pagamentos [feria]:** Período de unos veinte días establecido al término de cada una de las ferias, destinado al proceso de liquidación de los saldos de las operaciones con vencimiento en dichas reuniones.

**Pena:** Trabajo. Cuidado.

**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 los caxeros.

**Pensión:** 1- Renta o canon anual que se impone sobre un finca. 2. Cantidad que se asigna a una persona por gracia de quien la concede.

**Pragmática:** Disposición personal del monarca promulgada sin contar con ningún Consejo o Asamblea política.

**Precio del contado:** Interés o recargo –dependiente de la situación del mercado– expresado en tanto por mil, 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; normalmente, para un plazo de tres meses solía oscilar entre el 5 y el 25 ‰ o "al millar". *Contado. Con tanto al millar. Premio del dinero de banco.*

**Precio justo:** *Justo precio.*

**Premática:** *Pragmática.*

**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 seis al millar, abreviadamente, "6 al U". *Contado. Con tanto al millar. Dinero de banco. Dinero de contado. Fuera de banco.*

**Presidio:** Ciudad o fortaleza que se puede guarnecer de soldados.

**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.*

**Prolongar los cambios:** *Correr los cambios.*

**Provisión:** Suministro de dinero y/o bastimentos –armas, pertrechos, avituallamientos, etc.– concertado en un asiento.

**Rebatimiento:** Rebaja aplicada a una cantidad por razón de descuento u otro motivo.

**Rebatir:** Rebajar de una suma otra cantidad por razón de descuento u otro motivo. Reducir.

**Recambio:** Nuevo cambio que incluye el importe de un cambio previo más los gastos inherentes al libramiento de una nueva letra sobre otra plaza extranjera, como cancelación de dicho cambio anterior. *Letra de recambio.*

**Redimir:** Dejar libre la cosa hipotecada, empeñada o sujeta a otra carga, mediante el pago del importe pendiente de pago, del valor del bien o de la cantidad estipulada al concertar el gravamen. *Luir.*

**Reducir dinero de banco:** Convertir el dinero de banco en dinero de contado rebajando del importe del primero el precio del contado que correspondiera a la anticipación del vencimiento del saldo, tipo que normalmente era de 5 al millar. *Contar. Precio del contado. Premio del dinero de banco.*

**Remesa:** Adquisición de una letra de cambio para situar fondos o pagar una deuda en otra plaza. *Sacar a cambio. Trata.*

**Rentas corridas:** Rendimientos devengados y aún no pagados.

**Restitución:** Devolución de lo tomado de más por razón de usuras, requisito indispensable para obtener la absolución del pecado de avaricia implícito en la usura; debería hacerse restituyendo a cada persona lo que se le hubiese tomado, y si esto no fuera posible, emplearse en obras de beneficencia o de misericordia.

**Retrovendo:** Retroventa.

**Ricorsa:** Pacto para realizar cambios y recambios entre distintas ferias, que permitía las sucesivas renegociaciones de una letra de cambio –a cuyo valor se iban incrementando los consiguientes daños–, que podía ser cancelado en cualquiera de los sucesivos vencimientos mediante el pago del valor de la letra en ese punto.

**Saca:** Extracción. Exportación. *Licencia de saca.*

**Sacar a cambio:** *Tomar a cambio.*

**Saltar ferias:** *Atrancar ferias.*

**Servicio:** Suma concedida voluntariamente a la Hacienda Real para atender sus necesidades.

**Simonía:** Comercio con las cosas espirituales o con las temporales anejas a las espirituales.

**Situado:** Importe a que ascendían las cantidades que por estar asignadas o situadas en una renta determinada debían pagarse periódicamente con cargo a la misma por razón de mercedes, juros, etc.

**Situat:** Asignar el importe correspondiente de una renta específica para que con cargo a la misma una determinada persona cobrase cierta renta periódicamente. *Consignar.*

**Sobreescrito, Sobrescrito:** Persona a la que iba dirigida la letra de cambio o pagador del cambio.

**Subir los juros:** Incrementar el capital de los juros cuando se reducía el interés implícito de los mismos. *Creecer los juros.*

**Suerte:** Capital invertido.

**Symonia:** *Simonía.*

**Tanto al millar:** *Al millar. Con tanto al millar.*

**Tomador a cambio:** Persona que recibía del dador a cambio el contravalor de la letra de cambio.

**Tomar a cambio:** Recibir el contravalor de una letra de cambio, bien sea en forma de obtener crédito o de cobrar un saldo sobre una plaza extranjera, y librar la letra correspondiente.

**Tomar a depósito:** *Depósito.*

**Traer a cambio:** *Correr los cambios.*

**Trascabalgar ferias:** Saltar ferias. *Atrancar ferias.*

**Trata:** Letra de cambio girada a cargo de un corresponsal deudor. *Remesa.*

**Tratante:** Denominación genérica con la que se designaba por igual a mercaderes, hombres de negocios, cambios y bancos.

**Tratar, Tractar:** Negociar.

**Tratos y contratos:** Expresión típica del siglo XVI para designar todo género de contrataciones.

**Tributo:** Cualquier carga continua, como un censo, un juro o una pensión.

**Usanza:** *Uso.*

**Uso:** Plazo usual establecido por la costumbre mercantil entre la emisión o libranza de una letra de cambio y su pago, normalmente en función de la distancia y/o de la dificultad del camino entre la plaza de emisión y la de pago.

**Usura:** Antigua denominación del interés, que en su día no estuvo justificada por la Iglesia. *Interesse.*

**Valerse de:** Tomar o servirse de los ingresos o de la hacienda de una persona por algún tiempo y en caso de urgente necesidad.

**Violario:** Denominación que se daba en la Corona de Aragón a la pensión o censo vitalicio que una persona se aseguraba mediante la cesión de todos o parte de sus bienes.



## LA CONTABILIDAD: SU CONTENIDO PROYECTIVO EN EL CONTEXTO DE LAS PREDICCIONES

Jorge Manuel Gil<sup>1</sup>  
estjmgil@speedy.com.ar

Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco (Argentina)  
Universidad Nacional de la Patagonia Austral (Argentina)  
Universidad Nacional de Río Negro (Argentina)

fecha de recepción: 02/12/2011  
fecha de aceptación: 03/11/2012

### Resumen

La ponencia hace énfasis en el contenido financiero de la Contabilidad, aunque sin clausurar las dimensiones sociales y ecológicas de la disciplina. Se parte de su encuadre como tecnología social, es decir técnica científica más contexto social.

De allí se deduce su aplicación empírica al vincularse a los procesos decisorios. En este marco, los productos y actividades de la contabilidad –inclusive el control– son esencialmente predictivas.

Nos alejamos entonces del objeto y campo tradicional basado en la descripción del pasado (fundamentalmente por su base registral histórica) para explicar el presente.

Ese contexto explicativo y predictivo de la Contabilidad es el que “ayuda” a tomar decisiones correctas. La Contabilidad nos orienta sobre cuales variables financieras considerar para hacer las predicciones, pero –obviamente– no garantiza el resultado.

Mantenemos que su *raison d'être* actual es la predicción del futuro (no sólo a través de los protocolos técnicos de la previsión, sino también mediante la revelación de la información histórica), la posibilidad de su lectura en clave de porvenir. Se Identifican algunas metodologías de proyección aplicadas.

**Palabras clave:** Contabilidad; Información financiera y decisión; Capacidad predictiva; Contexto de predicción; Estados contables proyectados.

---

<sup>1</sup> Sarmiento 527, 1<sup>er</sup> P., Casilla Correo 172, (900), Comod. Rivad., Argentina.

## Abstract

The paper emphasizes financial accounting content, but without closing the social and environmental dimensions of the discipline. Be part of the framing as a social technology that is more scientific technique social context.

From there it follows the empirical application to be linked to decision making. In this framework, products and activities, including the control, are essentially predictive.

We moved away from the object and then traditional field based on the description of the past (mainly for its historical registry database) to explain this.

That context explanatory and predictive of Accounting is the "help" to make correct decisions. Accounting focuses on what we consider financial variables to make predictions, but, obviously, does not guarantee the result.

We maintain that their *raison d'être* is now predicting the future (not only through technical protocols of the forecast, but also by revealing historical information), the possibility of future reading key. Identified some projection methodologies applied.

**Keywords:** Accounting; Finance reporting and decision making; Predictive competence; Context prediction; Projected financial statements.

“El tema reducido a su forma más simple  
es en qué medida el pasado determina el futuro.

No podemos cuantificar el futuro porque es desconocido,  
pero hemos aprendido a usar los números para medir lo que ocurrió en el pasado.  
Pero, ¿en qué medida debemos confiar en que el pasado nos diga cómo será el futuro?”

Peter L. Bernstein, “*Against the Gods, The Remarkable Story of Risk*”.  
John Wiley & Sons, Inc. 1998.

“No olvidemos  
que se trata de convertir en números  
... impresiones subjetivas”.

Kaufmann, A. y Gil Aluja, J., “Modelos para la investigación de efectos olvidados”,  
Milladoiro, Vigo, 1988.

“... las predicciones empresariales  
son un “arte” y no una ciencia,  
... la valuación no es realmente una ciencia: es mucho más un arte!”.

S. Z. Benninga y O. H. Sarig, “Corporate Finance, A Valuation Approach”,  
The McGraw-Hill Companies, Inc. 1997, p. 105.

## Presentación del tema

Definimos la **Contabilidad** como la tecnología social cuyo objeto es la producción<sup>2</sup> de conocimientos, presentados como información sistematizada que puede ser utilizada en

---

<sup>2</sup> Teleológica, es decir no espontánea, no aleatoria y con objetivos predeterminados.

los procesos decisorios del sistema socioeconómico (especialmente, en las transacciones –intra o interempresas– que se llevan a cabo en el mismo), como condición de la racionalidad instrumental de los mismos.

Para ello, se presenta como una **disciplina** que aplica desarrollos científicos propios (como los itinerarios lógico deductivos de derivación del sistema contable), análisis conceptuales (como el paradigma de la utilidad de la información), hipótesis derivadas de las ciencias sociales como la Economía (p. e., la de eficiencia de mercado) y las Finanzas (como los costos de oportunidad y el interés del capital propio invertido), de otras tecnologías como la Administración (la teoría de la agencia, por ejemplo) y el Derecho (como proceso de diseño, establecimiento y aplicación de normas), de formalizaciones de las Matemáticas (del tipo de la Contabilidad Matricial), así como de las teorías de la decisión y de la información (de la que se derivan sus atributos). Inclusive –y especialmente para nuestro objetivo– cuestiona supuestos de la propia Teoría de la Decisión<sup>3</sup>, dado que la existencia de datos es simétrica entre los decisores –los estados contables son únicos y públicos– y la necesidad de análisis de los contenidos predictivos de las cifras contables, implican una interpretación objetiva.

El **campo** de la Contabilidad incluye operaciones que le son propias, como la medición (valuación), la descripción (exposición) y la explicación (análisis e interpretación). Tales actividades aplican técnicas derivadas de la metodología científica: técnicas de medición tales como el valor corriente o de determinación de unidades de medida como la moneda constante; técnicas de revelación como los estados contables trascendidos a terceros o la matriz de insumo-producto; y técnicas de análisis e interpretación, como los break point o los ratios de solvencia. Todas estas actividades técnicas confluyen en el amplio espacio de información especializada destinada a conocer, explicar y predecir (algunas dimensiones de) la realidad de la organización y sus actividades.

El **contexto de las predicciones** implica el espacio conceptual, metodológico y operativo de la prognosis de los conocimientos que permite anticipar comportamientos de variables, agentes, sucesos o contextos, así como el resultado de sus acciones. Inclusive en sistemas heterogéneos abiertos (denominados sistemas complejos) la construcción de modelos que permitan combinar distintos tipos de análisis, son "... un medio útil para poder discernir y tener un nuevo entendimiento de la dinámica espacial socioeconómica" (García, 2006: 134). Las predicciones dependen de la calidad de las explicaciones las que, a su vez, "no se reducen a una mera tarea descriptiva de determinada realidad" (Schuster, 2005: 31).

A su vez, las **explicaciones** (el dar cuenta de los orígenes) incluyen –para un contexto dado– las causas generadoras, el porqué es así la realidad. En tanto, las **descripciones** se ocupan de cómo se la representa. Los sistemas contables, como sistemas técnicos de

---

<sup>3</sup> La Teoría de la decisión sostiene que la regla general es que las personas nos manejamos con información "asimétrica". Esto significa que tomamos decisiones con distinta información. Pero, de todas maneras, aunque cada uno de nosotros tenga la misma información, la tendemos a ver e interpretar de distintas maneras.

representación, son no-autopoiéticos<sup>4</sup>, dado que son estructuras organizadas artificialmente para la captación de la realidad, su traducción semiótica y la sistematización y producción de información dirigida a fines<sup>5</sup>, con una clara separación entre productor y producto que se encuentra mediatizada por el conocimiento disciplinario.

El trabajo pretende una introducción, en el análisis de la Contabilidad, como conocimiento que describe, explica y predice, del amplio campo de la prognosis (conocimiento anticipado), es decir de la capacidad de explicar (en los términos definidos anteriormente) y de predecir que tienen los conocimientos. Cuál es la naturaleza predictiva del objeto y campo de la Contabilidad? Cómo se interrelaciona con las proyecciones? Son preguntas que albergamos para este trabajo. El interés del tema es la necesidad de ampliar el desarrollo conceptual de la disciplina.

La respuesta a la pregunta planteada está sujeta a que las proposiciones de la Contabilidad (y sus modelos emergentes) tengan base lógico-matemática y formal contrastable con la realidad (histórica, presente y futura), de forma tal que sea posible el análisis sincrónico<sup>6</sup> y diacrónico<sup>7</sup>.

Nuestra hipótesis es que la capacidad predictiva de la Contabilidad es función:

- del contenido explicativo<sup>8</sup> de sus modelos contables normativos,
- de su potencialidad de representación de la realidad económica, mediante descripciones en base a valores del presente<sup>9</sup>, y
- de una vinculación fuerte con las decisiones financieras en la organización<sup>10</sup>.

---

<sup>4</sup> Se denomina autopoiético a cualquier sistema que detenta capacidad para organizarse a sí mismo, de tal manera que el único producto resultante es él mismo. El concepto se atribuye y ha sido desarrollado principalmente a partir de Maturana, H. y Varela, F. (1990), "El árbol del conocimiento". Madrid: Debate. (Ed. chilena 1983).

<sup>5</sup> Lo que implica que los sistemas contables no son neutros e influyen en la construcción de la realidad social.

<sup>6</sup> Que determine las propiedades estructurales (patrimoniales) y relaciones económicas de la organización en un período dado, así como los contenidos, dirección, sentidos y congruencia temporal de las operaciones.

<sup>7</sup> Que identifica los procesos y transacciones que condujeron a ese resultado, las razones o explicaciones del comportamiento de una variable económica-financiera a través del tiempo.

<sup>8</sup> En filosofía de la ciencia, la tesis de la identidad estructural (o simetría) de la explicación y de la predicción es sostenida por Hempel ("Scientific explanation", Free P., N. Y., 1965).

<sup>9</sup> Que incluye la estimación de los flujos de tesorería, el periodo a considerar, el tipo de interés de mercado, el coste de capital, etc.

<sup>10</sup> Un estudio conceptual de la predicción basada en el comportamiento de los modelos financieros, mediante la aplicación de ratios contables puede verse en Martín Marín, J.L. "El pronóstico del fracaso empresarial", Universidad de Sevilla, 1986. Más actual, pero menos conceptual, puede verse la II<sup>da</sup> Parte ("Valoración por el cash flow: una guía para profesionales") de Copenad, T., Koller, T. y Murria, J. en "Valoración", Deusto, Barcelona, 2004.

No excluimos los contenidos no-monetarios (sociales, políticos y ecológicos) del objeto y campo del conocimiento (es más, los defendemos como incumbencia disciplinar) pero **acotamos su capacidad predictiva al campo de las Finanzas** (públicas y privadas). La disciplina predice la capacidad de pago de una organización y puede diseñar métodos para proyectar su cash flow, por ejemplo; pero ni la sustentabilidad ecológica, ni la distribución equitativa del valor agregado, por citar algunos, pueden ser materia de predicción para la Contabilidad (aunque sus desarrollos puedan ser utilizados para el análisis cualitativo y cuantitativo de esos aspectos de la realidad).

## Desarrollo

### 1. Introducción

La Contabilidad es **técnica** más **representación**, es decir, una forma metodológica de hacer las cosas para presentar una imagen de la realidad. En tanto técnica, se abre el camino de su concepción como tecnología social; en tanto representación de la realidad por medio de un sistema de signos, puede ser analizada como semiótica.

La **técnica** originaria es registral –la teneduría de libros–, generalmente basada en la partida doble, como metodología de signos que permite una descripción amplia<sup>11</sup>, aplicada al procedimiento de registro de transacciones, actividades, bienes de cualquier tipo de actividad humana (aunque suele restringirse a aquellas que puedan medirse en moneda).

La **representación** se expone en algún producto final: generalmente un conjunto de estados contables, sean trascendidos<sup>12</sup> o no<sup>13</sup> a terceros, que se pueden analizar como modelos descriptivos, especializados y parciales<sup>14</sup> de la realidad, aunque también explican mediante la subsunción de hechos bajo enunciados más generales, sintéticos y regresivos (patrimonio→activo→disponibilidades→bancos→banco xx caja de ahorro).

Esa micromodelización<sup>15</sup> le permite a la Contabilidad extender su contenido predictivo (que debe considerarse, con la descripción y la explicación, como un conjunto interdependiente de funciones que, hasta cierto punto, no aceptan su tratamiento diferenciado). Los modelos matemáticos, como el contable, aportan el lenguaje y la estructura conceptual necesaria para expresar reglas generales de comportamiento y

---

<sup>11</sup> En el sentido que incluye la medición.

<sup>12</sup> Estado de situación patrimonial, estado de evolución del patrimonio neto, estado de resultados, estado de flujo de fondos e información complementaria (notas, cuadros, anexos) de la empresa o consolidados de un grupo económico.

<sup>13</sup> Informes de costos de todo tipo, de cash flow y evaluación de proyectos, de valor agregado y su distribución, de inversión-financiamiento y su apalancamiento, tablero de control, y gestión etc.

<sup>14</sup> En tal sentido, la información contable no aborda “toda” la realidad, sino sus dimensiones económicas, financieras y patrimoniales, tal como se desarrolla en Gil, J.M., 1990.

<sup>15</sup> Los estados contables trascendidos “modelizan” los aspectos económicos, financieros y patrimoniales de una organización, que se ve así representada (“imagen fiel”) en ellos.

obtener predicciones de validez general<sup>16</sup>. La contabilidad tradicional es considerada por algunos autores (Chua, 1986: 601-632)<sup>17</sup> como una disciplina del comportamiento que utiliza modelos para su desarrollo conceptual<sup>18</sup> y, a su vez, su aplicación empírica produce modelos de las organizaciones (Gil, 1990: 432). De allí que algunos autores no contables, la ubican, con buen criterio, en el campo de las “ciencias de la acción” (Argyris, 2001: 287).

Por ello transita el camino de las predicciones, no sólo como condición metodológica de la disciplina, sino también como resultado práctico de la misma que permite sustentar proyecciones hacia el futuro. Esto no implica proponer –como en las ciencias naturales– que las condiciones del pasado se mantendrán en el futuro dentro de un rango aceptable para tomar decisiones, quiere decir que la propia información contable tiene por sí misma un contenido relacionado con el futuro.

Decimos entonces que la Contabilidad es predictiva por su naturaleza conceptual<sup>19</sup> y proyectiva por su diseño empírico. Los modelos en Contabilidad, así como sus productos, permiten obtener una relación explicativa entre “explanandum” (la realidad, aquello que requiere de una explicación) y el “explanans” (aquello que proporciona la explicación). Los modelos, dado que tienen poder explicativo, “ayudan” a tomar decisiones correctas y nos advierten sobre qué variables debemos mirar para hacer las predicciones, aunque no garantizan el resultado. Nos dicen, por ejemplo, “Mire el estado de resultados si quiere predecir algo sobre la futura generación de beneficios por la empresa. Allí encontrará o podrá determinar magnitudes –como las ventas– y también relaciones como el índice de DuPont”.

Veamos un ejemplo. Una ley general en Economía es que, dado un sistema económico cualquiera (que incluya alguna tipología de derechos de propiedad, uso y control que permita establecer interrelaciones de producción, distribución y consumo en su estructura), siempre existirán recursos –factores de producción– que serán aplicados a producir bienes y servicios.

La Contabilidad designa esos recursos como “activos” que son el explanandum, mientras que la ley expuesta como enunciado general es el explanans (los “activos” se explican porque ellos son gestionados por la organización –cualquiera sea esta– y determinan la dinámica del sistema económico); el término “activo” es subsumido por “gestión”, éste por “dinámica” que a su vez resulta incorporada por “sistema económico”, formándose así un mapa conceptual de la Contabilidad que permite la relación explicativa entre términos. Decir, para seguir con el ejemplo, que la Contabilidad predice la existencia y el comportamiento de la dinámica económica a través de los activos (su composición,

<sup>16</sup> Consulta del 1 de junio de 2007 en <http://www.encuentros-multidisciplinares.org>, artículo de Peña, D. “Las matemáticas en las ciencias sociales”.

<sup>17</sup> Que define la contabilidad tradicional como contabilidad del comportamiento (Behavioural accounting) e identifica sus supuestos predominantes: a) Convicciones acerca del conocimiento; b) Convicciones acerca de la realidad física y social, c) Relación entre teoría y práctica.

<sup>18</sup> Suele reconocerse que los modelos contables incluyen al menos tres variables (unidad de medida, capital a mantener y criterios de medición), Biondi, M. “Teoría de la Contabilidad”, Ediciones Macchi, Bs. As., 1999.

<sup>19</sup> Los conceptos de la Contabilidad tienen tendencia a definirse como métricos.

tipología, desagregación, valuación, etc.) gestionados por las organizaciones, es una derivación conceptual. Por lo tanto explicamos el concepto “activo” como un estado de cosas esperable, contenido en una ley general de comportamiento de las organizaciones en cualquier sistema socioeconómico.

Nosotros presentamos a la Contabilidad como una tecnología. Por lo tanto ofrece productos finales<sup>20</sup> que tienen alto contenido descriptivo, explicativo y predictivo (desarrollados sobre hipótesis teóricas y tecnológicas de base científica). Esos productos son utilizados por decisores, usuarios, interesados y la propia organización para la actividad de proyección (usando hipótesis empíricas basadas en algún tipo de expectativa). La condición básica para una proyección es que se fundamente en el contenido predictivo de los productos de la Contabilidad, que otorgan esperabilidad lógica a las expectativas empíricas.

Por ejemplo, si la Contabilidad define el “capital físico” en base al valor de los bienes que determinan la capacidad operativa normal de la empresa, poniendo acento no en los pesos invertidos por los accionistas, sino en los bienes que han sido adquiridos con dicho aporte, para permitir desarrollar las actividades operativas, decimos que el modelo que utiliza “capital físico a mantener” **predice** que el beneficio representado en los estados contables sólo existirá en la medida en que permita el mantenimiento de la capacidad productiva de la organización, por ejemplo.

En general, se acepta la Contabilidad como **retrodicción** (dicción de hechos conocidos y ya acaecidos), como conocimiento vinculado al tiempo pretérito en la descripción, el diagnóstico, el análisis y la interpretación. Se la considera un conocimiento “histórico” (en el sentido de la narrativa de lo que ya aconteció) y su dimensión proyectiva se suele reducirse a los aspectos técnico-instrumentales, como el de los presupuestos (la contabilidad financiera presupuestaria y la de costos) y su control (y análisis de los desvíos).

Otra es la situación en el contexto de la **predicción**, a pesar que es aceptada la analogía entre las **proyecciones** hacia el futuro que formulan las tecnologías sociales y las **predicciones** de las ciencias. No se reconoce lo suficiente que las proyecciones se apoyan en la capacidad predictiva de los modelos contables, que depende de la fortaleza de las hipótesis y supuestos básicos de la Contabilidad<sup>21</sup>.

## 2. La cuestión del futuro en la Contabilidad: expectativas del porvenir vs. certeza del pasado

La tendencia a limitar el campo de la Contabilidad a la descripción implica un ejercicio reduccionista que excluye el desarrollo conceptual del análisis contable que permite

---

<sup>20</sup> Nos referimos a todo tipo de información fundada en la disciplina de la Contabilidad y generada por un sistema contable específico.

<sup>21</sup> Un ejemplo histórico aceptado por la comunidad científica de la Contabilidad, ha sido el principio de moneda constante, que consideró el efecto de los cambios en el poder adquisitivo de la moneda y desplazó a la moneda nominal.

explicar y predecir. Es más, para algunos autores inclusive la contabilidad presupuestaria no siempre se considera segmento de la Contabilidad (García Casella, 2001: 145-169), lo que implica que no siempre se reconoce el atributo proyectivo del conocimiento.

Hagamos una mínima referencia histórica adecuada a nuestro objetivo, según Tua (1995: 136).

Fundada en el concepto de álgebra del Derecho de Garnier (1947) y basada en el paradigma del control, la escuela patrimonialista instaló el concepto de "exactitud" en la Contabilidad (en la normativa contable, bajo la descripción de "cuenta y razón de la teneduría de libros"). Los autores de esa corriente (principalmente a partir de Vicenzo Masi en 1956) otorgaron a la proyección un carácter netamente instrumental y finalista, en concordancia con la presentación de la Contabilidad como el estudio estático y dinámico del patrimonio, tanto en sus aspectos cuanti como cualitativos para "... servir de norma general o particular **para la gestión futura**".

Dado que la prognosis toma distancias del concepto de exactitud y de precisión, el tránsito desde el orden y el control como condición de la teneduría de libros de un buen mercader (Pacciolo), a la instalación de la imprevisibilidad del futuro en la estructura cognoscitiva de la Contabilidad, se consolida cuando comienza a definírsela como disciplina al servicio de los fines económicos (Mc Donald<sup>22</sup> en 1972; Shackle<sup>23</sup> en 1976) y a considerársela como una "acumulación sistemática de datos concernientes a recursos escasos, de manera **que puedan hacerse predicciones** y tomarse decisiones concernientes a la distribución de tales recursos escasos entre usos alternativos". Es decir, que se usa, o se aplica para la proyección, pero no se distingue su naturaleza predictiva.

En tiempos más modernos, (Cañibano, 1987: 41) reconoce el contenido predictivo de la Contabilidad al considerarla una "ciencia económica cuyo objeto es el **conocimiento pasado, presente y futuro de la realidad económica** (*énfasis nuestro*), en términos cuantitativos a todos sus niveles organizativos, mediante métodos específicos, apoyadas en bases suficientemente contrastadas, a fin de elaborar una información que cubra las necesidades financieras y las de **planificación** y control internos".

La atemporalidad (abarca tanto pasado y presente como futuro) es igualmente relevante tanto para el enfoque de la administración del patrimonio, como para el que hace eje en la responsabilidad social de las organizaciones (públicas y privadas).

En Argentina, los principales autores<sup>24</sup> se identificaron desde los '80 con el enfoque conductista de la utilidad de la decisión, que destaca la cualidades de la información<sup>25</sup>

<sup>22</sup> En "Comparative Accounting Theory", Addison-Wesley Publishing Company, Massachussets.

<sup>23</sup> En "Epistémica y economía", Fondo de Cultura Económica, México.

<sup>24</sup> Principalmente a partir de la publicación colectiva Fortini, H.L., et al., patrocinada por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, "Replanteo de la técnica contable", Ed. Macchi, Bs. As., 1980.

<sup>25</sup> El marco conceptual establece la pertinencia (atingencia) de la información contable para satisfacer las necesidades de los usuarios tipo, ayudando a aumentar la probabilidad de

como matriz básica del paradigma prevalente (información para decisión financiera y control de gestión).

Excepto por la breve referencia de la nota anterior, la regulación (Derecho Contable) no ha considerado con profundidad y en detalle la cuestión predictiva, a pesar que la Contabilidad también utiliza proyecciones para sus operaciones de medición. Vemos un ejemplo en la estimación del valor de uso de un activo<sup>26</sup>, para el que es necesario el desarrollo de un algoritmo<sup>27</sup>:

- (a) *estimar las entradas y salidas futuras de efectivo derivadas del activo mediante:*
  - *proyecciones de flujos de efectivo basadas en hipótesis razonables y fundamentadas, que representen estimaciones de la gerencia sobre el conjunto de las condiciones económicas que se presentarán a lo largo de la vida útil restante del activo. Debe darse mayor peso a las evidencias externas a la empresa;*
  - *proyecciones de flujos de efectivo basadas en los presupuestos o pronósticos de tipo financiero más recientes.*
  - *proyecciones de flujos de efectivo posteriores al periodo cubierto por los presupuestos o pronósticos de tipo financiero más recientes, estimadas extrapolando las proyecciones anteriores, utilizando para los años posteriores escenarios con un tipo de crecimiento constante o decreciente, salvo que se pudiera justificar el uso de un tipo creciente en el tiempo.*
- (b) *aplicar el tipo de descuento adecuado a estos flujos de efectivo futuros.*
- (c) *las estimaciones deben basarse en presupuestos o pronósticos recientes, con un máximo de cinco años, excepto que la gerencia crea que son fiables por un plazo mayor y pueda demostrar su capacidad de predecir los flujos de efectivo de forma precisa en plazos tan largos de tiempo.*
- (d) *las proyecciones se estiman extrapolando las proyecciones de flujos de efectivo basados en presupuestos o pronósticos financieros, utilizando un tipo de crecimiento para años siguientes, que se ajuste mejor a los patrones que sigue el ciclo de vida del producto o del sector industrial.*
- (e) *la aparición de competidores en el mercado limita el posible crecimiento de la empresa, por lo que puede tener dificultades para superar el tipo medio de crecimiento histórico en el largo plazo, referido a los productos, sectores industriales, país o países en los que opera, o para el mercado en que el activo vaya a ser utilizado.*
- (f) *la empresa debe considerar si la información refleja hipótesis razonables y fundamentadas, y si representa la mejor estimación del conjunto de condiciones económicas que se darán en la vida útil restante del activo en cuestión.*

---

pronosticar correctamente las consecuencias futuras de los hechos pasados o presentes (tiene un valor predictivo).

<sup>26</sup> Ver NIC 36 (IASB), adoptada el 13.10.2003 por la UE Diario Oficial de la Unión Europea L 261/307. Ver en Argentina RT 17 FACPE.

<sup>27</sup> Procedimiento que, mediante un conjunto de reglas finitas, permite obtener el resultado deseado. Si lo observamos en detalle es una típica medición por fiat, es decir, una medición según una teoría y basada en expectativas.

### 3. Descripción y predicción

Una operación de la Contabilidad es la valuación de hechos, transacciones y posiciones patrimoniales (en su sentido más amplio), en general, la medición de las acciones humanas (las intertransaccionales, como la compraventa, pero también las intrapersonales como el ahorro) a condición que tengan contenido económico y puedan ser expresados en moneda. Esta operación es propia, característica y específica de su campo (por ejemplo, la medición de la participación minoritaria en una consolidación o el impuesto diferido) o es derivada, emergente de las propias transacciones o de la realidad económica (por ejemplo, una venta se mide al precio nominal convenido<sup>28</sup>, que se supone refleja una preferencia y un comportamiento de mercado).

Esta medición se expresa como una descripción cuantitativa, pero está sujeta a las expectativas. La Contabilidad se vinculó desde siempre con los procesos de cuantificación (que luego se transformó en matematización) a través de las cuentas como unidades básicas de información. Este concepto carece de sentido sin el número, por lo que el arte de contar asume en Contabilidad una dimensión integral<sup>29</sup>, es decir, no sólo la habilidad de cuantificar, sino de registrar esa medición y de informar, narrando sobre su contenido, comprendiendo su significado e interpretando su origen: la cuenta y el cuento.

Las estimaciones acerca del futuro (y el sistema de expectativas que conlleva) están implícitas en el propio contenido de las identidades contables (por ejemplo, el contenido predictivo de las deudas respecto de la necesidad futura de afectar recursos a su cancelación) o se relacionan con la actividad de proyección: planear mediante estimaciones acerca del futuro probable. Este último aspecto

- implica la formulación de hipótesis pragmáticas o de acción que, si bien no reúnen características científicas rigurosas, son suficientes para los propósitos de planeamiento y control;
- depende asimismo de la técnica de proyección.

Churchman (1961: 85) plantea que "toda descripción supone, metodológicamente, una predicción". Bajo ese criterio, la Contabilidad es predicción, aunque ello no implica una relación directa con la proyección.

En Contabilidad pueden distinguirse dos aspectos de la consideración del futuro: el implícito en el propio conocimiento (la **capacidad predictiva**) que:

- se concreta en el contenido interpretado de los datos (por ejemplo, los atributos predictivos del patrimonio neto respecto de la capacidad de pago global) y

<sup>28</sup> Sin embargo, su medición contable puede aplicar técnicas propias como la segregación de componentes financieros implícitos en la venta.

<sup>29</sup> De cuenta (en el sentido aritmético) y cuento (en el sentido literario), como lo expone César, R. en "Cuentos y cuentas. Convergencias interteóricas", FHyCS, Universidad Nacional de la Patagonia SJB, Comodoro Rivadavia, invierno del 2004, en el marco del proyecto de investigación "Relaciones interteóricas" Director Eduardo Musacchio.

- es algorítmico (existe un proceso reconocido, secuencial y finito de pasos que permite arribar a la cifra mediante operaciones técnicas de imputación, medición y sistematización; existen métodos de análisis y criterios de interpretación)

y el contenido explícito, operativo y funcional de la Contabilidad (la **capacidad proyectiva**) que:

- se formaliza a través de escenarios futuros diseñados en base a construcciones hipotéticas específicas, referidas al porvenir esperado (o posible) como los estados contables proyectados (estructuras probabilísticas de información sobre alguna representación contextual y organizacional del futuro, sobre hipótesis de expectativas predefinidas de gestión y entorno y posibilidades autosuficientes de concreción).
- es probabilístico, incierto y subjetivo.

Al superar la mera descripción y vincularse con la acción derivada del proceso decisorio (es decir, el proceso de elección de alternativas cuyo patrón de acción y resultados es el futuro incierto) la Contabilidad se involucra con el pronóstico.

El método de la Contabilidad permite predecir, por ejemplo, que una venta, efectuada por un precio superior a su costo asociado, generará un aumento del patrimonio neto. Es más, mide ese incremento patrimonial, lo registra y lo analiza e interpreta su contenido. También predice que el cobro efectivo de un crédito por ventas, mejorará la liquidez financiera del capital de trabajo, aunque será neutro respecto de su monto. Asimismo afirma que el pago de intereses a prestamistas financieros incide en la reducción del valor agregado, mientras el pago de dividendos a los accionistas es neutro respecto de esa magnitud.

Es decir, existe un sustratum predictivo propio de la Contabilidad. Su método y sus operaciones permiten aumentar la comprensión de los resultados (en general, las variaciones cualitativas y cuantitativas del patrimonio) de la práctica económica (transaccional y de mercado). Por ese motivo algunos economistas la relacionan como una técnica de apoyo a la Economía.

La Contabilidad al describir, explica e interpreta, pero no puede asumir la comprensión que es una acción reservada al entendimiento del usuario. Mucho menos, el uso efectivo de sus productos (los estados contables de uso internos y los trascendidos a terceros) por parte de los agentes económicos, para quienes los estados contables son un objeto representativo de la realidad (pasada, presente u futura).

La Contabilidad asume, entonces, un carácter representacional sobre el futuro y sus expectativas, no sólo en los estados contables proyectados (hipótesis y estimaciones probabilísticas y operativas y técnicas específicas para el tratamiento de la incertidumbre), sino inclusive en los denominados históricos (hipótesis contrastables y técnicas registrales).

La teoría de la decisión aplicada en Contabilidad, sugiere que la proyección (es decir, la agregación a la naturaleza predictiva de la Contabilidad de hipótesis sobre expectativas

futuras del comportamiento de variables) es una actividad del decisor que se asienta sobre la base del contenido predictivo de las identidades contables. Esta posición está implícita en el contenido del Informe Trueblood (Trueblood Report, AICPA, 1973) que establece que los estados financieros deben “suministrar información útil para realizar predicciones (*debió haber dicho proyecciones*, nota nuestra), incluyendo las propias de la empresa, si ello facilita las realizadas por el usuario” (Tua, 1995: 202). En ese mismo informe, podemos identificar la proyección, la interpretación, la comparación y la evaluación como actividades de los inversores y acreedores, tanto para determinar los flujos netos potenciales de tesorería (liquidez estimada), el poder de la empresa para obtener beneficios (rentabilidad potencial), la capacidad para incorporar valor agregado (productividad proyectada), entre otros.

En otro documento contable muy citado en la bibliografía especializada (Corporate Report, ICAEW, 1975) se identifica el futuro como función básica de los estados contables referidos a la estimación de la liquidez de la entidad (capacidad para obtener y amortizar financiación a corto y largo plazo); la capacidad de futuras reinversiones de sus recursos, con fines económicos y sociales; las perspectivas futuras de la entidad, incluida su capacidad para distribuir dividendos, remuneraciones y otros pagos y predecir niveles futuros de inversión, producción y empleo.

#### 4. El enfoque de Mattessich y los contenidos informativos en Contabilidad

Mattessich considera a la Contabilidad<sup>30</sup> como una disciplina de servicio aplicada<sup>31</sup>, dependiente de la Economía y la Administración y fuertemente vinculada con la práctica económica diaria (Mattessich; 2002: 12). Su carácter normativo se hace más evidente en la presupuestación y su orientación hacia el futuro se relaciona con el desarrollo ocurrido en la Contabilidad de Gestión, basada en las Ciencias de la Administración, a partir de la segunda mitad del siglo XX (2002: 126). El avance de los costos std, la presupuestación periódica y las actividades de planificación en la empresa se complementaron con el análisis insumo-producto en economía mediante tablas y cuadros contables interrelacionados.

Ello configuró un escenario basado en el énfasis (inclusive hasta un cierto entusiasmo) en la capacidad instrumental de proyección que le llevó a formular la siguiente hipótesis (2002: 255): “el centro de gravedad de la Contabilidad podría desplazarse del ángulo descriptivo-legalista al analítico-predictivo”.

Cincuenta años después<sup>32</sup>, podemos verificar que la hipótesis no parece haber tenido contrastación empírica. La pretensión de que el sistema contable supere la descripción del pasado y pueda servir como marco unificador para un modelo completo de la firma

<sup>30</sup> Ubica la Presupuestación Periódica como incluida en la Microcontabilidad.

<sup>31</sup> Que implica preguntarse qué tipo de necesidad satisface, de quién es la necesidad y cómo se la cumplimenta.

<sup>32</sup> El manuscrito de la obra de Mattessich es de 1960 a 1963.

proyectado hacia el futuro, no muestra ni correlato académico, ni desarrollo tecnológico, ni experimentación práctica suficientemente divulgada.

La noción de “metacontabilidad” (2002: 354) con registraciones en base a una simbología generalista que combina identidades contables “estériles” con hipótesis de trabajo que confluyan en un modelo predictivo, se ha inmovilizado y no ha tenido suficiente desarrollo experimental ni analítico.

No obstante, su propuesta de esquemas presupuestarios de la firma es un loable intento de construir un modelo contable de proyección que permita conciliar una funcionalidad operativa con criterios metodológicos basados en el método deductivo, a partir de hipótesis pragmáticas y con un esquema cibernético de autocorrección y de control de desvíos, que lo emparenta con la investigación de operaciones.

Dado que la entropía es la medida de la cantidad de información de un sistema, puede ser interesante analizarla para los estados contables clásicos (como producto final del sistema contable clásico) y los estados contables proyectados (como producto de la presupuestación). No estamos impulsando concepciones reduccionistas basadas en el producto final de la Contabilidad, proponemos considerar marcos conceptuales de medición histórica, presente y futura, con base suficiente para aumentar nuestra propia comprensión sobre la Contabilidad.

Lo que afirmamos es que la Contabilidad dispone de métodos, técnicas y procedimientos eficientes para generar productos sobre el futuro, sobre bases e hipótesis razonablemente contrastables y apoyadas en el contenido predictivo de la información contable.

Adoptamos la visión de Bonsack<sup>33</sup> por su adaptación al paradigma de la Contabilidad de la utilidad de la información dado que reniega de su definición como lo que es (visión objetiva), “transferencia de estructuras de un lugar a otro”, y apoya y desarrolla un concepto finalista (visión centrada en el uso), para que sirva, incorporándolo al marco de lo que es normalmente suyo: **la acción finalizada**.

La Contabilidad informa no sólo para describir o explicar, sino para imbricarse en el proceso decisorio; no es un conocimiento especulativo sino empírico y operativo vinculado con las transacciones del mundo real. Hay un continuum “hechos-información-conocimiento-decisión-nuevos hechos-nueva información-más conocimiento-nuevos otros hechos” que es recogido por la Contabilidad<sup>34</sup> y cuya inclusión metódica en su objeto y campo le otorga relevancia tecnológica y significatividad social.

Esta concepción, que se apoya en la idea de que la información nace con su uso, fue desarrollada por la teoría de la información y adoptada en Contabilidad a partir del

---

<sup>33</sup> En “Es objetivable y matematizable la información?”, pp. 223-242 de “El concepto de información en la ciencia contemporánea”, Siglo XXI editores, México, 1982.

<sup>34</sup> A pesar de la práctica de la auditoría, que reduce el campo de la Contabilidad y el uso de los estados contables, al control conclusivo en la emisión de un dictamen profesional.

paradigma de la utilidad (contabilidad del comportamiento), que detalla las cualidades de la información y amplía la concepción de usuarios, pluraliza el usuario-tipo y lo extiende a quienes aplican la información a actividades de control ex ante y ex post (la gerencia) y de acción (toma de decisiones). Asimismo, los EECC también pueden considerarse como descriptores de los contextos patrimoniales, financieros y económicos de la organización. En ese sentido, ofrecen un marco de información global y sintética, además de específica y analítica.

La teoría de la decisión en incertidumbre advierte que las informaciones intervienen para "instruir" al agente acerca del estado del mundo exterior y de su propio estado. Para obtener un resultado definido, el decisor debe adaptar su acción al estado del sistema sobre el cual actúa. Las acciones inteligentes, a diferencia de las intuitivas, se basan en información, aunque inclusive las acciones instintivas son puestas en marcha por situaciones precisas.

No toda la información es necesariamente producida para su utilización inmediata, sino que pueden ser almacenada en la memoria, en cuyo caso se habla de conocimientos de dos tipos:

- 1) pueden instruir al agente sobre cierto estado firme y permanente del medio (como los conocimientos geográficos o topográficos);
- 2) pueden instruir sobre relaciones causales entre acontecimientos.

Un conocimiento contable del primer tipo es la moneda; y del segundo la depreciación por el uso de los activos fijos.

Se trata de conseguir que la acción lleve a un resultado bien determinado, a un fin predeterminado por una jerarquía de fines del decisor. En Contabilidad esos fines suelen ser económicos (aunque no de manera exclusiva), la acción finalizada que reclama Bonsack lo es en el amplio campo de la Economía, necesariamente en el financiero. Para que una acción sea eficiente, la información a priori es condición necesaria. Y dado que también la eficacia de la acción (que permite alcanzar ciertos fines) es objeto de la Cibernética, esta puede ser vista como una praxeología de la Contabilidad. Una acción informada alcanza los fines; una acción ciega, no.

Para Bonsack, la cantidad de información contenida en un mensaje es igual a la especificidad del mensaje recibido (o de la subclase del que forma parte) en relación con el conjunto de mensajes posibles en la recepción. Por ejemplo, un cash flow proyectado tiene tal cantidad de información que define decisiones vinculadas a los negocios.

Los estados contables son una subclase de los mensajes (micro y macro) económicos de base financiera, originales y específicos que los distingue del resto de los mensajes posibles (como informes de coyuntura de la empresa, opiniones de consultoría, prospectos bursátiles, datos e información periodística o de mercado). Es eso lo que la empresa quiere (o debe) informar para que se comprenda exactamente eso que quiere decir (o que el poder público quiere que diga).

Dentro de la clase de referencia “información económica”, la subclase “estados contables” tiene alto nivel de especificidad en relación a los contenidos micro y macro económicos:

- Muestra posiciones estáticas (como la patrimonial) articulada con evoluciones dinámicas (como la económica), tanto a nivel de la contabilidad financiera (estado de situación patrimonial y estado de ganancias y pérdidas), de la contabilidad de gestión (estado de inversión-financiamiento y estado de costos), de la contabilidad económica (estado de inversión nacional y estado de insumo-producto);
- Muestra causas (como las económicas del estado de ganancias y pérdidas y las financieras del EFE o las del presupuesto nacional en la contabilidad gubernamental) y resultados (como la distribución del valor agregado o la conformación del PBI),
- Muestra situaciones globales (como el total del activo, el saldo de la balanza de pagos) como analíticas (la desagregación de los gastos por función, la composición sectorial del ingreso nacional).

Resulta importante analizar si los marcos conceptuales que desarrolla el conocimiento de la Contabilidad caracterizan los modelos que utiliza, en el sentido de si son determinísticos o estocásticos (que tienen un alto nivel de imprevisibilidad). No nos detendremos en este aspecto, pero queremos señalar que una cosa es el concepto de información (“lo que determina una forma”) y otra distinta, es el concepto científico de cantidad de información. Sobre este último coexisten las hipótesis de Shannon (“la información mide la imprevisibilidad del procedimiento de su determinación”) y Gabor (que se preocupa por analizar cual es la estructura de la forma determinada). La Contabilidad avanzó poco en este análisis y adoptó una posición simplista y utilitarista con el desarrollo del paradigma de la utilidad de la información.

Por ello, la utilidad de la información depende de la más eficiente manera de ejecución de las operaciones propias del sistema contable (como la captación de la realidad; la clasificación de sus elementos; el ordenamiento sistemático de las partidas; la registración documental; la medición de los hechos, transacciones y circunstancias; la revelación de la información; la contrastación empírica; la sistematización y autocontrol del sistema contable).

## **5. Protocolos técnicos de proyección contable**

Los protocolos técnicos son el conjunto de algoritmos aceptados como suficientes y eficientes para generar información contable proyectiva. No son autónomos, se desarrollan como consecuencia de modelos contables específicos que, a su vez, se apoyan en el marco conceptual o en los paradigmas estructurantes reconocidos como válidos y aceptados por la comunidad profesional. Esos marcos pueden tener origen en una teoría general de la Contabilidad, en la consideración de los atributos de la información contable, en imposiciones del sistema político, jurídico o profesional o en las necesidades derivadas del propio estilo de management de las organizaciones públicas o privadas. Esas circunstancias contextuales (sean implícitas o explícitas) son irrelevantes a los fines del diseño del protocolo.

Dado el modelo, el protocolo técnico es una derivada, que permite:

- a) formalizar la representación económica, financiera y patrimonial del escenario futuro. Ese proceso es la puesta en forma emergente de la visión y la estrategia del formulador del presupuesto en el marco del contexto actual y futuro previsto. En ese sentido, la Contabilidad permite transformar esas expectativas en información.
- b) diseñar la información específica sobre los aspectos financieros y económicos en base a un modelo compatible con el normativo. Es este el rol de sistematización y registro del presupuesto, así como la forma en la que se exponen los Estados Contables Projectados.
- c) compararlos con la realidad, mediante la vinculación de la contabilidad financiera histórica con la proyectada, y
- d) analizar los desvíos, sus causas e impactos sobre la previsión.

En la epistemología regional de la Contabilidad este tema comienza a ser profundizado por la Contabilidad Directiva, una tendencia en la contabilidad de gestión con fuerte contenido proyectivo y analítico, inclusive en la presupuestación de la gestión medioambiental de la empresa<sup>35</sup>.

Señalamos algunos métodos reconocidos en la doctrina.

**- Método administrativo (basado en la gestión y el control) (Chávez y Pahlen)**

- I) Evaluación de la situación y proyectos:
  - a) situación de la empresa;
  - b) qué se espera del presupuesto;
  - c) qué ha sucedido en los períodos anteriores;
  - d) cuál es la expectativa de la empresa.
- II) Elementos a considerar para la elaboración de datos proyectados:
  - a) Recursos (humanos, técnicos, financieros, de espacio)
  - b) Posibilidades de generación de ingresos y estimación en valores.
- III) Pasos para la confección del presupuesto integral:
  - a) Presupuesto de ventas.
  - b) De inversiones y otros costos.
  - c) De producción.
  - d) De tesorería y financiero.
  - e) Económico (causas de variaciones del patrimonio).
  - f) ECP.
- IV) Control presupuestario.

---

<sup>35</sup> Pueden leerse temas innovadores como los sistemas expertos, el diagnóstico de problemas, los análisis de riesgos, las predicciones ecológicas en "Planificación y presupuestación de la gestión medioambiental de la empresa" de Fernández Cuesta, C. en Nuevas tendencias de la contabilidad de gestión, AECA, Madrid, coordinadora Castelló Taliani, E.

**- Algoritmo de proyección en incertidumbre (Gil Lafuente<sup>36</sup>, Reig Mullor<sup>37</sup>)**

Desarrollado a partir de las propuestas de A. Kauffman<sup>38</sup>, pionero de la investigación operativa y antecedente de las redes neuronales y algoritmos genéticos. La teoría de conjuntos difusos, se presenta como alternativa a enfoques determinísticos o estocásticos y que representan el enfoque tradicional.

Aplica la matemática de la incertidumbre a las previsiones contables de la empresa, mediante la lógica fuzzy y la teoría de los subconjuntos borrosos. Admite la existencia de expertos que emiten opiniones sobre las expectativas futuras en una tripleta: una de mínima, otra de máxima y otra más posible. Esto conforma un número borroso triangular en forma ternaria (teoría de los expertones).

Es una matematización de la subjetividad, basada en la consideración de las expectativas, la parametrización de los intervalos de confianza, los multiexpertones y las variables borrosas.

No obstante su profusión académica, no hemos podido detectar referencias a aplicaciones prácticas del método en Argentina<sup>39</sup>.

**- Método analítico clásico (Sánchez Brot)<sup>40</sup>**

Utiliza un procedimiento analítico cuyos insumos son:

- I) La situación al inicio de la proyección (situación de certeza);
- II) Diseño de un vector de datos proyectados referenciales sobre premisas detalladas y expectativas de comportamiento:
  - b.1) Ventas;
  - b.2) Producción;
  - b.3) Gastos de explotación;
  - b.4) Gastos comerciales;
  - b.5) Gastos de administración;
  - b.6) Equipamiento en bienes de uso;
  - b.7) Gastos financieros;
  - b.8) IVA.
- III) Matriz directa de presupuesto financiero (ingresos y egresos de fondos, así como superávit o déficit) sobre hipótesis predefinidas, aplicadas al vector y a partir de la situación inicial.

---

<sup>36</sup> Gil Lafuente, A.M. "El análisis financiero en la incertidumbre", Ariel Economía, Barcelona, 1990.

<sup>37</sup> Reig Mullor, J. et al. "Lógica borrosa y su aplicación en contabilidad", Revista Española de Financiación y Contabilidad, vol. XXVII, n° 96.

<sup>38</sup> Puede verse en Kaufmann, A. y Gupta, M.M. "Fuzzy mathematical models in engineering and management sciences", North-Holland, 1991.

<sup>39</sup> Pero se destaca la acción del Grupo de investigación de matemática borrosa de la Facultad de ciencias económicas y sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata (Argentina) en <http://www.gimb.com.ar>.

<sup>40</sup> Sánchez Brot, L.E. "Estados contables proyectados", La Ley, Buenos Aires, 2005.

- IV) Matriz del estado de resultados proyectados cuyas hipótesis subyacen en el vector de proyecciones.
- V) Estado de situación patrimonial proyectado.
- VI) EFE proyectado.

Alternativamente, propone un esquema de algoritmo indiciario utilizando ratios de rotación de cobranzas, de existencia mínimas de bienes de cambio, de ventas, de compras, de cuentas a pagar a proveedores y de pagos, que permite aumentar la rapidez del pronóstico. Se usa para respuestas muy lineales a planteos de gestión. Diseña una matriz que puede ser analizada como un modelo cibernético de control, regulación y dirección de la empresa.

#### - Método de proyección matemática lineal corregida (Montaño)<sup>41</sup>

- I) Base de determinación histórica plurianual del Estado de Resultados;
- II) Elaboración de un análisis básico de regresión (tendencias) mediante: a) gráfica de evolución; b) tendencia matemática normalizada; c) crecimiento de la variable; d) base normalizada y cierta del año inicial; e) pronóstico normalizado; f) desviación std; g) precisión como desviación mínima de los valores reales; h) límites de variación como extremos de confianza;
- III) Análisis complementarios de rubros:
  - III.1) Ventas:
    - a) Distribución de las ventas
    - b) Potencial de los clientes
    - c) Correlación con la competencia
    - d) Perfil del ciclo anual
    - e) Presupuesto
    - f) Cuotas mensuales
    - g) Deflación de las ventas.
  - III.2) Devoluciones de ventas.
    - a) estudio de las causas.
  - III.3) Inventarios de materias primas y productos terminados.
    - a) Equilibrio con la producción y las ventas.
    - b) Rotación
    - c) Indicador de inmovilización.
    - d) Porcentaje de pérdidas y mermas.
    - e) Indicador de escasez
  - III.4) Compras.
    - a) Compras por proveedor.
    - b) Lote promedio de compras.
    - c) Proporción con las ventas.
    - d) Valor generado
    - e) Retrasos del proveedor.
    - f) Origen de las compras.
    - g) Proporción de las compras a crédito.

<sup>41</sup> Montaño, A. "Interpretación dinámica de los estados financieros", Trillas, México, 1975.

III.5) Gastos.

- proporción de sus elementos.

**- Método de las relaciones std deseables (Schettini)<sup>42</sup>**

A partir de predefinir las relaciones e índices estándar permite confeccionar un presupuesto normativo que puede ser útil para monitorear el generado por la empresa. Es utilizado para análisis de comportamiento empresarial, para la predicción (global) de crisis y pronóstico (específico) de fracaso empresarial.

- I) Estimación del presupuesto de ventas.
- II) Determinación del financiamiento propio.
- III) Estados contables esquemáticos.
- IV) Estados contables proyectados.

## **Conclusión**

La Contabilidad es un conocimiento disciplinario (que encuadramos como tecnología social) cuyas aplicaciones empíricas, al vincularse a los procesos decisorios, son esencialmente predictivas. Es cierto que, en una lectura superficial, su objeto y campo tradicional pareciera basarse en la descripción del pasado (fundamentalmente por su base registral histórica) para explicar el presente (mediante el análisis y la interpretación).

También es cierto que las nuevas realidades globales de la postmodernidad financiera cuestionan la eficiencia metodológica de lo pasado para derivar el futuro.

Pero entendemos que su *raison d'être* actual es la predicción del futuro (no sólo a través de los protocolos técnicos de la previsión, sino también mediante la revelación de la información histórica), la posibilidad de su lectura en clave de porvenir.

El diseño y desarrollo de técnicas contables de proyección, sea que se apliquen a la planeación como al control de gestión, permite hacer operativa la hipótesis sobre la capacidad predictiva de la Contabilidad en el campo de las Finanzas públicas y privadas: ampliar el contenido explicativo de sus modelos contables normativos; mejorar la eficiencia en la representación de la realidad económica y acentuar una fuerte relación con las decisiones financieras.

## **Referencias**

- Argyris, C. (2001). *Sobre el aprendizaje organizacional*. México: Oxford University Press.
- Biondi, M. (1999). *Teoría de la Contabilidad*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Bonsack (1982). Es objetivable y matematizable la información?, (pp. 223-242). En *El concepto de información en la ciencia contemporánea*. México: Siglo XXI editores.

---

<sup>42</sup> Schettini, J.A. "Los ratios normales en el análisis de estados", Ediciones Macchi, Bs. As., 1967, pág. 39-59.

- Cañibano, L. (1987). *Contabilidad: análisis contable de la realidad económica*. Madrid: Pirámide.
- Chua, W. (1986). Radical developments in accounting thought. *The Accounting Review*, 61(4), 601-632.
- Churchman, L. (1961). *Prediction and optimal decision: Philosophical issues of a science of values*. New Jersey: Englewood Cliffs.
- Coplenad, T., Koller, T. y Murria, J. (2004). Valoración por el cash flow: una guía para profesionales. En *Valoración*. Barcelona: Deusto.
- Fernández Cuesta, C. (1993). Planificación y presupuestación de la gestión medioambiental de la empresa. En *Nuevas tendencias de la contabilidad de gestión: implantación en la empresa española*, Castelló Taliani (Coord.). Madrid: AECA.
- Fortini, H.L., Lattuca, A., López Santiso, H. y Luppi, C. (1980). *Replanteo de la técnica contable: su estructura básica, su acercamiento a la economía*. Buenos Aires: Ed. Macchi.
- García Casella, C.M. (2001). *Elementos para una teoría general de la contabilidad*. Buenos Aires: La Ley.
- García, R. (2006). *Sistemas complejos*. Barcelona: Gedisa.
- Gil Lafuente, A.M. (1990). *El análisis financiero en la incertidumbre*. Barcelona: Ariel Economía.
- Gil, J.M. (1990). Los estados financieros como modelos de la realidad económica. *Técnica Contable* n° 502, octubre, 429-438 y n° 503, noviembre, 525-534.
- Hempel, C. (1965). *Scientific explanation*. New York: Free P.
- Kaufmann, A. y Gupta, M.M. (1991). *Fuzzy mathematical models in engineering and management sciences*. Amsterdam: North-Holland.
- Martín Marín, J.L. (1986). *El pronóstico del fracaso empresarial*. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Mattessich, R. (2002). *Contabilidad y métodos analíticos*. Buenos Aires: La Ley.
- Maturana, H. y Varela, F. (1990). *El árbol del conocimiento*. Madrid: Debate. (Ed. chilena 1983).
- McDonald, D.L. (1972). *Comparative accounting theory*. Massachussets: Addison-Wesley Publishing Company.
- Montaño, A. (1975). *Interpretación dinámica de los estados financieros*. México: Trillas.
- Peña, D. (2007). *Las matemáticas en las ciencias sociales*. Consulta del 1 de junio de 2007 en <http://www.encuentros-multidisciplinares.org>.
- Reig Mullor, J., Sansalvador Selles, M.E. y Trigueros Pina, J.A. (2000). Lógica borrosa y su aplicación a la contabilidad. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, XXIX(103), 83-106.
- Sánchez Brot, L.E. (2005). *Estados contables proyectados*. Buenos Aires: La Ley.
- Schettini, J.A. (1967). *Los ratios normales en el análisis de estados*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Schuster, F.G. (2005). *Explicación y predicción* (3ª ed.). Buenos Aires: CLACSO Libros.
- Shackle, G.L.S. (1976). *Epistémica y economía*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Tua Pereda, J. (1995). *Lecturas de teoría e investigación contable*. Medellín, Colombia: Centro Interamericano Jurídico-Financiero.

## DAL DIVARIO NORD-SUD ALLA CONVERGENZA: IL MODELLO DELL'INTERVENTO STRAORDINARIO E L'AZIONE DELLA CASSA PER IL MEZZOGIORNO DURANTE E OLTRE LA *GOLDEN AGE*

Amedeo Lepore<sup>1</sup>  
amedeo.lepore2@unina2.it

Seconda Università di Napoli

fecha de recepción: 17/04/2012  
fecha de aceptación: 29/04/2013

### Riassunto

La storiografia incentrata sul tema della Cassa per il Mezzogiorno è molto ampia e si sviluppa in relazione non solo alle questioni generali riguardanti l'intervento straordinario, ma anche alle molteplici forme di articolazione settoriale e territoriale dell'iniziativa pubblica per la ripresa e lo sviluppo del Sud. Una ricostruzione puntuale delle vicende della Cassa, che per oltre un quarantennio – anche se con diversità di impostazione nelle varie fasi – ha operato come strumento delle strategie per lo sviluppo del Mezzogiorno, richiede un impegno molto approfondito. Tuttavia, anche senza effettuare una dettagliata cronistoria dell'attività dell'Ente, si può ricomporre una visione d'insieme, attraverso l'interpretazione di un modello di intervento pubblico collegato strettamente agli eventi economici concreti e all'andamento dei processi di industrializzazione che hanno interessato i territori meridionali.

La scelta di una prospettiva di lungo periodo, imperniata sull'analisi dell'intervento straordinario nel suo complesso, ha permesso un giudizio più equilibrato su tutta l'epoca dell'azione "aggiuntiva" dello Stato per il recupero del divario meridionale, superando eccessive semplificazioni nella valutazione di quell'esperienza e confutando pareri sommari sui suoi risultati, spesso privi di fondamento. Al tempo stesso, una visione ampia ha fatto emergere un percorso in grado di associare il caso della Cassa per il Mezzogiorno, controverso e difficile, ma considerato anche un modello tra i più avanzati a livello internazionale, a un tema di grande importanza, come quello delle politiche di sviluppo adottate per affrontare i problemi dell'arretratezza economica e per avviare a soluzione i dilemmi del dualismo.

L'analisi effettuata ha provato l'esistenza di un indiscutibile progresso economico nel periodo della *golden age*. Durante quell'epoca di prosperità non solo si realizzò un notevole avanzamento delle aree del Paese che già possedevano un'armatura industriale, ma si ottenne, contemporaneamente, il risultato, per nulla scontato, di una modernizzazione della

---

<sup>1</sup> Dipartimento di Economia, Seconda Università degli Studi di Napoli, Corso Gran Priorato di Malta, 1, 84043, Capua (CE).

struttura economica del Mezzogiorno –attraverso la politica delle opere pubbliche, prima, e dell'industrializzazione vera e propria, poi– nonché, di un recupero del divario accumulato con le regioni settentrionali. In questo modo, l'intervento straordinario, indirizzato verso obiettivi macroeconomici e guidato da una tecnostruttura come quella della Cassa, al tempo stesso autonoma e reattiva alle scelte strategiche del governo, si dimostrò lo strumento più efficace e innovativo per fare dell'Italia intera una potenza industriale. L'allontanamento da questi esiti, nella fase successiva dominata dalla crisi petrolifera e dalle politiche di ristrutturazione industriale, pur determinando una netta inversione di tendenza, non ha messo in discussione il valore dell'esperienza iniziale della Cassa per il Mezzogiorno, capace di aprire la strada alla crescita economica italiana negli anni del *boom*.

**Parole chiave:** Dualismo economico e convergenza; Politiche di sviluppo; Nuovo meridionalismo; Storia economica dell'intervento straordinario.

### Abstract

Historiography focusing on the Cassa per il Mezzogiorno is indeed vast and developed not only in regard to the main issues concerning the extraordinary intervention, but also to the various sectorial and territorial articulations public interventions for the recovery of Southern Italy undertook. Achieving a punctual reconstruction of the goings-on of the Cassa, an institution that, for more than forty years –despite some differences in planning during its various phases– operated as an instrument to implement the strategies focusing on developing Southern Italy, requires a very deep commitment. However, an effective overall view can be reconstructed by interpreting a public intervention model strictly linked to the concrete economic events and to the trends of those industrial processes implemented in Southern Italy, even without going through a detailed chronicle of this entity.

The choice of a long-term perspective, focused on the analysis of the extraordinary intervention in its entirety, allowed for a more balanced evaluation of all the era regarding the “supplementary” actions the Italian State carried out to bridge the gap of its Southern regions, going beyond the exaggerated simplifications plaguing the evaluations of such an experience and confuting those hasty, often baseless, judgments on the results it achieved. At the same time, a wide viewpoint on the matter let a research path emerge, able to link the specific case of the Cassa per il Mezzogiorno, itself difficult and controversial, while being considered one of the most advanced models internationally, with a very significant theme, such as the development policies implemented to tackle the problems of economic backwardness and to begin solving the dilemmas brought by the dualism.

The analysis which was carried out proved the existence of an unquestionable economic progress during the *golden age*. In that era of prosperity, not only did the areas in Italy already possessing a significant industrial presence experience significant advancement, all the while, the result, by no means granted, of a modernized economic structure in Southern Italy was achieved –first through a policy focused on public works and then by true forms of industrialization– and of a significant recovery of the gap the area had towards the Northern regions of Italy. Thus, the extraordinary intervention, focused on macroeconomic goals and driven by a technical structure such as the Cassa, itself autonomous and reacting towards governmental choices at the same time, revealed itself to be the most effective and innovative tool in turning the whole of Italy into an industrial power. The departure from such results in

the following phase, dominated by the oil crisis and by the policies of industrial reconstruction, despite triggering a significant trend inversion, never questioned the value of the Cassa per il Mezzogiorno's initial experience, which was able to open and show the way to economical growth, during the Italian *boom* years.

**Keywords:** Economic dualism and convergence; Development policies; New meridionalism; Economic History of the extraordinary intervention.

## 1. Introduzione

La letteratura sulla Cassa per il Mezzogiorno è sconfinata e si sviluppa non solo in relazione alle tematiche generali, di natura storica, economica, sociale e giuridica, riguardanti l'intervento straordinario, ma anche in riferimento alle molteplici forme di articolazione settoriale e territoriale dell'iniziativa pubblica per la ripresa e lo sviluppo delle aree meridionali. Una ricostruzione puntuale delle vicende della Cassa, che per oltre un quarantennio ha operato come strumento delle strategie per il Mezzogiorno, richiederebbe un impegno ben più ampio di quello possibile in questa sede. Tuttavia, anche senza effettuare una minuziosa cronistoria dell'attività dell'Ente, si può fornire una visione d'insieme, salvaguardando l'attinenza della interpretazione di un modello di intervento pubblico del tutto peculiare agli eventi economici concreti e all'andamento dei processi di industrializzazione che hanno interessato i territori del Sud.

La scelta di una prospettiva di lungo periodo, basata sull'esame dell'insieme dell'esperienza dell'intervento straordinario, permette una ricostruzione dell'attività della Cassa in tutto il suo svolgimento, come appare anche dal volume di Salvatore Cafiero, che rappresenta uno dei pochi tentativi di valutazione organica di questa iniziativa pubblica di carattere paradigmatico<sup>2</sup>. Questa angolazione dell'analisi, inoltre, favorisce la definizione di un giudizio più equilibrato su tutta l'epoca dell'azione "aggiuntiva" dello Stato per il recupero del divario meridionale, superando le semplificazioni di molti scritti e della pubblicistica sull'argomento. Al tempo stesso, una visione ampia fa emergere un percorso capace di collegare il caso della Cassa, molto controverso e difficile, ma considerato anche un modello tra i più avanzati a livello internazionale, a un tema affascinante e complesso, come quello delle politiche di sviluppo adottate per affrontare i problemi dell'arretratezza economica e per avviare a soluzione i dilemmi del dualismo economico.

Nel periodo a cavallo tra il secolo scorso e il nuovo millennio, è prevalsa un'impostazione storiografica che ha teso a negare, insieme all'esistenza stessa di una questione meridionale, anche le iniziative strategiche e i mezzi operativi necessari per il riequilibrio e il progresso del Mezzogiorno. Infatti, in nome dell'idea di una programmazione negoziata dello sviluppo territoriale, che si è risolta in un vasto e disarticolato flusso di risorse destinato alla crescita delle economie locali, è stato oscurato l'approccio di tipo macroeconomico al superamento del divario, che aveva rappresentato il fulcro delle

---

<sup>2</sup> Cfr. S. Cafiero, *Storia dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno (1950-1993)*, Manduria-Bari-Roma, Piero Lacaita Editore, 2000.

politiche di investimento legate agli interventi speciali. La “nuova programmazione” non solo non si è tramutata nella svolta auspicata per il riscatto del Sud, ma ha avuto il duplice difetto di annullare la riduzione delle distanze tra l’economia meridionale e quella centro-settentrionale realizzatasi nel quarto di secolo circa della *golden age* e di relegare in un angolo la ricca elaborazione e la efficace strumentazione in dotazione delle politiche nazionali per il Mezzogiorno. Dopo questa fase, tuttavia, di fronte al riemergere di antichi problemi irrisolti e al manifestarsi di nuovi interrogativi sul destino dell’intero Paese, anche in seguito alla crisi economica internazionale, si è tornato a guardare ai territori meridionali come un insieme unitario, una vera e propria macroregione<sup>3</sup>, che deve puntare a una nuova stagione di scelte impegnative, di non breve durata, per risollevarsi dallo stato di prostrazione in cui si trova. La ripresa di un’analisi sulle vicende della Cassa per il Mezzogiorno, cominciando dalle sue origini, può servire sia a esprimere una valutazione meno frettolosa di quell’esperienza, a distanza di quasi un ventennio dalla definitiva conclusione del suo modello di azione, sia a riconsiderare la necessità, alla luce degli avvenimenti più recenti, di un intervento organico, proattivo e responsabile per la soluzione del dualismo italiano.

Alla fine del primo quinquennio di attività della “Cassa per opere straordinarie di pubblico interesse nell’Italia meridionale”, Pietro Campilli, nella presentazione del volume che illustrava tali iniziative, scriveva che: «Non può (...) dimenticarsi che la Cassa è lo strumento principale e specifico della politica di risanamento e di sviluppo delle regioni meridionali, nella quale tutto il Paese è impegnato con uno sforzo gigantesco e dalla quale in tanta parte dipendono le prospettive del nostro avvenire; non può dimenticarsi che lo strumento Cassa rappresenta una soluzione nuova ed originale dei complessi problemi organizzativi di ogni specie connessi con l’attuazione di tale politica, per cui nulla di più giustificato dell’interesse con il quale la sua opera è così largamente seguita da tutto il pubblico, e nulla di più doveroso di una adeguata informazione. Dalle pagine che seguono emerge con chiara evidenza un bilancio di opere e di realizzazioni che costituisce un motivo di guardare con serena fiducia, per quanto è stato già fatto, all’avvenire economico del Paese (...). E tutto ciò porta, in gran parte, l’impronta ed il nome della Cassa per il Mezzogiorno»<sup>4</sup>. Se, a così breve distanza dalla sua costituzione, era possibile sottolineare i diversi aspetti positivi del funzionamento della Cassa, a maggior ragione, al termine della sua opera e dell’intero intervento straordinario, appariva necessario compiere una valutazione complessiva ed esprimere un giudizio, non semplicemente agiografico, sui risultati di questa esperienza. A questo proposito, Salvatore Cafiero ha manifestato un’opinione molto chiara sull’ultima fase delle “politiche speciali”, sostenendo che: «Nel corso del tempo l’intervento straordinario era venuto sempre più allontanandosi dall’ammirato modello iniziale di azione pubblica di trasformazione ambientale di una vasta area arretrata, per divenire strumento costoso e inefficiente di spesa. Del resto, nella nuova fase apertasi con la crisi degli anni Settanta nemmeno un intervento straordinario che avesse conservato la sua originaria efficienza

<sup>3</sup> Cfr. G. Ruffolo, *Un paese troppo lungo. L’unità nazionale in pericolo*, Torino, Einaudi, 2009.

<sup>4</sup> Cassa per il Mezzogiorno, *La Cassa per il Mezzogiorno. Primo quinquennio: 1950-1955*, cit., pp. VI-VII.

sarebbe stato sufficiente a introdurre nell'ambiente meridionale il più vasto e complesso insieme di condizioni che avrebbe richiesto lo sviluppo di attività competitive»<sup>5</sup>.

Eppure, dovendo formulare una valutazione d'insieme sull'evoluzione del Mezzogiorno al termine della fase propulsiva della Cassa, non si può prescindere dai dati effettivi, che mostrano, come si è visto, un indiscutibile progresso economico nel periodo della *golden age*. Durante quell'epoca prospera, soprattutto a livello europeo, non solo si realizzò un notevole avanzamento delle parti del paese che già possedevano un'armatura industriale, ma si ottenne, contemporaneamente, il risultato, per nulla scontato, di una modernizzazione della struttura economica del Mezzogiorno –attraverso la politica delle infrastrutture, prima, e dell'industrializzazione vera e propria, poi–, nonché, quello di un recupero del divario accumulato con le restanti regioni italiane. In questo modo, l'intervento straordinario, indirizzato verso obiettivi macroeconomici di crescita e retto da una tecnostruttura come la Cassa, al tempo stesso, autonoma e sensibile alle scelte strategiche del governo, si mostrò come lo strumento più efficace e innovativo per fare dell'Italia nel suo complesso una moderna potenza industriale. L'allontanamento da questi esiti, nella fase successiva, dominata dalla crisi petrolifera e dalle politiche di ristrutturazione industriale, non può oscurare una visione accorta ed equilibrata degli eventi, che restituisce una descrizione della Cassa per il Mezzogiorno in grado di illuminare la strada dello sviluppo italiano del dopoguerra. La deviazione dell'intervento straordinario verso altri sbocchi, di tipo improduttivo, e, più in generale, la degenerazione delle scelte di intervento pubblico nell'economia riguardano momenti successivi della storia del paese, quando la politica cominciò a penetrare nell'ambito dell'amministrazione e della gestione, in un malinteso allargamento degli spazi di compartecipazione e presenza territoriale, abbandonando il terreno degli indirizzi strategici e della *governance*. Tale decadimento compromise la possibilità di completare l'opera di trasformazione della macroregione meridionale e di rendere irreversibile la conquista dei nuovi livelli di progresso economico: in una parola, l'unificazione economica del paese non si realizzò, restando a far parte del campo delle finalità desiderate dal nuovo meridionalismo.

Tuttavia, al di là dell'epilogo infausto delle politiche per il Mezzogiorno, è opportuno richiamare una considerazione di Paolo Sylos Labini, secondo cui: «In ogni modo, bisogna dire con forza che il progresso economico delle regioni meridionali in questo secondo dopoguerra è stato straordinario. Il divario fra Sud e Nord non è aumentato: sia pure limitatamente, si è ridotto (in alcune regioni non tanto limitatamente) e, quel che più conta, ciò è accaduto in un periodo di rapida espansione produttiva che ha coinvolto tutte le regioni: la più rapida e sostenuta espansione che il nostro paese abbia sperimentato dopo l'Unificazione»<sup>6</sup>. La riflessione storica sull'evoluzione economica dell'Italia, in una fase cruciale come quella simboleggiata dalla Cassa per il Mezzogiorno, deve tornare ad affrontare questi temi, con nuove motivazioni e un'ispirazione scevra da pregiudizi. Non è un compito semplice, specie dopo i ripetuti tentativi di questi ultimi anni di frantumare l'assetto economico e politico del paese, non privi di basi di appoggio.

---

<sup>5</sup> S. Cafiero, *Storia dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno (1950-1993)*, cit., pp. 143-144.

<sup>6</sup> P. Sylos Labini, *Scritti sul Mezzogiorno (1954-2001)*, Manduria-Bari-Roma, Piero Lacaita Editore, 2003, p. 286.

Ciò nondimeno, a centocinquanta anni dall'unificazione italiana, è ora di uscire dagli stereotipi e di riprendere il cammino di una ricostruzione esaustiva ed equilibrata, verso la quale un primo impulso può venire da una capacità di interpretare la storia recente del Mezzogiorno alla luce delle idee di fondo del "nuovo meridionalismo", delle strategie di una lunga stagione dell'intervento straordinario e dei fatti che hanno inverteato questi orientamenti. A questo proposito, si può ritornare a un giudizio di Pasquale Saraceno, contenuto nella relazione introduttiva alla "Conferenza del Mezzogiorno" del 1983, in cui faceva il punto sull'operato della Cassa, scrivendo che: «L'intervento straordinario ha dato nel complesso un contributo rilevantissimo al progresso che si è avuto nell'insieme delle regioni meridionali: si può oggi dire con fondamento che in oltre un secolo di vita dello stato unitario non sia possibile identificare un'altra innovazione avente l'importanza assunta dall'intervento straordinario»<sup>7</sup>. Si può ripartire da questa considerazione, non tanto per proporre una nuova Cassa per il Mezzogiorno, ma per dare il respiro di una visione strategica a una politica economica, in grado di raccogliere l'insegnamento di quei tempi "straordinari" per tracciare nuove idee di sviluppo, in un paese che ne sente tremenda necessità. La storia dell'economia italiana, in un contesto riferito alla diversità delle due parti del territorio nazionale, può fornire un contributo originale alla valutazione di un aspetto importante dell'intervento dello Stato, con l'intento di inserire sempre più questa esperienza nel filone delle grandi opzioni strategiche, succedutesi dal dopoguerra alla globalizzazione. In questo modo, si possono fornire nuovi spunti di analisi e di approfondimento, auspicando che il Mezzogiorno non sia più una *damnatio memoriae*, ma una speranza di riscatto fondata sulla parte più progredita della sua storia contemporanea.

## 2. Il modello dell'intervento straordinario e la sua genesi

L'intervento straordinario affonda le sue radici, oltre che nel vasto scenario della teoria dello sviluppo economico, anche in due illustri precedenti, come le scelte seguite alla crisi del 1929 negli Stati Uniti d'America, sfociate nell'iniziativa della Tennessee Valley Authority (TVA), e le strategie di industrializzazione, avviate in Italia negli anni trenta con la costituzione dell'Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI). Il riferimento al *New Deal* era dovuto sia allo slancio generale che si avvertiva, in un periodo che avrebbe dovuto saldare il completamento della ricostruzione alle fondamentali opzioni innovative per la crescita economica di tutto il territorio italiano, sia alla definizione di un modello concreto, da cui far scaturire l'intervento per il riequilibrio della parte meno progredita del Paese. Come è stato rilevato in due saggi di notevole interesse per la ricostruzione delle origini dell'intervento straordinario<sup>8</sup>, la creazione della Cassa faceva seguito alla preoccupazione della International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) di evitare una gestione inefficiente e particolaristica dei prestiti concessi, indirizzando le

<sup>7</sup> P. Saraceno, *Trent'anni di intervento straordinario (1951-1980)*, in "Studi SVIMEZ", XXXVI, n. 3-4, 1983, pp. 97-98.

<sup>8</sup> Cfr. S. Cafiero, *La nascita della «Cassa»*, in M. Annesi, P. Barucci, G. G. Dell'Angelo (a cura di), *Studi in onore di Pasquale Saraceno*, Milano, Giuffrè, 1975; L. D'Antone, *L'«interesse straordinario» per il Mezzogiorno (1943-1960)*, in "Meridiana", n. 24, 1995; ora in *Radici storiche ed esperienza dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno*, Napoli, Bibliopolis, 1996.

risorse finanziarie verso una struttura con caratteristiche analoghe alla TVA, l'Ente statunitense incaricato di guidare gli interventi per lo sviluppo agricolo-industriale della valle del Tennessee, che divenne il modello di riferimento del nuovo meridionalismo. A questo proposito, Leandra D'Antone ha sottolineato che: «Pur considerando queste premesse, l'origine dell'intervento straordinario non può essere descritta né come un episodio delle politiche di istituzioni internazionali a favore dello sviluppo di una delle aree depresse del mondo, né come una soluzione "particolare" a uno storico problema di squilibrio territoriale mediante l'applicazione di un modello estero, né come una semplice risposta alle lotte meridionali per la terra e il lavoro. Essa fu un "atto di governo" di stampo tecnocratico radicato nelle grandi trasformazioni della società e dell'economia italiana degli anni della ricostruzione, e per molti aspetti connesso ad alcune caratteristiche strutturali ed istituzionali del percorso di sviluppo italiano nel lungo periodo»<sup>9</sup>.

Salvatore Cafiero, a sua volta, affrontando il problema dell'avvio di un intervento speciale per il Mezzogiorno, ha posto in evidenza che: «In effetti sia la richiesta di un "Ente della questione meridionale", sia la richiesta di un programma di lavori pubblici, erano stati due temi importanti del risveglio meridionalistico del dopoguerra, anche se solo qualche anno più tardi, (...) nel 1949-50, la raggiunta stabilità monetaria e la diffusione del pensiero keynesiano avrebbe dato luogo alle condizioni economiche e culturali perché quelle indicazioni venissero giudicate possibili, mentre l'aumento della disoccupazione, conseguente alla politica restrittiva adottata da Einaudi nel 1947, e le agitazioni contadine facevano apparire, dal punto di vista sociale e politico, addirittura urgente il loro accoglimento»<sup>10</sup>.

L'esperienza condotta nell'IRI dai fondatori della SVIMEZ, la maggior parte di loro esponenti di primo piano della struttura manageriale di quel conglomerato pubblico, ha rappresentato l'altro riferimento essenziale per gli albori della Cassa per il Mezzogiorno. La linea di continuità passava per i protagonisti delle leggi speciali dell'inizio del Novecento e dell'intervento pubblico in economia dopo la grande crisi, Francesco Saverio Nitti e Alberto Beneduce, disegnando un'evoluzione dello scenario industriale italiano, che avrebbe incontrato il Mezzogiorno, con un'azione organica, solo a partire dall'intervento straordinario. L'IRI, da questo punto di vista, ha costituito la sede principale di elaborazione e realizzazione delle strategie di industrializzazione, oltre che di preparazione di un nuovo *management* pubblico, ma è stato anche uno dei due modelli concreti, questa volta di carattere nazionale, da cui ha tratto ispirazione l'istituzione della Cassa. Infatti, come è stato precisato da Saraceno, trattando proprio delle iniziative del primo IRI, è da lì che ha preso le mosse la cultura del nuovo meridionalismo e che si sono definiti i presupposti fondamentali della crescita produttiva del Sud, all'inizio di una nuova epoca: «quanto (...) all'intervento straordinario, esso risponde alla necessità di rendere possibile nel Mezzogiorno un processo di industrializzazione che, iniziato in ritardo rispetto al resto del paese, richiedeva tre condizioni: procedure più rapide di quelle proposte dall'Amministrazione ordinaria, un'attribuzione di fondi che superasse il periodo annuale regolato dal bilancio dello Stato e un'attività da svolgersi

---

<sup>9</sup> *Ibidem*, pp. 54-55.

<sup>10</sup> S. Cafiero, *La nascita della «Cassa»*, cit., p. 182.

coordinatamente, secondo programmi e in campi diversi, azioni tutte che non si sarebbero potute affidare all'Amministrazione ordinaria dati gli ordinamenti cui essa è vincolata»<sup>11</sup>.

La denominazione stessa dell'Ente non fu scelta a caso. Il termine "Cassa" fu adottato nel corso della preparazione della legge istitutiva, quando Alcide De Gasperi, confrontandosi con Donato Menichella e Pietro Campilli, lo individuò, con l'intenzione di evocare la disponibilità di un consistente e ininterrotto flusso di risorse destinato al Mezzogiorno, «per modo che, dallo stesso nome dell'ente, fosse ben chiaro che non si trattava più di piccole opere scaglionate nel tempo, ma di "grosse cose" da portare a sicuro compimento»<sup>12</sup>. Gli obiettivi fattuali dell'intervento straordinario erano evidenziati in un passo della relazione al disegno di legge n. 1170 sulla Cassa, presentato il 17 marzo 1950 da De Gasperi:

L'esigenza di creare le condizioni necessarie perché l'annosa questione meridionale trovi modo di avviarsi verso una soluzione definitiva, suscettibile di ulteriori naturali sviluppi, comporta un'impostazione d'insieme che deve derivare da un impegno globale pluriennale dello Stato, capace di consentire più ampio respiro nella programmazione delle opere e nel coordinamento dei singoli progetti. Pertanto il presente disegno di legge prevede che siano eseguite opere per un importo complessivo di 1.000 miliardi. Solo attraverso un impegno preciso e determinato nel suo ammontare può darsi vita ad un efficiente e coordinato programma di opere, evitando una frammentaria programmazione, inadeguata a risolvere così gravi problemi, e una discontinuità di realizzazione<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> P. Saraceno, *Gli interventi del primo IRI: dallo smobilizzo delle grandi Banche alla proposta di legge bancaria, 1933-1936*, in "Banca, borsa e titoli di credito", anno XLIV, Nuova Serie, XXXIV, fasc. III, 1981, p. 302. Saraceno, nella stessa pagina, ha ulteriormente chiarito che: «Per l'intervento straordinario, che doveva manifestarsi in un'attività di erogazione di risorse fornite dallo Stato, l'ente operativo, che fu la Cassa per il Mezzogiorno, non poteva non essere un istituto di diritto pubblico; il presidio della sua autonomia venne quindi ricercato in un diritto amministrativo che potremmo dire speciale per quanto attiene sia i poteri del Consiglio di Amministrazione, sia i controlli del Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici e della Corte dei Conti».

<sup>12</sup> G. Pescatore, *La «Cassa per il Mezzogiorno». Un'esperienza italiana per lo sviluppo*, Bologna, il Mulino, 2008, p. 386. In un altro contesto, tuttavia, De Gasperi ha sostenuto che avrebbe preferito chiamare la Cassa per il Mezzogiorno «Istituto per il risorgimento del Mezzogiorno» (Cassa per Opere Straordinarie di Pubblico Interesse nell'Italia Meridionale (Cassa per il Mezzogiorno), Centro Studi, *Inseidamento del Consiglio di Amministrazione della Cassa per il Mezzogiorno*, Roma, A.BE.T.E., 1950, p. 7).

<sup>13</sup> G. Pescatore, *I caratteri della questione meridionale*, in "Apulia", n. IV, 1983, <<http://www.bpp.it/Apulia/html/archivio/1983/IV/art/R83IV003.html>>. Come è stato rilevato: «La Cassa per il Mezzogiorno fu l'altra riforma approvata all'inizio degli anni '50. Il disegno di legge, ispirato ad una visione moderna della "questione meridionale", (...) divenne, dopo un lungo dibattito -per quattordici sedute in Aula, alla Camera dei deputati, e per quattro sedute al Senato-, la legge 10 agosto 1950, n. 646. La legge, per tanti aspetti innovativa, prevedeva un programma finalizzato di lavori pubblici per un decennio e individuava, come priorità, la sistemazione idraulico-forestale e la bonifica, anche per favorire la riforma fondiaria e assicurare le necessarie risorse idriche. La Cassa per il

Nella stessa relazione, poi, si precisava che:

La necessità di dar vita ad un simile meccanismo ha concorso, insieme con altre ragioni, a far ritenere indispensabile la costituzione di un Ente apposito che presiedesse allo svolgimento del programma per unicità e costanza di direttive e con l'elasticità necessaria per adattare la programmazione e l'esecuzione delle opere, con adeguata sollecitudine, alle mutevoli esigenze economiche e sociali<sup>14</sup>.

E, infine, si sottolineava che:

È appena il caso di rilevare che il nuovo Ente di diritto pubblico, cui viene attribuita la denominazione di Cassa per opere straordinarie di pubblico interesse nell'Italia Meridionale e, più brevemente, di Cassa per il Mezzogiorno, pur nella sua autonomia di struttura e di funzione, opererà con riguardo alla sostanziale disciplina legislativa nei vari settori nei quali essa svolgerà i suoi programmi<sup>15</sup>.

La nascita della Cassa per il Mezzogiorno fa riferimento, in modo essenziale, a elaborazioni e iniziative di carattere internazionale, che vanno al di là della semplice analisi dell'esperienza della TVA o dell'assimilazione delle politiche keynesiane, della strategia del New Deal e della teoria dello sviluppo del dopoguerra, seppure nel loro modo di adattarsi alla realtà italiana. Come è stato osservato: «The Italian government, for instance, created the *Cassa per il Mezzogiorno* for its southern regions which subsidized inter-regional transport and tried to lure industry South, much as the U.S. had done, but with indifferent success»<sup>16</sup>. In questo contesto, il ruolo delle organizzazioni

---

Mezzogiorno rappresentò anche il banco di prova di un nuovo tipo di struttura amministrativa che negli anni successivi costituì un utile riferimento per la più generale riforma della Pubblica Amministrazione. Con una nuova legge del 1952 gli obiettivi della Cassa vennero poi estesi al settore dell'industria. I lavori pubblici e gli altri interventi realizzati in quel periodo favorirono, nel complesso, un'importante trasformazione del Mezzogiorno. Dopo il 1960 venne dato più largo spazio ai finanziamenti industriali» (P. L. Ballini, **Alcide De Gasperi (1881-1954)**, in Istituto Luigi Sturzo, *Alcide De Gasperi nella storia d'Europa, Percorsi, La biografia, Le riforme: la riforma agraria, l'INA-Casa, la Cassa per il Mezzogiorno, l'ENI, la riforma tributaria*, <[http://www.degasperi.net/navipage\\_percorsi.php?id\\_cat=p1&id\\_bio=b7&id\\_bio\\_sub=9](http://www.degasperi.net/navipage_percorsi.php?id_cat=p1&id_bio=b7&id_bio_sub=9)>).

<sup>14</sup> G. Pescatore, *I caratteri della questione meridionale*, cit., <<http://www.bpp.it/Apulia/html/archivio/1983/IV/art/R83IV003.html>>.

<sup>15</sup> *Ibidem*.

<sup>16</sup> J. Friedmann, *A Spatial Framework for Urban Policy: New Directions, New Challenges*, in OECD International Conference, "What Policies for Globalizing Cities? Rethinking the Urban Policy Agenda", Madrid, 29-30 marzo 2007, p. 2, <<http://www.oecd.org/dataoecd/11/20/40077325.pdf>>. Friedmann, a questo proposito, proseguendo nella sua valutazione, ha ricordato che: «As Gunnar Myrdal observed, a spatial disequilibrium, once established, turns out to be difficult to reverse. He ascribed such widening disequilibria to a process of "cumulative causation" (Myrdal 1967). Today, we are more likely to speak of "path dependency" (Kawka 2007)» (cfr. G. Myrdal, *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London, Duckworth, 1967; R. Kawka, *Regional Disparities in the GDR: Do They*

internazionali per l'ideazione, il finanziamento e la realizzazione dei programmi di sviluppo fu di fondamentale importanza. Questo ruolo è stato ricostruito, oltre che nelle opere dei principali esponenti della SVIMEZ, anche nel saggio, già ricordato, della D'Antone, che ha esaminato, attraverso l'impiego di una documentazione originale d'oltreoceano, il contributo fornito al piano italiano di investimenti e al finanziamento dell'intervento straordinario, in particolare, dalla International Bank for Reconstruction and Development<sup>17</sup>. Nello stesso volume di Atti sulle radici storiche e sull'esperienza della Cassa per il Mezzogiorno, il saggio di Albert Carreras ha collegato l'intervento degli organismi di cooperazione economica internazionale alla diffusione del concetto di "area depressa"<sup>18</sup>.

In un documento dell'Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), infine, è stata ricapitolata, in estrema sintesi, tutta la vicenda dell'intervento straordinario, con una descrizione che vale la pena di riportare per intero:

Nel secondo dopoguerra, il primo rilevante sforzo d'attuazione di una politica di sviluppo territoriale si avvia nel 1950, con la creazione della Cassa del Mezzogiorno. Istituita per mettere a punto ed eseguire un ampio programma d'investimenti pubblici nel Sud, inizialmente per un periodo di dieci anni, tale Ente, pur rimanendo sotto controllo politico, opera all'esterno dell'amministrazione centrale e periferica e usufruisce di un'ampia autonomia decisionale e gestionale, disponendo di considerevoli risorse finanziarie, aggiuntive rispetto alla spesa pubblica ordinaria. In un primo tempo, l'operare della Cassa riesce a migliorare i livelli di vita locale, in particolare in ambito rurale, modernizzando l'agricoltura e rafforzando le infrastrutture di base. Alla fine degli anni cinquanta la Cassa modifica la propria politica a favore di un processo di industrializzazione delle regioni meridionali. Progressivamente, negli anni sessanta e settanta, il Mezzogiorno è sottoposto a interventi di industrializzazione di tipo *top-down*; i programmi di investimento delle grandi imprese pubbliche sono la componente trainante dello sviluppo. Tuttavia, gli ampi progetti di investimento sono, in misura elevata e crescente nel tempo, caratterizzati da una insufficiente valutazione di efficacia, una inefficiente gestione delle risorse e scarsi incentivi alla redditività. La Cassa, esposta a

---

*Still Matter?*, in S. Lentz, *German Annual of Spatial Research and Policy: Restructuring Eastern Germany*, Berlin - Heidelberg, Springer Verlag, cap. 4, 2007).

<sup>17</sup> Cfr. L. D'Antone, *L'«interesse straordinario» per il Mezzogiorno (1943-1960)*, cit. L'autrice pone in rilievo (p. 54) come la Banca avesse posto una condizione alla sua partecipazione, legata alla predisposizione di «un preciso ed affidabile piano di investimenti» e alla nomina di una «presidenza della Cassa (...) rigorosamente tecnica».

<sup>18</sup> Infatti, Carreras ha scritto: «Quando è emerso il concetto di area depressa? Sostanzialmente dopo la seconda guerra mondiale, quando i nuovi organismi di cooperazione economica furono messi in moto e dovettero fare i conti con chi aveva bisogno di aiuto. Negli anni del Piano Marshall si formò il concetto moderno di area depressa. Il riferimento iniziale e più autorevole è l'articolo ormai classico del 1946 di Paul Rosenstein-Rodan sui problemi dello sviluppo nei paesi dell'Europa Sud-orientale. Dopo la decolonizzazione il concetto si estese a quello che fu presto definito "Terzo mondo", e, con sorpresa di tutti, apparve contemporaneamente il libro di Gunnar Myrdal sulle aree depresse nel paese più ricco del mondo. Anche gli Usa avevano un Sud depresso!» (A. Carreras, *Lo sviluppo economico-industriale occidentale e il problema delle aree depresse*, in *Radici storiche ed esperienza dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno*, cit., p. 115).

forti condizionamenti politici, perde la sua efficienza originaria. Negli anni settanta, la riforma regionale, attuativa del dettato costituzionale, non dà luogo a notevoli cambiamenti, data la modesta autonomia finanziaria delle Regioni. Le disparità territoriali non diminuiscono. Inoltre, mentre gli incentivi alle imprese e gli investimenti pubblici vengono in gran parte destinati all'industria pesante nei cosiddetti "poli industriali" (Taranto, Siracusa, Cagliari, Brindisi ed altri), lo sviluppo si registra soprattutto in aree e settori diversi (meccanico, alimentare e beni di consumo). Nel 1986, il tentativo di riforma della Cassa non produce sostanziali cambiamenti<sup>19</sup>.

È proprio a partire da quell'ultimo periodo, infatti, tra gli anni settanta e gli anni ottanta, che l'esperienza dell'intervento straordinario ha subito, prima, un'involuzione e, poi, una progressiva riduzione d'importanza, fino a esaurirsi del tutto e ad aprire le porte a una lunga fase di incertezza, durante la quale, il richiamo a una maggiore capacità di iniziativa privata nel Mezzogiorno, laddove sporadicamente enunciato, non sarebbe stato altro che un alibi per coprire una forte dispersione di risorse finanziarie pubbliche, sacrificate nella frammentazione di obiettivi delle cosiddette "politiche di sviluppo locale" o legate ad azioni di carattere puramente assistenziale, prive di qualsiasi visione produttiva e di mercato.

### 3. L'intervento straordinario e i suoi esiti, in una visione di ampia durata

Nel volume di Margaret Carlyle, sul "risveglio" dell'Italia del Sud<sup>20</sup>, la Cassa per il Mezzogiorno è stata descritta come «the Fund for the South, without which development on the scale contemplated could never have been carried out»<sup>21</sup>. In questo *first-hand study*, frutto di un ampio viaggio nelle regioni meridionali e di contatti individuali con autorità e personalità italiane, è stato evidenziato, con notevole acume,

---

<sup>19</sup> OCSE, *Assessment and Recommendations*, in *OECD Territorial Reviews - ITALY*, traduzione italiana, Parigi - Roma, settembre 2001, p. 6, <<http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/0401116e5.pdf?expires=1309024226&id=id&accname=guest&checksum=68ED302863C79787B300EA1DD5B25E56>>.

<sup>20</sup> Il termine *awakening* (o il verbo *to awaken*) era stato utilizzato anche da altri studiosi, per indicare l'inizio evidente di una ripresa del Sud, già nei primi anni cinquanta, dopo una lunga fase di ritardo e inerzia: «The South of Italy (...) is beginning to awaken from its long slumber of underdevelopment and depression. There are many fermentations at work to stir the South from its past lethargy (...). Probably the most notable among the economic and political factors causing this change is the program of the Italian government, especially its vast project of public works tied to agriculture and carried on through the Fund for the South, the Cassa per il Mezzogiorno» (J. P. Clark Carey, A. G. Carey, *The South of Italy and the Cassa per il Mezzogiorno*, in *The Western Political Quarterly*, vol. 8, n. 4, 1955, p. 569).

<sup>21</sup> M. Carlyle, *The Awakening of Southern Italy*, London, Oxford University Press, 1962, p. 48. Nello stesso volume (p. 44), la politica per lo sviluppo del Mezzogiorno è stata considerata come «a policy of development planned by those Italians who are concerned not merely with improving the standard of living of the southern peasant, but also with raising the economic level of the whole of Italy by making the south a reasonably prosperous partner in the Italian economy contributing to a steadily growing national wealth, instead of being a burden which can only be regarded with shame by a Western European country».

che: «For the first time long-term planning became possible as provision was made for the expenditure of a large definite sum (...) additional to the ordinary allocations of money made by the various Ministries in the national Budget. (...) The Cassa has had large loans from the International Bank for Reconstruction and from the European Investments Bank, and is playing a very important part in the development of the south by financing various enterprises at a low rate of interest, an entirely new and revolutionary factor in the south, where interest rates have always been exorbitant. It is impossible to overestimate the importance of this concentration of financial resources separate from and additional to ordinary state grants»<sup>22</sup>. Inoltre, l'autrice ha mostrato piena consapevolezza dell'importanza della virata compiuta nel 1957, quando, in contemporanea con il concreto avvio del processo di integrazione europea<sup>23</sup>, si operava il cambiamento delle strategie di sviluppo del Mezzogiorno, con la legge 29 luglio 1957, n. 634, passando dalla pre-industrializzazione all'industrializzazione vera e propria: «During the first seven years of its existence the funds of the Cassa were mainly concentrated on agricultural work of various kinds, and the Government was frequently criticized for failing to take an interest in the development of industry. It was, however, as well aware as its critics of the fact that the regeneration of the south could not be brought about solely by agricultural improvements, but also knew that this so-called period of pre-industrialization was unavoidable. (...) Much greater stress has been laid since 1957 on the importance of increased industrialization. It is felt that the basis of a new agriculture has been formed, and that a great deal of work on what Italians call the sub-structure, *infrastrutture*, i.e. communications, water supplies, etc., has been carried out. From the first the creators of the *Cassa per il Mezzogiorno* realized the need to encourage alternative occupations to agriculture, particularly in industry, where this could be done without waiting for large public works to be carried out. (...) it is of course true that much more industrialization is possible than used to be believed before the creation of the *Cassa per il Mezzogiorno*. Capitalists and industrialists must be brought to understand this and realize that more industry in the south will also benefit the north»<sup>24</sup>.

Nell'appendice del libro, vi è una tabella riassuntiva della distribuzione dei fondi della Cassa, di notevole interesse per fare il punto sugli investimenti nel Mezzogiorno e la loro ripartizione.

<sup>22</sup> M. Carlyle, *The Awakening of Southern Italy*, cit., pp. 48-49.

<sup>23</sup> Va notata la singolare coincidenza delle date, il 1950 e il 1957, che hanno rappresentato i due momenti fondamentali per l'inizio dell'intervento straordinario (l'istituzione della Cassa per il Mezzogiorno e la svolta per l'industrializzazione del Sud), con quelle relative ai due eventi di essenziale importanza per la partenza del lungo percorso dell'unificazione europea (la Dichiarazione di Robert Schuman e la sottoscrizione dei Trattati di Roma). A questo proposito, va ricordato che Pasquale Saraceno, consapevole dell'importanza del nuovo scenario, fu l'ispiratore di un protocollo aggiuntivo, che raccordava l'attuazione della nascente normativa europea con l'intervento straordinario, impegnando le istituzioni comunitarie nell'iniziativa per il superamento del divario di sviluppo tra il Nord e il Sud dell'Italia.

<sup>24</sup> M. Carlyle, *The Awakening of Southern Italy*, cit., p. 49 e p. 52.

**Tabella 1. Distribuzione dei fondi della Cassa per il Mezzogiorno**

	Amounts allocated under the original ten-year plan of 1950		Amounts allocated under the fifteen-year plan 1950-65 of 1959	
	Milliard lire	%	Milliard lire	%
Agriculture	770	77	1,150	55.3
Transport and communications	90	9	260	12.6
Aqueducts and drains	110	11	312	15.0
Industry	--	--	244	11.8
Artisan workshops	--	--	5	0.2
Tourism and credits to hotels	30	3	57	2.7
Fishing	--	--	5	0.2
Schools and professional instruction	--	--	43	2.1
Institutions connected with social welfare	--	--	2	0.1
Total	1,000	100	2,078	100.0

Cassa per il Mezzogiorno

*Fonte:* M. Carlyle, *The Awakening of Southern Italy*, London, Oxford University Press, 1962, p. 140.

Pasquale Saraceno ha effettuato osservazioni di valore analogo alle precedenti, in un documento conservato nell'Archivio Storico della SVIMEZ, che contiene un non breve appunto sulla funzione della Cassa, predisposto per l'apertura di un ciclo di conversazioni alla Rai sull'intervento straordinario alla metà del suo percorso, sostenendo che: «La "Cassa per il Mezzogiorno" ha costituito una innovazione nella legislazione italiana, anche se provvedimenti riguardanti programmi per differenti settori e per periodi di tempo più o meno lunghi erano stati già nel passato formulati per singole regioni o per complessi di regioni del Mezzogiorno. Ma quei provvedimenti avevano mancato al loro scopo proprio in ragione del fatto che non vi era stata alcuna garanzia circa la continuità degli stanziamenti, di modo che (...) lo sforzo si era disperso per mille rivoli. Usufruendo quindi sia dell'esperienza già fatta in Italia, sia di altre esperienze verificatesi in altri Paesi, nel predisporre un programma di investimenti di rilevante entità e di lunga durata, si volle dare vita a un apposito Ente capace di procedere con unicità e costanza di direttive e con la elasticità necessaria»<sup>25</sup>. L'appunto, poi, faceva riferimento preciso alla necessità dello sviluppo industriale del Sud: «La "Cassa" è stata certamente uno strumento adeguato alla fase in cui venne pensata e voluta; essa tuttavia ha ormai in gran parte assolto, o è comunque sulla via di assolvere, i compiti di pre-industrializzazione che ad essa furono attribuiti al momento della costituzione. Se si vuole che essa adempia ad una funzione positiva e dinamica anche nel momento attuale, i compiti e le finalità della Cassa devono oggi essere integrati in funzione della possibilità di aprire in modo pieno la nuova fase della industrializzazione, resa possibile da ciò che finora è stato fatto nel Mezzogiorno, e dalla necessità che ciò che è stato fatto non si disperda a causa del mancato sviluppo di quelle attività di cui le opere eseguite dalla "Cassa" avrebbero appunto dovuto essere la

<sup>25</sup> P. Saraceno, *La funzione della Cassa nella rinascita del Sud*, in *Serie di conversazioni alla Rai sul tema: "La Cassa per il Mezzogiorno a metà strada"*, p. 2, in Archivio Storico SVIMEZ, Serie 3 "Ricerche e studi", Unità Archivistica 17 "Cassa per il Mezzogiorno (Campilli), osservazioni e materiale vario", Fascicolo 1 "Note, appunti, bozze di articoli e discorsi relativi alla Cassa del Mezzogiorno", Collocazione 83.

premessa. Nel giudicare dei risultati dell'azione della "Cassa" –e della funzione cui essa ha assolto in questi anni– non si può non tener conto del fatto che il programma non è risultato del tutto addizionale all'attività ordinaria della pubblica Amministrazione, ma invece è risultato in parte sostitutivo di essa, a causa del diminuito volume degli investimenti dei Ministeri (...). Ma ora che le basi materiali per uno sviluppo di attività direttamente produttive nel Sud sono state in buona misura gettate, un'altra esigenza si manifesta, e di essa è opportuno e necessario che la "Cassa" sia investita: si tratta dell'esigenza di applicare misure e strumenti diretti e indiretti capaci di favorire un più accentuato saggio di progresso industriale nel Mezzogiorno (...). Per assolvere –nelle condizioni proprie di oggi– una funzione positiva nella rinascita del Mezzogiorno, la "Cassa" deve perciò impegnarsi in misura sempre più ampia sulla strada dell'industrializzazione»<sup>26</sup>.

Sulla base di queste considerazioni, vale la pena di passare a esaminare la strategia dell'intervento straordinario, il "fenomeno" della Cassa per il Mezzogiorno e i suoi risultati, in una visione d'insieme, che guardi a una dimensione temporale di lunga durata, quella più utile per comprendere le dinamiche macroeconomiche ed esprimere una valutazione compiuta ed equilibrata di un'esperienza molto controversa. Infatti, il dibattito e i giudizi storiografici sulle vicende della Cassa sono stati, spesso, influenzati da una logica di corto respiro, dovuta a una serie di eventi di varia origine, come quelli relativi: a una corrispondenza con la suddivisione in singole fasi della politica di sviluppo dei territori meridionali; alla necessità di fornire indicazioni concrete per scelte di tipo congiunturale del governo o di altre istituzioni; agli effetti negativi dell'istituzione delle Regioni e alle infelici conclusioni della programmazione economica successiva all'intervento straordinario; al decadimento progressivo del ruolo dello Stato nell'economia italiana e alla prevalenza di approcci basati su "aggiustamenti spontanei" del divario; a una forma di preconetto mentale sulla capacità di modernizzazione del Mezzogiorno o a pregiudizi di tipo ideologico; alla progressiva frammentazione degli interessi del Paese e a forme di rinuncia di una prospettiva comune per il Nord e il Sud dell'Italia. Non si tratta, tuttavia, di compiere una semplificazione di una storia complessa e diversificata, ma di ricondurre a unitarietà un processo, che è sempre stato concepito come organico e che si è svolto, per tutta la fase propulsiva della Cassa, durata fino agli anni settanta del secolo scorso, con esiti di indubbio successo. La possibilità di un esame congiunto dei risultati dell'intervento straordinario rappresenta, quindi, un elemento di ricostruzione e verifica aggiornata di quella vicenda, considerata come unica e complementare all'epoca di maggiore sviluppo dell'Italia. Del resto, è stato Paolo Sylos Labini a indicare l'importanza di una vista lunga, a proposito della situazione economica e degli strumenti di intervento pubblico: «in un paese come l'Italia, (...) la decisione di avviare una politica di programmazione economica può avere, prima che una specifica importanza operativa un'importanza indiretta: essa costringe la classe politica –e, in definitiva tutte le classi– a prendere conoscenza esatta e critica dello stato delle istituzioni

<sup>26</sup> *Ibidem*, p. 6 e p. 7. Saraceno ha anche fornito una definizione di pre-industrializzazione, notando che: «Fu con la creazione della "Cassa" che venne per così dire teorizzato il concetto della pre-industrializzazione, cioè di un'azione nel campo dell'agricoltura e delle opere ambientali capace di creare le condizioni perché l'iniziativa privata potesse poi pienamente dispiegarsi in campo industriale» (P. Saraceno, *La funzione della Cassa nella rinascita del Sud*, cit., p. 3).

più direttamente rilevanti per il processo di sviluppo»<sup>27</sup>. E il valore di una diffusa consapevolezza del ruolo ricoperto dalla Cassa per il Mezzogiorno per la crescita economica italiana e per la convergenza tra il Sud e il Nord del Paese è sicuramente una questione essenziale, se si vuole formulare un giudizio avveduto su un'intera epoca e favorire la comprensione dei compiti dello Stato di fronte alle turbolenze e alle incertezze di fondo del periodo attuale.

Il "lungo periodo" della Cassa per il Mezzogiorno, dal punto di vista degli obiettivi conseguiti, è stato suddiviso in due fasi –secondo una visione schematica, soprattutto per il giudizio sulla prima fase, ma incisiva–, in un volume di Emanuele Felice, nel quale, peraltro, l'autore ha contribuito con varie e accurate elaborazioni statistiche alla definizione dell'andamento delle politiche di sviluppo a livello territoriale. Felice, infatti, ha affermato che: «Sul piano dei risultati i quarantadue anni dell'intervento straordinario possono essere grosso modo suddivisi in due distinte metà: la prima (1950-70) contrassegnata da un certo successo delle politiche messe in campo, la seconda (1971-92) invece da un sostanziale fallimento. Il primo ventennio può a sua volta scomporsi in tre fasi: pre-industrializzazione (1950-57), industrializzazione (1958-65), e infine inserimento (o tentativo di inserimento) della politica regionale nella più ampia programmazione nazionale. Pur se con minore unanimità –ma le ragioni del contendere non sembrano poi così decisive– il periodo successivo può essere ripartito come segue: due quinquenni negli anni settanta (1971-75 e 1976-80), caratterizzati il primo dall'avvio dei progetti speciali e il secondo dall'emergere delle regioni nel processo decisionale; un periodo alquanto incerto (1980-86) che comprende le proroghe di breve durata della Cassa, il suo scioglimento e la successiva nascita dell'Agensud; infine altri due trienni (1987-89 e 1990-92) di effettiva operatività del nuovo istituto»<sup>28</sup>.

Vi sono, tra tante possibilità, in particolare, due modi per contribuire efficacemente ad affrontare l'esigenza di una ricostruzione "compatta" dell'evoluzione dell'intervento straordinario e dei suoi effetti. Da un lato, partendo dalla fonte diretta della Cassa e, in particolare, dai suoi bilanci, analizzati negli studi della SVIMEZ e in due altri recenti lavori di differente portata<sup>29</sup>, si possono ricavare serie statistiche –basate su dati reali e non su

---

<sup>27</sup> P. Sylos Labini, *Scritti sul Mezzogiorno (1954-2001)*, cit., p. 191.

<sup>28</sup> E. Felice, *Divari regionali e intervento pubblico: per una rilettura dello sviluppo in Italia*, Bologna, il Mulino, 2007, pp. 77-78.

<sup>29</sup> Cfr. SVIMEZ, *150 anni di statistiche italiane: Nord e Sud 1861-2011*, a cura di A. Giannola, A. Lepore, R. Padovani, L. Bianchi, D. Miotti, Bologna, il Mulino, 2011, pp. 1023-1030; A. Lepore, *La valutazione dell'operato della Cassa per il Mezzogiorno e il suo ruolo strategico per lo sviluppo del Paese*, in "Rivista giuridica del Mezzogiorno", anno XXV, n. 1-2, 2011, pp. 281-317; S. Cafiero, G. E. Marciani, *Quarant'anni di intervento straordinario (1950-1989)*, in "Rivista Economica del Mezzogiorno", anno V, n. 2, 1991, pp. 249-274; G. E. Marciani, *La spesa della Cassa e dell'Agenzia per il Mezzogiorno nei quarantatré anni dell'intervento straordinario*, in "Rivista Economica del Mezzogiorno", anno VII, n. 3, 1993, pp. 673-689; F. Moro, *Le spese dell'Agenzia per il Mezzogiorno per categorie economiche e per regioni*, in "Rivista Economica del Mezzogiorno", anno VII, n. 3, 1993, pp. 691-711; SVIMEZ, *Il Mezzogiorno e la politica degli aiuti*, a cura di R. Padovani, F. Moro e L. Bianchi, in "Informazioni SVIMEZ", n. 1-3, 2001, pp. 3-5; SVIMEZ, *Rapporto 1998 sull'economia del Mezzogiorno*, Bologna, il Mulino, 1998, p. 310 e p. 312; SVIMEZ, *Rapporto 1999 sull'economia del Mezzogiorno*, Bologna, il Mulino, 1999, p. 347 e p. 349.

“manipolazioni” soggettive–, in grado di indicare l’entità degli impegni e delle spese per lo sviluppo del Mezzogiorno, nel corso di tutto l’arco di tempo di durata dell’Ente. Dall’altro, vagliando le elaborazioni esistenti, per tutta l’epoca considerata, sulla misurazione del “potenziale economico”<sup>30</sup>, effettuata attraverso le serie relative all’andamento del PIL *pro capite* del Nord e del Sud dell’Italia, è possibile ottenere un quadro del progresso economico italiano, nelle diverse parti del suo territorio, e, quindi, delle dinamiche del divario, caratterizzate da un processo di convergenza di non breve periodo, come quello verificatosi durante la *golden age*<sup>31</sup>.

Un esempio della prima tipologia di analisi indicata, è costituito da un’elaborazione di sintesi, contenuta in un lavoro di Anna Spadavecchia, che presenta un grafico della spesa della Cassa per il Mezzogiorno, dal 1951 al 1993, sia in relazione alla spesa totale, che ai sussidi alle imprese. Dal diagramma successivo emerge che il 1976 ha rappresentato un *turning point*, in quanto, da allora, le sovvenzioni alle imprese e la spesa generale della Cassa hanno cominciato il loro declino. L’autrice, a questo proposito, ha posto in evidenza che: «It seems plausible to establish a connection between the 1976 ‘reorganisation and harmonisation’ of the system of subsidies and the 1975 recession. The fourfold increase in the oil price and the indexation of wages, in place since 1970, had a severe effect on the profitability of business. Italy, like Britain, initially responded to the oil shock with expansionist measures that allowed growth to continue, and Italian GDP grew by 5,4% in 1974. However, balance of payments problems became more severe and the Bol [Bank of Italy] introduced restrictive measures that led to a contraction of domestic demand and production and ultimately to a contraction of GDP by 2,7% in 1975 (...). It seems plausible that when the Italian GDP fell in 1975, for the first time since the Great Depression and the Second World War (...), boosting the economy of the whole country, by redirecting resources to the most productive regions, rather than the depressed ones, became the new priority»<sup>32</sup>.

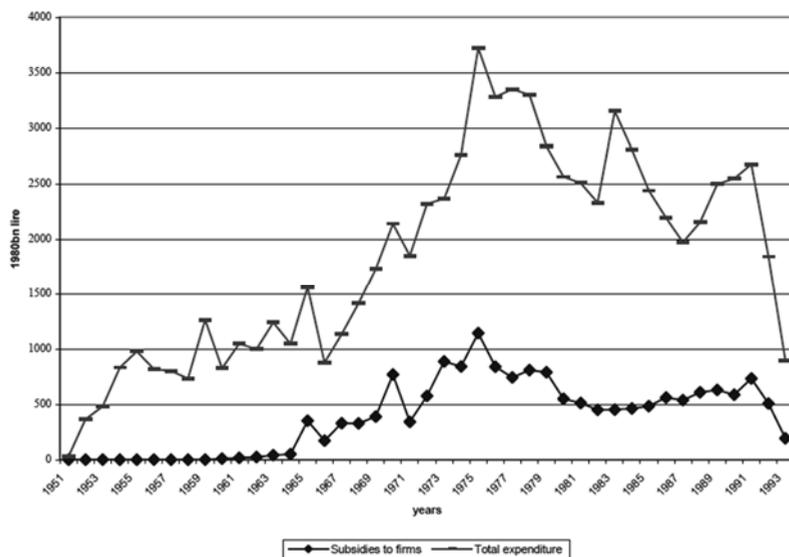
---

<sup>30</sup> Paul Michael Kennedy ha interpretato la competizione internazionale e i relativi rapporti tra le maggiori potenze in termini di potenziale economico, facendo riferimento all’evoluzione del loro prodotto interno lordo (cfr. P. M. Kennedy, *The rise and fall of the great powers: economic change and military conflict from 1500 to 2000*, New York (NY), Random House, 1987).

<sup>31</sup> Vi è stato, tuttavia, chi ha espresso una valutazione meno ottimistica, osservando che: «There is a wide agreement that the main achievement of the ‘extraordinary intervention for the South’ lay in preventing the widening of the gap between North and South, rather than in promoting convergence» (A. Spadavecchia, *Regional and national industrial policies in Italy, 1950s-1993, Where did the subsidies flow?*, Reading, Henley Business School, University of Reading, 2007, p. 24, <[http://www.reading.ac.uk/economics/research/econ-discussionpapers\\_1.aspx](http://www.reading.ac.uk/economics/research/econ-discussionpapers_1.aspx)>).

<sup>32</sup> *Ibidem*, pp. 15-16.

**Grafico 1. Spesa della Cassa, in termini reali (1951-1993)**



Fonte: A. Spadavecchia, *Regional and national industrial policies in Italy, 1950s-1993, Where did the subsidies flow?*, Reading, Henley Business School, University of Reading, 2007, p. 4; elaborazione in base ai dati contenuti in CASMEZ - AGENSUD, Bilanci della Cassa per il Mezzogiorno e dell'Agenzia per il Mezzogiorno, 1951-1993.

Il grafico, tuttavia, mostra che nel primo venticinquennio di attività della Cassa<sup>33</sup>, dalla sua istituzione fino alle crisi degli anni settanta, la spesa totale e i sussidi alle imprese – anche se, questi ultimi, con minore evidenza – sono cresciuti durevolmente, eccetto che in alcune brevi fasi di contrazione. In questo modo, si può cominciare a verificare concretamente il contributo fornito dall'intervento straordinario alla modernizzazione del Sud e allo sviluppo dell'Italia, soprattutto, nel corso degli anni sessanta.

In due ultimi contributi della SVIMEZ, sono state presentate, tra l'altro, alcune elaborazioni aggiornate sull'andamento dell'intervento straordinario<sup>34</sup>. Nella relazione dal titolo *150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche*, che ha esaminato l'andamento di lunga durata di varie grandezze economiche – a cominciare dal PIL *pro capite* delle aree territoriali del Nord e del Sud dell'Italia – allo scopo di misurare la progressione del divario di sviluppo, è stato sottolineato che: «La scansione temporale di questa evoluzione, ci porta a ragionare sul ruolo che le politiche possono avere avuto

<sup>33</sup> Cfr. G. Podbielski, *Venticinque anni di intervento straordinario nel Mezzogiorno*, Milano, Giuffrè, 1978.

<sup>34</sup> Cfr. SVIMEZ, *150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche*, a cura di L. Bianchi, D. Miotti, R. Padovani, G. Pellegrini, G. Provenzano, in SVIMEZ, *Nord e Sud a 150 anni dall'Unità d'Italia*, Roma, Quaderni SVIMEZ - Numero speciale, 2012; SVIMEZ, *Industria meridionale e politica industriale dall'Unità d'Italia ad oggi*, a cura di G. Servidio, S. Prezioso, in *Nord e Sud a 150 anni dall'Unità d'Italia*, cit.

nell'evoluzione del divario, nella convinzione che questa non sia affatto indipendente dalle scelte (compiute o mancate) di politica economica»<sup>35</sup>. La decisione strategica per lo sviluppo fu quella dell'istituzione della Cassa, come strumento di intervento speciale nel Mezzogiorno, in aggiunta alle politiche economiche nazionali di tipo ordinario. Tale scelta si è rivelata, perlomeno fino a buona parte degli anni settanta del Novecento, appropriata e conveniente, in quanto, ha favorito, soprattutto attraverso l'industrializzazione dei territori meridionali, la riduzione del divario e l'avvio di un processo di *catching up*, unico nel suo genere e mai ripetuto nella storia italiana. Infatti, come è stato indicato: «La forte politica dell'offerta che corse sulle gambe dell'intervento infrastrutturale e di questa politica attiva di industrializzazione innescò un forte processo di convergenza, durato fino alla crisi dei primi anni Settanta, e che la storia italiana non aveva mai conosciuto né più conobbe. Il Mezzogiorno diventò per un quindicennio protagonista dello sviluppo economico nazionale (...). Il processo di convergenza fu trainato (...) da una dinamica relativamente migliore della produttività rispetto al resto del Paese, dovuta essenzialmente alla grande trasformazione dell'economia, e in particolare del sistema industriale, meridionale»<sup>36</sup>.

Nella relazione della SVIMEZ, è riportata, in una versione rivista alla luce dei dati più recenti, una tabella riassuntiva sull'evoluzione della spesa scaturita dall'intervento straordinario e dagli interventi nelle aree depresse, dal 1951 al 1998, con una progressione che mostra un'affinità tra l'attività svolta dalla Cassa per il Mezzogiorno e le tendenze alla trasformazione dell'assetto produttivo meridionale, in particolare, nel periodo del "miracolo economico".

<sup>35</sup> SVIMEZ, *150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche*, cit., p. 41. Nella stessa relazione (p. 44), è stato precisato il carattere della politica di industrializzazione del Mezzogiorno: «Le principali leve utilizzate per l'industrializzazione del Mezzogiorno nel "secondo tempo" dell'intervento straordinario, e in particolare negli anni che vanno dal 1961 al 1965, furono sostanzialmente due. Da un lato, il rafforzamento degli incentivi e l'estensione alle imprese di qualunque dimensione di quelli già previsti per le piccole imprese – e vorremmo ricordare l'introduzione del contributo in conto capitale che si andò ad affiancare all'altro incentivo finanziario e cioè il contributo in conto interessi, già previsto da precedenti leggi che fu notevolmente potenziato ed esteso, dando a queste agevolazioni una natura fortemente selettiva. L'incentivo a favore degli investimenti doveva svolgere una funzione positiva nell'allocazione a livello territoriale delle nuove capacità produttive, in forte espansione in questa fase di intensa crescita. Strumento che aveva la sua giustificazione (...) nella necessità di compensare la minore convenienza ad investire in un'area in ritardo di sviluppo, volto quindi alla riduzione dei maggiori costi che le imprese ivi localizzate devono sopportare, a causa dell'insufficienza di economie esterne, rispetto alle loro concorrenti in un'area già sviluppata. Dall'altro, il sistema delle imprese pubbliche che, in base alla legge 634, avrebbe dovuto destinare al Sud il 60% degli investimenti in nuovi impianti e il 40% degli investimenti complessivi. Non perse importanza, nell'ambito del rinnovato intervento straordinario, il tema dell'adeguamento del territorio alle esigenze della localizzazione industriale, con la costituzione di strumenti consortili ai fini della pianificazione delle esigenze infrastrutturali per gli insediamenti. L'intervento, in quegli anni, si estese alla formazione professionale, alla promozione e all'assistenza tecnica alle imprese, alla creazione di società finanziarie». Questa politica industriale fu rafforzata dall'approvazione della legge 26 giugno 1965, n. 717, che prorogava l'attività della Cassa per il Mezzogiorno al 1980, rifinanziandola con 1.640 miliardi di lire, per gli anni 1965-1969, rispetto agli oltre 2.000 miliardi previsti per gli anni dal 1950 al 1965.

<sup>36</sup> SVIMEZ, *150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche*, cit., p. 45.

**Tabella 2. Spesa per l'intervento straordinario nel Mezzogiorno (a) e spesa per le aree depresse (b) dal 1951 al 1998**

Periodi	Intervento straordinario e interventi nelle aree depresse	Incidenza % sul PIL nazionale	Sgravi contributivi (c)	Incidenza % sul PIL nazionale	Totale	Incidenza % sul PIL nazionale
	Milioni di euro 2008 (d)		Milioni di euro 2008 (d)			
1951-1957	1.518,8	0,73	--	--	1.518,8	0,73
1958-1965	2.320,6	0,74	--	--	2.320,6	0,74
1966-1970	2.328,9	0,70	361,1	0,13	3.607,7	0,80
1971-1975	5.807,7	0,90	1.969,5	0,33	7.777,2	1,27
1976-1980	7.119,1	0,90	3.642,9	0,46	10.762,0	1,32
1981-1986	5.973,8	0,65	5.089,3	0,55	11.063,1	1,19
1987-1993	6.305,3	0,57	6.215,2	0,55	12.520,6	1,10
1994-1998	6.081,3	0,49	3.330,8	0,26	9.412,1	0,74
1951-1988	4.592,9	0,70	2.308,9	0,43	7.104,5	0,99

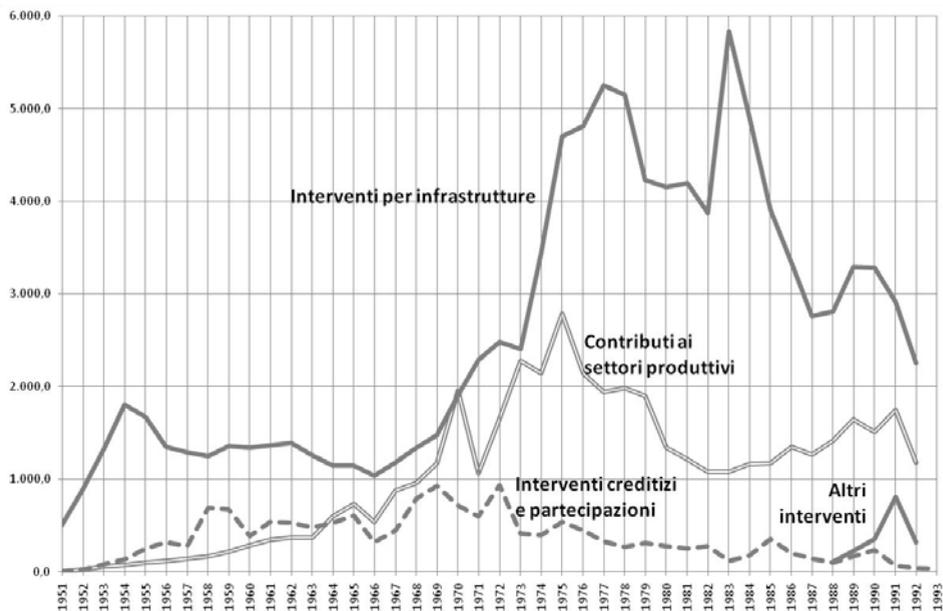
(a) Fino al 1993 spesa della Cassa per il Mezzogiorno e dell'Agenzia per il Mezzogiorno e pagamenti effettuati dallo Stato per interventi non gestiti dall'Agenzia. I dati comprendono gli interventi da tali Enti con finanziamenti del FERS ma non il trasferimento alle Regioni delle risorse FERS ad esse spettanti.  
 (b) Dal 1994 al 1998 pagamenti dello Stato per interventi nelle aree depresse (sez. XV della classificazione funzionale), con esclusione della spesa per interventi finanziati con risorse comunitarie e degli oneri per ammortamento mutui e per pagamento di interessi.  
 (c) Riconosciuti a partire dal 1968.  
 (d) La conversione in euro 2008 è stata effettuata sulla base dei coefficienti di adeguamento valutario elaborati dall'ISTAT.  
 (Il valore della moneta in Italia dal 1861 al 2008) dividendo i valori ottenuti per 1.936,27 (rapporto lira/euro).

*Fonte.* SVIMEZ. 150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche, a cura di L. Bianchi, D. Miotti, R. Padovani, G. Pellegrini, G. Provenzano, Roma, Camera dei Deputati, 30 maggio 2011, p. 49; elaborazione in base ai dati contenuti in CASMEZ - AGENSUD. Bilanci della Cassa per il Mezzogiorno e dell'Agenzia per il Mezzogiorno, 1951-1998; Ministero del Tesoro, Conto riassuntivo del Tesoro al 31 dicembre, supplemento straordinario alla Gazzetta Ufficiale, 1994-1998; INPS, Dati di Bilancio per gli sgravi sugli oneri sociali, 1968-1998; nonché, altre stime e valutazioni SVIMEZ.

Tuttavia, per avere un'idea più chiara del contributo che possono fornire questi dati, sul piano della ricostruzione storiografica e della rivalutazione del ruolo della Cassa come concreta e singolare esperienza italiana di politiche per lo sviluppo, è opportuno fare riferimento a un grafico, ottenuto mediante le serie statistiche sulla spesa. In questo grafico, sono rappresentate le dinamiche delle diverse tipologie di intervento legate agli ambiti principali di azione della Cassa (la spesa per infrastrutture, i contributi alle imprese, le attività creditizie e le partecipazioni, le altre iniziative). Come si può osservare, gli interventi per le infrastrutture hanno mostrato un andamento incrementale, durante gli anni della pre-industrializzazione, subendo una riduzione nella prima fase dell'industrializzazione, per poi riprendersi nella seconda metà degli anni sessanta. Dopo una contrazione all'inizio del decennio successivo, sono cresciute nuovamente, per calare ancora tra la fine degli anni settanta e l'avvio degli anni ottanta. Nel 1983 hanno conosciuto un picco positivo, precipitando successivamente di continuo, con un'unica

pausa di ripresa alla fine degli anni ottanta. I contributi ai settori produttivi –contributi in conto capitale all’agricoltura, all’industria, al turismo, all’artigianato e alla pesca; contributi in conto interessi all’industria; contributo per le case ai lavoratori e contributi per contratti di programma– sono cresciuti progressivamente fino al 1970, con una sola interruzione alla metà degli anni sessanta. Dopo un paio di non trascurabili flessioni all’inizio del decennio successivo, hanno toccato il loro massimo nel 1975. Nella fase seguente, i contributi sono notevolmente diminuiti, fino ai primi anni ottanta, quando hanno mostrato un andamento altalenante, tornando a declinare all’avvio degli anni novanta. Gli interventi creditizi e le partecipazioni hanno mantenuto un andamento molto meno mutevole, riducendosi progressivamente, a partire dai primi anni settanta. Nel complesso, le spese destinate agli interventi di carattere produttivo confermano un *trend* positivo nel corso dell’epoca d’oro dello sviluppo italiano.

### Grafico 2. Spese della Cassa e dell’Agenzia per il Mezzogiorno dal 1951 al 1993, per tipologia di intervento (in milioni di euro 2008)



Fonte: Elaborazione propria in base ai dati contenuti in CASMEZ - AGENSUD, *Bilanci della Cassa per il Mezzogiorno e dell’Agenzia per il Mezzogiorno, 1951-1993*; Ministero del Tesoro, *Conto riassuntivo del Tesoro al 31 dicembre*, supplemento straordinario alla Gazzetta Ufficiale, 1994-1998; nonché, altre stime e valutazioni SVIMEZ (cfr. S. Cafiero, G. E. Marciani, *Quarant’anni di intervento straordinario (1950-1989)*, in “Rivista Economica del Mezzogiorno”, anno V, n. 2, 1991, pp. 249-274; G. E. Marciani, *La spesa della Cassa e dell’Agenzia per il Mezzogiorno nei quarantatré anni dell’intervento straordinario*, in “Rivista Economica del Mezzogiorno”, anno VII, n. 3, 1993, pp. 673-689; F. Moro, *Le spese dell’Agenzia per il Mezzogiorno per categorie economiche e per regioni*, in “Rivista Economica del Mezzogiorno”, anno VII, n. 3, 1993, pp. 691-711; SVIMEZ, *Il Mezzogiorno e la politica degli aiuti*, a cura di R. Padovani, F. Moro e L. Bianchi, in “Informazioni SVIMEZ”, n. 1-3, 2001, pp. 3-5; SVIMEZ, *Rapporto 1998 sull’economia del Mezzogiorno*, Bologna, il Mulino, 1998, p. 310 e p. 312; SVIMEZ, *Rapporto 1999 sull’economia del Mezzogiorno*, Bologna, il Mulino, 1999, p. 347 e p. 349).

La seconda tipologia di analisi, cui si faceva riferimento, consente di mettere a fuoco l'evoluzione del divario, mediante un'analisi di lungo termine del principale indicatore del grado di sviluppo di un'area territoriale, costituito tradizionalmente dal PIL *pro capite*. Si tratta di un tema che richiederebbe ben altro spazio, rispetto a quello che è possibile dedicare in questa sede, ma che può fornire un quadro di riferimento utile alla comprensione dell'impatto dell'intervento straordinario sull'economia meridionale, attraverso alcune esemplificazioni, basate sulle elaborazioni più recenti e significative. Nell'ancora stimolante volume di Lloyd Saville sullo sviluppo economico regionale in Italia, il dualismo è delineato con una notevole carica di attualità: «Economic growth within a nation (...) may be concerned with two dissimilar aspects of the same basic problem. In one case the question may have to do with finding ways to engender material progress in an underdeveloped area. In another instance the issue may concern highly industrialized sections which need to find ways of fostering the continued realization of acceptable levels of expansion. Since the conditions of economic success merge one with another over a considerable line of flanking skirmishes, bringing both advances and retreats, these two aspects of the problem are parts of the same wavering sequence of progress. In response to such a situation where widely separated levels of development exist side by side within the same nation, a concept of dualism has evolved. (...) Italy (...) is plagued by this dichotomy. (...) Before turning to the evidence itself, some notion of the relative importance of the major influences on the growth of both underdeveloped and developed economies is indicated»<sup>37</sup>.

L'esperienza della Cassa per il Mezzogiorno ha sicuramente rappresentato un elemento di connessione tra le esigenze del Sud e del Nord, realizzando, nel periodo di maggiore fulgore della sua attività, un contestuale e complementare processo di sviluppo di ambedue le parti del Paese, che è stato condensato nell'efficace espressione di un vero e proprio "miracolo economico". Nel venticinquennio principale dell'intervento straordinario, infatti, si è verificata sia la modernizzazione delle regioni meridionali, attraverso un processo originale di accumulazione produttiva e di crescita industriale, sia il potenziamento dell'economia del Nord, mediante un fenomeno di industrializzazione di massa e di espansione commerciale sui mercati internazionali. La rappresentazione dell'andamento del PIL *pro capite*, a livello macroregionale –secondo l'esame congiunto delle stime elaborate da Vittorio Daniele e Paolo Malanima, per il periodo tra il 1861 e il 1951<sup>38</sup>, e delle serie annuali fornite dalla SVIMEZ, per il periodo dal 1951 al 2009–, permette di evidenziare plasticamente queste tendenze, all'interno di un itinerario di più vasta durata, seguito lungo l'intera storia unitaria, e restituisce un quadro generale aggiornato dell'andamento del divario tra le due parti dell'Italia, come si evince dal grafico seguente.

---

<sup>37</sup> L. Saville, *Regional Economic Development in Italy*, Edinburgh, Edinburgh University Press, 1968, p. 7.

<sup>38</sup> Cfr. V. Daniele, P. Malanima, *Il prodotto delle regioni e il divario Nord-Sud in Italia (1861-2004)*, in "Rivista di Politica Economica", III-IV, 2007, pp. 280-281, <[http://www.rivistapoliticaeconomica.it/2007/mar-apr/Daniele\\_malanima.pdf](http://www.rivistapoliticaeconomica.it/2007/mar-apr/Daniele_malanima.pdf)>; V. Daniele, P. Malanima, *Il divario Nord-Sud in Italia 1861-2011*, Soveria Mannelli, Rubbettino Editore, 2011.

### Grafico 3. Il divario nei 150 anni di storia d'Italia. Andamento del PIL pro capite del Mezzogiorno in percentuale del Centro-Nord



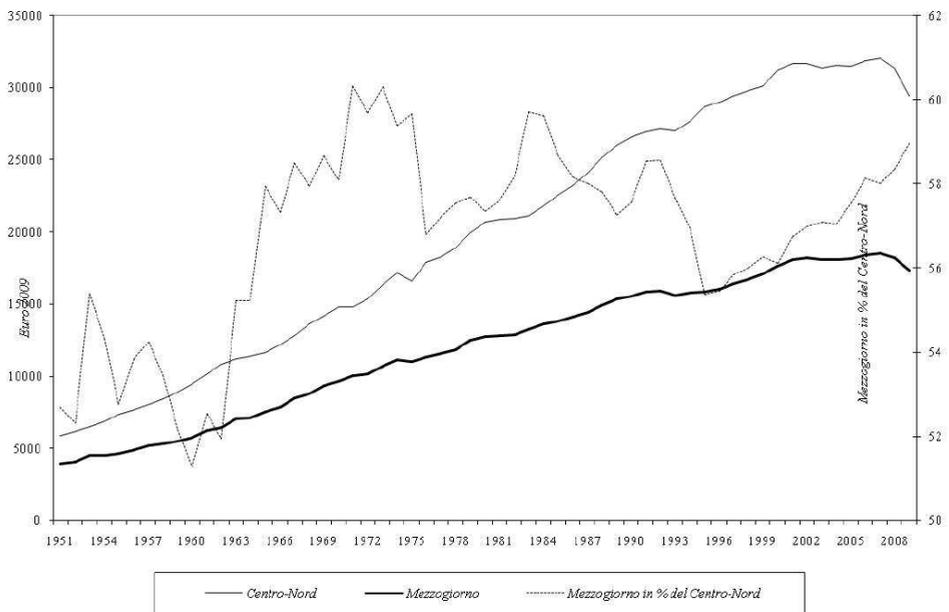
Fonte: SVIMEZ, 150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche, a cura di L. Bianchi, D. Miotti, R. Padovani, G. Pellegrini, G. Provenzano, Roma, Camera dei Deputati, 30 maggio 2011, p. 4.

In questo contesto, tuttavia, è opportuno circoscrivere l'analisi dei *trends* di sviluppo –che hanno determinato, nella loro connessione e nella prevalenza di condizioni favorevoli per la crescita del Mezzogiorno, una convergenza inedita tra il Sud e il Nord dell'Italia– alla fase di maggiore interesse per gli esiti dell'iniziativa della Cassa: «Alla fine della guerra il divario fra le due aree è ai livelli massimi: il prodotto delle regioni meridionali è in media poco più della metà di quello del resto del Paese. La fase che va dal dopoguerra fino allo shock petrolifero, contraddistinta da una forte crescita dell'intero Paese, è il principale periodo di convergenza: le regioni del Mezzogiorno si riavvicinano tutte ai livelli medi nazionali (...). Dopo una fase di pre-industrializzazione, è dalla fine degli anni '50 che la convergenza accelera. (...) Nel 1971 il divario in termini di PIL pro capite è pari circa al 61,3%. Questo processo è trainato soprattutto da una dinamica più forte della produttività per addetto, frutto anche delle trasformazioni strutturali dell'economia. Dal 1970 i processi di convergenza appaiono arrestarsi: l'economia del Mezzogiorno chiude bruscamente la fase di riavvicinamento alle aree più ricche. Il gap si riapre, tornando non distante dai valori del primo dopoguerra»<sup>39</sup>. Nel grafico successivo, questi andamenti

<sup>39</sup> SVIMEZ, 150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche, cit., p. 11. Nelle pagine seguenti della relazione (p. 14 e p. 17), la valutazione della SVIMEZ è stata ribadita: «Nel dopoguerra il gap si riduce di quasi 8 punti percentuali: il PIL pro capite del Mezzogiorno era poco meno del 53% di quello del Centro-Nord nel 1951, diventa il 60% nel 1973, all'epoca del primo shock petrolifero. Anche in questo caso la produttività gioca il ruolo principale, ma invertito rispetto al passato: cresce più nel Mezzogiorno che nel resto del Paese, con un effetto di riduzione di 8 punti del divario, in virtù prevalentemente della diffusione dell'industrializzazione e dell'ammodernamento dell'apparato produttivo al Sud.

possono essere riconosciuti e apprezzati –in particolare, seguendo la dinamica del prodotto *pro capite* del Sud in termini percentuali di quello del Centro-Nord–, allo scopo di una più circostanziata consapevolezza dell'importanza della fase della *golden age* per l'accumulazione produttiva e lo sviluppo del Mezzogiorno. Infatti, dal grafico si evince sia la portata del *catching up* che è stato compiuto dai territori meridionali, durante il quarto di secolo caratterizzato dal *boom* economico, sia il fatto che «il processo di recupero del

**Grafico 4. Andamento del PIL pro capite del Mezzogiorno e del Centro-Nord dal 1951 al 2009. Valori assoluti (scala a destra) e livello del Mezzogiorno rispetto al Centro-Nord (scala a sinistra)**



Fonte: SVIMEZ, 150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche, a cura di L. Bianchi, D. Miotti, R. Padovani, G. Pellegrini, G. Provenzano, Roma, Camera dei Deputati, 30 maggio 2011, p. 18.

Tale dinamica compensa il passo lento, relativamente al Centro-Nord, del tasso di occupazione. Questo processo di convergenza si attenua per poi scomparire nel periodo successivo. (...) Il contesto cambia rapidamente alla fine della Seconda guerra mondiale. Dagli anni '50 il Mezzogiorno entra, come tutto il Paese del resto, in una *golden age*, dove il processo di convergenza sia economica che sociale con il resto del Paese finalmente decolla. Questo non avviene immediatamente: la fase di crescita forte e stabile, del Mezzogiorno come dell'intera economia italiana, si sviluppa principalmente negli anni '60, per poi interrompersi bruscamente dopo i tre forti shock che dopo l'autunno del 1969 colpiscono l'intero Paese: salariali, petroliferi, di finanza pubblica».

Mezzogiorno rispetto al resto del Paese si interrompe nella prima metà degli anni settanta»<sup>40</sup>.

Vittorio Daniele e Paolo Malanima, a loro volta, hanno considerato «quattro epoche del divario Nord-Sud» nel corso della storia unitaria, effettuando –a proposito della terza, che racchiude gli anni tra il 1951 e il 1973– valutazioni analoghe a quelle della SVIMEZ sul piano dei flussi generali, anche se non del tutto collimanti sul versante dei dati specifici di ciascun anno considerato<sup>41</sup>.

Al termine di queste analisi, dunque, è necessario interrogarsi sul motivo dell'interruzione di questo circolo virtuoso, che non può imputarsi solo all'impatto sull'economia italiana della situazione internazionale e degli *shocks* petroliferi, ma rimanda anche a una condizione interna di mutamento di strategie, in conseguenza della crisi, così come, al compimento di una fase storica. Questo aspetto, che è legato al passaggio da una politica di sviluppo a una scelta di ristrutturazione produttiva dell'apparato industriale esistente, chiama direttamente in causa la Cassa per il Mezzogiorno e il suo cambiamento esiziale di impostazione. Infatti, è stato sostenuto che: «negli anni Ottanta (...) viene compendosi il passaggio da un'azione pubblica per il Mezzogiorno rivolta al sostegno dello sviluppo di un tessuto economico produttivo a una politica orientata prevalentemente al sostegno dei redditi delle famiglie. Proprio il progressivo estendersi della quota redistributiva dell'intervento pubblico attraverso i trasferimenti dello Stato ha sostenuto la capacità di spesa per consumi nel Mezzogiorno durante tutti gli anni '80. Potremmo dunque parlare di una fase in cui nel Mezzogiorno ancora più che nel resto del Paese è prevalsa quella che Salvati ha definito una ottica negoziale di breve

---

<sup>40</sup> SVIMEZ, *150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche*, cit., p. 23. Nella stessa pagina e in quella successiva della relazione, gli autori hanno notato che: «Questi dati aiutano a capire perché il processo di convergenza delle regioni del Mezzogiorno, iniziato del dopoguerra, si sia interrotto, per riprendere, con moltissima lentezza, solo durante gli anni novanta. La letteratura su questi temi è ampia: responsabilità sono state attribuite a fattori internazionali (es. lo shock petrolifero, a cui hanno reagito in maniera diversa le due aree del Paese), oppure istituzionali (la creazione delle regioni, che ha accentuato le differenze esistenti rispetto le capacità di amministrazione sul territorio), oppure ancora l'eliminazione delle gabbie salariali o altro. (...) Il processo di convergenza delle regioni del Mezzogiorno segue quindi quello di accumulazione di capitale, privato e pubblico: l'aumento relativo degli investimenti sostiene la dinamica positiva della produttività e quindi il recupero del differenziale di prodotto, mentre, quando il tasso di accumulazione scende, il differenziale di reddito tende a riaprirsi».

<sup>41</sup> I due autori, infatti, hanno osservato che: «Alla fine della Seconda Guerra Mondiale, il divario tra Nord e Sud è massimo. Nel 1951, un meridionale ha un reddito *pro capite* che è circa il 47 per cento di quello del Centro-Nord (...). Un recupero si osserva a partire dalla fine degli anni Cinquanta. In quegli anni –in cui l'Italia compie il processo di *catching-up* nei confronti delle economie più avanzate– si compie una fase di convergenza tra le due aree del Paese. Il tasso di crescita medio annuo del Mezzogiorno è allora del 5,8 per cento annuo, mentre quello del Nord è del 4,3. Il divario tra le due aree si riduce sensibilmente e, nel 1973, il Pil *pro capite* meridionale raggiunge il 66 per cento di quello del Nord. Dopo il primo shock petrolifero la crescita italiana rallenta sensibilmente. Il Mezzogiorno sembra accusare più del Centro-Nord il rallentamento della crescita. Il divario si riapre di nuovo, in un processo di divergenza che si protrae fino alla metà degli anni novanta» (V. Daniele, P. Malanima, *Il prodotto delle regioni e il divario Nord-Sud in Italia (1861-2004)*, cit., pp. 287-288).

periodo»<sup>42</sup>. Questo fenomeno è stato, in qualche modo, preceduto e affiancato dall'avvio dell'esperienza delle Regioni, che, a partire dagli anni settanta, hanno condizionato sempre di più, in termini di pressione politica e di appesantimento burocratico, l'intervento straordinario, facendo venire meno alcune delle caratteristiche essenziali della Cassa per il Mezzogiorno, come quelle della centralizzazione, dell'autonomia e dell'agilità di azione. Salvatore Cafiero ha descritto con notevole incisività e crudezza questo "ultimo atto" della Cassa: «Furono le condizioni politiche proprie della prima legislatura repubblicana che avevano consentito alla Cassa di nascere. Ma quelle condizioni presto mutarono e divennero sempre meno compatibili con l'originaria impostazione dell'intervento straordinario. Nelle nuove condizioni la Cassa non sarebbe mai nata, o almeno non sarebbe mai nata con i caratteri che le derivarono dall'originario disegno di Menichella. E, infatti, quei caratteri furono progressivamente cancellati; e, alla fine, ad essere cancellata fu la stessa Cassa»<sup>43</sup>.

#### 4. Considerazioni finali

La vicenda della Cassa per il Mezzogiorno è passata per quasi mezzo secolo di storia italiana, non limitandosi a svolgere il ruolo di uno strumento attuativo delle idee del nuovo meridionalismo e dell'iniziativa dello Stato per la crescita del Sud, ma rappresentando un modello unico, dotato di caratteristiche del tutto originali, per la modernizzazione e lo sviluppo della parte più arretrata dell'Italia. Sulla base delle valutazioni effettuate su vari aspetti di quella complessa e incomparabile esperienza, si può avanzare un'interpretazione accorta ed equilibrata dell'importanza dell'intervento straordinario, al di fuori di ogni pregiudizio ed estemporaneità, fondati, laddove si sono manifestati, più su spinte ideologiche o su visioni "impressionistiche", che sulla concretezza degli avvenimenti che hanno riguardato quella fase storica. L'analisi di ampio respiro della Cassa, che ha permesso di inserire la verifica della sua attività e la considerazione delle sue sorti nel contesto generale dell'evoluzione dell'economia italiana, ha rappresentato l'elemento fondamentale per esprimere un giudizio unitario su questa singolare realtà. Infatti, il limite delle valutazioni, emerse in parti non secondarie della letteratura sull'argomento, risiede proprio nelle loro frammentarietà, nel legame con la contingenza politica o economica, nella mancanza di una ricostruzione d'insieme dei fatti e degli svolgimenti, in una prospettiva di lungo periodo. Un altro aspetto che non bisognerebbe mancare di cogliere, nella ricerca di una spiegazione organica delle dinamiche dell'intervento straordinario, è quello relativo a un quadro comparativo, non solamente interno, in cui collocare la politica di sviluppo del Mezzogiorno. Infatti, alla tradizionale interpretazione della questione meridionale come mera contraddizione tra il Nord e il Sud dell'Italia, si va sempre più sostituendo la consapevolezza che la condizione, il ruolo e il destino dei territori meridionali non possono prescindere dal raffronto con la realtà internazionale, con la casistica offerta dai processi di integrazione dei mercati e dall'evoluzione economica mondiale.

---

<sup>42</sup> SVIMEZ, *150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche*, cit., p. 34.

<sup>43</sup> S. Cafiero, *Storia dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno (1950-1993)*, cit., p. 153.

Il giudizio sull'esperienza storica della Cassa per il Mezzogiorno, valutata nel suo complesso, non può, alla luce delle considerazioni svolte finora, che essere positivo. Infatti, anche se sono stati posti in evidenza i limiti e le insufficienze di questa vicenda, la sua progressiva riduzione d'importanza e, al termine, il suo spostamento di baricentro, che ne ha definitivamente minato le basi, emerge in tutta la sua portata il valore, come si è visto, sia del modello che delle attività e della pratica concreta dell'Ente. La valutazione favorevole, naturalmente, fonda le sue motivazioni, soprattutto, sulla fase più significativa della Cassa, vale a dire, sui suoi primi venticinque anni di vita, che hanno coinciso con l'epoca d'oro dell'economia italiana. Non si tratta, in questo caso, di sottolineare la collocazione di questa esperienza nel periodo di maggiore crescita dell'economia occidentale e, quindi, di annullare gli effetti positivi dell'intervento straordinario nel richiamo alla spinta propulsiva della congiuntura internazionale. Se si fosse trattato solo di questo, l'economia italiana avrebbe continuato a essere trainata dalla *performance* della parte più avanzata del Paese, che era in grado di approfittare "spontaneamente" delle nuove condizioni economiche, e il Mezzogiorno sarebbe rimasto in una posizione di perdurante divario. Al contrario, il processo di convergenza, verificatosi proprio durante il "grande balzo in avanti" dell'economia italiana, sta a dimostrare tutta la validità della scelta della Cassa. In particolare, la sua azione è stata di grande efficacia, specialmente se paragonata ad altre iniziative pubbliche di analoga portata, perché è riuscita a promuovere la realizzazione di un vasto programma di infrastrutture, l'avvio e il consolidamento di quell'accumulazione produttiva di cui non vi era traccia nei territori meridionali e la crescita del reddito prodotto nelle regioni del Sud.

L'industrializzazione del Mezzogiorno –la prospettiva per la quale, in epoche e in forme diverse, si erano impegnati uomini come Francesco Saverio Nitti e Pasquale Saraceno, affrontando le temperie della mancata unificazione economica italiana– finalmente, con il dispiegamento dell'intervento straordinario, giungeva a compimento. La coincidenza di quest'opera di eccezionali dimensioni, che ha cambiato profondamente la struttura economica dei territori meridionali, con l'epoca della *golden age* rivelava null'altro che il valore dell'attività svolta, poneva in piena luce il carattere prociclico della spesa e delle provvidenze della Cassa per il Mezzogiorno. In altri termini, si può affermare che l'intervento straordinario, pur godendo dell'occasione propizia di un ciclo economico estremamente favorevole, riuscì a ottenere risultati di grande rilievo grazie alla bontà delle scelte che lo avevano promosso e, successivamente, migliorato. A questo proposito, ha scritto Saraceno: «Come è noto, l'intervento straordinario, che ha come principale strumento la Cassa per il Mezzogiorno, si basa su un rapido apprestamento delle infrastrutture richieste da un processo di moderno sviluppo, su un'azione di riforma della struttura agricola e su una intensificazione del processo di industrializzazione; a quest'ultimo fine viene sollecitata con stimoli nuovi l'iniziativa privata e vengono fissate delle condizioni che l'industria a partecipazione statale deve osservare nella propria politica di investimenti. Altro aspetto interessante dell'azione in corso è il suo continuo adattamento al mutare delle esigenze o all'appuramento di elementi prima mal noti; l'azione odierna non si basa più, come nel passato, su vasti complessi legislativi che per decenni restano invariati, ma si svolge attraverso una successione di misure legislative ed

amministrative che cercano appunto di mettere a frutto i risultati sia dell'esperienza che viene via via facendosi, sia di ricerche e di dibattiti che si svolgono nel Paese»<sup>44</sup>.

Questo era il metodo proposto, insieme ai contenuti del tutto innovativi del nuovo meridionalismo, per il successo dell'esperimento della Cassa per il Mezzogiorno. I suoi esiti sono risultati talmente benefici e fruttuosi, che perfino le ragioni di fondo, che hanno decretato la fine dell'intervento straordinario, non sono valse a oscurare il senso di questa stagione di riforme. Le cause della conclusione dell'esperienza della Cassa sono di carattere generale, come il tramonto del modello keynesiano e la crisi petrolifera degli anni settanta, che hanno modificato l'andamento dell'economia, cambiato la natura dell'iniziativa dello Stato e indirizzato gli sforzi verso la ristrutturazione dell'apparato produttivo di maggiore consistenza, penalizzando le aree meridionali. Tali cause, tuttavia, rivestono, soprattutto, un carattere di specificità, come la trasformazione dell'assetto istituzionale italiano, con la nascita delle Regioni, e l'assunzione di un peso preponderante da parte della politica, intesa come gestione del consenso, che hanno vanificato ogni possibilità di prosecuzione delle iniziative di carattere produttivo, rivolgendo le ultime fasi dell'intervento straordinario verso obiettivi di tipo assistenziale o particolaristico. Nonostante tutto ciò, la Cassa ha conservato il valore dell'unico momento della storia del Mezzogiorno, in cui il divario si è notevolmente ridotto.

Nell'ultimo periodo della politica nazionale per il Sud, ai motivi economici e istituzionali, si è aggiunto un elemento dirompente, come quello dell'orientamento politico e culturale che, sulla base dell'idea di uno sviluppo spontaneo e autocentrato delle varie parti dell'Italia, ha preconizzato l'origine di una "questione settentrionale", come esigenza precipua delle categorie produttive del Nord. Questa spinta ha determinato la chiusura definitiva dell'intervento straordinario e il passaggio a nuove politiche, di tipo *bottom up*, i cui risultati, però, hanno fatto rimpiangere la fase migliore della Cassa per il Mezzogiorno. Il dualismo economico, contraddizione irrisolta della storia unitaria italiana, si è riproposto con forza. Pasquale Saraceno, a questo riguardo, ha fornito una valutazione di notevole interesse: «In sostanza l'intervento straordinario costituisce una forma di separazione in due parti della nostra economia, separazione temporanea che, circoscritta alla sola politica di sviluppo economico, può coesistere con il permanere dell'unità politica; anzi esso ha come obiettivo quello di rafforzare quella unità. Una parte notevole della nostra cultura non ha certo accettato tale impostazione; e di questo la politica meridionalistica ha molto sofferto dato che l'eliminazione del divario richiedeva non solo un'azione nell'area meridionale (...) ma anche una azione fuori da essa e ciò al fine di rendere lo sviluppo del Centro-nord il più possibile compatibile con quello che si voleva ottenere nel Mezzogiorno»<sup>45</sup>.

Una riflessione di questa levatura può essere ripresa, non tanto per coltivare il ritorno al giardino dell'*Eden* della Cassa per il Mezzogiorno, quanto per comprendere il valore straordinario di quell'esperienza e, in generale, della politica di intervento straordinario, che ha trasformato il Sud e l'Italia nel suo insieme. Nelle condizioni mutate della realtà

---

<sup>44</sup> P. Saraceno, *Il nuovo meridionalismo*, cit., pp. 64-65.

<sup>45</sup> *Ibidem*, p. 53.

L'autore ringrazia Susanna Greco, responsabile della biblioteca della SVIMEZ, per i materiali documentari e i cortesi suggerimenti forniti.

odierna, non è possibile riproporre, *sic et simpliciter*, uno strumento analogo alla Cassa. Tuttavia, è tremendamente attuale l'esigenza di riordinare le politiche economiche e di fornire una nuova prospettiva al Paese. Dalla riscoperta di una storia colpevolmente negletta e abbandonata, come quella della Cassa per il Mezzogiorno, può venire lo stimolo a una nuova concentrazione degli sforzi, alla rigorosità dell'impegno, al coordinamento dei soggetti e all'efficacia dell'azione, per scongiurare il rischio di un declino definitivo e fondare sulla complementarità degli interessi del Nord e del Sud un nuovo tentativo, anziché di separazione, di unificazione economica dell'Italia.

## References

- Ballini, P.L. *Alcide De Gasperi (1881-1954)*, in Istituto Luigi Sturzo, *Alcide De Gasperi nella storia d'Europa, Percorsi, La biografia, Le riforme: la riforma agraria, l'INA-Cassa, la Cassa per il Mezzogiorno, l'ENI, la riforma tributaria*, <[http://www.degasperi.net/navipage\\_percorsi.php?id\\_cat=p1&id\\_bio=b7&id\\_bio\\_sub=9](http://www.degasperi.net/navipage_percorsi.php?id_cat=p1&id_bio=b7&id_bio_sub=9)>).
- Cafiero, S. (1975). La nascita della «Cassa». In M. Annesi, P. Barucci e G.G. Dell'Angelo (a cura di), *Studi in onore di Pasquale Saraceno*. Milano: Giuffrè.
- Cafiero, S. (2000). *Storia dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno (1950-1993)*. Manduria-Bari-Roma: Piero Lacaita Editore.
- Cafiero, S. e Marciani, G.E. (1991). Quarant'anni di intervento straordinario (1950-1989). *Rivista Economica del Mezzogiorno*, V(2), 249-274.
- Carlyle, M. (1962). *The awakening of southern Italy*. London: Oxford University Press.
- Clark Carey, J.P. e Carey, J.P. (1955). The South of Italy and the Cassa per il Mezzogiorno. *The Western Political Quarterly*, 8(4), 569.
- D'Antone, L. (1995). L'«interesse straordinario» per il Mezzogiorno (1943-1960). *Meridiana*, 24 [ora in *Radici storiche ed esperienza dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno*, Napoli, Bibliopolis, 1996].
- Daniele, V. e Malanima, P. (2007). Il prodotto delle regioni e il divario Nord-Sud in Italia (1861-2004). *Rivista di Politica Economica*, III-IV, [http://www.rivistapoliticaeconomica.it/2007/mar-apr/Daniele\\_malanima.pdf](http://www.rivistapoliticaeconomica.it/2007/mar-apr/Daniele_malanima.pdf).
- Daniele, V. e Malanima, P. (2011). *Il divario Nord-Sud in Italia 1861-2011*. Czech Republic: Soveria Mannelli, Rubbettino Editore.
- Felice, E. (2007). *Divari regionali e intervento pubblico: per una rilettura dello sviluppo in Italia*. Bologna: Il Mulino.
- Friedmann, J.A. (2007). *Spatial framework for urban policy: New directions, new challenges*. In OECD International Conference, "What policies for globalizing cities? Rethinking the urban policy agenda", Madrid, 29-30, marzo 2007, p.2, <<http://www.oecd.org/dataoecd/11/20/40077325.pdf>>.
- Kawka, R. (2007). Regional disparities in the GDR: Do they still matter? In S. Lentz (Ed.), *German annual of spatial research and policy: Restructuring Eastern Germany*. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag.

- Kennedy, P.M. (1987). *The rise and fall of the great powers: economic change and military conflict from 1500 to 2000*. New York (NY): Random House.
- Lepore, A. (2011). La valutazione dell'operato della Cassa per il Mezzogiorno e il suo ruolo strategico per lo sviluppo del Paese. *Rivista Giuridica del Mezzogiorno*, XXV(1-2), 281-317.
- Marciani, G.E. (1993). La spesa della Cassa e dell'Agenzia per il Mezzogiorno nei quarantatré anni dell'intervento straordinario. *Rivista Economica del Mezzogiorno*, VII(3), 673-689.
- Moro, F. (1993). Le spese dell'Agenzia per il Mezzogiorno per categorie economiche e per regioni. *Rivista Economica del Mezzogiorno*, VII(3), 691-711.
- Myrdal, G. (1967). *Economic theory and underdeveloped regions*. London: Duckworth.
- Pescatore, G. (1983). I caratteri della questione meridionale. *Apulia*, IV, <<http://www.bpp.it/Apulia/html/archivio/1983/IV/art/R83IV003.html>>.
- Pescatore, G. (2008). *La «Cassa per il Mezzogiorno». Un'esperienza italiana per lo sviluppo*. Bologna: il Mulino.
- Pescatore, G. *I caratteri della questione meridionale*, cit., <<http://www.bpp.it/Apulia/html/archivio/1983/IV/art/R83IV003.html>>.
- Podbielski, G. (1978). *Venticinque anni di intervento straordinario nel Mezzogiorno*. Milano: Giuffrè.
- Ruffolo, G. (2009). *Un paese troppo lungo. L'unità nazionale in pericolo*. Torino: Einaudi.
- Saraceno, P. (1981). Gli interventi del primo IRI: dallo smobilizzo delle grandi Banche alla proposta di legge bancaria, 1933-1936. *Banca, Borsa e Titoli di Credito*, anno XLIV, Nuova Serie, XXXIV, fasc. III, 302.
- Saraceno, P. (1983). Trent'anni di intervento straordinario (1951-1980). *Studi SVIMEZ*, XXXVI(3-4), 97-98.
- Saville, L. (1968). *Regional economic development in Italy*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- SVIMEZ (2012). 150 anni di crescita, 150 anni di divari: sviluppo, trasformazioni, politiche. L. Bianchi, D. Miotti, R. Padovani, G. Pellegrini, G. Provenzano (a cura di), in *SVIMEZ, Nord e Sud a 150 anni dall'Unità d'Italia*, Roma, Quaderni SVIMEZ, Numero speciale, 2012.
- SVIMEZ (2011). *150 anni di statistiche italiane: Nord e Sud 1861-2011*. A. Giannola, A. Lepore, R. Padovani, L. Bianchi, D. Miotti (a cura di). Bologna: Il Mulino.
- SVIMEZ (2001). *Il Mezzogiorno e la politica degli aiuti*. R. Padovani, F. Moro e L. Bianchi (a cura di), in *Informazioni SVIMEZ*, 1-3, 3-5.
- SVIMEZ (1998). *Rapporto 1998 sull'economia del Mezzogiorno*. Bologna: Il Mulino.
- SVIMEZ (1999). *Rapporto 1999 sull'economia del Mezzogiorno*. Bologna: Il Mulino.
- Sylos Labini, P. (2003). *Scritti sul Mezzogiorno (1954-2001)*. Manduria-Bari-Roma: Piero Lacaita Editore.



## AVANCES EN LA EXPOSICIÓN CONTABLE DE CoPs Y MEMORIAS GRI<sup>1</sup>

Liliana Fernández Lorenzo<sup>2</sup>  
lfernand@isis.unlp.edu.ar

Elsa Larramendy  
elarramendy@gmail.com

Pamela Tellechea  
pamelatellechea@hotmail.com

Universidad Nacional de La Plata

fecha de recepción: 10/05/2012  
fecha de aceptación: 27/05/2013

### Resumen

Actualmente para lograr un desarrollo sustentable, la sociedad requiere que las organizaciones asuman su responsabilidad socio-ambiental y emitan información acerca de los impactos que su actividad genera en el medioambiente.

Dicha información mayormente se presenta a través de las denominadas Memorias o Reportes de Sostenibilidad, que responden a distintas formas y contenidos. Cada vez son más los informes que se elaboran siguiendo los lineamientos del Pacto Mundial (PM) y del Global Reporting Initiative (GRI).

Consideramos que la información sobre la responsabilidad socio-ambiental debería reunir los requisitos que hacen a toda buena información contable, para incrementar su utilidad.

Para comprobarlo, se realiza un estudio de casos a los fines de determinar las características generales de estos informes elaborados bajo pautas del PM y del GRI conjuntamente, concluyendo que *la información presentada en las memorias analizadas no reúne los requisitos de una buena información contable*.

A fin de que la exposición de las CoPs y memorias de sostenibilidad GRI, pueda calificarse de contable, se expresan sintéticamente los indicadores analizados agregando su relación porcentual y se incorporan al Estado Contable Socio-ambiental realizado de acuerdo al modelo base de la FCE-UNLP, considerado como un estado contable (Fernández Lorenzo y Geba, 2008).

---

<sup>1</sup> Este trabajo fue realizado en el marco del proyecto de investigación "Información Contable Socio-ambiental" 11/E112 acreditado y financiado por la Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

<sup>2</sup> Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata, c/ 6, n° 777 e/47 y 48 of 320 piso 3° (1900) La Plata (Argentina).

**Palabras clave:** Contabilidad socio-ambiental; Memorias de sostenibilidad; Comunicaciones de progreso; Pacto mundial; GRI; Estado contable socio-ambiental.

## Abstract

Nowadays in order to achieve sustainable development, organizations are required to take on their social and environmental responsibility and give information about the impact of their activities in the environment.

This information is usually presented through sustainability reports, which widely differ in content and layout. Many organizations worldwide have assumed their responsibility by implementing Global Reporting Initiative (GRI) and United Nations Global Compact (GC) guidelines.

We consider that the information regarding socio-environmental responsibility, should meet the characteristics of the good accounting information, and be based on the accounting principles in order to increase its utility.

To know it, we carried out an empirical research in order to determinate the general characteristics of the reports made under both GRI and GC guidance. We concluded that in most cases the information as presented in the analyzed reports does not meet the minimum requirements of good accounting information.

Consequently, we decided to make a proposal and show the analyzed indicators in the Social Environmental Report developed according to the FCE-UNLP model (Fernández Lorenzo and Geba, 2008), which we consider as a true accounting statement.

**Keywords:** Social-environmental accounting; Sustainability report; Communication on progress; Global compact; GRI; Social and environmental accounting statement.

## 1. INTRODUCCIÓN

En los últimos tiempos, tanto entes individuales como colectivos han hecho uso y abuso de su medioambiente, deteriorándolo tanto en su componente social como en el natural. De este modo han comprometido el derecho de generaciones futuras de gozar de un ambiente sano. A pesar de ello, esta situación ha tenido un efecto positivo: ha contribuido a perfeccionar el concepto de responsabilidad social empresarial (RSE) y su ejercicio se ha ampliado a todo tipo de organizaciones.

Las organizaciones, como integrantes de la sociedad, para *aplicar lo que se denomina responsabilidad socio-ambiental activa*, deberían por propia iniciativa asumir un compromiso moral de respetar a la sociedad y a la naturaleza, al igual que ejercer en forma libre y voluntaria un rol positivo a favor de ellas, dentro de su contexto de influencia. Este actuar suele denominarse "*responsabilidad socio-ambiental asumida*", que abarca aspectos sociales y naturales e incluye a la responsabilidad jurídica de respetar las normas ambientales.

El responder a dicha responsabilidad acarrea cambios en la gestión y en la información que la misma emite. En ese proceso, los contadores tienen un rol fundamental al estar capacitados para procesar todo tipo de información cuantificada en moneda u otro tipo de unidad de medida, preparar informes, verificar la calidad de la información contenida en ellos, etc.

Resulta así tarea del profesional contable involucrado en la labor de memorias de sostenibilidad, brindar a terceros informes que cumplan con las condiciones de toda buena información, de manera que sean de utilidad a la hora de tomar decisiones y representen razonablemente la realidad de la organización y sus impactos en el medioambiente.

Un avance en este sentido lo constituyen las propuestas de Pacto Mundial de las Naciones Unidas (PM) y la normativa de la Global Reporting Initiative (GRI).

Considerando el carácter complementario de ambas propuestas materializado en el documento denominado Estableciendo la Conexión, y el Proyecto de Resolución Técnica (RT) N° 23 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas y la posterior RT N° 36 sobre Balance Social, se realiza un estudio de casos sobre reportes de sostenibilidad de cuatro grandes empresas, con presencia en Argentina, que adhieren en forma conjunta al PM y a las directivas del GRI en su versión G3.

En el presente trabajo primeramente, se analizan las memorias seleccionadas en cuanto a la forma en que exponen la información. En una segunda fase, se realiza un análisis más detallado de una muestra de indicadores GRI que se incluyen en las mismas. Los resultados a los que se arriba en este análisis, inducen a ofrecer, en una tercera fase, un desarrollo que pretende mejorar la forma de exposición de las memorias a fin de que reúnan las características de una buena información contable, factible de ser comparada y auditada.

## **2. Marco conceptual**

En la actualidad las organizaciones necesitan comunicar sus buenas prácticas medioambientales, a fin de satisfacer los requerimientos de información de sus grupos de interés (stakeholders). Para que puedan hacerlo en marcos globales transparentes, cuentan entre otras, con dos iniciativas voluntarias, que se han conectado para fomentar la responsabilidad social de las organizaciones a través del dictado de principios universales y guías de acción. Estas propuestas, sumadas a otra de carácter más contable elaborada en la FCE-UNLP y a la postura adoptada respecto al enfoque de la Contabilidad Socio-ambiental, se comentan brevemente a continuación.

### **2.1. Pacto mundial de las Naciones Unidas**

El PM es una iniciativa propuesta por Naciones Unidas, con el fin de lograr que las organizaciones partícipes se comprometan socio-ambientalmente. Ha influido en grandes organizaciones para que éstas cuenten con ciertos valores éticos que se resumen en 10 principios rectores, agrupados en las siguientes áreas:

- Derechos Humanos,
- Normas Laborales,
- Medio Ambiente, y
- Lucha contra la Corrupción (Anti-corrupción).

La participación de una empresa en el PM es voluntaria, pero siendo participante se obliga expresamente a elaborar una comunicación pública del progreso logrado en la implementación de los diez principios denominada Comunicación de Progreso (CoP). Esta comunicación se destina a variados grupos de interés.

## 2.2. Global Reporting Initiative

Propone la realización de una memoria y ofrece una guía sobre la forma en que las organizaciones que la utilicen, puedan exteriorizar su desempeño en sostenibilidad. Este marco de referencia se actualiza constantemente, siendo la tercera edición la que data del año 2006 (Directrices G3), que incluye un sistema de *niveles de aplicación* para desarrollar de manera gradual la elaboración de las memorias (C, B y A) poniendo de manifiesto una aplicación o cobertura cada vez mayor. Las empresas se autocalifican y si se ha procedido a la verificación externa de las memorias se le agrega un signo (+) a estas calificaciones para indicarlo.

En este marco se describen el contenido básico de la memoria, se definen el *alcance y los límites de la información a brindar*, como así también *información sobre el perfil, abordaje de la gestión e indicadores de desempeño*. Los Protocolos orientan la tarea a realizar para elaborar estos indicadores.

*Los indicadores* ofrecen información cualitativa y/o cuantitativa sobre el desempeño económico, ambiental y social de la organización, sobre resultados o efectos que su actividad produce y muestran el cambio a través del tiempo. *Se agrupan en tres dimensiones:*

- Económica (EC),
- Ambiental (AM/ EN) y
- Social. Esta dimensión incluye:
  - Prácticas laborales y ética en el trabajo (LA),
  - Derechos humanos (DH/HR),
  - Sociedad (S/SO) y
  - Responsabilidad por los productos (RP /PR)

Los indicadores se clasifican en centrales o principales (P) y adicionales (A) según tengan mayor o menor relevancia para la mayoría de los grupos de interés.

## 2.3. Conexión entre el PM y GRI

Las Directrices GRI G3 comprenden los elementos de la CoP del PM de la ONU. A su vez los diez principios del PM se encuentran alineados con las Directrices G3 y sus respectivos indicadores. Tanto el PM como el GRI tienen como objeto promover mejoras sostenidas, pero no pueden juzgar la veracidad de la información proporcionada bajo sus respectivos

marcos, aunque para paliar este efecto se han desarrollado sistemas que evalúan el nivel de aplicación de dichos marcos de elaboración de las memorias.

La confección de una Memoria de Sostenibilidad (GRI) y de una CoP (PM) son procesos continuos, transformándose en una herramienta de mejora permanente para que la organización sea más sostenible.

Por estas razones se integran ambas propuestas en una Tabla de Referencia Cruzada entre los principios del PM y los indicadores de GRI. Así es posible realizar una integración entre las CoP y las Memoria de Sostenibilidad G3, donde se señala para cada uno de los principios del PM cuáles son los indicadores sugeridos por GRI, conformándose lo que denominan "Estableciendo la Conexión".

## 2.4. Contabilidad Socio-ambiental

A medida que los informes con enfoque socio-ambiental se afianzan en la práctica, se va desarrollando un variado marco teórico-conceptual que los fundamenta y contiene, pero desde distintas ópticas. A continuación se expone el enfoque adoptado para este trabajo.

Desde un punto de vista doctrinario, la disciplina contable capta, procesa e informa sobre aspectos de la realidad y lo puede hacer principalmente a través de *dos enfoques: el económico-financiero tradicional y el socio-ambiental mucho más reciente*. En el primero se cuantifica el valor económico del patrimonio económico-financiero y sus variaciones empleando como unidad de medida la moneda de cuenta. Mientras que el segundo enfoque, versa sobre el patrimonio socio-ambiental y sus variaciones o impactos (Fernández Lorenzo et al., 2010: 35-36), los que se cuantifican a través de indicadores expresados en variadas unidades de medida inclusive la monetaria. De esto se derivan *dos grandes ramas o especialidades contables: la Contabilidad Financiera y la Socio-ambiental, con sus respectivas sub-especialidades tales como privada o pública, interna (de gestión) o externa, micro o macro, etc.*" (Fernández Lorenzo y Geba, 2009: 137-138). Siguiendo a estas autoras la Contabilidad Socio-ambiental "se aboca al estudio de los impactos (tanto culturales como naturales, directos como indirectos) de la actividad de los entes en el todo social (y ambiental) y viceversa" (p. 275). *Su objetivo es brindar conocimiento esencialmente cuantificado sobre el patrimonio socio-ambiental, tanto interno como externo al ente, y sus variaciones.*

En cuanto al aspecto normativo, la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE), en base a lo actuado en la Comisión de Balance Social, elabora un Proyecto de Resolución Técnica (RT) N° 23 sobre Balance Social que fue sometido a consulta de los matriculados en los respectivos consejos, y que luego, conservando su esencia, se convierte en noviembre de 2012, en la RT N° 36. *Para la FACPCE, el Balance Social (BS) incluye la Memoria de Sostenibilidad y el Estado de Valor Agregado (EVA) que la mencionada RT lo denomina Estado de Valor Económico Generado y Distribuido (EVEGyD). Para la elaboración de la primera, se atenderá a las pautas y principios establecidos en la Guía para la confección de Memorias de Sostenibilidad elaborada por el Global Reporting Initiative (GRI), "ya que constituye el modelo internacional más reconocido". Establece además que el BS deberá cubrir los*

*requisitos enunciados en la sección 3 (requisitos de la información contenida en los estados contables) de la segunda parte de la Resolución Técnica N°16 (Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales) de la FACPCE. Es decir que los informes externos sobre la responsabilidad socio-ambiental asumida, deberán reunir las características de los estados contables. Así deberán prepararse al menos anualmente y ofrecer información sintética, metódica y sistemática, cualitativa pero principalmente cuantitativa, destinada a cubrir las necesidades comunes de información de una amplia gama de usuarios. Cabe recordar que el Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera del Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera (2011: B1681) enuncia las características cualitativas de los estados financieros. Ellas comprenden los atributos que hacen a la información suministrada, útil para los usuarios. Las cuatro principales características son: Comprensibilidad, Relevancia, Fiabilidad y Comparabilidad. En el presente trabajo se centra la atención en esta última y se la adapta a la información socio-ambiental: Los usuarios deben ser capaces de comparar los estados socio-ambientales de una entidad a lo largo del tiempo, y los de entidades diferentes. De darse esta cualidad, también se facilita la acumulación de información y su verificabilidad o auditoría.*

Además los informes socio-ambientales deberían exponerse junto a los estados contables financieros, debido a que existe una fuerte interrelación entre la información que ambos ofrecen. Así, el no respetar las normas legales ambientales vigentes tiene consecuencias tanto en el patrimonio socio-ambiental como en el económico-financiero. Por ejemplo, la emisión de CO<sub>2</sub> incide en el calentamiento global y en el consecuente cambio climático. Este hecho puede generar multas de tipo pecuniario, a pagar por la empresa que contamina. Por otro lado, la disminución generada en la capa de ozono influye positivamente desde un enfoque económico-financiero en empresas que fabrican bronceadores con filtro solar y negativamente en las que están fuertemente ligadas al cambio climático (agrícolas, centros de sky, etc.), por citar sólo algunos casos.

*Cabe destacar que la Federación Internacional de Contadores Públicos, IFAC, a través del Marco de Sustentabilidad propuesto (IFAC, 2011), reconoce la potencialidad de los contadores, de considerarse como agentes de conocimiento para ayudar a las organizaciones a asumirse como social y ambientalmente responsables, a integrar los aspectos de sustentabilidad en sus negocios e informar a terceras partes interesadas sobre el tema.*

## **2.5. Modelo de Balance Social FCE-UNLP**

En el marco de la Contabilidad Socio-ambiental, en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLP, se elaboró un modelo base de informe contable socio-ambiental o balance socio-ambiental que reúne las características de toda buena información contable (Fernández Lorenzo y Geba, 2008: 29-34).

El tipo de información socio-ambiental que propone es metódica y sistemática, sintética, principalmente cuantificada, comparable y verificable o auditable.

Este modelo combina información socio-ambiental y económica referida tanto al medioambiente interno como externo. Consta en esencia de tres informes básicos: Estructura Socio Laboral, Estado de Situación Social y Estado de Opinión Social. Estos informes se consideran por separado atendiendo a una necesidad metodológica, pero debe hacerse la salvedad de que no son independientes unos de otros...

Es conveniente agrupar los indicadores del segundo y tercer informe, en base a algún criterio rector común a las organizaciones que los emiten, que permita reflejar su identidad y el marco ético en que se desenvuelven. Esto garantiza una base mínima de comparación y sistematicidad...

Estructura Socio Laboral: Clasifica a los integrantes de la organización en base a variables socio-demográficas...

Estado de Situación Social [ambiental]: Se definen aspectos relevantes a medir en base a indicadores cuantitativos...

Estado de Opinión Social: recurre a indicadores cualitativos que muestran la opinión de los integrantes de la entidad sobre el cumplimiento de sus objetivos socio-económicos... (Fernández Lorenzo y Geba, 2008: 32-33).

Este balance socio-ambiental debiera exponerse junto a los estados contables tradicionales por su mutua interdependencia.

Según lo proponen Geba y Dávila Giraldo (2008: 12), pueden considerarse los indicadores de la Global Reporting Initiative (GRI en su versión G3) en este modelo base.

### 3. Metodología

En aras de verificar si las memorias de sustentabilidad preparadas en base a las pautas de GRI reúnen los requisitos de una buena información contable, en el presente trabajo se realiza un *estudio de casos* con el objetivo de enriquecer el trabajo de la Comisión de Balance Social, y verificar si se cumplen los requisitos impuestos por el proyecto de RT N° 23 y la RT N° 36 de la FACPCE en cuanto a características de la información. La descripción secuencial de lo realizado, se ofrece a continuación.

**Primera Fase:** En el último trimestre del año 2010 se seleccionan las memorias objeto de estudio. Se eligen las memorias publicadas en la WEB de grandes empresas pues son las que más impacto social y ambiental provocan. De entre ellas, se toman las que cotizan sus títulos/valores en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA). La Comisión Nacional de Valores fija ciertas condiciones para autorizar a cotizar en la mencionada Bolsa, entre ellas que tengan un capital superior a 60 millones de pesos. Se tuvieron en cuenta aquellas empresas que para la confección de sus memorias de sostenibilidad, adhieran al Pacto Mundial y a los requisitos del Global Reporting Initiative (GRI G3) en forma conjunta. De entre ellas se seleccionan cuatro por muestreo aleatorio sin reposición, cuyos principales datos figuran en la siguiente ficha.

#### Ficha Técnica de Memorias Seleccionadas para el Estudio de Casos

Ámbito: República Argentina

**Universo:** Memorias de RSE año 2009 de grandes empresas con presencia en Argentina.

**Población:** Memorias de RSE de empresas que cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, que publican en la Web sus memorias de sostenibilidad 2009 y que a su vez adhieran a las pautas de GRI y PM conjuntamente.

**Procedimiento de muestreo:** Selección aleatoria, sin reposición.

**Casos Seleccionados:** Reportes de Telefónica de Argentina s.a. (TA), Banco de Galicia y Buenos Aires s.a. (BG), Grupo Arcor (GA) y Edesur (ED).

**Fecha de búsqueda:** Último trimestre de 2010.

Así, se toman como casos testigo cuatro informes de responsabilidad corporativa del ejercicio 2009, por ser los últimos disponibles a esa fecha (suelen publicarse con posterioridad a los estados contables financieros).

A posteriori se realiza una ficha con las principales características de cada empresa emisora y luego se analizan los reportes en forma general, principalmente en cuanto a formato, extensión, sistematicidad, cuantificación de la información y si declaran el nivel de aplicación de GRI.

**Segunda Fase:** Durante el primer semestre de 2011, de las memorias bajo análisis se seleccionan 15 indicadores (que representan una cuarta parte del total de los 61 indicadores enumerados en Estableciendo la Conexión) que se agrupan de acuerdo a las cuatro áreas y a los diez principios del PM, y a las tres dimensiones del GRI, de acuerdo a la siguiente ficha técnica. De este modo están representadas todas las dimensiones de GRI y todos los principios del PM.

#### **Ficha Técnica de los Indicadores Analizados**

**Ámbito:** Memorias de RSE de Telefónica de Argentina s.a. (TA), Banco de Galicia y Buenos Aires s.a. (BG), Grupo Arcor (GA) y Edesur (ED).

**Universo:** 61 indicadores correspondientes a “Estableciendo la Conexión” entre PM y GRI.

**Tamaño de la muestra:** 15 indicadores de cada memoria

**Procedimiento de muestreo:** Para cada uno de los principios de Pacto Mundial, se toma al menos el primer indicador principal (P) de la guía GRI versión G3, según el orden en que se presentan en “Estableciendo la Conexión” entre PM y GRI. En el Desempeño Social se toman indicadores representativos de las 4 sub-dimensiones que esta dimensión incluye.

**Fecha de realización:** 1º Semestre 2011

A continuación se detallan los indicadores que conforman la muestra:

**Tabla 1. Indicadores seleccionados, agrupados por dimensiones de desempeño GRI y Áreas y Principios del PM**

Áreas y principios de PM	DIMENSIÓN DE LOS INDICADORES GRI		
	Desempeño económico	Desempeño social	Desempeño ambiental
Área derechos humanos			
Principio 1	EC5 (A)	LA7 (P) - SO5 (P) - RP1 (P)	
Principio 2		DH1 (P)	
Área trabajo			
Principio 3		LA4 (P)	
Principio 4		DH2 (P)	
Principio 5		DH6 (P) - DH3 (A)	
Principio 6	EC7 (P)		
Área medio ambiente			
Principio 7	EC2 (P)		AM26 (P)
Principio 8			AM1 (P)
Principio 9			AM2 (P)
Área anti corrupción			
Principio 10		SO2 (P)	

*Fuente propia.* Ver detalle de abreviaturas en Punto 2.2.

En la tabla "Estableciendo la Conexión" entre GRI y PM, algunos indicadores se incluyen varias veces por participar en más de un principio. Para facilitar la lectura, en la Tabla 1 no se incorporan las duplicaciones de los indicadores analizados, los que se muestran en el principio que se considera más representativo.

Luego, en base a la tabla expuesta al final de cada una de las cuatro memorias de sostenibilidad analizadas (BG, TA, GA y ED), se observa si la empresa reporta o no el indicador, y si lo hace, se ubica/n la/s página/s donde debería encontrarse, y en ella/s, el párrafo que responde al mismo.

Posteriormente se observa si su contenido se corresponde con los requerimientos enunciados por la guía GRI G3 y el respectivo protocolo, haciendo énfasis en su grado de cuantificación.

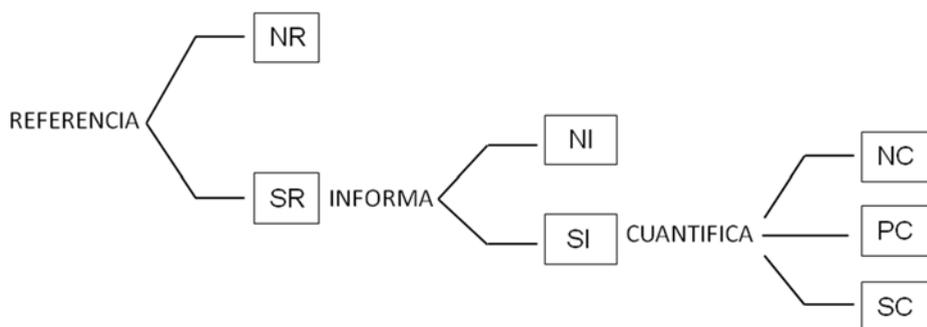
Al final de cada análisis se incorpora una sigla que clasifica los indicadores según el último nivel alcanzado en las siguientes variables de análisis:

- *Referencia* la página en la que desarrolla el indicador en la Tabla final de la Memoria: se observa si remite o no a la/s página/s donde se debería encontrar la información referida a cada indicador, o si el indicador no aplica. SI o NO referencia: SR o NR respectivamente.

- *Información*: Dentro de los primeros (SI referencia: SR), se distinguen aquellos que no incluyen información sobre el indicador en el cuerpo del informe con la sigla NI (No Informa) de los que sí lo hacen (SI).
- *Cuantificación*: Dentro de estos últimos, se analiza el grado de cuantificación de la información brindada: SC, si los cuantifica de acuerdo a los requerimientos del protocolo GRI; NC, no los cuantifica y PC, los cuantifica parcialmente.

El siguiente gráfico esquematiza lo antes descrito:

**Tabla 2. Nivel alcanzado de las variables analizadas**



Fuente: Propia.

En base a los datos empíricos se elaboran los resultados.

**Tercera Fase:** A partir del segundo semestre de 2011, en base al análisis de los resultados arribados, y con el fin de sentar las bases para una exposición de las memorias de sostenibilidad GRI, que pueda *calificarse de contable*, se propone una forma homogénea y sintética de presentar la información a través de la expresión cuantitativa (en cantidades y porcentajes) de los indicadores de desempeño analizados, realizada en base al protocolo de GRI G3. Ellos se incluyen en un modelo de estado contable socio-ambiental basado en el propuesto por la FCE-UNLP. En la sección siguiente se ofrecen ejemplos de la información recabada para algunos de los indicadores que conforman la presente muestra.

## 4. Desarrollo

### 4.1. Características de las Empresas

En la siguiente Tabla se resumen algunas de las principales características de cada caso testigo y de sus memorias.

	Telefónica de Arg.	Grupo Arcor	Edesur	Banco Galicia
<b>Sector de la Economía</b>	Sector Terciario	Sector Secundario	Sector Secundario	Sector Terciario
<b>Rubro</b>	Telecomunicaciones	Consumo Masivo	Energía	Bancario
<b>Número de Empleados</b>	23.241	19.064	2.628	5.028
<b>Ubicación Geográfica de la Sede Administ.</b>	Buenos Aires, Argentina	Córdoba, Argentina	Buenos Aires, Argentina	Buenos Aires, Argentina
<b>Capital (en millones de \$) al 31-12-2009</b>	\$ 2.916,00	\$1.655,73	\$ 2.214,13	\$ 2.126,50
<b>Nombre de las Memorias, Nivel de Aplicación GRI, Cant. Págs.</b>	Informe Anual de Responsabilidad Corporativa, 131 págs.	Reporte de Sustentabilidad 2009, Nivel C, 89 págs.	Informe de Sostenibilidad 2009, 65 págs.	Informe de Responsabilidad Social Corporativa 2009, Nivel C+, 80 págs.

#### 4.2. Análisis de los indicadores GRI seleccionados y su forma de exposición

Debido a su extensión, en el presente trabajo se ofrece un cuadro resumen con ejemplos de algunos de los indicadores GRI G3 analizados y una breve descripción del modo en que lo expone cada empresa que conforma la muestra. A los fines del presente trabajo se presenta un caso por cada grado de cuantificación alcanzado. Un detalle del procedimiento realizado puede verse en Fernández Lorenzo y Larramendy (2010) y Fernández Lorenzo et al. (2011 a y b).

En la Tabla 3 el indicador se identifica por el área a que pertenece según consta en la grilla de "Estableciendo la Conexión" entre GRI y PM, por su número y por la indicación de si el mismo es principal (P) o adicional (A). Se ofrece además un resumen de los requerimientos del respectivo protocolo y los resultados del análisis realizado. Al final de estos últimos se inserta otra sigla que los clasifica según el último nivel alcanzado en las variables bajo análisis que constan en la Tabla 2.

**Tabla 3. Análisis comparativo de distintos indicadores**

Indicador	Protocolo	Algunos resultados del análisis
<b>Indicador SO2 (P):</b> Porcentaje y número total de unidades de negocio analizadas con respecto a riesgos relacionados con la corrupción.	El indicador debería informar el número de unidades de negocio analizadas respecto a riesgos organizacionales relacionados con la corrupción durante el período objeto del informe así como la proporción que éstas representan respecto del número total de unidades de negocio.	<b>BG:</b> En la pág. 17 hace referencia a las actividades que Banco Galicia efectúa a los efectos de prevenir los delitos financieros detallando los cursos dictados durante el período de análisis sobre la temática. (NI)  Las otras tres empresas analizadas no referencian el indicador. (NR)

<p><b>Indicador DH6 (P):</b> Actividades identificadas que conllevan un riesgo potencial de incidentes de explotación infantil, y medidas adoptadas para contribuir a su eliminación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifique las actividades que considere puedan tener un riesgo significativo de incidentes debidos a trabajo infantil y/o trabajo riesgoso para jóvenes, y clasifíquelas.</li> <li>• Indique qué medidas ha adoptado dirigidas a contribuir a la eliminación del trabajo infantil.</li> </ul>	<p><b>BG:</b> De acuerdo a la nota 20 de la página 73, no posee ninguna actividad identificada que conlleve un riesgo potencial de incidentes de explotación infantil ni han efectuado medidas para contribuir a su explotación. (SC)</p> <p>De las restantes compañías, TA no lo informa, ED no lo reporta y GA lo cuantifica parcialmente.</p>
<p><b>Indicador LA7 (P):</b> Tasas de absentismo, enfermedades profesionales, días perdidos y número de víctimas mortales relacionadas con el trabajo por región.</p>	<p>Definir el total de empleados que posee la empresa, el criterio de días a tener en cuenta al momento de calcular los días de absentismo y los accidentes que son contabilizados como tales.</p> <p>La guía GRI especifica las fórmulas a aplicar para el cálculo de estas tasas</p>	<p><b>ED:</b> en las páginas 29 a 31 del informe, enuncia las medidas de prevención de riesgos realizadas por la compañía durante 2009, así como un detalle en forma de tabla de los incidentes y su gravedad tanto de la compañía como de sus contratistas. (PC)</p> <p>Al igual que ED, dos de las empresas analizadas GA y BG, lo cuantifican parcialmente y TA lo cuantifica en su totalidad.</p>
<p><b>Indicador EC7 (P):</b> Procedimientos para la contratación local y proporción de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas.</p>	<p>Se debe informar si la empresa cuenta con una política global en referencia a la contratación de directivos locales y de ser así cuál es la proporción de éstos respecto del total de personal a tiempo completo.</p> <p>Total directivos locales/ Total de Empleados a tiempo completo</p>	<p><b>TA:</b> La tabla final de referencias remite a la página 41 del informe para su constatación. En la misma se informa la composición del plantel de trabajo de telefónica en Argentina. No se distingue en la misma el porcentaje de directivos locales, pero si se distingue el porcentaje de directivos que forman parte de la empresa. (NC)</p> <p>Al igual que TA, dos de las empresas analizadas (GA y BG) no cuantifican el indicador y ED no lo informa.</p>

## 5. Resultados

### 5.a. Primera fase: estructura y contenido general de los informes

Todas las empresas hacen expresa mención que adhieren al Pacto Global de Naciones Unidas y adoptan la guía de Memorias de Sostenibilidad GRI Versión G3.

Los reportes analizados (Banco de Galicia S.A., Telefónica de Argentina S.A., Grupo Arcor y Edesur):

- Adoptan la forma de memoria principalmente narrativa, con una extensión promedio de 91 páginas.

- La información está ordenada en base a distintos criterios rectores (a pesar de adherir a PM y GRI), y con escaso contenido cuantificado, por ende no es comparable. Sólo en uno de los cuatro casos, la tabla informa si los indicadores fueron expuestos en la memoria inmediata anterior.
- En general se presentan en formato atractivo y comprensible para el lector, con agregado de gráficos, cuadros y fotografías. En su parte final, incluyen una tabla donde se mencionan los indicadores GRI y la página o sección donde se puede encontrar, en caso de incluirse, la respectiva información.
- De las memorias analizadas sólo dos indican el nivel de aplicación de la normativa GRI G3: la de BG con nivel C+ y la de GA con nivel C. La primera indica además que cuenta con evaluación externa. Precisamente los reportes que no lo aclaran, son los que ofrecen los menores niveles de cuantificación de la información.

### 5.b. Segunda fase: análisis de indicadores

Los resultados del análisis de los indicadores que conforman la muestra y su grado de respuesta a los requerimientos de la guía GRI G3, según las variables analizadas (ver sección 3), se sistematizan en la siguiente tabla:

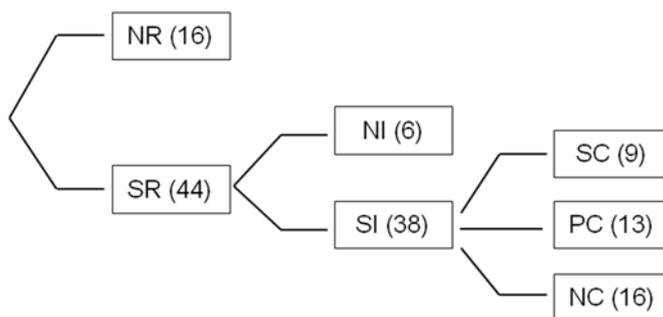
**Tabla 4. Calificación de la Información reportada en las memorias analizadas**

<i>Reportes</i> <i>PM</i> <i>Áreas/Indicadores</i>	BG	TA	GA	ED
<i>Analizados</i>				
Área derechos humanos				
<i>EC5</i>	SR-SI-SC	NR	SR-SI-SC	NR
<i>DH1</i>	SR-NI	SR-SI-NC	NR	SR-SI-NC
<i>LA7</i>	SR-SI-PC	SR-SI-SC	SR-SI-PC	SR-SI-PC
<i>SO5</i>	SR-SI-NC	SR-SI-PC	SR-SI-PC	NR
<i>RP1</i>	NR	SR-SI-PC	SR-SI-NC	NR
Área trabajo				
<i>LA4</i>	SR-SI-PC	SR-SI-SC	SR-SI-SC	SR-SI-SC
<i>DH2</i>	SR-SI-NC	SR-SI-NC	SR-SI-NC	NR
<i>DH3</i>	SR-SI-SC	SR-SI-NC	SR-SI-PC	NR
<i>DH6</i>	SR-SI-SC	SR-NI	SR-SI-PC	NR
<i>EC7</i>	SR-SI-NC	SR-SI-NC	SR-SI-NC	SR-NI
Área medioambiente				
<i>EC2</i>	SR-SI-NC	SR-SI-NC	SR-SI-NC	NR

<b>AM26</b>	SR-SI-NC	SR-SI-NC	SR-SI-PC	SR-SI-PC
<b>AM1</b>	SR-SI-SC	SR-SI-PC	NR	NR
<b>AM2</b>	SR-NI	SR-NI	SR-SI-PC	NR
<b>Área anti-corrupción</b>				
<b>SO2</b>	SR-NI	NR	NR	NR

En base a lo anterior, se cuantifican y analizan en la tabla y gráficos siguientes, los datos del último nivel alcanzado en las variables bajo análisis, de la muestra que consta de 15 indicadores de 4 empresas.

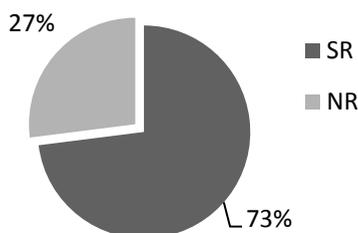
**Tabla 5: Resumen de resultados obtenidos desagregados por último nivel alcanzado**



**Referencia:** Según surge de la tabla Nro.5, un 73% de los indicadores de la muestra (60), referencian las páginas donde se encontraría la respectiva información (SR). El resto (16) indica que no aplica o no los reporta (NR). Esto puede graficarse como sigue:

**Gráfico 1. Indicadores que en la tabla hacen referencia a las páginas del informe**

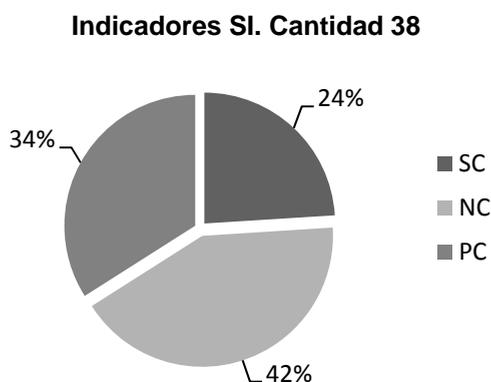
**Total de indicadores. Cantidad 60**



**Información:** De los indicadores que sí son reportados (SR = 44), puede destacarse que un 14% no ofrece la respectiva información en el cuerpo del reporte (NI). El resto incluye algún tipo de información sobre el tema (SI = 38).

**Cuantificación:** Dentro de los indicadores que sí son informados (38), sólo un 24% ofrece información cuantificada de acuerdo con los requisitos de los Protocolos de la Guía GRI (SC). Aquellos que si bien ofrecen cierto grado de cuantificación, ésta no ha sido realizada como lo indica la Guía GRI y su correspondiente protocolo (PC), representan el 34 % de los que si informan. El resto, o sea los indicadores que brindan información narrativa sin incluir cuantificación específica (NC) representan un 42%. Esto puede graficarse del siguiente modo:

**Gráfico 2. Cuantificación en memorias que sí brindan información sobre el indicador**



De los datos obtenidos cabe destacar que:

- Del total de la muestra casi un 37% de los indicadores analizados no son informados en el cuerpo del reporte, correspondiéndose con aquellos que no hacen referencia a la página (NR) y los que sí lo hacen pero no brindan la información pertinente (NI). Ocurre que las tablas presentadas al final de las memorias y utilizadas para referenciar la ubicación de los indicadores GRI, en algunos casos no indican la respectiva página de la memoria y en otros, remiten a un apartado completo o a varias páginas del reporte con información genérica o referida a diversos indicadores.
- Casi la mitad del total de indicadores no son cuantificados o lo son parcialmente, proporción que asciende al 85% si le adicionamos aquellos que ni siquiera se informan.
- Las dos empresas que menos cuantifican la información (NR+NI+NC) se corresponden con aquellas que no declaran su nivel de aplicación de la normativa GRI G3 (TA y ED).
- Los indicadores menos informados del total de la muestra son: el SO2 del área anti-corrupción y el AM2 que se refiere materiales utilizados que son materiales valorizados en cuanto a desempeño medioambiental.
- Los indicadores más cuantificados son el LA4 y el LA7, en ese orden. Ambos corresponden al primer principio del PM (área Derechos Humanos) y el LA4 también al principio 3 (área Trabajo) y están vinculados a aspectos laborales cuya cuantificación generalmente es exigida por otro tipo de normativa.
- El indicador con más alto grado de información (SR-SI) pero con el menor grado de cuantificación (NC/PC) es AM26. Debe destacarse que los indicadores, que continúan en alto grado de información, en su gran mayoría no cuantifica (DH2 y EC2, y DH7).

### 5.c. Tercera fase: propuesta de estado contable socio-ambiental

Frente al escaso nivel de cuantificación encontrado y a modo de ejemplo, en la Tabla 6 se muestran los indicadores analizados en el punto 4 ofreciendo una *información cuantitativa absoluta, expresada en diversas unidades de medida, y otra relativa, expresada a través de porcentajes*:

**Tabla 6. Expresión cuantitativa de algunos indicadores GRI analizados**

I. Área de DERECHOS HUMANOS	
Indicador LA7 (P)	Tasa de accidentes (IR) Tasa de enfermedades profesionales Tasa de días perdidos Tasa de absentismo
	(Nº total de accidentes/Total horas trabajadas) x 200.000 (Nº total de enfermedades ocupacionales/Hs) x 2.000.000 (Nº total de días perdidos/Total horas trabajadas) x 200.000 días perdidos en el periodo/Nº total de días trabajados
II. Área de TRABAJO	
Indicador DH2 (P)	<b>Cantidad:</b> Contratos con proveedores y contratistas significativos que incluyen criterios sobre derechos humanos o están sujetos a análisis al respecto <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Contratos con proveedores significativos
Indicador DH3 (A)	<b>Cantidad:</b> Total de horas de formación de los empleados sobre políticas y procedimientos relacionados con aquellos aspectos de los derechos humanos relevantes para sus actividades <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Total de horas de capacitación
Indicador DH6 (P)	<b>Cantidad:</b> Unidades de negocios con riesgo potencial de vincularse con la explotación infantil <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Unidades de negocios
Indicador EC7 (P)	<b>Cantidad:</b> Cantidad de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Total de empleados a tiempo completo
III. Área de MEDIO AMBIENTE	
Indicador EC2 (P)	<b>Cantidad:</b> Costes de seguros y adquisición de créditos de carbono <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Costos totales del proceso productivo
Indicador AM26 (P)	<b>Cantidad:</b> Cantidad de disminución del consumo de recurso natural <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Cantidad de producción total asociada a ese consumo
Indicador AM1 (P)	<b>Cantidad:</b> Toneladas de material no reutilizable empleada en el proceso productivo en el año de referencia <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Total de toneladas de materiales empleadas en el proceso productivo en el año de referencia
Indicador AM2 (P)	<b>Cantidad:</b> Toneladas de materiales valorizados ingresados en el proceso productivo en el ejercicio (materiales que sustituyen a materiales vírgenes, adquiridos u obtenidos de fuentes externas o internas, y que no son subproductos ni outputs "no producto" de la organización informante) <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Total de toneladas de materiales ingresadas
IV. Área de ANTI-CORRUPCIÓN	
Indicador SO2	<b>Cantidad:</b> Número de unidades de negocios analizadas respecto a riesgos organizacionales de corrupción <b>Porcentaje:</b> Cantidad x 100/Total unidades de negocios Sería de utilidad medir cada unidad de negocio respecto del número total de integrantes de la misma a los fines de determinar el peso relativo de cada una en el análisis

Con la finalidad de mejorar la sistematicidad, el grado de síntesis y la comparabilidad de los informes realizados en base a PM y GRI G3 conjuntamente, se propone incluir al final de las Memorias de Sostenibilidad o CoPs, un Estado Contable Socio-ambiental sintético realizado en base al modelo de Estado de Situación Social de la FCE-UNLP (Fernández Lorenzo y Geba, 2008: 29-34). En este estado se ofrecen todos indicadores analizados,

los que se ordenan de acuerdo a las Áreas y Principios del PM. Puede observarse una ejemplificación en la siguiente tabla:

**Tabla 7. Estado contable socio-ambiental**

<b>Estado Contable Socio-Ambiental</b>					
<i>Ejercicio anual N° ... finalizado el .../.../...</i>					
<i>Denominación de la Entidad:.....</i>					
<b>Indicadores Cuantitativos de Desempeño (Pacto Mundial y Normas GRI G3)</b>					
Área	Principios	Ejercicio actual		Ejercicio anterior	
		Cantidad	Porcentaje(*)	Cantidad	Porcentaje(*)
Derechos Humanos	<b>I.1 Principio 1: Protección de los Derechos Humanos Universales</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>EC6:</b> Diferencia entre salario inicial standard y salario mínimo local		%		%
	<b>LA4:</b> Empleados bajo convenio colectivo		%		%
	<b>LA7:</b> Tasas de absentismo, enfermedades profesionales, días perdidos y número de víctimas mortales relacionadas con el trabajo por región.				
	<b>LA7.1:</b> Tasa de accidentes				
	<b>LA7.2:</b> Tasa de enfermedades profesionales				
	<b>LA7.3:</b> Tasa de días perdidos				
	<b>LA7.4:</b> Tasa de absentismo				
	<b>SO5:</b> Proyectos de políticas públicas en los que participa el ente informante				
	<b>RP1:</b> Productos o servicios significativos sujetos a procedimientos de evaluación sobre sus impactos en la salud y seguridad de los clientes				
Trabajo	<b>I.2 Principio 2: Las empresas deben asegurarse de no ser cómplices en abusos a los derechos humanos</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>DH1:</b> Acuerdos de inversión significativos con cláusulas de derechos humanos firmados o analizados		%		%
	<b>II.1 Principio 3: Las empresas deben sostener la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a celebrar contratos colectivos de trabajo</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>LA4:</b> Empleados bajo convenio colectivo		%		%
	<b>II.2 Principio 4: Las empresas deben sostener la eliminación de todas las formas de trabajo forzado y obligatorio.</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>DH2:</b> Contratos con proveedores significativos que incluyen criterios sobre derechos humanos		%		%
	<b>II.3 Principio 5: Las empresas deben sustentar la abolición efectiva del trabajo infantil</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>DH3:</b> Total de horas de formación de los empleados sobre políticas y procedimientos relacionados con aquellos aspectos de los derechos humanos		%		%
	<b>DH6:</b> Porcentaje y número total de unidades de negocio identificadas con respecto a riesgos relacionados con la explotación infantil.		%		%
	<b>II.4 Principio 6: Las empresas deben sostener la eliminación de todas las formas de trabajo forzado y obligatorio.</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
<b>EC7:</b> Cantidad de altos directivos procedentes de la comunidad local en lugares donde se desarrollen operaciones significativas		%		%	
Medio Ambiente	<b>II.7 Principio 7: Las empresas deben apoyar un abordaje cauteloso de los desafíos ambientales.</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>EC2:</b> Consecuencias financieras y otros riesgos y oportunidades para las actividades de la organización debido al cambio climático.		%		%
	<b>AM26:</b> Iniciativas para mitigar los impactos ambientales de los productos y servicios, y grado de reducción de ese impacto		%		%
	<b>II.8 Principio 8: Las empresas deben adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental.</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>AM1:</b> Materiales utilizados, por peso o volumen.		%		%
Anticorrupción	<b>II.9 Principio 9: Las empresas deben fomentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inofensivas para el medio ambiente.</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>AM2:</b> Porcentaje de los materiales utilizados que son materiales valorizados.		%		%
Anticorrupción	<b>IV.1 Principio 10: Las empresas deben combatir la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el pago de sobornos</b> (ver Anexo Principios del Pacto Mundial)				
	<b>SO2:</b> Porcentaje y número total de unidades de negocio analizadas con respecto a riesgos relacionados con la corrupción.		%		%

*De esta manera, los usuarios, además de la memoria narrativa elaborada por cada empresa, podrán contar con información socio-ambiental homogénea, sintética, sistemática, cuantificada, expresada en cantidades y porcentajes, comparativa con la del ejercicio inmediato anterior. Esto facilita su comparación con otras entidades, su acumulación y evaluación.*

## 6. Conclusiones

Teniendo en cuenta el marco conceptual expuesto, el análisis en general de las memorias tomadas como caso testigo, el análisis específico de una muestra de sus indicadores, y los requerimientos del Proyecto de RT 23 y su posterior RT 36 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE), puede concluirse que:

Si bien la metodología GRI propuesta para la elaboración de las Memorias de Sostenibilidad que conforman el Balance Social, resulta un avance a los fines de alentar la exposición de la información referente al ejercicio de la responsabilidad socio-ambiental asumida por las organizaciones, el ejercicio práctico de estas propuestas en los casos analizados, *no llega a poder calificarse como buena información desde el punto de vista contable. Es decir, no están en condiciones de cubrir los requisitos de la información contenida en los estados contables requeridos en el Proyecto y RT de la mencionada Federación. Por ello se ven dificultadas su comparabilidad en el mismo ente y entre distintas entidades, la posibilidad de acumular la información y así obtener información macro, y las tareas de verificación o auditoría, disminuyendo así su utilidad para la toma de decisiones.*

En aras de paliar estas dificultades, se pretende realizar un aporte al citado Proyecto de RT 23 y RT 36 de FACPCE y complementar la exposición de las Memorias de Sostenibilidad que conforman el Balance Social, incorporando al final de las mismas un Estado Contable Socio-ambiental. A tal fin, se ofrece un ejemplo del mismo, realizado en base al modelo FCE-UNLP. En este estado se incluyen los indicadores cuantitativos requeridos por las directrices y protocolos de GRI G3.1, expresados en cantidades y porcentajes los que se ordenan de acuerdo a las Áreas y Principios del PM. La información se presenta comparativa con la del ejercicio anterior.

La exposición de Memorias de Sostenibilidad complementada con el Estado Contable Socio-ambiental de indicadores GRI propuesto en este trabajo, permitirá incluir información socio-ambiental cuantificada, sintética, metódica y sistemática, que complemente a la económico-financiera tradicional y que cumpla con los requisitos de una buena información contable, tal como lo requieren el Proyecto y la RT de la FACPCE antes mencionados.

## REFERENCIAS

Banco Galicia, Informe de RSC (2009). Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/29925338/Banco-Galicia-Informe-de-RSC-2009> Consulta marzo de 2012.

- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. [http://www.bcba.sba.com.ar/downloads/acciones\\_Regimen\\_General.pdf](http://www.bcba.sba.com.ar/downloads/acciones_Regimen_General.pdf). Consulta diciembre de 2010.
- Comisión Nacional de Valores. <http://www.cnv.gob.ar/>. Fecha de consulta diciembre de 2010.
- Consejo de Normas Internacionales de Información Financiera -CNIIF- IASB de sus siglas en inglés- (2011). *Normas internacionales de información financiera. Marco conceptual*. Avellaneda, Argentina: Ed. Osmar D. Buyatti.
- EDESUR, Informe de Sostenibilidad (2009). Disponible en: <Http://www.Edesur.Com.Ar/Documentos/Responsabilidad09.Pdf>. Consulta marzo de 2012.
- Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas (FACPCE). Proyecto de resolución técnica (RT) N° 23, RT N° 36 sobre Balance Social.
- Federación Internacional de Contadores Públicos (IFAC-International Federation of Accountants) (2005). *Internacional Guidance Document. Environmental Management Accounting*.
- Federación Internacional de Contadores Públicos (IFAC International Federation of Accountants) (2011). "Sustainability Framework 6.0" Professional Accountants as Integrators.
- Fernández Cuesta, C. (2006). La responsabilidad social y el medio ambiente: Nuevos rumbos para la contabilidad. *Revista Contabilidad y Auditoría*, 24(12).
- Fernández Lorenzo, L. y Geba, N. (2008). *Contabilidad socio-ambiental en entidades que aplican la metodología Grameen. Una experiencia de extensión en la asociación barrios del Plata*. La Plata, Argentina: Editorial de la Universidad Nacional de La Plata.
- Fernández Lorenzo, L. y Geba, N. [con la colaboración de Ron, G.] (2009). *Lecturas sobre elementos del discurso contable*. Serie: Ciencias Económicas. La Plata, Argentina: Ediciones Haber.
- Fernández Lorenzo, L., Carrara, C. y Larramendy, E. (2010). Una aproximación jurídico-contable hacia el concepto de patrimonio ambiental. *Revista Proyecciones*, IV(4), 35-56.
- Fernández Lorenzo, L. y Larramendy, E. (2010). Estableciendo la conexión entre información contable, pacto mundial y normas GRI. *16° Encuentro Nacional de Investigadores Universitarios del Área Contable y 6° Simposio Regional de Investigación Contable*. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata. La Plata, Argentina. Trabajo publicado en CD, pp. 1-20.
- Fernández Lorenzo, L. y Larramendy, E. [con colaboración de Tellechea, P.] (2011a). Desafíos de la contaduría pública frente al desarrollo sustentable. Un análisis de memorias de sostenibilidad: *XXIX Conferencia Interamericana de Contabilidad*. S.J. de Puerto Rico, Puerto Rico.
- Fernández Lorenzo, L., Larramendy, E. y Tellechea, P. (2011b). Avances en la exposición contable de COPS y memorias GRI. *XXXII Jornadas Universitarias de Contabilidad*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Católica Argentina. Rosario, Santa Fe. 19 al 21 de Octubre de 2011. Con referato. Trabajo publicado en pen drive Área 1.1.1, págs. 1-24. Resumen en anales, págs. 8-10.

Geba, N. y Dávila Giraldo, G. (2008). Criterios para instrumentar un balance socio-ambiental metódico y sistemático. *Foro Virtual de Contabilidad Ambiental y Social*.

Global Reporting Initiative (GRI). Disponible en: [www.globalreporting.org/](http://www.globalreporting.org/). Consulta marzo de 2012.

Global Reporting Initiative y Pacto Mundial: Estableciendo la conexión. Guía para la confección de memorias de sostenibilidad del GRI y comunicación del progreso del pacto mundial. Disponible en: [http://www.unglobalcompact.org/docs/languages/spanish/GRIestableciendo\\_la\\_conexion\\_FINAL.pdf](http://www.unglobalcompact.org/docs/languages/spanish/GRIestableciendo_la_conexion_FINAL.pdf). Consulta marzo de 2012.

Grupo ARCOR, Reporte de Sustentabilidad (2009). Disponible en: <http://reportesustentable.com/2011/arcor-sustentabilidad-2009-argentina/> Última consulta marzo de 2012.

Naciones Unidas: El pacto mundial. Disponible en: <http://www.un.org/es/globalcompact/index.shtml>. Última consulta marzo de 2012.

Telefónica de Argentina S.A., Informe anual de responsabilidad corporativa (2009). Disponible en: [http://www.telefonica.com.ar/corporativo/acercadetelefonica/ar/responsabilidad/responsabilidad\\_corporativa.shtml](http://www.telefonica.com.ar/corporativo/acercadetelefonica/ar/responsabilidad/responsabilidad_corporativa.shtml). Última consulta marzo de 2012.

---

## EL MODELO DE LA EURORREGIÓN COMO FIGURA DE DESARROLLO

Senén del Canto García<sup>1</sup>  
scang@unileon.es

Universidad de León

fecha de recepción: 01/10/2012  
fecha de aceptación: 31/05/2013

### Resumen

Desde los años cincuenta y más intensamente en los años noventa, han surgido en Europa iniciativas u otros acuerdos de cooperación entre los vecinos de las autoridades locales o regionales que comparten una frontera de diferentes Estados. Con un marco jurídico común y un modelo inicial sólido con el paso de los años como ejemplo, la cooperación transfronteriza surge ante las necesidades comunes a ambos lados de las fronteras, creando diferentes modelos de desarrollo. No se puede negar que las eurorregiones ocupan nuestro panorama geográfico europeo y que es parte importante del proceso de integración, apoyadas por una política regional supranacional.

**Palabras clave:** Eurorregión; EUREGIO; INTERREG; Cooperación transfronteriza; Integración.

### Abstract

Since the fifties and more intensely in the nineties, have emerged in Europe initiatives or other cooperative arrangements between neighboring local authorities or regional share a border of different States. With a common legal framework and a solid initial model over the years as an example, cross-border cooperation comes to the common needs of both sides of the border, creating different development models. There is no denying that Euroregions occupy our European geographical landscape and is an important part of the integration process, supported by a supranational regional policy.

**Keywords:** Euroregion; EUREGIO; INTERREG; Cross-border cooperation; Integration.

---

<sup>1</sup> Departamento de Economía y Estadística, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de León, Campus de Vegazana s/n, 24071-León.

## 1. Introducción

Si observamos el desarrollo económico en un ámbito internacional podemos comprobar que este ha sido desigual, del mismo modo que si nos trasladamos a un ámbito geográfico menor, vemos el mismo fenómeno. Las causas que lo explican, los motivos que han contribuido y que siguen en la actualidad contribuyendo son diversos. Factores como la configuración física del territorio, la localización geográfica, los recursos naturales disponibles, son parte importante a tener en cuenta. Debemos añadir otros determinantes como los efectos de decisiones político-económicas, la organización administrativa, las infraestructuras de comunicación, y sin olvidar que los efectos derivados del sistema de mercados han afectado o afectan al desarrollo de las economías regionales o nacionales.

Esta observación de la realidad ha llevado a numerosos economistas a desarrollar distintas teorías dentro del pensamiento económico que explican el problema de las diferencias en materia de desarrollo económico. Una parte importante de estas teorías se centran en el problema de las diferencias interregionales y su posible evolución con el tiempo.

El objetivo de este trabajo es explicar un fenómeno en auge dentro de Europa, donde la cooperación transfronteriza de dos o más regiones de diferentes nacionalidades, ha tomado relevancia para afrontar el problema del desarrollo regional y el medio rural, dando lugar a una nueva figura conocida como "*eurorregión*". Es sin duda un tema motivador de estudio por su continua expansión y por ser, el desarrollo regional, unos de los debates más importantes en el seno de la Unión Europea.

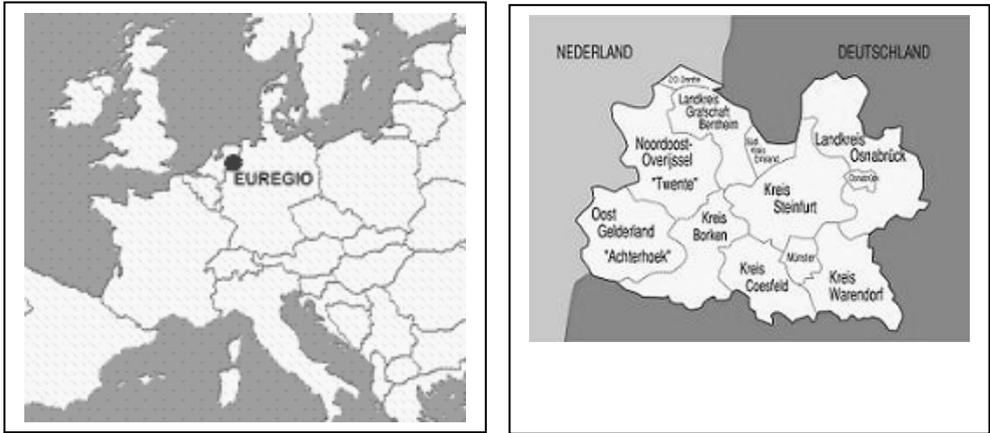
## 2. Caso de estudio: La EUREGIO

Cuando se trata el tema de las eurorregiones es obligado hablar de la EUREGIO, el punto de partida. Esta primera eurorregión se estableció en 1958 en la frontera entre Holanda y Alemania, en el área de Enschele (Países Bajos) y Gronau (Alemania). En su marco territorial abarca una superficie de 13.000 Km<sup>2</sup>. Viven en ese área casi 3,4 millones de habitantes<sup>2</sup>. Alrededor de dos tercios de la superficie y de la población son alemanes, y un tercio holandeses. En el lado alemán, la región se extiende por partes de Baja Sajonia y partes de la Renania del Norte-Westfalia, incluyendo en total 130 municipios. Un análisis demográfico presentado por la EUREGIO muestra que la población total de la eurorregión aumentará en el período 2003-2020 en un 1,3%, existiendo grandes diferencias regionales. Mientras que algunas comunidades crecen, la población disminuye en otras. También mostró un envejecimiento de la población. La proporción de la población de más de 65 años va en aumento desde 2003 hasta 2020 en aproximadamente el 31% mientras que disminuye la participación de grupo de edad menores de 18 años desde 2003, alrededor de un 15%.

---

<sup>2</sup> Los datos referentes al análisis demográfico han sido obtenidos de documentos elaborados y disponibles en la página web oficial de la EUREGIO: <http://www.euregio.de/cms/publish/content/showpage.asp?themeid=35>.

**Figura 1. Ubicación geográfica de la EUREGIO**



Fuente: <http://www.euregio.de>.

En sus orígenes, la EUREGIO centraba su interés principal en crear un órgano conjunto de tres asociaciones intermunicipales que llevasen a cabo una colaboración regional para resolver los problemas estructurales de las zonas fronterizas. Su esfuerzo se centraría en la mejora local y regional de las infraestructuras y el problema del alto desempleo de la zona, cuestiones que de una u otra manera fueron desatendidas por parte de los gobiernos centrales. En el contexto histórico, la parte alemana a finales de los años cincuenta fue una de las más pobres de Alemania, sufriendo una reestructuración en el sector textil, y donde una parte de la fuerza laboral trabajaba en la agricultura. En un principio los grupos municipales ante estos problemas adoptaron una postura unilateral pero pronto reconocieron que la vinculación con sus homólogos al otro lado de la frontera podría incrementar la legitimidad de sus afirmaciones. Ambas zonas tuvieron similares estructuras socio-económicas heredadas. La cooperación también aparentaba ser prometedora en cómo afrontar los problemas del día a día, aspectos como los flujos de pasajeros, las relaciones de negocios y contactos sociales.

Uno de sus pilares básicos fue apuntalar, a principios de su historia, la construcción de estrategias de referencia en el espacio transfronterizo como un objeto unificado que se forma en la ambición de convertir a la eurorregión en una "unidad funcional en todas las esferas de la vida", "localización intra-regional objetivo de desarrollar una especialización de la unidad en su conjunto". Transformar un conjunto separado de economías fronterizas marginadas en un espacio económico integrado. Esta estrategia fue formalizada y su objetivo ha sido crear un centro situado en el noroeste de Europa capaz de atender a los consumidores. Un papel importante en esta construcción de la eurorregión fue definir el espacio de intervención, los objetivos perseguidos y las medidas necesarias para atraer recursos de las autoridades de nivel superior en una agencia de la política regional, que permitan plantear soluciones a los problemas locales.

Europa se encontraba en los comienzos de su integración, lo que facilitó la existencia de una verdadera plataforma transfronteriza permitiese fijar un mayor nivel de legitimidad a un más alto nivel de las autoridades locales. Pronto la EUREGIO se hizo notar y presionó a los actores supralocales y nacionales en relación a las medidas de política regional. Esta presión vio su influencia en las decisiones tomadas en materia de infraestructura en transportes, como la construcción de autopistas que conectaran la zona con las principales redes alemanas o la preservación de las líneas de ferrocarril de suma importancia para la industrial textil de la época. El acontecimiento de un pasado reciente como la Segunda Guerra Mundial contribuyó según Markus Perkmann, (Perkmann, 2005) como uno de los pilares a la elaboración de una cooperación transfronteriza<sup>3</sup>, además de una contribución al continuo proceso de integración europea. Aunque el impulso inicial fue dado por el interés de atraer recursos de las autoridades de más alto nivel, como los gobiernos nacionales y, más tarde, autoridades supranacionales como la Comisión Europea, posteriormente el apoyo se trasladó a incluir la construcción de estructuras de gobierno para un espacio transfronterizo en su conjunto. La movilización, en resumen, fue impulsada por administrativos y políticos orientados a las políticas emergentes dentro de las consideraciones de las autoridades locales y sus asociaciones. La idea de diseñar una gestión local, integrada y multisectorial para los programas de la frontera, se alineó conceptualmente con la nueva política regional de la Unión Europea que se formaba con el tiempo. Al trascender las fronteras nacionales, la EUREGIO afirmó estar contribuyendo a la integración europea "a pequeña escala". Por lo tanto, esta primera eurorregión es percibida, incluso hoy día, como la realización de una Europa integrada que está cerca de los ciudadanos, no burocrática y local.

A lo largo de estos años la propia EUREGIO ha ido diseñando su actuación mediante una estrategia y organización definida. En los últimos cincuenta años se ha convertido en una organización con un alto grado de especialistas. La secretaría no tiene competencias constitucionalmente establecidas. Al mismo tiempo, su mandato es relativamente indefinido. Esto permite a la secretaría actuar de una manera empresarial, siempre y cuando cuente con el respaldo de las autoridades miembros. Todos los municipios participantes, pueblos y distritos administrativos están representados en la Asamblea de la Asociación. Los municipios miembros también envían representantes a un parlamento regional transfronterizo llamado el Consejo de la EUREGIO. Este Consejo consta de 41 representantes holandeses y 41 representantes alemanes. La Junta EUREGIO está formada por el comité ejecutivo de la organización. El trabajo diario es coordinado y ejecutado por la oficina de EUREGIO situada en la frontera holandesa-alemana a la altura de Glanerbrug-Gronau, donde cooperan alrededor de 30 empleados alemanes y holandeses. Representantes de todo tipo de grupos sociales, organizaciones e instituciones trabajan juntos en varios comités de trabajo para aportar ideas y proyectos transfronterizos. La Comisión desempeña un papel especial en las esferas social y cultural que ofrece una amplia gama de apoyo a los proyectos transfronterizos en el campo de

---

<sup>3</sup> Destaca que las primeras actividades de la EUREGIO se centraron en su mayoría en cuestiones culturales que estaban respaldadas por los gobiernos centrales. Se había creado en Europa un sentimiento de reconciliación después de la II Guerra Mundial. Un ejemplo es en la actualidad el programa de "Mozer EUREGIO" que regula estos contactos socio-culturales para desarrollar sus propias actividades y apoyar otras actividades.

deportes, arte, cultura, etc. En la actualidad la organización se centra en distintos campos de trabajo, estimulando y facilitando la cooperación transfronteriza en diferentes áreas. La organización tiene las siguientes tareas:

1. Cooperación socio-cultural. Llegar a conocerse a ambos lados de la frontera, para atacar prejuicios. Cada año, numerosas reuniones tienen lugar en el marco de programas especiales para escuelas, jóvenes, ancianos y para aquellos interesados en deportes o música. Unos 100.000 ciudadanos de ambos lados de la frontera participan en estas actividades.

2. Desarrollo social y económico. Mejora de la estructura socio-económica a través de la frontera. Dentro de la ejecución del programa INTERREG IIIA, la UE está ofreciendo una subvención de más de 48 millones de euros para la euroregión EUREGIO. Para combinar conocimientos y reforzar estructuras económicas sostenibles y mercados de la región, especialmente para pequeñas y medianas empresas de trabajo. EUREGIO media para conseguir subvenciones y controla las aplicaciones de principio a fin. Los socios son los ministerios de Asuntos Económicos de los Países Bajos y los Estados Federales Alemanes Nordrhein-Westfalen y Niedersachsen, la Münster "Regierungsbezirke" (administraciones de distrito) y Weser-Ems así como las provincias holandesas de Gelderland y Overijssel.

3. Cooperación Intermunicipal, facilitar el hermanamiento y cooperación de brigadas de bomberos, servicios de rescate, etc. Estructuras sostenibles transfronterizas que conducen a la sinergia de largo alcance. (Organizaciones de ambos lados de la frontera sabiendo cómo encontrar mutuamente) porque a veces es más natural y sencilla que la orientación nacional. EUREGIO anima a la combinación de conocimiento y desarrollo en proyectos especiales. Se ha alentado a los debates entre los distintos municipios y el intercambio sobre diversos temas sociales entre política, los negocios y la sociedad. Equipos de trabajo internacionales que desarrollan su cooperación alrededor de ciertos elementos, como por ejemplo en el ámbito de la salud y educación, a veces en su solicitud, a veces por invitación del EUREGIO.

4. Servicios de asesoramiento, información de los ciudadanos y empresas sobre vivir, trabajar y hacer negocios a través de la frontera.

5. Cooperación interregional. El intercambio de ideas y experiencias con otras regiones de la frontera tiene una larga tradición en la EUREGIO. EUREGIO es uno de los miembros de la Carta de la Asociación de Europea frontera regiones (Arfe) cuya secretaría general se encuentra todavía en la sede de EUREGIO Gronau/Enschede. Cada año representantes y empleados de las regiones fronterizas de toda Europa visitan la sede EUREGIO para aprender más sobre la cooperación transfronteriza.

En este sentido, se puede observar que el creciente fenómeno de las euroregiones tiene un modelo sólido de referencia como es la EUREGIO. Existe una creciente similitud entre las iniciativas de cooperación transfronteriza en diferentes zonas de Europa. Parece que la euroregión se ha convertido en el modelo estándar para la consecución de la cooperación, y en este proceso, el apoyo de la Unión Europea sin duda tiene una influencia para seguir el camino marcado por el caso estudiado.

### 3. Aproximación al concepto

Existen en Europa más de ochenta regiones transfronterizas operando bajo el nombre de "euroregiones". Aunque alguna de estas iniciativas se remontan a la década de 1950, la década de 1990 vio un gran aumento en la cooperación transfronteriza en toda Europa. De hecho, hoy prácticamente no hay autoridades locales o regionales en las zonas fronterizas que no están de alguna manera involucradas en el principio de cooperación transfronteriza. Estos hechos indican que las regiones transfronterizas merecen cierta atención en términos de su significación, especialmente en vista del reciente auge y crecimiento de la participación de las autoridades de la Unión Europea. Por otra parte, un número cada vez mayor de iniciativas de cooperación ha sido objeto estudio, numerosos autores han producido una gran cantidad de trabajo en diferentes disciplinas como la geografía, las ciencias políticas, relaciones internacionales, ciencias administrativas y la sociología, (Perkmann, 2005).

Para las autoridades locales y regionales, la participación en cooperación transfronteriza significa entrar en un campo reservado para actores centrales del Estado. Para hacer frente a cuestiones tales como la ordenación local del territorio o la política de transporte, en las décadas de 1960 y 1970 se establecieron diversas comisiones gubernamentales bilaterales y multilaterales sin permitir el acceso a las autoridades locales. Sin embargo, durante los últimos treinta años las posibilidades de los gobiernos no centrales a cooperar a través de las fronteras se ha ampliado considerablemente. En gran medida, esto puede estar relacionado con la integración macro-regional en Europa. Considerando que el Consejo de Europa ha sido especialmente activo en la mejora de la situación jurídica, la Comisión de la Unión Europea ofrece un importante apoyo financiero a las iniciativas de cooperación transfronteriza.

En una primera aproximación, esta cooperación transfronteriza de las euroregiones, se puede definir como *la colaboración institucional entre una o más autoridades subnacionales a través de fronteras nacionales contiguas*. Esta definición debe tener en cuenta aquellos factores que son empíricamente importantes para que se constituya el fenómeno y se distinga de otros fenómenos. Si bien tienen estructuras y características diferentes, existen unos rasgos comunes en estas euroregiones. Tomando como partida una definición propuesta por la Asociación de Regiones Fronterizas de Europa (ARFE)<sup>4</sup>, se podría avanzar los siguientes elementos definidores:

- Se trata de estructuras compuestas por colectividades regionales y locales a uno y otro lado de una frontera nacional.
- Acostumbran a tener una secretaría permanente y un equipo técnico y financiero con medios financieros propios.
- La cooperación no está basada en medidas individuales sino que tiene como objetivo el desarrollo y la elaboración de una estrategia.
- En general son una plataforma para toda relación transfronteriza entre ciudadanos, políticos, instituciones, fuerzas económicas, agentes sociales y culturales, etc.

---

<sup>4</sup> Asociación de Regiones Fronterizas de Europa (ARFE): <http://www.aebr.eu/en/index.php>.

- La cooperación entre los socios se hace tanto a escala vertical (europea, nacional, regional y local) a ambos lados de la frontera, como a escala horizontal más allá de la frontera.
- Las decisiones tomadas se aplican a escala nacional, siguiendo los procedimientos en vigor a cada lado de la frontera, evitando en la medida de lo posible los conflictos relativos a competencias y estructuras.
- Los contenidos de la cooperación se definen a partir de los intereses comunes.
- Finalmente, estas plataformas con frecuencia se aprovechan para preparar y, en la medida de lo posible, aplicar los programas y proyectos, especialmente en el marco de la iniciativa comunitaria INTERREG.

A partir de estos elementos que nos indica la ARFE podremos ir concretando un poco más el concepto.

Estas iniciativas de las euroregiones deben definirse de acuerdo a tres criterios:

1. Sus principales protagonistas son siempre autoridades públicas.
2. El término "euroregión" se refiere a una colaboración entre las autoridades subnacionales en diferentes países por lo que estos actores no están normalmente sujetos al derecho internacional. Por consiguiente no permiten concluir tratados internacionales con las autoridades extranjeras, por lo que en ocasiones se habla de "baja política". Ésta es la razón por la que a menudo se basan en acuerdos informales o "cuasi-jurídicos".
3. Implica una cierta estabilización de los contactos transfronterizos en el tiempo.

Por lo tanto tomaremos como significado original del término euroregión: *aquel acuerdo de cooperación entre las autoridades locales colindantes que pertenecen a Estado-nación diferentes situados en su frontera.*

Otra definición similar a la anterior, pero más explícita es la dada por Schmitt-Egner de euroregión: *"interacción transfronteriza entre las regiones vecinas para la conversación, la gobernanza y el desarrollo de su espacio, sin la participación de sus autoridades centrales"*. (Schmitt-Egner, 1998). Esta definición supone que hay un espacio de vida común a priori, mientras que la evidencia sugiere que en muchos casos tales propósitos comunes son construidos por las comunidades fronterizas.

Una vez asentadas nuestras bases para entender y explicar el concepto de euroregión el punto de partida debe ser la "regionalidad". Ésta no debe darse por sentada, sino que debe ser entendida como el resultado de un proceso de construcción social, una unidad territorial limitada compuesta por los territorios de las autoridades que participan en una iniciativa de cooperación transfronteriza tal como se ha definido más arriba. Por lo que según algunos autores no importa si una cooperación transfronteriza se basa en similitudes culturales, étnicas, un fondo histórico común, existiendo interdependencias funcionales o una mera comunidad de intereses, ya que es precisamente el proceso de construcción lo que importa. No obstante las iniciativas suelen estar dominadas por un conjunto común de elementos culturales, étnicos y por supuesto económicos.

El siguiente paso que debemos desarrollar es atender a los ámbitos para explicar los acuerdos cooperativos. Nos centraremos en tres ámbitos: espacio geográfico, intensidad de la cooperación y tipos de actores que los llevan a cabo. En el ámbito geográfico nos referimos a iniciativas de pequeña escala, distintas de las comunidades de trabajo que por lo general son de cinco o más regiones. En su sentido original, el término Eurorregión se refiere a un acuerdo de cooperación entre las autoridades locales colindantes que pertenecen a los Estados situados a un lado y otro de sus fronteras comunes. Organizativamente, las eurorregiones por lo general tienen un consejo, una presidencia, grupos de trabajo comunes y una secretaría. Por lo tanto, el término Eurorregión puede referirse tanto a una unidad territorial, hecho de territorios agregados de las autoridades participantes, y entidades de la organización, por lo general identificado con la secretaría.

En la actualidad ya se empieza a hablar de una nueva dimensión en este ámbito geográfico, las macrorregiones. La Comisión Europea define las macrorregiones como "zonas que abarcan varias regiones administrativas que tienen suficientes asuntos en común para justificar una formulación estratégica única". El 17 de septiembre de 2010, en Valladolid, la Xunta de Galicia, la Junta de Castilla y León y la Región Norte de Portugal sentaron las bases para la constitución de una macrorregión en el extremo suroccidental de la Unión Europea, con la firma de un Memorandum de Entendimiento por parte de los tres presidentes. La signatura de este Memorandum de Entendimiento sería la primera piedra para la creación de la macrorregión RESOE, considerando las partes firmantes que la escala macrorregional resulta más adecuada para la implantación de determinadas políticas, especialmente en los campos de la economía del conocimiento y la sociedad digital, el medio ambiente, el empleo, la cultura o el turismo.

Para distinguir entre diferentes tipos de eurorregiones, la segunda dimensión que se ha señalado es útil. El término "intensidad de la cooperación" se refiere al grado en que los cuerpos transfronterizos han ganado autonomía frente a frente, las autoridades únicas participantes, la capacidad estratégica adquirida por el organismo transfronterizo y su grado de autonomía entre el Estado central y otras autoridades. Para la estimación de la intensidad de la cooperación de los actuales acuerdos de cooperación transfronteriza, existe un catálogo de criterios propuesto por la ARFE que se puede utilizar. Organizativamente la alta intensidad de cooperación implica que se basan en algún tipo de instrumento jurídico, tiene una secretaría común permanente, y mandato de sus recursos propios. La cooperación se basa en una estrategia de desarrollo a largo plazo y, sustantivamente, la cooperación se lleva a cabo en todos los ámbitos. Estos criterios pueden ser utilizados para la definición de acuerdos transfronterizos con una alta intensidad de la cooperación. La versión a pequeña escala, con acuerdos de cooperación débiles, sin una secretaría permanente, y pequeños planes de desarrollo integral, se consideran por ser "emergentes" si son de pequeña escala, y comunidades de trabajo si son a gran escala.

Finalmente, una tercera dimensión se refiere a las autoridades participantes locales (municipales) y autoridades de nivel medio (regiones, comunidades autónomas). Empíricamente, la mayoría de las iniciativas de pequeña escala son protagonizadas por los entes locales, mientras que a gran escala la cooperación transfronteriza es casi

exclusivamente impulsada por las autoridades regionales. Esto es bastante trivial, pero hay un segundo factor que es importante aquí, la gran variación de organización territorial dentro de los países europeos. En Alemania, la administración local consta de dos niveles, los municipios *Gemeinden* y los denominados *Kreise*<sup>5</sup>. En la mayoría de los casos, los *Kreise* son las fuerzas impulsoras detrás de las iniciativas. Por el contrario, en Italia, las autoridades de nivel medio, la provincia, en la mayoría de casos están involucradas en iniciativas de cooperación transfronteriza, mientras que los municipios juegan un papel menor, debido a su fragmentación relativa en comparación con los *Kreise* alemanes. En general, en países con un fuerte papel de asociaciones intermunicipales, la cooperación a menudo se llevará a cabo por los actores locales. Por el contrario, en países (como Italia o Francia), con una administración regional de dos niveles y un papel de menor importancia para la acción local, será un dominio perseguido por las autoridades regionales.

#### 4. La financiación

El fuerte crecimiento de las iniciativas de cooperación transfronteriza en los años noventa en gran medida se atribuye a la puesta en marcha de una política a gran escala, los fondos INTERREG. Las medidas de política regional puestas en marcha por la Unión Europea tienen como fin, precisamente, compensar los efectos negativos originados por la integración de las distintas economías regionales y nacionales en el Mercado Único Europeo. Significa la introducción del componente “solidario” entre los pueblos de Europa, que se menciona en el preámbulo del Tratado de la Unión Europea<sup>6</sup>, impulsando el fortalecimiento de la cohesión económica y social necesaria para una verdadera integración y reduciendo las disparidades entre regiones. Para resolver los distintos problemas interregionales y en el intento de conseguir una acción integrada de cara al desarrollo económico y a la cohesión económica y social, se diseñó la iniciativa INTERREG caracterizada por ofrecer nuevas alternativas y posibilidades en la cooperación entre zonas vecinas, dentro de un marco europeo.

La iniciativa comunitaria INTERREG, busca en su pilar básico de actuación y punto fuerte que las ayudas europeas no estuvieran necesariamente asignadas a los Estados o las regiones, “sino que deberían destinarse a estructuras transfronterizas específicas. Con ella se buscó la promoción de la cooperación transfronteriza para el desarrollo económico con el fin de ayudar a las regiones fronterizas a prepararse para el Mercado Único.

---

<sup>5</sup> La República Federal Alemana se organiza a partir de cuatro niveles. El nivel nacional (*Federal*), el nivel estatal (*Länder*) con un total de dieciséis, los cuales se dividen en regiones (*Regierungsbezirk*) de carácter administrativo y planificación. Las regiones se subdividen en distritos (*Kreis*) a nivel intermedio, y los municipios (*Gemeinde*) a nivel local.

<sup>6</sup> El preámbulo del Tratado de la Unión Europea cita lo siguiente: “...DESEANDO acrecentar la solidaridad entre sus pueblos, dentro del respeto de su historia, de su cultura y de sus tradiciones, (...) DECIDIDOS a promover el progreso social y económico de sus pueblos, teniendo en cuenta el principio de desarrollo sostenible, dentro de la realización del mercado interior y del fortalecimiento de la cohesión y de la protección del medio ambiente, y a desarrollar políticas que garanticen que los avances en la integración económica vayan acompañados de progresos paralelos en otros ámbitos).

Contempló tres tipos de acciones: planificación y aplicación conjunta de programas transfronterizos, aplicación de medidas que aumentaran el flujo de información entre un lado y otro de las fronteras y creación de estructuras comunes institucionales y administrativas que consolidaran y fomentaran la cooperación” (Heredero, 2010). Esta primera medida que podemos denominar como INTERREG I se extiende en un marco temporal de 1990 a 1994, y centró su ímpetu en el desarrollo económico y social, frenar el despoblamiento de las zonas rurales indistintamente en ambos lados de las fronteras nacionales. En 1994 se aprobó INTERREG II (1994-2000), que englobó las funciones de INTERREG I y, aunque los objetivos de esta segunda fase fueron similares a los de la anterior, se entiende que INTERREG II profundizó tanto en la Cooperación Interregional como en la Transfronteriza dentro del contexto global de integración socioeconómica y la participación de las configuraciones territoriales y enfatizó en las siguientes cuestiones: ayudar a las zonas fronterizas a superar problemas específicos en materia de desarrollo, favorecer la adaptación de las zonas fronterizas a su nuevo papel de ser zonas fronterizas en un Mercado Único integrado y responder a nuevas posibilidades de cooperación con países terceros en las zonas transfronterizas exteriores de la UE. Como elementos negativos cabe destacar que la cooperación transfronteriza no se incrementó todo lo esperado; entre otras razones por la falta de experiencia, por la falta de conocimiento y de confianza mutua, lo que dificultó la creación de estructuras transfronterizas estables, provocando que la implicación de los actores regionales y locales, así como de los partícipes sociales, no fuera todo lo intensa que se hubiera deseado (Heredero de Pablos y Olmedillas Blanco, 2009).

En el año 2000 se quiso dar una nueva visión a la financiación de los programas europeos, planteándose una nueva estrategia. El objetivo de INTERREG III fue de fomentar la cooperación transfronteriza Europea durante el período de programación, ofreciendo financiación comunitaria para las medidas y los ámbitos que se ajusten a las orientaciones establecidas<sup>7</sup> y que estuviesen incluidos en los programas de iniciativas comunitarias presentados por las autoridades designadas por los Estados miembros y aprobados por la Comisión. Uno de los avances más importantes de INTERREG III y que luego prosigue en la actualidad en INTERREG IV (2007-2013), es contemplar tres capítulos de orientación de los fondos de financiación, cada uno con unos objetivos definidos. El capítulo A hacer referencia al fomento del desarrollo regional integrado entre las regiones fronterizas vecinas, incluidas las fronteras exteriores (programas de vecindad) y determinadas fronteras marítimas. Su objetivo prioritario es la cooperación transfronteriza. El objetivo del capítulo B es fomentar una mayor integración territorial en la Unión Europea gracias a la formación de grandes grupos de regiones europeas. Contribución a la integración territorial armoniosa de toda la Comunidad. Por último la mejora de las políticas y técnicas de desarrollo regional y cohesión mediante la cooperación transnacional e interregional se incluyen en el capítulo C, que pretende incrementar la eficacia de las políticas y de los instrumentos de desarrollo regional mediante el intercambio de información, experiencias y grupos de trabajo comunes.

---

<sup>7</sup> Comunicación de los Estados miembros de la Comisión de 2 de septiembre de 2004 por la que se fijan las *orientaciones para una iniciativa comunitaria relativa a la cooperación transeuropea para fomentar un desarrollo armonioso y equilibrado del territorio europeo*.



## 5. Marco jurídico

Los primeros impulsos que fomentaron la cooperación transfronteriza los llevó a cabo el Consejo de Europa convocando una Conferencia en 1955, en la que participaron asociaciones nacionales de los poderes locales de los Estados miembros, que en 1961 adquiriría carácter permanente y a la que en 1975 se incorporaron los poderes regionales, convirtiéndose en Conferencia Permanente de Poderes Locales y Regionales, en la actualidad Congreso de Poderes Locales y Regionales<sup>8</sup>, organismo consultivo del mismo nivel que la Asamblea Parlamentaria. Todo el marco jurídico en el que se basan las eurorregiones actuales toma forma en 1980, un conjunto de países europeos animados por el Consejo de Europa, llegó a consensuar un tratado internacional, el llamado Convenio Marco Europeo sobre Cooperación Transfronteriza, también denominado Tratado de Madrid, como un primer paso hacia las estructuras de cooperación transfronteriza basada en el derecho público. Este Convenio proporciona un marco jurídico para completar los acuerdos bilaterales y multinacionales de derecho público. La cooperación transfronteriza se da en el seno del Consejo de Europa y requiere la previa celebración de tratados internacionales bilaterales o multilaterales que desarrollen y especifiquen las disposiciones del Convenio Marco Europeo. No permite la participación de los Estados Miembros como tales, sino sólo de sus instancias territoriales locales y regionales, circunscribiéndose además a la cooperación entre entidades contiguas o colindantes a uno y otro lado de la frontera.

La esencia y los objetivos perseguidos en el Convenio-Marco Europeo sobre cooperación transfronteriza entre comunidades o autoridades territoriales<sup>9</sup> quedan plasmados en las consideraciones del preámbulo del mismo:

Los Estados miembros del Consejo de Europa, signatarios del presente Convenio;

Considerando que la finalidad del Consejo de Europa es lograr una unión más estrecha entre sus miembros y promover su mutua cooperación;

Considerando que, de acuerdo con el artículo 11 del Estatuto del Consejo de Europa, ese fin tratará de alcanzarse especialmente por medio de la conclusión de acuerdos en el ámbito administrativo;

Considerando que el Consejo de Europa pretende asegurar la participación de las comunidades o autoridades territoriales de Europa en la consecución de esa finalidad;

Considerando la importancia que, para la consecución de tal objetivo, puede revestir la cooperación de las comunidades o autoridades territoriales fronterizas en materias tales como el desarrollo regional, urbano y rural, la protección del medio ambiente, la mejora de las infraestructuras y de los servicios ofrecidos a los ciudadanos y la ayuda mutua en caso de siniestro;

---

<sup>8</sup> Anteriormente, en 1971 nueve regiones fronterizas y organismos transfronterizos fundaron la Asociación de las Regiones Fronterizas Europeas (ARFE).

<sup>9</sup> Número 106 del Consejo de Europa, hecho en Madrid el 21 de mayo de 1980.

Considerando que la experiencia adquirida muestra que la cooperación entre los poderes locales y regionales de Europa facilita de suyo el mejor desempeño de su misión, y que es particularmente capaz de contribuir a la revalorización y al desarrollo de las regiones fronterizas.

Este Convenio, compuesto por 12 artículos, entró en vigor el 22 de Diciembre de 1981, pero solo en algunos Estados; y para España el 25 de noviembre de 1990. Los primeros países en ratificar este convenio fueron Alemania (R. Federal), Suecia, Noruega y Dinamarca.

En los años sucesivos al Convenio Marco Europeo se vio la necesidad de incorporar dos protocolos que acompañasen en el marco jurídico a este Convenio. El Protocolo Adicional al Convenio Marco se abre a la firma el 9 de noviembre de 1995 y entra en vigor el 1 de diciembre de 1998, centrandó su propósito principal en enmarcar la cooperación transfronteriza. Se define su objetivo, indicando además las reglas para la determinación del Derecho aplicable en uno u otro caso. Por su parte, el Protocolo número 2 se refiere a la cooperación interterritorial, definida como "cualquier concertación dirigida a establecer relaciones entre entidades territoriales de dos o más Partes, distintas de las relaciones de cooperación transfronteriza entre entidades vecinas, inclusive la celebración de convenios con entidades territoriales de otros Estados". Esta cooperación va por tanto más allá de la cooperación a ambos lados de la frontera, y la labor del Protocolo es básicamente transformar el término "cooperación transfronteriza" del Convenio Marco y Protocolo Adicional, en el término "cooperación interterritorial". Este Protocolo número 2 se abre a la firma el 5 de mayo de 1998, entra en vigor el 1 de diciembre de 2001, y ha sido firmado por 25 Estados Miembros del Consejo de Europa y ratificado por 20.

Por último y mas recientemente se ha elaborado el Protocolo nº 3 al Convenio Marco Europeo sobre cooperación transfronteriza, abierto a la firma de los Estados miembros del Consejo de Europa en la 16ª Conferencia de Ministros responsables de gobierno local y regional (Utrecht, 16 y 17 de noviembre de 2009). Con él se persigue posibilitar la constitución de "Agrupaciones Euroregionales de Cooperación". Este Protocolo está a la espera de ratificación.

## 6. Conclusiones

En primer lugar, en términos generales, se ha demostrado que las regiones fronterizas son parte del paisaje administrativo en la mayoría de las zonas fronterizas europeas de hoy en día. En segundo lugar, un factor de peso explicativo de la fuerte alza en la cooperación transfronteriza, es que la Unión Europea lanzó su programa a gran escala para promover dicha cooperación, INTERREG. Siendo este programa aprovechado para la creación de numerosas euroregiones. Durante estos años de historia de las euroregiones podemos ver cómo en un ámbito local las prácticas de cooperación transfronteriza han permitido en muchos casos superar problemáticas comunes típicas de las áreas de frontera. Las prácticas de cooperación transfronteriza han permitido a las autoridades locales y regionales europeas afrontar de forma conjunta problemáticas comunes tales como la gestión natural de un mismo ecosistema o la reconversión de

zonas industriales. Las áreas transfronterizas se convierten de esta manera en centros de desarrollo a nivel supranacional y global, y no como periferias de la división político-administrativa definida por los estados nacionales.

Como es natural, no todas las prácticas de cooperación transfronteriza han sido experiencias de éxito. Son discutibles casos en los que las eurorregiones no han obtenido el resultado esperado, siendo las posibles causas muy numerosas, pero un determinante muy marcado de éxito o fracaso es la implicación de los entes locales involucrados en los procesos de intercambio, y no ver la creación de una eurorregión como una fuente de financiación de fondos INTERREG para desarrollar proyectos de dudosa responsabilidad y rentabilidad. La implicación de los entes locales hace más eficaz la gestión de las actividades de cooperación, y además favorece una gobernanza multinivel más compleja y funcional, mejorando la democracia local: las instituciones transfronterizas responden, a menudo, a las necesidades expresadas por la ciudadanía, y representan los intereses de regiones y territorios. Y es de este modo como se consigue unos buenos resultados desde una evaluación cualitativa. La cooperación transfronteriza también es una práctica del proceso de integración en la Unión Europea y da lugar a una nueva geografía de Europa, una geografía económica. Los actores locales están recibiendo cada vez más un papel destacado que permita satisfacer intereses diversificados, el interés de la UE y del Consejo de Europa hacia la construcción de una Europa unida, y el interés de las autoridades locales de resolver el problema del desarrollo en su ámbito territorial.

## Referencias

- Asociación de Regiones Fronterizas de Europa (1997). *Guía práctica de la cooperación transfronteriza*. Groniguen: Comisión Europea.
- Beltrán García, S. (2007). La cooperación transfronteriza e interterritorial: un clásico renovado. *Revista Estudios Autonómicos y Federales (REAF)*, 4, 215-246.
- Carrera Hernández, F.J.C. (2000). *Cooperación transfronteriza: Castilla y León y Portugal*. Madrid: Tecnos.
- Comisión Europea (2010). *Quinto informe sobre la cohesión económica, social y territorial. Invirtiendo en el futuro de Europa*.
- Comisión Europea. *Dirección general de agricultura y desarrollo rural*. [[http://ec.europa.eu/agriculture/publi/newsletter/lisbon/special\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/publi/newsletter/lisbon/special_es.pdf)].
- Comisión Europea (2000). *The new programming period 2000-2006: Methodological working papers*. [[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/working/doc/indic\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/working/doc/indic_en.pdf)].
- Corrales Romero, I. (2010). Un espacio de cooperación en la frontera hispano-portuguesa. *Revista de Estudios Europeos*, 56, 59-84.
- Cuadrado Roura, J.R. y Mancha Navarro, T. (2005). Política regional y de cohesión. *Economía de la Unión Europea*. J.M. Jordán Galdulf (Ed.). Madrid: Cívitas.

- Fernández Sánchez, P.A. (2008). Aspectos generales de la cooperación transfronteriza en el marco europeo. La asimetría institucional entre España y Portugal en el marco de la cooperación transfronteriza (Andalucía, Algarve y Alentejo). Junta Andalucía, 61-76.
- Herederero de Pablos, M.I. y Olmedillas Blanco, B. (2010). La cooperación territorial europea como instrumento para el desarrollo equilibrado. *Investigaciones Regionales*, 16, 191-215.
- Morata, F. (2004). Gobernanza multinivel y cooperación subestatal en la Unión Europea. En, F. Morata (Ed.), *Gobernanza multinivel en la Unión Europea*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- Perkmann, M. (2003). Cross-border regions in Europe. Significance and drivers of crossborder co-operation. *European Urban and Regional Studies*, pp. 153-171.
- Perkmann, M. (2005). The construction of new scales: A framework and case study of the EUREGIO Cross-Border Region. *Working Paper* No. 165/05 may 2005.
- Perkmann, M. y Sum, N-L. (2002). *Globalization, regionalization and cross-border regions*. Houndsmills, NY: Palgrave.
- Popescu, G. (2008). The conflicting logics of cross-border reterritorialization: Geopolitics of Euroregions in Eastern Europe. *Political Geography*, 27(4), 418-438.
- Schmitt-Egner (1998). *Cross-border cooperation in Europe*. In G. Brunn and P. Schmitt-Egner (eds). Unión Europea, Política Regional. Comentario y textos oficiales 2007-2013. [[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/publications/guide2007\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/publications/guide2007_es.pdf)].
- Unión Europea. Programa operativo España-Portugal 2007-2013. [[http://www.uhu.es/otri/proyectos/Coop\\_Espania\\_Portugal\\_2007\\_2013.pdf](http://www.uhu.es/otri/proyectos/Coop_Espania_Portugal_2007_2013.pdf)].
- Wolf, U., Hollederer, A. y Brand, H. (2006). Cross-border cooperation in Europe: What are Euregios?, *Gesundheitswesen*, 68(11), 667-673.



## REFLEXIONES SOBRE EL ANTEPROYECTO DE LEY DE CONTRATO DE SEGURO Y LA DESIGNACIÓN DEL BENEFICIARIO EN EL SEGURO SOBRE LA VIDA

María Angustias Díaz Gómez<sup>1</sup>  
madiag@unileon.es

Carlos Miguélez del Río  
cmigr@unileon.es

Elicio Díaz Gómez  
ediag@unileon.es

Universidad de León

fecha de recepción: 28/01/2013  
fecha de aceptación: 08/04/2013

### Resumen

En este trabajo se analiza el Anteproyecto de Ley español de Contrato de Seguro, de 8 de abril de 2011, centrándonos en las novedades más significativas que contiene, en el ámbito de los Seguros de las personas, en el seguro sobre la vida y, de un modo más específico, respecto al beneficiario.

**Palabras clave:** Contrato de seguro; Seguro de vida; Designación del beneficiario.

### Abstract

This paper analyzes the Spanish Draft Law on Insurance Contracts (*Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro*), dated April 8, 2011, focusing on the most significant developments that contains, in the field of insurance of persons, in life insurance, and in a more specific regard to the insurance beneficiary.

**Keywords:** Insurance contract; Life insurance; Designation of beneficiary.

---

<sup>1</sup> M<sup>a</sup> Angustias Díaz Gómez, Catedrática de Derecho Mercantil, Departamento de Derecho Privado de la Empresa, Facultad de Derecho, Campus de Vegazana, s/n, 24071-León (España).

## 1. Introducción

Hasta que en nuestro Ordenamiento Jurídico entró en vigor la actual Ley 50/1980, el contrato de seguro estaba recogido en el CdC de 1885 y regulado de forma muy deficiente. Después, con la entrada en vigor del Cc de 1889, la situación se complicó todavía más ya que surgió la existencia de dos legislaciones donde existían referencias al contrato de seguro, pero sin la necesaria correlación.

En relación con la historia normativa del contrato de seguro, merece la pena destacar dos antecedentes históricos; a saber: el primero viene constituido por el Proyecto de modificación del CdC de los años 1926 y 1927 que, como novedad con la regulación vigente en ese momento, contemplaba una normativa muy detallada del seguro; y, el segundo fue el Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro de 1968. Ninguno de estos dos textos fructificaron. Se llega así al año de 1976 donde la Sección de Derecho Mercantil de la Comisión General de Codificación procedió a realizar un estudio sobre el contrato de seguro, tomando como base el Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro de 1968, labor científica que concluyó en el año de 1978 y cuyo contenido se entregó al Gobierno de turno, enviando el Ministerio de Justicia el texto a las entonces Cortes Generales ese mismo año y, después de su tramitación parlamentaria, el texto aprobado lleva como fecha el día 8 de octubre de 1980 que se publicó en el *BOE* el día 17 del mismo mes y año, entrando en vigor a los seis meses de su publicación.

Así pues, la Ley 50/1980 vino a establecer en nuestro país, por primera vez, una normativa básica y completa sobre el contrato de seguro español, si bien es cierto que la norma convivía y se complementaba con diversas normas, contenidas en el Código de Comercio, como, por ejemplo, la relativa al seguro marítimo, o recogida en legislación especial, en la que podemos citar entre otras muchas normas, la relativa a los seguros del automóvil, seguro aéreo, seguros agrarios, de caza, de riesgo nuclear, etc. Con la incorporación de España a la Comunidad Europea y la aplicación de la consiguiente normativa comunitaria, la norma española fue objeto de diversas modificaciones que afectaron tanto al control de las entidades aseguradoras, como a la protección de servicios financieros, con incidencia en la regulación del contrato de seguro, como en la defensa de los consumidores y usuarios.

Con la finalidad de actualizar la normativa en materia de seguros, en el año 2005 los Ministerios de Justicia y de Economía y Hacienda comenzaron la consulta del sector y organizaciones afectadas, lo que concluyó lo que concluyó en el año 2006 con la aprobación de unas bases para la reforma, elaborando la Comisión General de Codificación una propuesta de nueva Ley de Contrato de Seguro que es la que ha servido para la elaboración del Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro de 8 de abril de 2011.

El Anteproyecto pretende ampliar las disposiciones generales que, al ser de obligada aplicación en todos las clases de seguros, va suponer una clarificación de aspectos muy importantes y una simplificación sobre las condiciones del contrato, los límites de cobertura, la información previa que debe entregar el asegurador al asegurado, posible

tomador, contenido de la póliza, deber de declaración del riesgo, obligaciones y deberes de las partes, etc.

Asimismo trata de regular con mayor claridad todo lo relativo a la naturaleza del riesgo, su descripción de forma clara y comprensible para el tomador, así como las garantías y coberturas, sus exclusiones, limitaciones y condiciones de la cobertura. Lo mismo ocurre con la incorporación al texto de la oferta de pago y respuesta motivada que se establece como obligación para el asegurador en caso de siniestro.

Quizás, para evitar posibles lagunas interpretativas y mejorar la seguridad jurídica, se deba aprovechar la ocasión para, al margen de meras referencias, ampliar la regulación sobre la contratación telemática del seguro con indicación minuciosa sobre las garantías de tomadores y asegurados, mejorar lo regulado en cuanto a la naturaleza jurídica del tomador, asegurado o beneficiario como verdaderos consumidores y con mayor referencia a la normativa europea aplicable.

La voluntad del Anteproyecto es loable por cuanto no podemos olvidar los evidentes cambios que se han producido en el mercado de seguros, no ya por la evolución de ciertas ramas del derecho relacionadas con el seguro —como por ejemplo la legislación sobre la protección de los consumidores y usuarios—, sino también por las novedades y cambios introducidos por nuestra jurisprudencia. Por todo ello, el referido Anteproyecto merece en este sentido todo tipo de alabanzas y, sin perjuicio de cuál vaya a ser su contenido definitivo, es lo cierto que a lo largo de su andadura parlamentaria se podrá aprovechar la experiencia de la normativa anterior, la jurisprudencia recaída en aplicación de dicha ley, además de reforzar la seguridad jurídica sobre todo para que los conceptos y términos jurídicos se simplifiquen y se actualicen para hacerlos más comprensibles para el tomador, asegurado, beneficiario o perjudicado.

Por lo demás, la nueva norma deberá también incorporar las exigencias contenidas en la normativa europea al respecto, por ejemplo la Directiva 2005/14/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de mayo de 2005, sobre el seguro de responsabilidad civil derivada de la circulación de vehículos automóviles, y, en el contrato de seguro de vida, la Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 25 de noviembre de 2009.

Al margen de lo expuesto, cabría plantearse también, a modo de reflexión general, si no debería ceñirse la regulación proyectada, dirigida a reformar el Contrato de Seguro, únicamente a las disposiciones generales aplicables a todo tipo de seguros, dejándose la regulación de cada seguro específico a las diversas leyes especiales. Ello supondría invertir la orientación seguida en la vigente LCS, y en el Anteproyecto que nos ocupa, habida cuenta que éste añade a los tipos de seguros regulados en la LCS otros no previstos, como los seguros de decesos y de dependencia.

El objeto fundamental de este trabajo consiste en formular unas reflexiones, siquiera sean breves, sobre las novedades más significativas contenidas en el Anteproyecto de 2011, dentro de los Seguros de personas, en el seguro sobre la vida y, de manera más específica, en relación a la figura del beneficiario.

## 2. Estructura del Anteproyecto de Ley

El Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro está compuesto por tres títulos y 98 artículos. El Título I contiene las *Disposiciones generales* aplicables a todas las modalidades de posibles seguros, es decir, tanto de daños como de personas. El capítulo I titulado *Preliminar* abarca aspectos como el concepto de contrato de seguro, el régimen aplicable, las condiciones generales, particulares y especiales del contrato y límites de cobertura. El capítulo II regula los *Elementos personales, documentación del contrato y deber de declaración del riesgo*. El capítulo III versa sobre las *Obligaciones y deberes de las partes*. El capítulo IV se destina a regular la *Duración del contrato y la prescripción* de las acciones derivadas del contrato de seguro y el capítulo V contiene la regulación del *Coaseguro*.

A su vez, el Título II, sobre los *Seguros contra daños*, se divide en tres capítulos. El primero contiene *Disposiciones generales* sobre la existencia de interés; principio indemnizatorio; suma asegurada; póliza estimada; adecuación de la suma asegurada y de la prima al valor del interés; infraseguro; sobreseguro; concurrencia de seguros; transmisión del objeto asegurado; rescisión del contrato en caso de transmisión del objeto asegurado; fallecimiento o concurso del tomador o del asegurado; información complementaria al asegurador sobre el alcance y la valoración del daño; sobre la determinación y pago de la indemnización; derechos del acreedor hipotecario y pignoraticio; efectos de la extinción del contrato para el acreedor hipotecario, pignoraticio o privilegiado; acuerdo de asegurado y acreedor en caso de indemnizaciones destinadas a la reconstrucción; y subrogación del asegurador. El segundo capítulo se refiere al *Régimen de los seguros de daños en las cosas*. El último de los capítulos, el tercero, se dedica a regular en las siguientes siete secciones los *Seguros de daños en particular*: de incendios y contra el robo; de pérdidas pecuniarias; de caución; de crédito; de responsabilidad civil; de defensa jurídica; y el reaseguro.

Finalmente, el Título III trata sobre el *Seguro de personas*, y en sus seis capítulos se van regulando, respectivamente, las disposiciones comunes; el seguro sobre la vida; el de accidentes; de enfermedad; de decesos; y de dependencia.

Tras estos tres Títulos el Anteproyecto recoge la Disposición adicional única sobre *Seguro de caución a favor de las Administraciones Públicas y demás organismos y entidades del Sector Público*; una Disposición derogatoria; tres Disposiciones finales, la primera de las cuales se refiere a la *Modificación de la Ley 15/2009, de 11 de noviembre, del contrato de transporte terrestre de mercancías*.

Para concluir este resumen del contenido del Anteproyecto, el mismo se cierra con un Anexo, sobre la *Información a facilitar a los tomadores de seguros*, relativa a la información general en los contratos de seguro contra daños y en los contratos de seguros de personas distintos del seguro sobre la vida; a la información que debe proporcionarse en los contratos de seguro sobre la vida, regulando asimismo el deber particular de información en el caso de seguros de decesos y en los seguros de enfermedad, y recogiendo otras normas sobre la información que debe facilitarse a los tomadores de seguros o asegurados.

### 3. Concepto y clases del seguro de vida

En cuanto al concepto y clases de seguro sobre la vida, no existe novedad básica alguna en el Anteproyecto que comentamos, ya que el actual art. 83 de la LCS, como el art. 72 del Anteproyecto, lo conceptúan como un contrato de suma puro, en el sentido de que la suma asegurada se fija por el tomador y asegurador de forma libre y voluntaria, sin tener en cuenta los daños y perjuicios sufridos. Aquí reside precisamente la diferencia más importante entre el seguro de daños, donde la indemnización para el asegurado se fija en relación a los daños realmente causados (concreta cobertura de necesidad), y el de personas, donde la prestación del asegurador se estipula por las partes de antemano y al margen de los daños causados (abstracta cobertura de necesidad). Así, se dice en dicho art. 72.1 del Anteproyecto que “[p]or el seguro de vida el asegurador se obliga, mediante el cobro de la prima estipulada y dentro de los límites establecidos en la ley y en el contrato, a satisfacer al beneficiario un capital, una renta u otras prestaciones convenidas, en el caso de muerte o de supervivencia del asegurado”. Se ha suprimido en el precepto que se acaba de citar la expresión “o de ambos eventos conjuntamente”, por considerarse innecesaria ya que el llamado seguro mixto, es decir, que combina el seguro para caso de muerte y para caso de vida, se sigue admitiendo en los supuestos en los que el asegurador se compromete a pagar la suma asegurada tanto si el asegurado alcanza una determinada edad como si fallece antes de esa fecha, pudiendo también las partes contratar un seguro de vida temporal, o sea cuando el asegurador se obliga a cumplir la prestación si la muerte del asegurado se produce dentro del plazo fijado en el contrato, y también el llamado seguro por vida eterna, es decir, cuando la suma asegurada ha de satisfacerse independientemente del momento en que se produzca el fallecimiento del asegurado.

Sobre las clases de seguros de vida, el apartado 2 del art. 72 del Anteproyecto expresa que el seguro de vida “puede estipularse sobre la vida propia o la de un tercero, así como sobre una o varias personas”, al igual que se establece en el art. 83 de la LCS, si bien con la expresión “ sobre una o varias cabezas.

El apartado 3 de este mismo precepto del Anteproyecto, del mismo modo que el actual art. 83, declara que “[e]n los seguros para caso de muerte, si son distintas las personas del tomador del seguro y del asegurado, será preciso el consentimiento de éste, dado por escrito, salvo que pueda presumirse de otra forma su interés por la existencia del seguro,” añadiendo que “[s]i el asegurado es menor de edad, será necesaria, además, la autorización por escrito de sus representantes legales”. Tal regulación significa que si el tomador del seguro realiza la designación del asegurado sin su consentimiento, el seguro no tendrá efectividad hasta que éste lo preste por escrito, a no ser que pueda presumirse de otra forma su interés por la existencia del seguro.

Como verdadera novedad del Anteproyecto, sin duda como consecuencia lógica de lo indicado con anterioridad, en el párrafo segundo del apartado 3 del mismo precepto se faculta al asegurado para poder revocar su consentimiento por escrito en cualquier momento de la vida del contrato y, en ese caso, la entidad aseguradora, desde la recepción del escrito de revocación, cesará en la cobertura del riesgo y, en consecuencia, el tomador tendrá derecho a la devolución de la prima que hubiera pagado, con

excepción de la parte correspondiente al periodo de tiempo en que el contrato hubiere tenido vigencia.

Lógicamente, al igual que proclama el art. 96 de la vigente LCS<sup>2</sup>, debe tenerse en cuenta que si se tratase de un seguro indefinido, el tomador podrá ejercitar el derecho de rescate de la póliza, conforme al art. 85 del Anteproyecto de 2011<sup>3</sup>.

En último lugar, en el apartado 4 se establece que no se podrá contratar un seguro para caso de muerte sobre menores de catorce años de edad o personas con capacidad modificada. Quedan a salvo de esta prohibición los contratos de seguros en los que la cobertura de muerte resulte inferior o igual a la prima satisfecha por la póliza o al valor de rescate. Este precepto coincide, básicamente, con la actual redacción del art. 83 de la LCS con el solo cambio de expresiones como “la cabeza de menores de catorce años o incapacitados”. Esta prohibición no deja de pretender la protección de los menores e incapacitados, en concordancia con lo ya resuelto por el Tribunal Constitucional en sentencia de 24 de febrero de 1994<sup>4</sup>, donde declaró la no inconstitucionalidad del artículo citado por considerarlo no discriminatorio ni para los menores ni para los incapaces. Sin embargo, pensamos nosotros que se debería hacer una mejor especificación sobre los diversos grados de discapacidad, ya que la regulación del Anteproyecto, impidiendo contratar un seguro de vida para caso de muerte de “personas con capacidad modificada”, podría incluso suponer que una persona con discapacidad física no pudiese contratar un seguro sobre su propia muerte. Y ello a pesar de que pueda tener plena conciencia de sus propios actos, lo cual podría colisionar con el derecho a la no discriminación que contiene el art. 24 de la Constitución Española (CE)<sup>5</sup>.

El art. 73 del Anteproyecto regula la facultad unilateral de desistimiento del tomador del seguro, en términos muy similares a los utilizados por el art. 83 a) de la vigente LCS, en la que se alude a la facultad unilateral de resolver el contrato. Conforme al precepto del Anteproyecto:

“1. El tomador del seguro en un contrato de seguro individual de duración superior a seis meses que haya estipulado el contrato sobre la vida propia o la de un tercero tendrá la facultad unilateral de desistir del contrato sin

<sup>2</sup> A cuyo tenor: “El tomador que haya pagado las dos primeras anualidades de la prima a la que corresponda el plazo inferior previsto en la póliza podrá ejercitar el derecho de rescate mediante a la oportuna solicitud, conforme a las tablas de valores fijadas en la póliza”.

<sup>3</sup> De redacción idéntica excepto en la o destacada en cursiva. Véase su dicción: “El tomador que haya pagado las dos primeras anualidades de la prima o la que corresponda al plazo inferior previsto en la póliza podrá ejercitar el derecho de rescate mediante la oportuna solicitud, conforme a las tablas o sistema de determinación de los valores de rescate previstos en la póliza”.

<sup>4</sup> BOE, núm. 65, suplemento, de 17 de marzo de 1994, pp. 85 y ss.

<sup>5</sup> En este sentido, véase el Dictamen sobre el Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro, emitido por el Consejo Económico y Social el 30 de mayo de 2011, p.13. En él se hace hincapié en lo “resulta especialmente negativo” que se impida contratar un seguro para caso de muerte a “personas con capacidad modificada”, pues a su juicio “no se debería impedir contratar un seguro de muerte a una persona con discapacidad física que pueda tener plena conciencia de sus actos y necesitarlo para los familiares que pudieran depender de él”.

indicación de los motivos y sin penalización alguna dentro del plazo de 30 días siguientes a la fecha en la que el asegurador le entregue la póliza o documento de cobertura provisional.

2. Se exceptúan de esta facultad unilateral de desistimiento los contratos de seguro en los que el tomador asume el riesgo de la inversión, así como los contratos en los que la rentabilidad garantizada esté en función de inversiones asignadas en los mismos.

3. La facultad unilateral de desistimiento del contrato deberá ejercitarse por el tomador mediante comunicación dirigida al asegurador a través de un medio que permita dejar constancia de la notificación.

4. A partir de la fecha en que se expida la comunicación a que se refiere el apartado anterior cesará la cobertura del riesgo por parte del asegurador y el tomador del seguro tendrá derecho a la devolución de la prima que hubiera pagado, salvo la parte correspondiente al período de tiempo en que el contrato hubiera tenido vigencia. El asegurador dispondrá para ello de un plazo de treinta días a contar desde el día que reciba la comunicación de desistimiento”.

No existe, en este sentido, modificación alguna entre la normativa vigente y el Anteproyecto, salvo en lo relativo a la notificación del desistimiento al asegurado por cuanto en la actual LCS se dice que se deberá realizar “a través de un soporte duradero, disponible y accesible para éste y que permita dejar constancia de la notificación”, añadiendo que dicha comunicación “deberá expedirse por el tomador del seguro antes de que venza el plazo indicado en el apartado anterior”. El Anteproyecto matiza, a este respecto, que bastará con que esta comunicación dirigida al asegurador se efectúe a través de cualquier medio que permita dejar constancia de tal notificación.

## **4. Designación del beneficiario**

### **4.1. Consideraciones generales**

El Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro no introduce modificaciones respecto a la naturaleza jurídica de la figura del beneficiario, en cuanto sigue siendo la persona designada por el tomador con derecho a recibir la prestación de la entidad aseguradora en cumplimiento del contrato. El beneficiario puede ser cualquier persona y no tiene porque pertenecer al núcleo familiar, ni del asegurado ni del tomador<sup>6</sup>.

Este elemento personal del contrato de seguro, si bien guarda relación con la figura del heredero, su regulación es completamente distinta, sobre todo porque los herederos están sujetos a la satisfacción de las deudas del causante, mientras que el beneficiario

---

<sup>6</sup> Sobre el tema, *vid.* GALLEGO SÁNCHEZ, E., *Contratación mercantil*, Vol. III, *Transporte, seguros, otros contratos*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2003, p. 1780.

recibe la prestación de la aseguradora independientemente de la acción de los acreedores del tomador.

En definitiva, la normativa se basa en el hecho de que el beneficiario debe recibir la prestación de la entidad aseguradora como un derecho personal, de forma y manera totalmente independiente, tanto respecto del tomador, como del asegurado, siendo su fundamento un acto *inter vivos* y no *mortis causa*. Ello no significa que la existencia del beneficiario impida al tomador ejercitar los derechos y las acciones derivadas del contrato de seguro ante los Tribunales, tal como señala el actual art. 88 de la LCS y ratifica el art. 78 del Anteproyecto<sup>7</sup>.

Es precisamente esta naturaleza jurídica la que justifica que no sea precisa la aceptación por parte del beneficiario, puesto que la prestación a recibir de la entidad aseguradora sólo va a resultar beneficiosa para él y sus intereses, tal como se establece en el art. 75.3 del Anteproyecto que comentamos. No obstante, también es preciso poner de relieve que el beneficiario, una vez ocurrido el siniestro, sí que podrá negarse a recibir la prestación, en cuyo caso ésta no queda definitivamente integrada en el patrimonio del asegurador, sino que cabría aplicar analógicamente lo dispuesto en el art. 74 de este mismo Anteproyecto, es decir, dicha prestación formará parte del patrimonio del tomador.

Ninguna novedad introduce el art. 74 del Anteproyecto respecto al art. 84 de la actual LCS, por cuanto ambas disposiciones establecen que el tomador del seguro podrá designar beneficiario o modificar la designación anteriormente realizada, sin necesidad de consentimiento del asegurador; que la designación del beneficiario podrá hacerse en la póliza, en una posterior declaración escrita comunicada al asegurador o en testamento; y que si en el momento del fallecimiento del asegurado no hubiere beneficiario concretamente designado, ni reglas para su determinación, el capital formará parte del patrimonio del tomador. Siendo el tomador quien se obliga a pagar la prima a la aseguradora, es lógico que sea también a quien corresponda designar a la persona que va a recibir la prestación convenida en la póliza. No es, por lo tanto, como resulta obvio, el asegurado quien debe nombrar al beneficiario salvo que, evidentemente, coincida en la misma persona la condición de tomador y de asegurado.

Guarda silencio el Anteproyecto que analizamos, al igual que lo hace la legislación actual, sobre la relevante cuestión relativa a si es o no necesario que el asegurado preste consentimiento a la designación del beneficiario. En efecto, ya hemos indicado que en el caso del asegurado la norma vincula la eficacia del seguro al hecho de que por éste se preste consentimiento, pero ¿qué ocurre con la designación del beneficiario?

Si el fundamento o la razón por la que el asegurado debe prestar consentimiento a la existencia de un seguro de vida para caso de muerte, es evitar que el hecho de la muerte de una persona sea objeto del contrato de seguro sin que ésta lo conozca y preste conformidad, no acertamos a entender por qué razón no debe también el asegurado dar

---

<sup>7</sup> BLANCO GIRALDO, F., *Ley de Contrato de Seguro en la Jurisprudencia y en la doctrina jurisprudencial*, p. 450, invocando Jurisprudencia.

su conformidad por escrito a la designación o modificación de la persona del beneficiario, como un requisito necesario para la validez del contrato de seguro<sup>8</sup>.

Sin embargo, según el Anteproyecto que analizamos, no parece que el asegurado pueda decidir sobre la designación de la persona o personas que van a ser indemnizados como consecuencia de un hecho tan natural como es su propia muerte ni, por supuesto, sobre otras circunstancias tan importantes como, por ejemplo, el importe de la suma asegurada, criterio éste con el cual nosotros discrepamos. Y ello porque, si bien es cierto y razonable que el asegurado deba prestar consentimiento para la existencia de un contrato de seguro cuyo objeto es su propia muerte, no lo es menos que debería ser también necesario que tuviese conocimiento de la persona que como beneficiario va a recibir la prestación derivada de su muerte. Y, a tal fin, consideramos que debería exigirse que el asegurado prestase asimismo consentimiento a la designación del beneficiario.

Obviamente, de seguirse la postura que mantenemos, parece claro que si al ocurrir el siniestro, es decir, el fallecimiento del asegurado, no existiera consentimiento escrito de éste sobre la designación de la persona que va a recibir la prestación por parte de la aseguradora, se podría acreditar el interés de dicho asegurado en la existencia del seguro. Para nosotros, la consecuencia jurídica de esta falta de consentimiento en la designación o modificación en la persona del beneficiario acarrearía la nulidad de pleno derecho del contrato de seguro y, por ende, la no producción de efecto alguno, con lo cual el tomador tendría derecho a que la entidad aseguradora le devolviera las primas percibidas, salvo prueba de haber actuado con dolo o mala fe en la forma que indica el art. 1303 del Cc.

#### **4.2. Designación genérica del beneficiario**

El apartado 3 del art. 74 y los arts. 75 y 76 del Anteproyecto, concuerdan y son fiel trasunto de lo dispuesto en los arts. 84, 85 y 86 de la Ley 50/1980, al establecer normas sobre la designación genérica del beneficiario.

Se trata de prever reglas jurídicas para los supuestos en que el tomador –en la póliza, en una posterior declaración escrita comunicada al asegurador o en testamento– no hubiese identificado personalmente al beneficiario, sino que lo hubiese designado indeterminadamente, pero de forma tal que puede determinarse, por concurrir en él cualquier circunstancia o característica puntual, o que hubiese designado a un grupo de personas que tienen en común alguna cualidad.

Al igual que la LCS vigente, el Anteproyecto prescribe primeramente que si en el momento del fallecimiento del asegurado no hubiere beneficiario concretamente designado, ni reglas para su determinación, el capital formará parte del patrimonio del tomador. Resulta lógico que ante la falta de designación del beneficiario o, incluso, si ha

---

<sup>8</sup> Vid. REGLERO CAMPOS, L.F., “El seguro de vida. Especial referencia a la designación del beneficiario y a la declaración del riesgo”, en MARCO COS, J.M. (dir.), *Derecho de Seguros*, Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 1996, p. 47.

habido revocación de la designación sin nueva designación, la prestación pase a formar parte del patrimonio de la persona que ha estado pagando la prima a la aseguradora, es decir, al tomador.

En términos prácticamente coincidentes con la actual LCS, el Anteproyecto contempla los siguientes casos cuando la designación se hace a favor de varios beneficiarios:

a) En caso de designación genérica de los hijos de una persona como beneficiarios, se entenderán como hijos todos sus descendientes con derecho a herencia. En consecuencia, se considerarán beneficiarios hijos o descendientes que sean herederos forzosos del causante. Y, por supuesto se incluirán a todos los hijos, tanto los nacidos dentro, como fuera del matrimonio, y los adoptivos, teniendo en cuenta el principio de igualdad jurídica entre todos los hijos, y respetando lo dispuesto en los arts. 14 y 39 de la Constitución Española y 108 del Cc. Con todo, consideramos que se debería hacer alguna referencia al supuesto, que puede plantearse respecto de aquellas personas cuya adopción, cuando fallece el asegurado, se encuentra pendiente de resolución judicial, pronunciándose acerca de si dichas personas deberían considerarse como beneficiarios cuando el adoptante hubiese prestado ya el consentimiento al que se refiere el art. 177 del Cc.

Pensamos nosotros que en caso de la existencia de los hijos de la persona designada, sus nietos deben ser considerados como beneficiarios en base al art. 924 del Cc, según el cual tienen derecho de representación los parientes de una persona para sucederle en todos los derechos que tendría si viviera o hubiera podido heredar.

b) Si la designación se hace en favor de los herederos del tomador, del asegurado o de otra persona, se considerarán como tales los que tengan dicha condición en el momento del fallecimiento del asegurado. Por lo tanto, para determinar las personas que son beneficiarios habremos de aplicar en cada caso concreto las normas propias del derecho sucesorio, pero sin olvidar que el contrato sigue siendo un acto jurídico *inter vivos* y tiene su eficacia con independencia de la herencia; razón por la cual los beneficiarios lo serán aunque no acepten la herencia.

Nada resuelve al Anteproyecto sobre qué ocurre si cuando fallece el asegurado todavía vive la persona designada con relación a sus herederos. A juicio de la doctrina autorizada<sup>9</sup> pueden darse dos posibilidades distintas; a saber: la primera verificar en ese momento quienes son presuntamente los herederos si la persona en cuestión hubiera muerto; y, la segunda, considerar nula la designación al no haber muerto la persona y carecer de herederos. Esta opinión doctrinal que acabamos de referir se inclina por la segunda de las posibilidades para respetar así la voluntad del tomador, entendiéndose que sería de aplicación lo dispuesto en el art. 84 de la LCS y 74 del Anteproyecto, es decir, el capital pasaría a formar parte del patrimonio del tomador.

---

<sup>9</sup> TIRADO SUÁREZ, F.J., Comentario al art. 85 de la LCS, en Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial, dirigidos por MOTOS/ALBALADEJO, T. XIV, *Ley de Contrato de Seguro*, comentados por SÁNCHEZ CALERO/TIRADO SUÁREZ, p. 171.

c) Si la designación se hace en favor de los herederos sin mayor especificación, se considerarán como tales los del tomador del seguro que tengan dicha condición en el momento del fallecimiento del asegurado. En este caso, se trata de la designación de herederos pero sin ninguna especificación. Lo que no resuelve el precepto es en qué proporción deben participar tales herederos, concretamente si dependerá de lo establecido en la póliza o si, en caso contrario, dependerá de su cuota hereditaria. Pensamos nosotros que, en tal supuesto, se debe estar a la voluntad de tomador, quien podrá decidir –en la póliza, mediante posterior declaración escrita dirigido al asegurador o en testamento– la participación de cada beneficiario. Y, sólo después, se deberá aplicar lo dispuesto en el art. 76 según el cual cuando la designación se haga en favor de los herederos, la distribución tendrá lugar en proporción a su cuota hereditaria.

d) La designación del cónyuge como beneficiario atribuirá tal condición igualmente al que lo sea en el momento del fallecimiento del asegurado. Se trata, pues, del supuesto en que se designa como beneficiario al cónyuge, pero sin mencionar nombre alguno, decidiéndose el legislador por tomar como referencia la persona que fuera cónyuge en el momento del fallecimiento del asegurado. De esta suerte, el cónyuge que lo fuera cuando se perfeccionó el contrato de seguro, pero que no lo sea cuando se produce el fallecimiento, no tendrá –al respecto– derecho alguno.

Desde luego, ningún problema interpretativo puede surgir en los supuestos de disolución del matrimonio o de nulidad del mismo, habida cuenta que en esos casos no cabe ya hablar de unión matrimonial ni de cónyuge, hasta que el asegurado vuelva a contraer otro matrimonio. No obstante, se suscita el interrogante de qué ocurre si cuando fallece el asegurado ya estuviese en marcha el proceso de disolución o de nulidad del matrimonio. A nuestro modo de ver, no habiéndose dictado resolución alguna decidiendo sobre tales hechos, necesariamente la prestación corresponderá al cónyuge que lo fuera cuando murió el asegurado, en aplicación literal de la norma.

Con todo, el Anteproyecto sigue sin tratar el supuesto concreto de separación del matrimonio puesto que, en esa hipótesis, el matrimonio sigue existiendo de acuerdo con lo dispuesto en el art. 85 del Cc. La cuestión que se plantea ha sido resuelta de forma contradictoria por los Tribunales. Así, el Tribunal Supremo en sentencia de 15 julio de 2005<sup>10</sup> indicó que:

“si existía separación legal al momento del fallecimiento del asegurado, parece que, en atención a la letra del artículo 85 de la Ley de Contrato de Seguro, el cónyuge sigue siendo beneficiario hasta que no se produzca la efectiva disolución del matrimonio; no obstante, si bien el régimen del seguro de vida en cuanto al capital debido por el asegurador es autónomo respecto a las reglas del Derecho sucesorio, lo cierto es que guardan entre sí una estrecha relación, y, en este sentido, el artículo 834 del Código Civil, que consagra los derechos hereditarios del cónyuge siempre que al morir su causante no se hallare separado o lo estuviera por culpa del difunto, nos proporciona una pauta interpretativa que resulta útil, en atención a que se habrá de determinar

---

<sup>10</sup> Ponente GARCÍA VARELA, *Repertorio Oficial de Jurisprudencia*: STS 48/46, 2005.

a cuál de los esposos le corresponde la culpa de la separación. En definitiva, procede sentar que el cónyuge viudo, separado, y por tanto sin matrimonio vigente, no tiene derecho a la legítima; sólo la mantiene si consta que la separación se ha producido por culpa del difunto, lo que es difícil de precisar, ya que de ordinario en las sentencias de separación no se hacen declaraciones de culpabilidad o inocencia. El esposo separado carece de legítima si los dos son inocentes, o los dos son culpables o el premuerto es inocente; en todo caso, inocencia o culpabilidad deben constar en la sentencia de separación, que es un supuesto improbable, como antes se ha indicado. En el caso debatido, la sentencia de separación se ha dictado de mutuo acuerdo, de manera que procede determinar que ambos cónyuges son inocentes y, por consiguiente, la viuda no tiene derecho a la legítima; sólo conservaría este derecho si antes del fallecimiento de su marido, hubiere mediado perdón o reconciliación, como dispone el párrafo segundo del artículo 835, lo que aquí no ha ocurrido. Desde la óptica mencionada, la demandante no es beneficiaria del contrato de seguro que nos ocupa”.

Sin embargo, el mismo Tribunal Supremo en sentencia de 6 de junio de 2006<sup>11</sup> da a entender que la crisis matrimonial no es causa suficiente para privar al cónyuge de la condición de beneficiario del seguro de vida, sin que exista sentencia de separación conyugal, y en el caso que enjuiciamos sí existe sentencia de separación.

Entre la jurisprudencia de las Audiencias Provinciales, la mayoritaria se inclina por considerar que en caso de separación matrimonial la designación genérica del cónyuge ha de quedar sin efecto. Así, por ejemplo, la sentencia de la Audiencia Provincial de Tarragona de fecha 27 de mayo de 2004<sup>12</sup>, según la cual:

“si bien la separación legal no rompe el vínculo matrimonial, sí produce una suspensión de sus efectos y una serie de consecuencias reveladoras de distanciamiento personal y patrimonial que nuestro ordenamiento concreta en aspectos tan sustanciales como la pérdida de derechos hereditarios en la sucesión intestada, comentada en la sentencia objeto del recurso. En estas circunstancias, parece razonable entender que la designación del cónyuge como beneficiario del seguro sobre la vida mantiene sus efectos mientras se prolongue la situación de convivencia marital, pero no cuando se produzca un supuesto de crisis como el que refleja la sentencia de separación”.

Nosotros compartimos este mismo criterio, que se acaba de citar, ya que parece lógico pensar que este tipo de cláusulas sólo deben tener plena vigencia en los supuestos de que los cónyuges mantengan una relación matrimonial plena y normal, circunstancias que no concurren en los supuestos de separación, sin que tengamos que presumir que el tomador tuvo la voluntad de mantener la designación del cónyuge beneficiario incluso una vez consumada la separación matrimonial. Véanse también en este sentido las

---

<sup>11</sup> Ponente ALMAGRO NOSETE, *Repertorio Oficial de Jurisprudencia*: STS 3311/2006.

<sup>12</sup> Ponente ARTERO MORA, *Repertorio Oficial de Jurisprudencia*: SAT 882/2004.

sentencias de las Audiencias Provinciales de la Rioja de 4 de mayo de 2010<sup>13</sup> y de Madrid de 15 de diciembre de 2011<sup>14</sup>.

### 4.3. Designación de varios beneficiarios

Paralelamente a lo establecido en el art 86 de la LCS, el art. 76 del Anteproyecto regula el clásico supuesto de que exista una pluralidad de beneficiarios nombrados por el tomador. Parte el legislador del principio de absoluta libertad de decisión por parte del tomador que puede, al mismo tiempo y a la vez, designar a cuantos beneficiarios quiera. Teniendo en cuenta esta forma de designación, se sitúan al margen de este supuesto tanto las designaciones sucesivas, como las supletorias, como las alternativas, que también pueden ser objeto de nombramientos pero con un régimen jurídico distinto al que ahora nos ocupa.

Dos son las hipótesis que contempla el legislador; a saber: la primera consiste en el reparto igualitario en favor de los beneficiarios, permitiendo –no obstante– la ley la existencia de una estipulación en contrario. Dicho en otros términos: si el tomador del seguro es quien viene obligado al pago de la prima correspondiente al asegurador, es lógico que tenga plena libertad para determinar en qué proporción se distribuye entre los beneficiarios la prestación. La segunda hipótesis hace referencia a la designación hecha en favor de los herederos, en cuyo caso la distribución deberá hacerse en proporción a la cuota hereditaria, añadiendo también el legislador la frase “salvo pacto en contrario”. Por lo tanto, si el tomador nada dice al respecto en su declaración de voluntad, los beneficiarios se repartirán la indemnización en proporción a su cuota hereditaria y sólo en el supuesto de que el tomador haya estipulado un criterio de distribución diferente se estará a éste.

Desde luego, nada dicen ni el Anteproyecto ni la regulación de seguros en vigor, sobre la posibilidad de que la persona designada beneficiaria como heredero renuncie a la herencia, en cuyo caso surge el interrogante sobre qué cantidad le corresponderá en la indemnización a recibir. Nosotros consideramos, compartiendo la opinión del Profesor TIRADO SUÁREZ<sup>15</sup>, que debería participar en la prestación del asegurador en la misma proporción hereditaria que si hubiese aceptado la herencia, teniendo en cuenta la independencia del contrato de seguro y el derecho de sucesiones y el hecho de que el beneficiario no puede salir perjudicado porque no haya aceptado la herencia.

### 4.4. Revocación del beneficiario

El art. 77 del Anteproyecto de Ley de Contrato de Seguro declara que el tomador del seguro puede revocar la designación del beneficiario en cualquier momento, mientras no

---

<sup>13</sup> Ponente ARAÚJO GARCÍA, *ROJ*: SAPLO, 397/2010.

<sup>14</sup> Ponente CARNICERO JIMÉNEZ-AZCÁRATE, *Repertorio Oficial de Jurisprudencia*: SAPM 14255/2011.

<sup>15</sup> TIRADO SUÁREZ, F.J., Comentario al art. 86 de la LCS, en *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, dirigidos por MOTOS/ALBALADEJO, T. XIV, *Ley de Contrato de Seguro*, comentados por SÁNCHEZ CALERO/TIRADO SUÁREZ, pp. 184 y 185.

haya renunciado expresamente y por escrito a tal facultad. Además proclama que la revocación deberá hacerse en la misma forma establecida para la designación. Y añade que el tomador perderá los derechos de rescate, anticipo, reducción y pignoración de la póliza si renuncia a la facultad de revocación.

Regula este precepto, al igual que el art. 87 de la vigente LCS, la revocación de la persona designada como beneficiario por parte del tomador del seguro, y se contempla como un acto meramente unilateral y totalmente al margen de la voluntad tanto del asegurado, como del asegurador, como del propio beneficiario.

No resuelve el Anteproyecto la cuestión de si la revocación tendrá o no validez jurídica en el supuesto de que el beneficiario ya hubiere aceptado la designación con anterioridad, razón por la cual, consideramos, que dicha circunstancia no tendrá efecto alguno, puesto que la revocación es un derecho personalísimo que sólo corresponde al tomador y ello sin limitación alguna, salvo la renuncia previa o en los supuestos expresamente previstos por el legislador.

Huelga decir, por ser obvio, que toda revocación exigirá siempre la previa designación de beneficiario; que, en el supuesto de ser varios los designados, el tomador podrá revocar a todos o tan sólo a alguno de ellos; y que la susodicha revocación no obliga al tomador a designar a otro beneficiario.

Junto a esta clase de revocación, perteneciente con carácter voluntario, exclusivo y excluyente al tomador del seguro, se establecen por la norma otros dos supuestos que vienen a constituir verdaderas revocaciones de la designación del beneficiario pero por casos queridos por el legislador y no por la voluntad del tomador. En efecto, tal acontece en el supuesto previsto en el art. 89 del Anteproyecto, cuando señala que el tomador podrá, en cualquier momento, ceder o pignorar la póliza, siempre que no haya sido designado beneficiario con carácter irrevocable y que la cesión o pignoración de la póliza implica la revocación del beneficiario. La regulación está llena de toda lógica puesto que la cesión de la póliza supone un cambio en la persona del tomador, razón por la que debe ser el cesionario, es decir, el nuevo tomador el que deba designar al beneficiario.

Otro tanto cabe decir del caso en que la póliza sea pignorada, o sea cuando se establezca una garantía real sobre la prestación asegurada, pues ello supondrá la afectación de la póliza al cumplimiento de una obligación concreta y distinta del seguro por los derechos correspondientes al acreedor pignoraticio. Ahora bien, como novedad importante respecto a la vigente LCS (art. 99), el Anteproyecto establece que, en caso de pignoración, la revocación sólo alcanzará hasta el importe necesario para hacer frente al crédito del acreedor pignoraticio. Esto significa que, como quiera que la prenda no supone la extinción del contrato de seguro, la revocación de la designación del beneficiario es tan solo parcial puesto que únicamente va a alcanzar el importe del crédito que corresponda al acreedor pignoraticio. Así pues, es importante destacar que el Anteproyecto establece ahora la compatibilidad entre la pignoración de la póliza y el mantenimiento del beneficiario designado por el tomador, pero eso sí exclusivamente en el importe que exceda del crédito del acreedor pignoraticio.

Por lo que se refiere a la forma y al tiempo de la revocación, ninguna novedad se incluye en el art. 77 del Anteproyecto, ya que el texto sigue facilitando al tomador la revocación del beneficiario con una gran amplitud, por lo que no parece existir inconveniente en que lo haga plasmándolo en un apéndice o en un suplemento a la póliza, por escrito dirigido a la aseguradora o en testamento.

A pesar de cierta polémica doctrinal existente sobre si la revocación ha de hacerse de la misma forma que se designó al beneficiario, es lo cierto que el Anteproyecto nada indica al respecto, razón por la que hemos de entender que la revocación podrá realizarse por cualquiera de los medios previstos en la norma. Y ello con independencia de como se hubiera hecho la designación del beneficiario, incluido el designado en testamento, puesto que, al margen de las normas sucesorias, el legislador ha querido dar plena libertad al tomador para revocar la designación del beneficiario, con tal de que lo haga en cualquiera de las formas previstas en la ley.

Sin embargo, como apunta el Profesor Tirado Suárez<sup>16</sup>, se suscita un importante problema jurídico cuando la designación se ha efectuado mediante testamento, por cuanto la eficacia de éste surge únicamente en el momento de la muerte del testador. Por esta razón, según esta autorizada opinión, si la designación se hubiese realizado por testamento, la revocación, necesariamente, también debería hacerse por testamento.

Respecto al tiempo de la revocación, puede hacerse en cualquier momento situado desde la perfección del contrato hasta el fallecimiento del asegurado, puesto que, con anterioridad a la celebración del contrato de seguro, no ha nacido la relación jurídica y, una vez fallecido el asegurado, el derecho del beneficiario se perfecciona y tiene derecho a recibir la prestación sin limitación alguna.

#### **4.5. Extinción del derecho del beneficiario**

En el art. 82 del Anteproyecto que comentamos se indica que “[l]a muerte del asegurado, causada dolosamente por el beneficiario, privará a este del derecho a la prestación establecida en el contrato, quedando ésta integrada en el patrimonio del tomador”.

Como ya sabemos el hecho asegurado en esta clase de seguros es la muerte del asegurado. La hipótesis prevista en el art. 82 es la muerte causada de forma dolosa, desde el punto de vista exclusivamente civil, lo que significa que el beneficiario debe de realizar un acto ilícito e intencional con la voluntad de causar la muerte al asegurado. Es cierto que la previsión legal está absolutamente justificada, ya que no es concebible que la persona que ha causado de forma dolosa la muerte del asegurado resulte después beneficiado, recibiendo la prestación convenida en la póliza. Pero también lo es que el único supuesto que contempla el Anteproyecto, al igual que ocurre ahora en el art. 92 de la LCS, es el de que exista un tomador que no haya participado en la causación de la

---

<sup>16</sup> Cfr. TIRADO SUÁREZ, F.J., Comentario al art. 87 de la LCS, en *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, dirigidos por MOTOS/ALBALADEJO, T. XIV, *Ley de Contrato de Seguro*, comentados por SÁNCHEZ CALERO/TIRADO SUÁREZ, p. 196.

muerte del asegurado y que exista un solo beneficiario. Pero ¿qué ocurre si se dan las circunstancias contrarias, esto es el tomador ha intervenido dolosamente en la causación de la muerte del asegurado o concurren varios beneficiarios?

En el primer supuesto, cuando el tomador ha intervenido dolosamente en causar la muerte del asegurado, la solución razonable podría alcanzarse acudiendo a una interpretación lógica y coherente del art. 20 del Anteproyecto donde se indica que el asegurador no estará obligado al pago de la indemnización si el siniestro ha sido causado por dolo del asegurado. Por lo tanto, en esta hipótesis, el asegurador no estaría obligado al pago de la prestación, tal como se establece en dicho precepto, y tal como también se dice en el art. 19 de la actual LCS. No obstante, en el Anteproyecto, como novedad, no se hace responsable al asegurado cuando el siniestro haya sido causado dolosamente por las personas de las que es civilmente responsable por que, en este caso, no sería de aplicación lo dispuesto en los arts. 1903 y siguientes del Cc y, en consecuencia, la aseguradora vendría obligada al pago de la prestación.

El segundo supuesto tendría lugar cuando existan varios beneficiarios designados y sólo uno de ellos haya causado la muerte dolosa del asegurado. Una interpretación literal del artículo que analizamos, nos conduce a que, en todo caso, cuando la muerte del asegurado es causada dolosamente por el beneficiario, la prestación queda integrada en el patrimonio del tomador. Quizás la solución a este problema nos venga de la mano del art. 76 del Anteproyecto, con la misma redacción que el actual art. 86 de la LCS, donde se indica que la parte no adquirida por un beneficiario acrecerá a los demás. Este precepto ha de suponer, pues, la no aplicación del artículo 82 del Anteproyecto y la no integración de la indemnización en el patrimonio del tomador.

Planteadas así las cosas, queda por resolver otra duda ulterior, no despejada en el Anteproyecto; a saber: ¿en qué forma ha de realizarse el reparto entre los beneficiarios que no han participado en la muerte dolosa del asegurado? A nuestro juicio, la aplicación analógica del art. 76 del Anteproyecto podría llevarnos más razonablemente a la conclusión de que, independientemente de la decisión del tomador en el momento de la designación de los beneficiarios, cuando se trate de repartir entre los beneficiarios inocentes la parte de indemnización correspondiente al beneficiario causante de la muerte dolosa del asegurado, se deberá repartir la prestación en partes iguales entre los beneficiarios que no intervinieron en la muerte dolosa del beneficiario.

## 5. Conclusión final

A modo de resumen, a nuestro juicio, el contenido del Anteproyecto es claramente positivo y loable por cuanto después de más de 30 años de la entrada en vigor de la actual Ley 50/1980, resulta ya una verdadera necesidad la existencia de una nueva normativa de seguros que plasme la evolución de la realidad sobre este tema y que incorpore la doctrina jurisprudencial sentada en aplicación de esta Ley.

Dicho Anteproyecto amplía las disposiciones generales que, al ser de obligada aplicación en todos las clases de seguros, va suponer una clarificación de aspectos muy importantes

y una simplificación sobre las condiciones del contrato, los límites de cobertura, la información previa que debe entregar el asegurador al asegurado, contenido de la póliza, deber de declaración del riesgo, obligaciones y deberes de las partes, etc.

Asimismo trata de regular con mayor claridad todo lo relativo a la naturaleza del riesgo, su descripción de forma clara y comprensible para el asegurado, así como las garantías y coberturas, sus exclusiones, limitaciones y condiciones de la cobertura. Lo mismo ocurre con la incorporación al texto de la oferta y respuesta motivada que se establece como obligación para el asegurador en caso de siniestro.

Digna de mención es la previsión más clarificadora que en el texto legal actual de la facultad del asegurado para poder revocar su consentimiento por escrito en cualquier momento de la vida del contrato y de los efectos de la misma.

Asimismo debe valorarse favorablemente que el Anteproyecto establezca claramente la compatibilidad entre la pignoración de la póliza y el mantenimiento del beneficiario designado por el tomador, pero eso sí exclusivamente en el importe que exceda del crédito del acreedor pignoraticio.

Quizás, para evitar posibles lagunas interpretativas y mejorar la seguridad jurídica, se deba aprovechar la ocasión para, al margen de meras referencias, ampliar la regulación sobre la contratación telemática del seguro con indicación minuciosa sobre las garantías de tomadores y asegurados, mejorar lo regulado en cuanto a la naturaleza jurídica del tomador, asegurado o beneficiario como verdaderos consumidores y con mayor referencia a la normativa europea aplicable.

Esperemos que en el iter parlamentario se vayan resolviendo ciertas dudas interpretativas existentes en el Anteproyecto, avanzándose y solucionándose determinados aspectos que ahora son manifiestamente mejorables.

Entre los temas que podrían perfeccionarse podemos citar, a título indicativo, en primer lugar, el relativo al supuesto consentimiento que habría de prestar el asegurado en cuanto a la designación o revocación del beneficiario.

En segundo lugar, la cuestión referente a una mejor concreción de las consecuencias derivadas de la separación matrimonial o de un proceso de disolución o de nulidad del matrimonio pendiente de resolución respecto al designado como beneficiario y al tomador.

En tercer lugar, en relación con la designación de beneficiarios de los herederos de cualquier persona, convendría clarificar el tema de qué ocurre cuando se designan como beneficiarios los herederos del tomador y al fallecer el asegurado todavía vive el tomador.

En cuarto lugar, resolvería algunas incógnitas el que el Anteproyecto se pronunciase sobre los eventuales efectos que la aplicación de las normas propias del Derecho sucesorio pudiera tener en la posición jurídica de la persona designada beneficiaria.

En quinto lugar, aprovechando la reforma el legislador podría fijar las consecuencias que se producen en dos supuestos; a saber: de una parte, cuando hay una intervención dolosa del tomador en la causación de la muerte del asegurado; y, de otra, cuando existan varios beneficiarios designados y sólo uno de ellos haya causado la muerte dolosa del asegurado, resultando de especial interés el criterio de reparto entre los beneficiarios inocentes la parte de indemnización correspondiente al beneficiario causante de la muerte dolosa del asegurado.

Finalmente, y como reflexión de carácter más general, planea sobre el Anteproyecto la duda de si la reforma de la Ley de Contrato de Seguro, que se opera con este Anteproyecto, no debería aprovecharse para conferir una nueva orientación a su contenido, de suerte que en él se recogiesen únicamente las disposiciones generales aplicables a todo tipo de seguros, dejándose la regulación de cada seguro específico por una concreta ley especial. Con ello se invertiría la tónica seguida en la vigente LCS, la cual ha sido además seguida por el Anteproyecto, habida cuenta que éste añade a los tipos de seguros regulados en la LCS otros no previstos, como los seguros de decesos y de dependencia.

## Referencias

- Gallego Sánchez, E. (2003). *Contratación mercantil*, Vol. III, *Transporte, seguros, otros contratos*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, p. 1780.
- Reglero Campos, L.F. (1996). El seguro de vida. Especial referencia a la designación del beneficiario y a la declaración del riesgo. En, J.M. Marco Cos (Dir.), *Derecho de Seguros*. Madrid: Consejo General del Poder Judicial.
- AA.VV. (1989). *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, dirigidos por Motos/Albaladejo, T. XIV, 3 Vols.
- Tirado Suárez, F.J. (1989). Comentario al art. 85 de la LCS, en *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, dirigidos por Motos/Albaladejo, T. XIV, *Ley de Contrato de Seguro*, comentados por Sánchez Calero/Tirado Suárez, pp. 161 y ss.
- Tirado Suárez, F.J. (1989). Comentario al art. 86 de la LCS, en *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, dirigidos por Motos/Albaladejo, T. XIV, *Ley de Contrato de Seguro*, comentados por Sánchez Calero/Tirado Suárez, pp. 181 y ss.
- Tirado Suárez, F.J. (1989). Comentario al art. 86 de la LCS, en *Comentarios al Código de Comercio y Legislación Mercantil Especial*, dirigidos por Motos/Albaladejo, T. XIV, *Ley de Contrato de Seguro*, comentados por Sánchez Calero/Tirado Suárez, pp. 189 y ss.

---

## LA COSTITUZIONE DELL'INA E IL MONOPOLIO STATALE DELLE ASSICURAZIONI (1912-1922)

Serena Potito<sup>1</sup>  
serena.potito@uniparthenope.it

Università Parthenope

fecha de recepción: 28/01/2013  
fecha de aceptación: 31/05/2013

### Riassunto

Il saggio –basato principalmente su documenti attualmente conservati presso l'Archivio Storico dell'INA, a Roma– esamina le vicende legate alla nascita dell'Istituto, costituito in un regime transitorio di monopolio relativo nel settore delle assicurazioni sulla vita.

A causa del suo significato economico e politico, questa speciale forma di monopolio statale diede luogo a molte reazioni nell'ambito finanziario e politico nazionale, pertanto l'INA iniziò i primi anni di attività in una situazione conflittuale ed incerta.

Il saggio inoltre approfondisce le ripercussioni sul mercato assicurativo internazionale in seguito alla nascita dell'INA.

Durante il decennio di monopolio parziale dell'Istituto nel settore delle assicurazioni sulla vita (1912-1922), le compagnie di assicurazione straniere ritennero compromessi i loro interessi finanziari nel mercato italiano, e lo osteggiarono fino al 1923, quando una nuova legge riformò il mercato assicurativo sulla vita, abolendo il regime di monopolio.

**Parole chiave:** INA; Governo Giolitti; Assicurazioni sulla vita; Monopolio statale; Rapporti finanziari internazionali.

### Abstract

The essay –mainly based on documents actually preserved in the Historical Archives of INA, in Rome– examines the events connected with the foundation of the Institute, established in a transient condition of partial monopoly system in life insurance sector.

Because of its economic and political meaning, this special form of state monopoly gave rise to many reactions in the financial and political national context, and so INA started its first years of activity in a troubled and unstable situation.

---

<sup>1</sup> Dipartimento di Giurisprudenza, Università Parthenope, Palazzo Pacanowski, Via Generale Parisi, 13, 80132 Napoli.

The essay also discusses about the repercussions on international insurance market in consequence of the foundation of INA.

During the ten-year period of partial monopoly of the Institute in life insurance sector (1912-1922), foreign insurance companies deemed their financial interest in Italian market jeopardized, and contrasted with it until 1923, when a new act reformed life insurance market, abrogating monopoly system.

**Keywords:** INA; Government Giolitti; Life insurance; A state monopoly; International financial relations.

## 1. Introduzione

L'idea di approfondire alcuni aspetti relativi alla storia dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni è nata constatando la presenza, presso l'Archivio Storico dell'INA (InaAS), di una notevole documentazione, in parte ancora inedita.

Una fase particolarmente degna d'attenzione, per i suoi risvolti politici ed economici –in un ambito che scavalcava i confini nazionali– è quella relativa al progetto costitutivo dell'Istituto. Dalla lettura dei lavori preesistenti su questo periodo dell'attività dell'INA, ricchi di numerosi spunti di riflessione<sup>2</sup>, non risulta però che essi abbiano utilizzato i documenti presenti in Archivio e, pertanto, è apparsa di indubbio interesse la possibilità di far emergere ulteriori aspetti e problemi legati a questa vicenda.

Presso l'InaAS esistono, infatti, numerosi documenti, suddivisi in vari fondi, che testimoniano le vicende legate ai primi anni di vita dell'Istituto, durante i quali l'attività delle assicurazioni sulla vita si svolse in una particolare condizione di monopolio relativo: obiettivo di questa ricerca è pertanto quello di approfondire il significato economico, storico e politico del progetto di monopolio con cui si diede vita all'INA –nel contesto sia italiano che internazionale– ed i risultati finanziari raggiunti nel decennio preso in esame, alla luce di questa documentazione inedita, senza tralasciare anche gli aspetti tecnico-attuariali necessari all'attività assicurativa del ramo vita.

L'iter del disegno di legge in sede politica, che impegnò nomi noti dell'economia e della classe dirigente italiana dell'epoca, oltre ad essere esposto negli atti parlamentari (in parte utilizzati dalla precedente storiografia), ha lasciato numerose tracce tra i documenti preparatori, conservati all'InaAS.

Il decennio di monopolio relativo –durante il quale le imprese private avrebbero potuto

---

<sup>2</sup> Ci si riferisce in particolare a: A. SCIALOJA, *L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ed il progetto giolittiano di un monopolio di stato delle assicurazioni sulla vita*, in *Quaderni storici*, n. 18, settembre-novembre 1971, pp. 971-1027; G. del BONO, *Il problema del monopolio delle assicurazioni nel quadro politico dell'età giolittiana*, Università degli Studi di Firenze, a.a. 1974-75, presso la Biblioteca dell'InaAS; G. del BONO, *Le origini dell'INA. Aspetti e problemi*, in *Ricerche Storiche*, numero 3, settembre-dicembre 1978, anno VIII, pp. 655-715.

continuare transitoriamente la propria attività, con l'obbligo di cedere all'INA parte del loro portafoglio– fu il frutto di un compromesso cui si giunse dopo un estenuante dibattito di natura sia economica che politica, ed ebbe forti ripercussioni nell'ambiente finanziario internazionale. Negli studi effettuati sulle origini dell'INA quest'aspetto è stato scarsamente approfondito e le fonti presenti nel Fondo Monopolio, nelle Carte Stringher e nelle Carte Beneduce dell'InaAS –utilizzate come supporto documentario essenziale nel presente lavoro– risultano sinora pressoché inedite.

Come notato anche dalla Del Bono<sup>3</sup>, nonostante la ricca storiografia dedicata a Giolitti, l'episodio del monopolio assicurativo non ha –al di là di pochi cenni sommari e frettolosi– attratto particolarmente l'attenzione degli studiosi. Un disinteresse che stupisce sia per il notevole peso cronologico della vicenda –che occupò diversi anni della politica giolittiana–, sia perché comunque il monopolio si inserisce ampiamente nella prassi riformistica che caratterizzò un processo di mutamento degli orientamenti strategici, politici ed economici di Giolitti e del gruppo dirigente di quel periodo.

## **2. Il progetto giolittiano: significato politico e finalità economiche**

Una delle prime questioni da affrontare, per comprendere appieno il significato economico e politico della nascita dell'INA in quel preciso momento, riguarda il valore, anche simbolico, che il monopolio statale di questo ramo assicurativo rappresentava nel contesto politico italiano.

All'inizio del 1911, all'uscente Ministero Luzzatti subentrava il quarto Ministero Giolitti, caratterizzato da uno spostamento a sinistra dell'asse politico, con un programma governativo volutamente connotato per andare in questa direzione, e volto ad ottenere l'approvazione dei socialisti e l'appoggio dei radicali.

Infatti, il programma giolittiano conteneva tre punti fondamentali, di cui almeno due ben visti dalla sinistra parlamentare. Il primo era una riforma elettorale che si avvicinava in parte al suffragio universale per quanto possibile nelle peculiari condizioni della società italiana di allora; il secondo punto era l'istituzione del monopolio delle assicurazioni sulla vita, i cui utili sarebbero stati devoluti alle casse di previdenza per le pensioni operaie; il terzo punto del programma –rappresentato dalla questione libica– fu tenuto segreto, senza che nessun accenno pubblico ne fosse fatto: una precisa modalità –o se vogliamo, strategia politica– come lo stesso Giolitti dichiara nelle sue memorie<sup>4</sup>.

Quando il terzo punto venne allo scoperto con l'attuazione dell'impresa di Libia, la maggior parte dei socialisti prese le distanze da Giolitti, e vennero a crearsi tensioni e fratture all'interno del partito.

Era infatti un programma che, con il monopolio statale delle assicurazioni –citando

---

<sup>3</sup> G. del BONO, *Il problema del monopolio*, cit., p. V.

<sup>4</sup> G. GIOLITTI, *Memorie della mia vita*, Garzanti, Milano, 1982, p. 192.

l'espressione di Arfè<sup>5</sup>– aveva commosso profondamente Bonomi, teorico del gruppo socialista riformista, e con la riforma elettorale aveva toccato un punto caro a Bissolati.

Giolitti, convinto che il programma fosse politicamente ed economicamente favorevole alle classi popolari, cercò di cogliere l'occasione per la partecipazione al governo dei socialisti. Tuttavia, Bissolati pur dichiarandosi favorevole al programma, ribadì la sua intenzione di rimanere fuori dal governo, in quanto il partito socialista non era –a suo dire– ancora maturo per questa partecipazione. Quindi la soluzione fu quella di aiutare il governo nella realizzazione del programma, rimanendone al di fuori: un compromesso che evitò polemiche e dissensi che un'eventuale accettazione di un portafoglio da parte di Bissolati avrebbe creato nell'ambito stesso del partito<sup>6</sup>.

Nel progetto giolittiano traspaiono quei fenomeni di rinnovamento che sono comunemente identificati con questo periodo della realtà politica italiana: primo fra tutti, uno sviluppo della legislazione sociale che vede lo Stato porsi non più come strumento a servizio della borghesia, ma come un organo della società che agisce in funzione di interessi generali della collettività.

In Italia, così come anche in altre nazioni occidentali, quegli anni erano caratterizzati dalla tendenza ad un diretto intervento dello Stato nell'economia, non solo attraverso leggi speciali, ma anche con provvedimenti volti a trasformare più importanti situazioni strutturali, come l'introduzione della statizzazione, che già nel 1904 era stata applicata alle ferrovie.

Questa tendenza aveva, pertanto, al momento della proposta giolittiana di monopolio statale delle assicurazioni, già attirato da tempo l'attenzione dei socialisti e alimentato in essi non poche speranze: già nel 1904, la natura dello Stato appariva in mutamento, permeata di una nuova "socialità", capace di trasformare il tessuto economico della società borghese, creando, attraverso le statizzazioni, dei "frammenti di socialismo"<sup>7</sup>.

A questi presupposti andava ad aggiungersi la particolare forma con cui si presentava il progetto di costituzione dell'INA. Infatti, Giolitti, per renderne con maggior immediatezza la natura sociale e previdenziale, propose che i previsti utili netti residuali dell'Istituto venissero devoluti interamente alla Cassa Nazionale di Previdenza per l'invalidità e la vecchiaia degli operai, che, con quest'incremento di fondi a disposizione, avrebbe potuto svilupparsi, come già era accaduto alla Cassa Depositi e Prestiti.

Pertanto, con l'istituzione del monopolio, Giolitti prometteva che "la garanzia sicura dello Stato" avrebbe provocato "un incremento della previdenza sotto forma di assicurazione sulla vita" e i proventi delle assicurazioni delle classi più agiate avrebbero accresciuto la

<sup>5</sup> G. ARFÈ, *Storia del socialismo italiano (1892-1926)*, Einaudi, Torino, 1965, p. 147.

<sup>6</sup> Fu in questa circostanza che si verificò un importante episodio politico. Infatti Bissolati fu chiamato in udienza dal Re per essere interrogato sulla questione politica. Il fatto che un deputato socialista varcasse la soglia del Quirinale era una novità che suscitò delle critiche degli estremisti da una parte e dall'altra (i conservatori reazionari ed i socialisti rivoluzionari). Su quest'episodio anche G. GIOLITTI, *Memorie della mia vita*, cit., p. 193.

<sup>7</sup> G. ARFÈ, *Storia del socialismo italiano*, cit., pp. 124-125.

misura delle pensioni degli operai<sup>8</sup>.

In più, il ramo vita –che in questi anni era in fase di espansione perché andava aumentando la formazione del risparmio dei privati– era l'unico settore delle assicurazioni nel quale motivazioni di carattere sociale potevano sorreggere le reali intenzioni della strategia politica ed economica di Giolitti.

Non si deve sottovalutare, infatti, anche il peso finanziario che quest'iniziativa rappresentava nella politica giolittiana. A partire dalla crisi economica del 1907, il bilancio dello Stato presentava un crescente disavanzo, anche a causa del ridotto flusso di entrate tributarie; e sempre più difficile diveniva la ricerca di nuove risorse finanziarie nei vari settori dell'economia.

La nascita dell'INA perciò avrebbe rappresentato un elemento importante in questa situazione: innanzitutto, perché riguardava un settore in espansione, ed inoltre perché era un'ottima alternativa ai canali tradizionali di raccolta di risorse economiche<sup>9</sup>.

Probabilmente, anche il discorso relativo allo sviluppo della previdenza potrebbe essere inteso in senso economico e non solo di strategia politica: alla finalità di attrarre l'attenzione dei socialisti si andava ad affiancare, infatti, il tentativo di evitare che le pensioni operaie gravassero eccessivamente sul bilancio dello Stato, in un momento in cui –a causa della questione libica– era iniziata una politica di riarmo, ed era quindi preferibile una riforma sociale che si autofinanziasse<sup>10</sup>.

In questo modo, Giolitti evitava di attribuire al progetto la forma di un provvedimento fiscale, la cui pressione tributaria si sarebbe abbattuta gravemente sulle classi lavoratrici<sup>11</sup>.

Sull'ambiguità della posizione di Giolitti, e sul significato del progetto di monopolio, gli studi che finora sono stati condotti non hanno parere unanime.

Scialoja –che dà largo spazio alle vicende politiche che fecero da sfondo al monopolio– individua una certa complessità nelle ragioni che indussero Giolitti a proporre la statizzazione delle assicurazioni e solo in parte le riallaccia a motivi politici. Tuttavia sottolinea che il contesto in cui si svolse il dibattito sull'istituzione dell'INA fu strettamente condizionato dal programma politico e dalle forze parlamentari sulle quali lo statista piemontese poteva fare affidamento<sup>12</sup>.

Per Scialoja la maggiore ambiguità –che fu all'origine delle numerose incertezze ed

---

<sup>8</sup> G. GIOLITTI, *Discorsi parlamentari*, a cura della Camera dei Deputati, Roma, 1954, vol. III, p. 1368.

<sup>9</sup> A. JORIO, *Impresa di assicurazione e controllo pubblico*, Quaderni di Giurisprudenza Commerciale, n. 29, Giuffrè, Milano, 1980, pp. 58-59.

<sup>10</sup> G. CAROCCI, *Storia d'Italia dall'Unità ad oggi*, Feltrinelli, Milano, 1998, pp. 191-192.

<sup>11</sup> G. GIOLITTI, *Discorso alla Camera*, in *Atti Parlamentari*, 2° tornata dell'8 luglio 1911, pp. 16973 e ss.

<sup>12</sup> A. SCIALOJA, *L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ed il progetto giolittiano di un monopolio di stato delle assicurazioni sulla vita*, cit., p. 974.

incomprensioni durante l'iter parlamentare– risiedeva nel fatto che Giolitti non volle –o non seppe– chiarire se il monopolio avrebbe dovuto rappresentare una vera e propria riforma sociale, oppure un mezzo tecnico capace di finanziare le pensioni operaie<sup>13</sup>.

La Del Bono, pur condividendo in gran parte queste considerazioni, fa sua l'idea che il monopolio rappresentasse un episodio-spia di un più complesso processo di mutamento degli orientamenti strategici, politici ed economici di una parte della classe dirigente e di un nuovo blocco di potere. Supera, quindi, la tesi sull'ambiguità di Giolitti, sostenendo che in diversi momenti fu fatta chiarezza sul significato del disegno di legge, sia come intervento di politica economica diretto a trasferire sotto il controllo pubblico una porzione del risparmio privato, sia come riforma sociale e come provvedimento di natura finanziaria.

Pertanto, ne sottolinea soprattutto la precisa linea di strategia economica, che aveva come scopo di porre nelle mani dello Stato una forza finanziaria di primissimo ordine: un disegno economico, legato quindi allo sviluppo delle strutture capitalistiche<sup>14</sup>.

Al di là dei giudizi che oggi possiamo dare con maggiore oggettività, alla luce delle vicende storiche ed economiche che coinvolsero questo progetto sia nel breve che nel lungo periodo (identificandolo all'interno di un determinato rapporto fra Stato ed economia, proprio in quel momento in evoluzione), è difficile valutare quanto effettivamente i contemporanei avessero compreso del suo significato economico, e quanto, invece, il fatto di insistere soprattutto sul piano della polemica politica fosse solo un modo di boicottarlo perché ritenuto lesivo di complessi interessi economici privati.

Quest'ultima supposizione potrebbe trovare una conferma nell'insistenza degli oppositori –in particolare di quelli appartenenti agli ambienti più conservatori– che in sede parlamentare puntavano continuamente il dito sull'aspetto "socialista" della questione, anche quando in realtà i diretti interessati ne avevano già compreso la portata e soprattutto i limiti.

Infatti, durante la lunga discussione parlamentare, i socialisti dapprima affermarono che il loro appoggio al progetto non era condizionato dall'eventuale finanziamento delle pensioni, poi, in un secondo momento, giunsero a chiedere esplicitamente che le sorti dell'Istituto Nazionale fossero mantenute distinte e ben separate da questa finalità.

In particolare fu Ivanoe Bonomi a mostrarsi consapevole dei limiti finanziari del progetto rispetto alla ponderosa questione delle pensioni operaie –che i socialisti avevano a cuore da molti anni– e, di conseguenza, ci tenne ad operare una distinzione tra la possibilità di devolvere gli utili dell'Istituto alla Cassa Nazionale di Previdenza, e l'istituzione di una vera e propria pensione obbligatoria:

“Né da parte nostra abbiamo ceduto ad ingannevoli seduzioni. Per quanto non ripugni a noi il concetto di far servire le assicurazioni della ricca e della media borghesia alle pensioni dei poveri, non ci facciamo illusioni sulla possibilità

<sup>13</sup> *Ibidem*, p.1017.

<sup>14</sup> G. del BONO, *Le origini dell'INA.*, cit., pp. 656-662.

d'ottenere subito dal monopolio delle assicurazioni i mezzi congrui per risolvere il ponderoso problema delle pensioni operaie, che noi ci siamo posto dinnanzi, in tutta la sua interezza, da parecchi anni"<sup>15</sup>.

In un'intervista apparsa su un quotidiano<sup>16</sup>, Bonomi inoltre spiegava che due erano i compiti che spettavano al legislatore: da un lato, organizzare le assicurazioni di Stato sulla vita; dall'altro, organizzare la Cassa di previdenza per la classe operaia. Tale distinzione andava avvalorata da una differente impostazione: per le assicurazioni di Stato andava applicato il principio della libertà, mentre invece, per le assicurazioni operaie, bisognava arrivare al principio della obbligatorietà. Infatti, "imporre coattivamente questa previdenza a classi ed a ceti che non ne sentono il bisogno, sarebbe eccessivo, vessatorio e pericoloso"; cosa ben diversa nel caso della classe operaia, per la quale Bonomi individuava l'esigenza di un'assicurazione obbligatoria, prendendo a modello quello che accadeva in Germania, dove si era costruito un "enorme edificio" di assicurazioni obbligatorie, per Bonomi "il maggiore monumento che la previdenza abbia potuto elevare a se stessa".

D'altronde, ad onor del vero, gli stessi ideatori del progetto di legge non avevano esagerato nemmeno all'inizio sulle reali potenzialità del nascente Istituto. Nella relazione governativa, Nitti era stato fin da subito molto chiaro, e le sue parole non danno adito a possibili fraintendimenti su questo punto:

"Il problema delle pensioni operaie deve essere anche in Italia affrontato. Non è il caso di creare illusioni. L'Istituto darà, trascorsi i primi esercizi, utili assai rilevanti: ad ogni modo per quanto dia non è con gli utili che se ne potranno ricavare che il problema potrà in tutto risolversi: esso avrà solo un principio di risoluzione"<sup>17</sup>.

Bonomi mostrava di apprezzare comunque l'iniziativa giolittiana, sottolineando il significato che andava attribuito alla creazione dell'Istituto, come primo nucleo di un vasto sistema di previdenza e di assicurazione che aveva finalità che andavano oltre quelle puramente economiche:

"Nessuna illusione da parte nostra. Però conosciamo che, con questo disegno di legge, si fa un passo innanzi: perché (credo che sia questa l'idea del ministro proponente) quando accanto a questo Istituto Nazionale per le assicurazioni delle classi ricche, medie e popolari, si sarà creato un vasto organismo d'assicurazioni operaie, che raccolga la Cassa Nazionale di previdenza, la Cassa infortuni e le Casse maternità, e quando si sarà stabilito che gli utili del

---

<sup>15</sup> COSÌ BONOMI in *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, tornata del 24 giugno 1911, p. 16184.

<sup>16</sup> Il nostro "referendum" sul monopolio delle assicurazioni, *L'opinione dell'on. Ivanoe Bonomi*, intervista a cura di Enrico Tedeschi, *La Tribuna*, 16 aprile 1911.

<sup>17</sup> *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, Disegno di legge presentato dal Ministro di Agricoltura, Industria e Commercio Nitti sui *Provvedimenti per l'esercizio delle assicurazioni sulla durata della vita umana da parte di un Istituto nazionale di assicurazioni*, seduta del 3 giugno 1911, p. 28.

primo abbiano a devolversi al secondo, noi avremmo costituito già un organismo destinato a ben più alti destini”<sup>18</sup>.

E sulle finalità ultime di questo Istituto Bonomi andava oltre: “... questa convenienza finanziaria non è né unica, né preminente. Nel passaggio di un’industria dalla sfera dell’attività individuale alla sfera dell’attività statale, vi sono altri motivi che prescindono dall’utilità finanziaria; vi sono cioè motivi che trascendono questa utilità, ed attingono fini più alti”<sup>19</sup>.

Tuttavia, a meno di un mese dall’inizio della discussione in Parlamento, un gruppo di deputati, tra cui Bonomi, presentò un ordine del giorno che proponeva l’organizzazione delle pensioni operaie del tutto indipendente dagli esiti finanziari del monopolio: il risultato ed il funzionamento delle pensioni operaie dovevano essere “incardinati” sul bilancio generale dello Stato, in quanto funzioni di uno Stato moderno nei confronti dell’interesse pubblico<sup>20</sup>.

In questo modo si sottraeva ogni elemento aleatorio nel servizio delle pensioni operaie, che dovevano trovare sicura garanzia nel bilancio statale; un provvedimento che dimostrava che i socialisti non consideravano affatto il monopolio come una soluzione definitiva alla questione delle pensioni e che gli utili dell’INA avrebbero potuto rappresentare solo un contributo per arricchire la Cassa di Previdenza.

Un atteggiamento prudentiale che forse risentiva delle controversie con cui fu accolto il progetto in sede parlamentare, che potevano far temere un fallimento del monopolio. Probabilmente più di un fattore condizionava la decisione dei socialisti, che peraltro assunsero atteggiamenti variegati all’interno dello stesso partito: da un lato, il dubbio sull’effettiva possibilità che l’INA potesse generare utili cospicui; dall’altro, motivazioni complesse di natura politica, riconducibili anche alla consapevolezza del pericolo di subordinare l’azione socialista alla logica giolittiana (pericolo avvertito soprattutto dall’ala turatiana del partito) e all’atteggiamento stesso del governo, che spesso assumeva posizioni compromissorie.

Ciò che rimaneva comunque evidente, e che rappresentava un elemento di attrazione per i socialisti, era il fatto che si trattava di un provvedimento radicale ed anticapitalista: nazionalizzare un settore così preguo di significato previdenziale indicava che la collettività, con l’aiuto dello Stato, poteva sottrarre dalle mani delle compagnie private la possibilità di arricchirsi e di speculare sul risparmio dei cittadini, che veniva così ricondotto verso i legittimi proprietari.

### **3. L’intervento pubblico nel settore delle assicurazioni vita: precedenti legislativi del monopolio**

Per quanto riguarda i precedenti legislativi ed ideologici del progetto giolittiano, bisogna considerare che nel settore assicurativo era in atto un’evoluzione del modo di concepire i

<sup>18</sup> *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, tornata del 24 giugno 1911, cit., p.16185.

<sup>19</sup> *Ibidem*.

<sup>20</sup> *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, tornata del 28 giugno 1911, pp.16320 e ss.

rapporti con lo Stato che, probabilmente, in Italia risentiva dell'influenza delle moderne concezioni che si stavano sviluppando in Europa e negli Stati Uniti e che intendevano l'assicurazione come un servizio pubblico. Anche se bisogna tener presente che ancora da parte di nessuno Stato era stato adottato il monopolio, ma solo intensificata la vigilanza governativa sul settore assicurativo.

E' proprio nel periodo giolittiano che si avverte l'influsso di chi, come Wagner in Germania nella seconda metà dell'800, si era fatto sostenitore della partecipazione dello Stato in molti aspetti produttivi della vita civile e sociale. Wagner considerava lo Stato come il quarto fattore della produzione, assieme a terra, capitale e lavoro. Non rifiutava l'opportunità della concorrenza economica per la crescita, ma riteneva necessario l'intervento dello Stato per raggiungere l'eguaglianza (o comunque per limitare la disuguaglianza) nella distribuzione della ricchezza. Fu probabilmente grazie all'economista Vito Cusumano che le idee di Wagner furono diffuse anche in Italia, soprattutto attraverso le pagine de *Il Giornale degli Economisti*<sup>21</sup>.

In Italia furono i cosiddetti "socialisti della cattedra" i primi a considerare l'assicurazione come un servizio pubblico necessario –da cui derivavano indubbi riflessi positivi sui singoli e sulla collettività– e non più come un fenomeno imprenditoriale, come voleva la tradizione economica liberale<sup>22</sup>.

D'altro canto, va ricordato che agli inizi del secolo cominciarono a svilupparsi anche in Italia le prime strutture di quello che in futuro sarà il primo sistema di previdenza sociale. Era stata introdotta l'assicurazione obbligatoria contro gli infortuni sul lavoro, e, per quanto riguarda l'assicurazione contro l'invalidità e la vecchiaia –che era invece ancora libera– si era stabilito che essa fosse gestita con il contributo dello Stato dalla Cassa Nazionale di Previdenza. Pertanto, il sistema tradizionale, basato sulla mutualità e sull'assicurazione privata libera, stava venendo sostituito gradualmente da un crescente intervento dello Stato. Il sistema pensionistico era invece regolato da molteplici disposizioni legislative e si avvertiva sempre più l'esigenza di una riforma delle pensioni operaie che ebbero, come abbiamo accennato, un ruolo molto importante nell'iter del disegno di legge giolittiano.

Già alla fine del XIX secolo –in seguito alla valutazione dei vantaggi derivanti dalla crescita della raccolta di capitale attorno alle assicurazioni sulla vita, e ad altre motivazioni di carattere sociale– era iniziato un dibattito sull'opportunità di permettere allo Stato di intervenire nel settore, modificando il principio di una presenza molto blanda del pubblico, com'era previsto dalle norme degli articoli dal 449 al 453 (integrati dai precedenti 417-422 sui contratti di assicurazione) del Codice di commercio del 1882.

Volendo trovare dei concreti precedenti legislativi italiani, il disegno di legge Raineri sul settore assicurativo, risalente solo a qualche mese prima, fu indicato da Nitti –allora

---

<sup>21</sup> *Il Giornale degli Economisti* esce la prima volta nel maggio del 1875, quale organo dell'Associazione per il progresso degli studi economici, fondata a Milano. Il primo direttore fu Eugenio Forti.

<sup>22</sup> A. JORIO, *Impresa di assicurazione e controllo pubblico*, cit., pp. 24-25.

Ministro dell'Agricoltura, Industria e Commercio a cui Giolitti aveva affidato l'elaborazione del progetto di monopolio— come un illuminante riferimento legislativo che confermava l'urgenza del provvedimento. Ed il fatto che questo disegno sia conservato nell'Archivio Storico dell'INA, fra le carte relative alla fase costitutiva dell'Istituto<sup>23</sup>, darebbe conferma del fatto che fu studiato effettivamente dagli ideatori del nuovo disegno di legge.

Tuttavia, esso non prevedeva affatto la costituzione di un monopolio statale, ma soltanto un aumento dell'attività di vigilanza da parte del Governo e, più in generale, la necessità di un riordino del settore. D'altra parte, lo stesso Raineri, intervenendo nel dibattito parlamentare sul progetto giolittiano, ribadì il proprio scetticismo sull'opportunità del monopolio statale delle assicurazioni<sup>24</sup>.

Tra l'altro, quello di Raineri non era stato il primo progetto relativo alle assicurazioni, e lo stesso Nitti aveva ricordato che già Boselli, Ministro dell'Agricoltura nel 1894 aveva proposto una maggiore disciplina che riguardasse le imprese di assicurazione, e, andando avanti negli anni, la necessità di un riordino del settore era stata avvertita anche nei disegni di legge di Barazzuoli, Rava, Luzzatti, fino ad arrivare poi a quello di Raineri<sup>25</sup>. Si trattava di precedenti legislativi che rendevano manifesta la continua preoccupazione del Governo di rendere effettiva la garanzia che le imprese assicuratrici dovevano offrire alla massa degli assicurati, ma in nessuno di essi era apparsa l'intenzione di creare un monopolio statale delle assicurazioni.

Il riferimento ad un progetto precedente potrebbe dunque apparire in parte strumentale, visto che, tra l'altro, il progetto giolittiano non prevedeva minimamente il riassetto dell'intero settore assicurativo, né lasciava trapelare la volontà di creare una disciplina organica. Quello che stava a cuore a Giolitti era una rottura degli equilibri esistenti: secondo lo Jorio, non era tanto importante ciò che lo Stato avrebbe acquisito attraverso il monopolio, quanto piuttosto il fatto che venisse sottratto ai privati<sup>26</sup>.

La scelta di monopolizzare proprio il settore vita non era stata casuale per i suoi ideatori, ma ben motivata dalle caratteristiche peculiari di quest'industria. Molte erano le ragioni che favorivano l'ingresso dello Stato in questo ambito finanziario e ne giustificavano in maniera quasi "naturale" una situazione di monopolio, tanto più che, in quel momento, in Italia, già vi era quasi un monopolio di fatto: l'industria assicurativa era in poche mani e le compagnie che detenevano quest'attività tendevano ad accordarsi fra loro anche nella ripartizione del mercato.

Secondo i promotori di questo disegno di legge, le motivazioni più importanti risiedevano proprio nella natura stessa di questo tipo di assicurazioni. Già in seduta di presentazione del progetto, Nitti aveva espresso la convinzione che si trattasse di un ramo facilmente disciplinabile, in quanto, per sua stessa indole, non rendeva possibili

<sup>23</sup> Il disegno di legge Raineri si trova tra le *Carte Beneduce* nell'Archivio Storico dell'INA.

<sup>24</sup> *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, tornata del 27 giugno 1911, pp. 16294 e ss.

<sup>25</sup> *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, seduta del 3 giugno 1911, cit., pp. 8-16.

<sup>26</sup> A. JORIO, *Impresa di assicurazione e controllo pubblico*, cit., pp. 84-85.

mutazioni tecniche troppo rapide, né rendeva necessaria l'esistenza di meccanismi complicati; pertanto, era più di ogni altra adatta all'esercizio di Stato. Si trattava di un'industria il cui funzionamento poteva essere –con grande approssimazione– previsto e calcolato, e dotata di una normalità e di una regolarità che non rendevano necessari sforzi dell'interesse individuale:

“Preoccupazioni d'indole tecnica non esistono. Ogni cosa, ogni fatto, ogni errore sono in questa industria preveduti e prevedibili. Se nelle industrie in cui i mezzi tecnici di produzione sono in continuo mutamento e i progressi della tecnica continui, l'esercizio da parte dello Stato appare difficile; qui, dove la funzione del capitale è assai limitata e tutto quasi si basa sulla fiducia, sul credito, sulla regolarità e sulla onestà della impresa, appare più che mai utile l'esercizio dello Stato”<sup>27</sup>.

Lo Stato, per il suo carattere di continuità e di perpetuità era da considerare pertanto come una garanzia per l'esercizio di questo settore, che avrebbe esercitato grande attrattiva sui cittadini nell'invogliarli a compiere un atto lodevole di previdenza. Lo Stato poteva anche contare sul fatto che ispirava una grandissima fiducia, superiore a quella mossa dai più potenti istituti di credito.

In più rispondeva meglio all'esigenza peculiare di quest'industria assicurativa che tende ad allargare col tempo il campo di produzione e la durata di esercizio: lo Stato era in grado di sostenere le crescenti spese generali, garantendo con maggiore sicurezza i contratti assunti, ottenendo, a parità di condizioni con le imprese private, più alte quote di profitto.

L'idea di un monopolio statale non faceva parte di una volontà generale, da parte dei suoi promotori, di nazionalizzare in maniera indiscriminata interi comparti dell'economia italiana, ma era proprio la specificità di questo settore che spingeva verso questa soluzione.

Infatti, lo stesso Nitti sottolineava che tempo prima si era trovato, ad esempio, a combattere contro l'esercizio di Stato nel campo dei telefoni, settore difficile da gestire a causa dei mutamenti delle tecniche e degli strumenti, soggetti a continui progressi<sup>28</sup>.

Viceversa, nel caso delle assicurazioni sulla vita, tutto era quantificabile e definito; per la legge dei grandi numeri e per la massa della casistica bastava attenersi ad un'oculata amministrazione per eliminare ogni rischio finanziario:

“Quindi nessuna possibilità di sorprese; soltanto la necessità di difendere lo Stato contro le frodi, la necessità di sapere impiegare bene i mezzi che lo Stato ha a sua disposizione”<sup>29</sup>.

---

<sup>27</sup> *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, seduta del 3 giugno 1911, cit., p. 1.

<sup>28</sup> In particolare nel discorso sul riscatto delle linee telefoniche, in *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, 1° tornata del 2 luglio 1907. Nitti chiarì bene la sua posizione, contraria a nazionalizzare in maniera indiscriminata, ma favorevole nel caso di imprese dotate di un monopolio naturale relativo, anche nella tornata del 2 luglio 1909 (sulle convenzioni postali e marittime).

<sup>29</sup> *Atti Parlamentari*, Camera dei Deputati, seduta del 13 maggio 1911, ripresa da Edoardo

Anche il fatto che fosse un'industria che non necessitava né di un'organizzazione imprenditoriale né di grossi capitali –a parte le consuete spese d'impianto iniziale– faceva sì, secondo gli ideatori del progetto, che lo Stato rappresentasse la soluzione più adatta. In più riducendo drasticamente il numero delle imprese private sul mercato assicurativo, si sarebbero ridotte le spese generali di ordinaria amministrazione –spesso aggravate dai costi legati alla concorrenza– e limitati i costi di gestione ed il volume dei rischi affrontati dalle compagnie di dimensioni più ridotte, che rischiavano di mettere a repentaglio la sicurezza degli assicurati.

Con i depositi dei risparmiatori, si creava un meccanismo che rendeva questi istituti assicurativi simili a casse di risparmio: il denaro depositato rimaneva, infatti, spesso per decenni nelle casse degli istituti che avevano il compito di farlo fruttare e pagare poi gli assicurati nel momento in cui si sarebbe verificato l'avvenimento assicurato.

La differenza con le casse di risparmio stava nel fatto che gli assicurati per anni non si curavano più delle somme depositate e, in caso di crisi finanziarie, non avrebbero potuto pretendere la restituzione, ma erano vincolati fino al momento della scadenza.

In questo modo, prendendo il posto degli istituti assicurativi, lo Stato si sarebbe inserito nel processo di accumulazione del risparmio, tutelando lo sforzo dei piccoli risparmiatori, la loro ricchezza accumulata spesso in seguito ad anni di sacrifici, salvaguardandola dall'eventualità che si potesse arbitrariamente approfittare della loro situazione, speculando sul denaro depositato.

La funzione di Stato "tutore" dei risparmi dei cittadini, oltre a rappresentare un elemento di fiducia per i risparmiatori, faceva sì che questi, sentendosi protetti, sarebbero stati, di conseguenza, spinti ad utilizzare in maggior misura questa forma di risparmio e quindi si creava una funzione di natura sociale. Infatti, attraverso questa forma di risparmio, sarebbe aumentato lo spirito di previdenza anche fra le classi più umili, grazie al carattere democratico e popolare di queste assicurazioni.

Una delle particolarità più innovative dell'Istituto, che avrebbe poi trovato seguito anche nella struttura di altri enti di questo periodo –gli enti pubblici di gestione–, risiedeva nel peculiare rapporto che si creava fra l'INA e lo Stato e che ne caratterizzava anche la forma giuridica. L'Istituto, dotato di personalità giuridica distinta e gestione autonoma, aveva tutte le caratteristiche di un'impresa privata con carattere mercantile, tranne che nella proprietà che, anziché essere dei soci o degli azionisti, apparteneva allo Stato.

Da parte dei suoi ideatori, pertanto, non si intendeva creare un nuovo organo della burocrazia statale, ma si cercavano quegli elementi che tendevano ad alleggerire e a modernizzare la nuova struttura rispetto ai pesanti modelli tradizionali: apparati di medio-piccole dimensioni, disponibilità al lavoro di équipe, valorizzazione dell'iniziativa individuale, collaborazione fra elementi tecnici e burocratici, relativa autonomia

---

Giovanelli, relatore della Commissione sul Disegno di Legge, nella seduta del 20 giugno 1911, p. 2.

finanziaria e gestionale, presenza di dirigenti dotati di forte personalità<sup>30</sup>.

Assimilare questo nuovo Istituto ad un'impresa privata implicava anche una forte autonomia nella gestione: molto potere veniva assegnato con larghezza agli amministratori, cui lo Stato avrebbe riservato una vigilanza né opprimente né paralizzante, ma di garanzia dell'interesse degli assicurati.

“Il carattere di azienda industriale si è voluto assicurare dando personalità giuridica distinta e gestione autonoma all'Istituto, carattere che abbiamo meglio voluto precisare lasciando il compito di provvedere al funzionamento della impresa allo Statuto, il quale è proposto dal Consiglio di amministrazione che è organo autonomo e non governativo. La vigilanza del Ministero di agricoltura nulla toglie all'autonomia dell'ente, in quanto non riguarda le funzioni diremo così industriali del Consiglio di amministrazione, cui (...) sono lasciate tutte le facoltà necessarie ed opportune perché l'azienda possa vivere di vita propria, e tendere liberamente ai fini pei quali è creata”<sup>31</sup>.

Dal punto di vista funzionale, questa autonomia non riguardava solo gli aspetti tecnici ma investiva anche il campo politico ed economico.

Anche la disposizione di scegliere il Presidente del nuovo istituto fra i tecnici, e non fra i funzionari, serviva a rinsaldarne il carattere mercantile; e, come in una compagnia privata, si attribuivano larghissimi poteri al Consiglio di Amministrazione. Per quanto riguarda gli impiegati, essi non erano equiparabili a quelli dello Stato; erano assunti con contratti a tempo determinato, rescindibili e rinnovabili a norma dello Statuto. La loro retribuzione era commisurata al tempo e secondo il lavoro compiuto e sarebbe potuta consistere anche in una partecipazione parziale agli utili. In pratica, non vi era alcuna differenza fra gli impiegati dell'azienda di Stato e quelli di una qualunque compagnia privata di assicurazione<sup>32</sup>.

Le uniche eccezioni a questa struttura, del tutto simile a quella di un'industria privata, riguardavano le norme relative all'impiego degli utili, essenziali al controllo dei mezzi finanziari di cui l'INA sarebbe venuta a disporre.

---

<sup>30</sup> Queste caratteristiche avrebbero poi trovato realizzazione in particolare negli enti creati da Alberto Beneduce –CREDIOP, ICIPU, ICN– che trovano nell'INA, per certi aspetti innovativi, un precedente storico. Tra l'altro, Beneduce, al fianco di Nitti, ricoprì un importantissimo ruolo nella fase di creazione e di avvio dell'INA. Sugli “Enti Beneduce”, anche: P. BARATTA, *Alberto Beneduce e la costituzione e la gestione del CREDIOP e dell'ICIPU*; G. MELIS, *La cultura dell'efficienza nell'amministrazione italiana dopo la prima guerra mondiale*; S. CASSESE, *Gli aspetti unitari degli statuti degli enti di Beneduce*: tutti in AA.VV., *Alberto Beneduce e i problemi dell'economia italiana del suo tempo*, Edindustria, Roma, 1985, rispettivamente, pp. 53-62, pp. 161-173, pp. 105-110. E ancora: G. MELIS, *Alle origini del sistema italiano degli Enti pubblici: il modello degli “Istituti Beneduce”*, dattiloscritto, Roma, s.d., presso Archivio Storico del CREDIOP (ASCrediop); P.F. ASSO – M. de CECCO, *Storia del CREDIOP, tra credito speciale e finanza pubblica 1920-1960*, Laterza, Bari, 1994.

<sup>31</sup> *Atti Parlamentari, Camera dei Deputati*, seduta del 3 giugno 1911, cit., p. 23.

<sup>32</sup> *Atti Parlamentari, Camera dei Deputati*, seduta del 3 giugno 1911, cit., p. 26.

Tutti elementi che ci fanno comprendere l'importanza che ebbe la creazione di questo nuovo istituto, non solo per le connessioni con l'economia e la politica del tempo, ma anche come episodio significativo nella storia delle istituzioni pubbliche italiane.

#### 4. La nascita dell'INA

Intanto, la storia faceva il suo corso, e l'impresa libica impegnava il governo giolittiano più del previsto, condizionando non poco le sorti del progetto di monopolio. Infatti, la discussione parlamentare fu interrotta durante l'estate del 1911 per riprendere solo all'inizio dell'anno seguente.

Nei confronti delle linee politiche del governo iniziavano a verificarsi alcuni sensibili mutamenti da parte dei vari gruppi politici: proprio fra le file dei più conservatori, che erano quelli che inizialmente avevano accolto peggio il disegno di legge, cominciarono ora ad accendersi entusiasmi patriottici legati all'impresa bellica; invece, sul fronte opposto, la maggior parte dei socialisti, non approvando questa condotta di politica estera, iniziava a prendere le distanze dal governo.

Per smentire l'ambiguità e la presumibile strategia che poteva nascondersi nelle linee politiche del programma governativo, Giolitti cercava di attenuarne i toni:

“Ora è vero che l'essere l'Italia impegnata nella impresa di Libia ebbe l'effetto di disarmare certi intrighi che si ordivano contro quelle leggi, e si comprende che quando un paese si trova in guerra, i conflitti degli interessi e delle opinioni rimangono notevolmente attenuati. Ma ciò era una semplice conseguenza, cosa ben diversa da un proposito e da una manovra intenzionale, che sarebbero state contrarie alla avversione che io ho sempre avuta, di cercare diversivi all'estero per i conflitti della politica interna”<sup>33</sup>.

Non si vuole entrare nel merito della veridicità di una tale affermazione, che fa comunque parte di una memoria scritta, e pertanto non offre la possibilità di contestarla in questo luogo, ma essa conferma, piuttosto, quanto fossero pesanti le critiche dei suoi contemporanei su questa situazione, tanto da indurre Giolitti, su questo episodio, a smentire e giustificare, a distanza di tempo.

Quando riprese la discussione sul monopolio, essa aveva perso i toni del dibattito politico, che avevano invece contraddistinto il primo periodo, per spostarsi ora quasi esclusivamente sul piano tecnico. Un fatto non dovuto alla maggiore coesione patriottica o di concordia nazionale, quanto piuttosto alle sostanziali novità progressivamente introdotte dai nuovi emendamenti concordati fra Ministero e Commissione<sup>34</sup>.

<sup>33</sup> G. GIOLITTI, *Memorie della mia vita*, cit., pp. 213-214.

<sup>34</sup> *Atti Parlamentari, legislatura XXIII, sessione 1909-12, Camera dei Deputati, n. 881, Provvedimenti per l'esercizio delle assicurazioni sulla durata della vita umana da parte di un Istituto nazionale di assicurazione, Emendamenti concordati tra Ministero e Commissione, seduta del 24 febbraio 1912.*

Una circostanza che, secondo la Del Bono, fu spesso minimizzata dagli osservatori contemporanei al progetto, specialmente negli ambienti vicini al Ministero<sup>35</sup>.

In effetti, per quanto Nitti, nella tornata parlamentare del 27 febbraio 1912, sostenesse che erano stati presi in considerazione solo alcuni utili suggerimenti che, senza snaturare l'intima essenza del disegno di legge, ne rendevano più agevole e sicura l'applicazione<sup>36</sup>, possiamo senz'altro affermare che non furono affatto di poco conto le trasformazioni che aveva subito la struttura originaria del progetto.

Nitti, infatti, ridimensionava in più punti la portata delle modifiche:

“Senza preconcetti di sorta noi abbiamo esaminato le varie obiezioni. Ma il progetto è rimasto immutato nelle sue linee fondamentali, come nei suoi caratteri essenziali e nei suoi fini”.

“Dunque, nessun nuovo orientamento vi è ora. Non preoccupazione di avvenimenti parlamentari, né preoccupazione di lotte ci hanno indotto a mutare strada. Ma ci siamo onestamente convinti, che, nel passaggio da una forma all'altra, da un regime all'altro, convenisse, per quanto è possibile, attenuare ogni inconveniente”<sup>37</sup>.

Nitti, nel ribadire che non c'era stata una trasformazione sostanziale, attribuiva proprio al precedente clima politico –caratterizzato da uno stato di diffidenza, inquietudine ed eccitazione– il motivo per cui questioni molto semplici erano state affrontate con un'asprezza eccessiva.

Anche Giolitti, nelle sue memorie, ricorda queste modifiche come delle semplici “concessioni” da parte del governo, mostrando l'intenzione di ridurre così la portata di questa trasformazione<sup>38</sup>.

Tuttavia, se si leggono in maniera più dettagliata gli Atti Parlamentari, si nota che da parte di più commentatori si leva la voce, e la constatazione, di un progetto di legge profondamente modificato e completamente diverso dal primo. Un progetto che vede cadere molti motivi di conflitto in seguito all'introduzione di tre nuovi principi di grande importanza: il principio del decennio di transizione, il principio della riassicurazione, ed il principio della garanzia delle polizze da parte dello Stato.

La principale novità era l'introduzione dell'articolo 24-*quater* che stabiliva la possibilità –per le imprese che esercitavano legalmente nel Regno le assicurazioni sulla vita alla data del 5 giugno 1911, e limitatamente alle somme assicurate superiori alle ventimila lire– di continuare la propria attività per non oltre dieci anni dall'entrata in vigore della legge.

Una diretta conseguenza dell'introduzione di questo periodo transitorio era un principio che possiamo considerare molto simile al concetto di riassicurazione, e che rappresenta

---

<sup>35</sup> G. del BONO, *Le origini dell'INA*, cit., pp. 711-713.

<sup>36</sup> *Atti Parlamentari, Camera dei Deputati*, tornata del 27 febbraio 1912, pp. 17317-17318.

<sup>37</sup> *Ibidem*.

<sup>38</sup> G. GIOLITTI, *Memorie della mia vita*, cit., p. 201.

un secondo elemento di novità rispetto al progetto di legge originale: le compagnie autorizzate a continuare la loro attività erano vincolate, secondo questo emendamento, a cedere all'Istituto Nazionale il quaranta per cento di ogni rischio assunto dopo l'entrata in vigore della legge. Nitti volle mettere in evidenza, in sede parlamentare, che questa procedura possedeva una sottile differenza rispetto al concetto di riassicurazione nel senso proprio del termine: infatti, rispondendo all'onorevole Ancona che proponeva di utilizzare, nel testo di legge, proprio la formula "riassicurazione" anziché "cessione di rischi", Nitti operò una distinzione necessaria, legata alla natura dei rischi riassicurati<sup>39</sup>.

Secondo Giolitti, con questi due principi, si creava una concessione di interesse reciproco, perché mentre si permetteva alle società private di liquidare il passato, si dava al nuovo Istituto il tempo necessario per ordinarsi. Infatti, le imprese potevano continuare a realizzare integralmente per dieci anni i profitti e gli utili industriali già acquisiti, provvedendo con calma ad una liquidazione amministrativa e finanziaria senza traumi e, nel contempo, l'Istituto poteva rafforzare la propria costituzione, evitando i danni che avrebbe immancabilmente ricevuto da una precipitosa distruzione dei vecchi organismi.

Il terzo principio, strettamente collegato al precedente, prevedeva l'obbligo, da parte delle stesse compagnie autorizzate, di impiegare in titoli di Stato, o da esso garantiti, la metà dei premi riscossi ed i frutti ottenuti dai titoli stessi, da vincolarsi presso la Cassa Depositi e Prestiti.

Oltre questi tre punti fondamentali, fu aggiunto anche l'obbligo di sottoporre ad approvazione ministeriale le tariffe delle polizze vita ed il controllo da parte del Ministero delle attività che costituivano la riserva matematica delle imprese private.

Erano evidentemente una serie di emendamenti formulati per venire incontro ai suggerimenti proposti da parte della minoranza parlamentare durante le settimane di discussione –in particolare il periodo intermedio era stato proposto più volte per rendere meno brusco il passaggio al regime di monopolio statale<sup>40</sup>– e il risultato era che tendevano a ridurre notevolmente la parte più qualificante del progetto di monopolio.

Le vicende politiche –che avevano rappresentato, probabilmente, una delle ragioni

<sup>39</sup> *Atti Parlamentari, Camera dei Deputati*, tornata del 1° marzo 1912, ora anche in F.S. NITTI, *Discorsi parlamentari*, vol.II, pp. 621-622.

<sup>40</sup> L'onorevole Fradeletto suggeriva un periodo intermedio, in cui una vigorosa vigilanza governativa sulle imprese assicuratrici avrebbe permesso di raccogliere tutti gli elementi necessari per decidere poi, in piena consapevolezza, la soluzione più adatta. *Atti Parlamentari, Camera dei Deputati*, tornata del 27 giugno 1911, p. 16287. In una seduta successiva, l'onorevole Alessio chiedeva un periodo intermedio di cointeressenza di dieci anni, per rendere possibile un passaggio non brusco da un sistema all'altro e permettere così alle imprese di liberarsi delle attività superflue. *Atti Parlamentari, Camera dei Deputati*, tornata del 1° luglio 1911, pp. 16596-16597. Tra gli oppositori, invece, Luigi Einaudi, pur apprezzando l'obbligo di riassicurazione, riteneva fonte di malessere il principio del regime transitorio. Su questo punto R. FAUCCI, *Einaudi*, UTET, Torino, 1986, p. 111. Inoltre: C. ARENA, *Risparmio assicurativo e finanza pubblica*, in *Studi sulle assicurazioni raccolti in occasione del cinquantenario dell'INA*, Roma, 1963, pp.239 e ss.; A. CABIATI, *Il monopolio di stato delle assicurazioni sulla vita. Errori, constatazioni e battaglie*, Roma, 1975, pp. 5-30.

d'essere del costituendo Istituto– si trovarono a fare non solo da sfondo all'evoluzione del progetto, ma ebbero un ruolo importante anche nella definizione della soluzione di compromesso che ne era scaturita, snaturando non poco le basi iniziali di partenza.

Per impedire che la maggioranza governativa si sfaldasse proprio sulla questione del monopolio –rischio che stava per verificarsi in più di un momento– Giolitti con grande tempismo ed abilità aveva risolto la questione con uno dei tanti compromessi che caratterizzarono il suo modo di governare. Era la sua strategia per mantenere in equilibrio il delicato asse che aveva costituito fra forze conservatrici e appoggio esterno dei socialisti, per rimanere in una posizione di dominio delle forze politiche ed economiche del paese, anche se, a causa dei crescenti connotati imperialistici della sua politica governativa, si cominciava ad avvertire il sempre più marcato distacco dei socialisti ed il rafforzamento del blocco conservatore.

La situazione intermedia, di transizione, con cui si era cercato di contemperare i diversi interessi in gioco, rappresentava una mutazione considerevole della formula originaria che non sfuggì nemmeno ai contemporanei commentatori dei fatti economici. Anche Riccardo Bachi, nel suo annuale resoconto sulla situazione economica italiana, metteva a confronto lo schema di legge definitivo con quello precedente, notando come i nuovi emendamenti avessero reso più rapida ed agevole l'approvazione del progetto, che richieste da parte del Parlamento solo una brevissima discussione formale<sup>41</sup>.

La legge 305 del 4 aprile 1912 fu la tappa finale di questo tortuoso iter parlamentare e diede luogo alla costituzione dell'INA in una condizione di monopolio relativo molto diversa e sicuramente più precaria ed incerta rispetto a quanto sarebbe stata senza la soluzione compromissoria.

## 5. Ripercussioni internazionali

Se da un lato sembrava raggiunto un accordo che placava la burrascosa diatriba parlamentare –anche sul piano dei dettagli tecnici– tuttavia, la costituzione dell'INA lasciò una scia di polemiche, soprattutto da parte delle nazioni estere coinvolte dagli interessi economici in gioco, che durò per tutto l'arco del decennio di monopolio relativo.

Al momento della presentazione del disegno di legge, in Italia, l'industria delle assicurazioni sulla vita era rappresentata da 58 società assicurative, di cui 32 nazionali e 26 estere (tra queste 7 austro-ungariche, 5 francesi, 4 tedesche, 4 inglesi, una olandese, una spagnola, una svizzera e 3 statunitensi)<sup>42</sup>. Anche se le polizze in vigore

---

<sup>41</sup> R. BACHI, *L'Italia economica nell'anno 1912*, anno IV, Città di Castello, 1913, p. 216 e ss.

<sup>42</sup> Per questi dati, sono stati presi come riferimento gli allegati n.1 e n.2 del Disegno di Legge n. 713, presentato da Nitti nella tornata del 4 marzo 1912, *Atti Parlamentari*, Senato del Regno, pp. 25-27. Questi dati offrono una panoramica della situazione del mercato delle assicurazioni sulla vita al 31 dicembre 1910. Considerazioni non dissimili possono farsi anche prendendo come riferimento i dati presentati circa un anno prima da Raineri, nella seduta del 27 febbraio 1911: 59 società assicurative, di cui 36 nazionali e ben 23 estere. Da queste cifre, relative al 1909, risulta poi che i capitali assicurati complessivamente dalle

ammontavano a 171.277 per le società italiane, contro le 114.214 per le società estere, se si guarda al valore dei capitali assicurati, appare evidente come il peso delle società straniere fosse ben più consistente: circa 720 milioni di lire per le società italiane, contro gli oltre 991 milioni in totale per quelle estere; ed anche dal raffronto delle rispettive riserve matematiche e dei relativi premi incassati in quell'anno, si nota come fossero ben maggiori le cifre relative alle società straniere<sup>43</sup>. Non bisogna dimenticare, poi, che le due compagnie che raccoglievano singolarmente le cifre più alte di capitali assicurati, ed avevano i portafogli più consistenti, erano le *Assicurazioni Generali* e la *Riunione Adriatica di Sicurtà*, all'epoca austro-ungariche, poiché Trieste non era ancora divenuta italiana.

Inoltre, benché studiato anche in altri paesi, il progetto di nazionalizzare il ramo vita non era stato ancora mai adottato da alcuna nazione europea<sup>44</sup> e, pertanto, questo rendeva ancora più forte l'opposizione da parte di quelle rappresentanza straniere che dovevano tutelare la propria presenza nel mercato assicurativo italiano.

Questa forte presenza straniera non era ben tollerata dai promotori del progetto di monopolio; sin dalla prima presentazione in Parlamento, Nitti, Giolitti e gli altri, non avevano nascosto che uno degli obiettivi era proprio quello di sottrarre i risparmi degli italiani dalle casse delle compagnie e dagli azionisti esteri, che detenevano la maggior parte del mercato. Fra l'altro, proprio nel caso particolare delle assicurazioni, non si trattava di capitali stranieri che venivano a creare o rafforzare industrie in Italia –nel qual caso sarebbero stati i benvenuti– ma di una vera e propria esportazione organizzata del risparmio nazionale.

E non si trattava di una fuoriuscita di poco conto. Infatti, in quel momento, come abbiamo già accennato, l'industria delle assicurazioni sulla vita era in espansione e largamente remunerativa. La Del Bono, a questo proposito, cita un articolo di Cabiati che parlava addirittura di un sistema di contabilità artificioso, usato dalle compagnie –in questo caso però non si riferiva in particolare a quelle estere– per nascondere i cospicui

---

società estere ammontavano ad oltre 930 milioni di lire, contro i circa 667 milioni delle società italiane. Per le riserve matematiche, £.245 312 222 delle società estere, contro £.154 181 203 delle società italiane; per i premi incassati nel 1909, £.36 295 395, contro £.25 937 634. Questi dati del 1909 sono utilizzati come riferimento anche per le tabelle redatte da L. EINAUDI, in *Il monopolio delle assicurazioni sulla vita, calcoli o cabale?*, in *Cronache economiche e politiche di un trentennio (1893-1925)*, vol. III, 1910-1914, Giulio Einaudi editore, Torino, 1960, p. 234.

<sup>43</sup> Le riserve matematiche delle società nazionali ammontavano in totale a £.168.567.790, quelle delle società estere a £.261.230.171. I premi relativi all'esercizio 1910 delle società italiane ammontavano ad un totale di £.30.412.594, contro un totale di £.38.738.205 di quelli delle società straniere.

<sup>44</sup> Era stato oggetto di studio in Francia dove, già nel 1846, si pensava di monopolizzare le assicurazioni, ed una decina d'anni dopo, Napoleone III ne aveva ripreso l'idea, in considerazione dello sviluppo che avevano in Francia in quel momento le assicurazioni sulla vita: fu a questo scopo nominata anche un'apposita commissione con l'incarico di elaborare un progetto, rigettato poi dal Consiglio di Stato. Invece, in Germania, patria del socialismo scientifico e di Stato, alcuni studi sull'argomento risalgono ad un periodo antecedente a quello francese, e per anni si portarono avanti progetti sul monopolio assicurativo, anche se alla fine si preferì lasciare piena libertà all'industria assicurativa.

utili nelle pieghe del bilancio<sup>45</sup>.

Da quanto leggiamo nelle sue memorie, Giolitti riteneva pericolosa per la pubblica economia questa migrazione di capitale italiano verso l'estero:

“Creare un monopolio statale significava porre fine anche a codesto inconveniente, e accentrare nelle mani dello Stato una potenza finanziaria di primo ordine, rappresentata appunto dagli ingenti capitali che si cumulano coi versamenti degli assicurati”<sup>46</sup>.

Queste affermazioni sembrerebbero contrastare o, almeno, attenuare l'opinione della Del Bono che ritiene che per Giolitti la finalità di combattere il predominio nel settore del capitale straniero non era un elemento determinante o che, quanto meno, rimaneva in ombra rispetto all'aspetto ben più qualificante di strumento di controllo dell'uso del risparmio<sup>47</sup>.

Giolitti attribuiva la reazione degli istituti stranieri –in particolare di nazionalità austro-ungarica, tedesca, francese, inglese ed americana– contro il monopolio motivata non tanto dalla preoccupazione della perdita del mercato italiano –limitato rispetto alla grandiosità dei loro affari– quanto piuttosto dalla possibilità che la creazione di un monopolio statale potesse costituire un esempio che altri Stati prima o poi avrebbero potuto imitare<sup>48</sup>.

Anche in un appunto dattiloscritto di Alberto Beneduce (collaboratore fondamentale di Nitti nella costituzione dell'INA, e maggior artefice delle sue funzioni ed iniziative economiche nel decennio di monopolio) che fa seguito alla pubblicazione della Legge sul monopolio, veniva analizzato il comportamento delle compagnie straniere che, ingigantendo ogni minuscola agitazione della finanza dei rispettivi paesi nei riguardi italiani, cercavano di risolvere attraverso l'azione contro la legge italiana una grossa questione di principio che avrebbe portato ad un vincolo molto forte per eventuali riforme legislative da adottare da parte dei parlamenti di altri paesi<sup>49</sup>.

---

<sup>45</sup> A. CABIATI, *Come si può organizzare il monopolio delle assicurazioni*, *La Stampa*, 5 maggio 1911, citato da G. del BONO, *Le origini dell'INA.*, cit., p. 670.

<sup>46</sup> G. GIOLITTI, *Memorie della mia vita*, cit., p. 197.

<sup>47</sup> G. del BONO, *Le origini dell'INA.*, cit., p.663. La del Bono gli contrappone il diverso atteggiamento di Nitti, che sembrerebbe aver dato maggior peso al problema, affrontandolo ampiamente nella presentazione del bilancio del Ministero di Agricoltura (Camera dei Deputati, tornata del 13 maggio 1911).

<sup>48</sup> G. GIOLITTI, *Memorie della mia vita*, cit., pp. 199-200.

<sup>49</sup> *Appunto (o traccia per un articolo?) sul comportamento di compagnie straniere di assicurazione*, dattiloscritto con correzioni autografe di Alberto Beneduce, c.c.5, 1912. InaAS, *Carte Beneduce*, busta 4, fasc.15, s.fasc.1. Sui rapporti fra Beneduce e INA – oltre alla documentazione presente nell'InaAS tra le Carte Beneduce, che comprende molti articoli e pubblicazioni, - anche A. LONGO, *Il contributo di Alberto Beneduce alla gestione e all'organizzazione dell'INA* e L. de ROSA, *I rapporti fra Beneduce e Nitti*, entrambi in AAVV, *Alberto Beneduce e i problemi*, cit., pp. 7-18 e pp. 183-210; F. BONELLI, *Alberto Beneduce*, in *Il dizionario biografico degli italiani*, volume VIII, Istituto per l'Enciclopedia Italiana, Roma, 1966, pp. 455-466; F. BONELLI, *Alberto Beneduce (1877-1944)*, in A. MORTARA (a cura di),

La reazione di questi istituti esteri fu molto forte, e probabilmente si basava anche su accordi giustificati da una comunanza di interessi, visto che il movimento diplomatico di protesta fu generale e fondato più o meno sulle stesse motivazioni.

Da una lettera di Nitti a Giolitti<sup>50</sup> –uno dei documenti relativi al monopolio INA presenti nell’Archivio Storico della Banca d’Italia (ASBI)– si evince che le preoccupazioni che il progetto di legge destò in campo internazionale si fecero già sentire prima che esso fosse convertito in Legge. Infatti, in data 18 giugno 1911, veniva comunicato il contenuto di alcune note degli Ambasciatori di Austria Ungheria, di Francia, degli Stati Uniti e di Gran Bretagna: le principali obiezioni sollevate contestavano il disegno di legge in quanto ritenuto contrario alle disposizioni dei trattati di commercio, poiché limitante l’esercizio delle attività economiche di imprese estere; inoltre il disegno di legge disconosceva il diritto di risarcimento dei danni alle compagnie assicuratrici.

A queste critiche Nitti rispondeva che il monopolio in nulla avrebbe leso il principio di eguaglianza fra imprese nazionali e straniere, che i trattati con le potenze reclamanti non interdicevano allo Stato di stabilire monopoli, cosa che altrimenti avrebbe limitato la libertà di ciascuna nazione indipendente di regolare la propria legislazione interna secondo i propri fini.

Per quanto riguardava poi la richiesta di un eventuale risarcimento dei danni, appariva innanzitutto necessario valutare se vi fossero danni, e poi se questi fossero stati risarcibili a norma di diritto:

“Il disegno di legge lascia alle compagnie intatta la gestione del loro portafoglio, cioè il patrimonio dei loro affari. –scriveva Nitti– Se esse hanno le riserve in regola, nessun danno potranno risentire ed anzi avranno pure modo di realizzare i benefici previsti per gli affari conclusi. Né si può addurre in contrario che la cessazione di nuovi affari, e quindi il progressivo assottigliamento del portafoglio, fa venir meno i grandi numeri, sulla cui base è fondata l’impresa assicuratrice”.

“Né maggior valore ha l’argomento che le compagnie avranno danni perché saranno costrette alla realizzazione degli investimenti delle loro riserve. Tale realizzazione sarà –come è ovvio– graduale; e se gli investimenti sono stati accorti e valutati con buoni criteri, non è presumibile che le compagnie ne siano danneggiate. (...) Si è inoltre accennato che la cessazione degli affari farà sentire più gravemente alle imprese assicuratrici l’onere delle spese generali e di amministrazione. Ma, quando si consideri che queste spese sono in particolar modo dipendenti dalla produzione –si rileverà che normalmente è

---

*I protagonisti dell’intervento pubblico in Italia*, CIRIEC, Franco Angeli Editore, Milano, 1984, pp. 329-356; F. BARBAGALLO, *Francesco Saverio Nitti*, UTET, Torino, 1984; L. de ROSA, *Economisti meridionali*, Istituto Italiano per gli Studi Filosofici, Napoli, 1995; D. DEMARCO, *Storici ed economisti, tra due secoli: 1900-1950*, ESI, Napoli, 2001; inoltre, S. POTITO, *Il primo Beneduce (1912-1922)*, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2004.

<sup>50</sup> Lettera di Nitti a Giolitti, Roma, 18 giugno 1911, c.c.6, ASBI, *Fondo Beneduce*, n.c.223, fasc.8.

più probabile una relativa diminuzione, anzi che un aggravio delle spese stesse. (...) Ma se anche danni esistessero, bisognerebbe dimostrare che concorrono gli estremi per diritto al loro risarcimento. Ora non vi è alcuna espropriazione del patrimonio delle aziende assicuratrici. Lo Stato non se ne impossessa, ma lascia loro il portafoglio prodotto e gli impianti. (...) Nemmeno si può parlare di indebito arricchimento, poiché ne mancano del tutto gli estremi. Qui abbiamo una specie di affari fondati su sentimenti elementari, come quello della previdenza, e su basi tecniche precise e semplici che sono patrimonio di tutti”.

Dall'attuale storiografia, e in particolare dagli studi di Scialoja e della Del Bono, poco risalto è dato alla questione delle reazioni internazionali: Scialoja vi si sofferma brevemente, utilizzando solo le fonti del Fondo Nitti presente all'Archivio Centrale dello Stato di Roma, e la Del Bono preferisce dedicare ampio spazio alle ripercussioni nell'ambito della politica interna italiana.

Tuttavia, considerando le cifre relative agli affari stranieri nel mercato delle assicurazioni in Italia –di cui abbiamo appena parlato– mi sembra necessario e significativo un approfondimento di quest'aspetto, che è ancora più interessante considerando che nelle precedenti ricerche non è stato utilizzato come fonte storica il materiale –in gran parte finora inedito– presente presso l'InaAS, relativo ai difficili rapporti con le varie nazioni coinvolte.

Di particolare interesse sono risultati i documenti raccolti nel Fondo Monopolio e tra le Carte Beneduce dell'InaAS. Considerando la cronologia di tali atti –datati a partire dal 1911-12 per le Carte Beneduce e relativi in particolare agli anni 1922-23 nel Fondo Monopolio– appare con chiarezza che le questioni sollevate dalle imprese straniere, e dai relativi governi, caratterizzarono tutto il decennio in cui si svolse il monopolio relativo da parte dell'INA.

I maggiori interessi stranieri erano rappresentati dalle società austroungariche, tra le quali figuravano –come abbiamo accennato– le due più importanti dell'intero mercato italiano: basti pensare che le *Assicurazioni Generali* da sole avevano capitali assicurati per oltre 320 milioni di lire<sup>51</sup>, e la *Riunione Adriatica di Sicurtà* per oltre 194 milioni, per un totale cumulativo di 59.179 polizze in vigore<sup>52</sup>.

Pertanto, i maggiori contrasti insorsero proprio con l'Austria Ungheria con cui, fra l'altro, già da alcuni anni vi erano tensioni di natura politica: già la crisi bosniaca del 1908 aveva reso tesi i rapporti con il nostro paese e, in più, non bisogna dimenticare le comuni mire imperialistiche verso i Balcani e la Turchia e la sentita questione dell'irredentismo

---

<sup>51</sup> Sulla documentazione relativa alle reazioni delle Assicurazioni Generali nei confronti della legge sul monopolio INA, presente all'Archivio Storico della Banca d'Italia (ASBI), *Fondo Beneduce*, serie pratiche, n. 255, fasc. 1/2 (*Memorie su la produzione italiana delle assicurazioni sulla vita negli ultimi tre sessenni*), n. 330, fasc.20 (*Memorie relative alla proroga della Legge sul monopolio delle assicurazioni sulla vita*) e n. 20: F. BALLETTA, *Mercato finanziario e Assicurazioni Generali*, ESI, Napoli, 1995, pp. 26-29.

<sup>52</sup> Dati riferiti alla situazione al 31 dicembre 1910, cit. Vi erano poi altre 5 minori società austroungariche, dotate di minore consistenza economica: *la Prima Società Ungherese, il Danubio, l'Ancora, la Fenice Austriaca, l'Atlante*.

nazionalista in Italia<sup>53</sup>.

Giolitti, nelle sue memorie, ricorda la particolare ed ostinata insistenza da parte dell'Austria, definendola "ingiustificata ed insostenibile" e soprattutto "non attenuata o raddolcita dal contegno del suo ambasciatore, conte Mery, uomo che si compiaceva di ostentare una certa bruschezza di modi"<sup>54</sup>.

Le principali lamentele da parte del governo austroungarico nei confronti del monopolio dell'INA sopraggiunsero proprio in concomitanza dei nuovi emendamenti con cui fu approvato il progetto di legge italiano. Come si legge in una comunicazione dell'ambasciata austroungarica<sup>55</sup>, erano proprio le modifiche apportate al progetto il cuore del problema, in quanto reputate assolutamente inadatte ad essere una soluzione soddisfacente delle controversie nate in seguito alla presentazione del progetto di legge stesso.

Da quanto si legge, vi era stata, nel dicembre 1911, la trasmissione di un promemoria, da parte italiana, in cui sembrava esserci la buona volontà di venire incontro alle esigenze austroungariche per permettere un graduale passaggio alle nuove condizioni per l'esercizio dell'assicurazione sulla vita. Tuttavia, il governo austroungarico rifiutava proprio l'introduzione del periodo transitorio decennale, ritenendo che, dato il carattere speciale del ramo vita, esso non offriva alcun vantaggio alle società coinvolte. In quanto "in tale ramo non si facilita la liquidazione finale con disposizioni che la rimandano. La liquidazione del portafoglio non è mai disgiunta da perdite e maggiore è sempre il rischio della liquidazione, quanto è più alto l'importo del portafoglio stesso"<sup>56</sup>.

Per questo motivo, era stato richiesto che il monopolio andasse in vigore soltanto dopo 12-15 anni e considerando come concessione minima che esso rimanesse circoscritto ai contratti fino a 5000 lire di capitale o fino a 500 lire di rendita. Cose di cui il governo italiano non aveva –a detta loro– minimamente tenuto conto e che, anzi, con l'introduzione del periodo transitorio non mostrava alcun riguardo verso i loro interessi, né dal punto di vista del diritto, né da quello dell'equità.

Pure la cessione delle attività, da parte degli istituti, veniva giudicata con sfavore, anche perché l'Istituto Nazionale si tutelava con il diritto di rifiutare l'assunzione di rischi non convenienti:

"L'obbligo della cessione come è qui espresso deve però subito apparire inaccettabile, data la situazione precaria delle società durante un periodo transitorio, che concede la produzione soltanto con aumentate difficoltà e con maggiori spese. Il rimborso che si concede alle società in cambio della cessione obbligatoria del rischio costituisce nel miglior caso un indennizzo per

---

<sup>53</sup> Su questi punti, anche A. SCIALOJA, *L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ed il progetto giolittiano di un monopolio di stato delle assicurazioni sulla vita*, cit., p. 1009.

<sup>54</sup> G. GIOLITTI, *Memorie della mia vita*, cit., p. 200.

<sup>55</sup> *Comunicazione dell'ambasciata Austroungarica sulle modifiche approvate dalla Camera al progetto di legge sul monopolio delle assicurazioni*, c.c.8. InaAS, *Carte Beneduce*, busta 2, fasc.7, s.fasc.2.

<sup>56</sup> *Ibidem*, p. 2.

le spese effettive sostenute dalle società per concludere i rispettivi contratti, ma non costituisce alcuna indennità per la partecipazione all'organizzazione delle società create a furia di sforzi e di spese"<sup>57</sup>.

“In tal modo –continuava la nota– lo Stato italiano viene ad usufruire per il suo Istituto Nazionale dell'organizzazione delle società per guadagnare a proprio favore una quota degli affari, che le società fanno con la loro clientela ed offre un compenso appena sufficiente a coprire le spese dei singoli contratti mentre tutte le altre spese amministrative restano a carico della società. E' perciò evidente, che il R. Governo italiano con le sue disposizioni transitorie non soltanto ha ricusato a mostrarsi deferente ai desideri del Governo austriaco ed ungherese, ma vuole anche per di più sfruttare la situazione creata alle società dal progetto di legge a favore del nuovo Istituto Nazionale statale"<sup>58</sup>.

Pertanto, si chiedeva di tenere in considerazione le richieste di introdurre un equo periodo transitorio con libera continuazione dell'azienda senza cessioni obbligatorie, e di limitare il monopolio alle categorie con capitali o rendite fino ad una determinata cifra. Nel caso contrario, il governo austroungarico si riservava di porre la questione del “dovuto risarcimento dei danni”<sup>59</sup>.

Anche in questo caso, così come era avvenuto in occasione delle prime note di protesta inviate dal governo austroungarico, la risposta italiana non tenne conto più di tanto di tali reclami, considerando infondata una richiesta di risarcimento di danni. Da parte italiana si riteneva che la fase transitoria poteva anzi essere in particolar modo conveniente alle imprese straniere, che avrebbero potuto indirizzare la loro organizzazione “verso l'intensificazione della produzione in altri territori, e continuare nel contempo a sfruttare l'organizzazione stabilita nel Regno”<sup>60</sup>.

Fra l'altro, si ricordava che, in sede di discussione di legge alla Camera dei Deputati, sia da parte della stampa, che dei parlamentari, al Governo era stato fatto appunto di avere con le disposizioni transitorie fatto il vantaggio delle imprese straniere<sup>61</sup>.

Nel caso specifico delle *Assicurazioni Generali* e della *Riunione Adriatica di Sicurtà*, che insieme garantivano oltre l'80 per cento del totale portafoglio assicurato presso le imprese austroungariche nel Regno, proprio la larga base di operazioni consentiva ad esse un graduale ritiro dal mercato italiano senza che potessero essere turbate né le basi tecniche, né le ipotesi finanziarie sulle quali le imprese stesse avevano costituito i loro piani di organizzazione. E, facendo ricorso alla stessa dichiarazione del Presidente del Consiglio di Amministrazione delle *Assicurazioni Generali*, “gli affari italiani costituivano minima parte del portafoglio garantito dalla Compagnia”, pertanto “la mancanza di essi

---

<sup>57</sup> *Ibidem*, p. 4.

<sup>58</sup> *Ibidem*, p. 5.

<sup>59</sup> *Ibidem*, p. 8.

<sup>60</sup> *Promemoria per una risposta al governo austroungarico*, dattiloscritto con correzioni autografe di Alberto Beneduce, c.c.10, p. 2. InaAS, *Carte Beneduce*, busta 2, fasc.7, s.fasc.2.

<sup>61</sup> *Ibidem*, p. 5.

non avrebbe portato il benché minimo squilibrio della consistenza finanziaria della impresa”<sup>62</sup>.

Tra le carte dell’INA vi è anche una traduzione di un articolo di diritto internazionale tratto da una rivista austriaca di assicurazione, in cui è trattato ampiamente il tema del monopolio italiano, segno che anche sulle riviste estere specializzate il monopolio italiano era vissuto con grande interesse e come motivo di preoccupazione<sup>63</sup>.

Dal punto di vista del diritto internazionale viene concesso all’Italia il diritto di emanare la nuova legge, ma è considerata necessaria una valutazione sull’effettiva convenienza per l’interesse generale italiano, così forte da non tenere in conto i potenziali danni alle compagnie estere. Tuttavia, l’articolo non ritiene che esistano condizioni politiche urgenti da parte italiana e quindi, di conseguenza, definisce ingiusta la nuova legge, prendendo in considerazione l’ipotesi di un indennizzo per ragioni di equità, senza far differenza fra le società straniere e nazionali.

Anche da parte del governo francese si ebbero reazioni molto violente nei confronti dei provvedimenti a favore del monopolio. Benché le cinque compagnie francesi che operavano nel mercato italiano (*Le Monde, Le Nationale, Le Phénix, L’Urbaine, La Caisse paternelle*) non gestissero affari paragonabili a quelli austro-ungarici (i capitali assicurati ammontavano in tutto a poco più di 97 milioni di lire) –ed anzi i loro affari in Italia nel corso degli anni stessero diminuendo specialmente per effetto della intensa concorrenza esercitata dalle imprese austro-ungariche–, dai documenti conservati all’INA sembrerebbe che i toni utilizzati nei confronti del monopolio italiano fossero ancora più aspri e duri di quelli usati dal governo viennese.

In più, da parte francese vi fu un’esplicita richiesta di indennizzo, che era invece impedita all’Austria in quanto nel Trattato di Commercio fra Austria e Italia vi era un articolo che esplicitamente riconosceva non essere dovuto indennizzo di sorta per i monopoli che lo Stato intendesse stabilire e direttamente esercitare.

In un articolo del *Temps* datato 25 marzo 1912 il monopolio veniva definito “odioso” e si scriveva:

“Le ragioni che hanno spinto il governo italiano a prendere tali misure sono di tre sorta: considerazioni politiche, interessi fiscali, xenofobia. Anzitutto il governo di Roma vuol dare un’offa al partito socialista, spingendosi all’appropriazione della proprietà privata senza indennità. E invero si tratta di impedire alle assicurazioni nazionali e straniere sulla vita –che, giova notarlo da molti anni prosperano in Italia sotto la salvaguardia di decreti reali che garantiscono la libertà di commercio e il rispetto della proprietà– ogni possibile

<sup>62</sup> *Appunti per una risposta al governo austro-ungarico alla protesta formulata contro il progetto di legge sul monopolio delle assicurazioni*, dattiloscritto con correzioni autografe di Alberto Beneduce, c.c.3, p. 2. InaAS, *Carte Beneduce*, busta 2, fasc.7, s. fasc.2.

<sup>63</sup> G. WELBERG, *Il diritto internazionale e il monopolio di Stato delle assicurazioni in Italia*, “Rivista austriaca di assicurazione pubblica e privata”, III anno, 1°fasc., 1912, c.c.50, InaAS, *Carte Beneduce*, busta 3, fasc.11.

funzionamento a partire dal giorno in cui entrerà in vigore la legge sul monopolio. Ma non basta: le Compagnie stesse si vedranno preclusa la via ad ogni ricorso, ad ogni domanda di compensi e d'indennizzi, e respinto l'accesso ad ogni via giudiziaria”.

“A vedere siffatte pretese inserite in una legge votata dai rappresentanti di una nazione europea, si deve pensare di essere in piena rivoluzione”. E proseguiva: “Spoliare dei beni legalmente acquistati negando per di più ogni indennizzo, è semplicemente un atto di violenza tale da por fuori delle leggi internazionali coloro che così oltraggiosamente violano il diritto delle genti. Con questo suo atto l'Italia pregiudica, indubbiamente senza accorgersene, i suoi rapporti internazionali. Quando una nazione vissuta finora in armonia con le altre, dimostra di non voler più riconoscere la proprietà individuale bisogna che essa si rassegni a restare isolata dalle altre nazioni, a vivere da sola, a contare unicamente sulle sue risorse, a crearsi una vita economica tutta propria”.

Sostenendo che la libertà di commercio e la proprietà individuale in questo modo sarebbero sparite in Italia, si preannunciava –per un paese che cominciava con l'appropriarsi dei beni privati– anche la rinuncia al credito, poiché il credito si basa appunto sul rispetto della proprietà e sulla salvaguardia di un adeguato indennizzo in caso di espropriazione voluta dal pubblico bene.

Le conclusioni cui perveniva quest'articolo erano in tema con il resto:

“Il vero è che la guerra con la Turchia sembra far perdere ai nostri amici latini ogni po' di sangue freddo, fino al punto che essi esasperano l'opinione pubblica europea vendicandosi sugli interessi privati degli stranieri e dichiarando la guerra alle assicurazioni austriache, americane, francesi, inglesi, tedesche, olandesi e russe. Minaccia forse questo malumore di trasformare questa terra cara ai ricordi classici, Patria comune di tutti gli spiriti colti, in una terra inospitale? Non vogliamo, per conto nostro, disperare della giustizia romana”.

Questi forti toni utilizzati dalla stampa francese, poco riguardosi verso il governo italiano, avevano prodotto in Italia –come leggiamo in un appunto– un'impressione molto penosa, specialmente perché si era convinti che mancasse una ragione di doglianza non solo da parte del Governo francese, ma anche da parte delle stesse imprese di assicurazione, in merito alla legge italiana<sup>64</sup>.

D'altronde, le imprese francesi avevano in Italia interessi molto modesti e le rappresentanze italiane costituivano per esse, secondo le loro stesse dichiarazioni, delle gestioni passive, nonostante il lungo periodo di tempo di esercizio delle assicurazioni nel Regno d'Italia.

---

<sup>64</sup> *Schema di comunicazione per il Governo francese sulla legge monopolio delle assicurazioni vita inviato a Tommaso Tittoni, ambasciatore italiano a Parigi, s.d., c.c.6, con lettera di accompagnamento di F.S. Nitti a G.Giolitti, datata 12 giugno 1912, InaAS, Carte Beneduce, busta 2, fasc.7, s.fasc.3.*

“La legge italiana non reca alcun danno alle imprese francesi di assicurazione, perché essa con le disposizioni dell’art.28 dà il diritto alle imprese straniere che abbiano rappresentanze nel Regno, di cedere tutto il loro portafoglio all’Istituto Nazionale, e a questo fa obbligo di accettarlo, corrispondendo alle imprese cedenti, non solo le spese da esse sopportate per la costituzione del portafoglio, ma anche tutti quanti i profitti che l’impresa poteva sperare di realizzare in futuro sugli affari già costituiti nel nostro Paese”<sup>65</sup>.

“Le Compagnie francesi oppongono che la legge italiana avrebbe violato un diritto del tutto inconcepibile nella nostra vita civile e cioè che esse per il solo fatto di avere iniziato l’esercizio delle operazioni di assicurazione in Italia, avevano acquisito il diritto ad un permanente esercizio nel Regno delle operazioni assicurative”<sup>66</sup>.

Pertanto, da parte italiana, la richiesta francese di indennizzo fu considerata un’offesa al principio di sovranità dello Stato italiano che doveva esser libero di legiferare come meglio convenisse alle condizioni politiche, economiche e morali del paese.

In un altro appunto, si rilevava la migliorata disposizione di Poincaré nei riguardi della questione e lo si rassicurava per una sua preoccupazione specifica sulle società di mutua assicurazione, sottolineando che le società francesi che avevano rappresentanza nel Regno erano tutte anonime e quindi non rappresentavano che la privata speculazione. Inoltre, il fatto che le imprese francesi non fossero disposte a cedere l’insieme dei contratti all’Istituto Nazionale, secondo le condizioni di favore previsto dall’art.28, era “prova evidente della mancanza di danno derivante alle Compagnie francesi dalla nuova legge italiana per tutti gli affari conclusi nel Regno prima dell’entrata in vigore della legge”<sup>67</sup>.

Pertanto, da un’analisi degli interessi delle società francesi, si evidenziava che esse si trovavano “nelle condizioni più favorevoli sia per cedere il loro portafoglio all’Istituto Nazionale, sia per amministrarlo direttamente, sia per ottenere l’autorizzazione a continuare gli affari nel Regno durante il periodo transitorio di un decennio”<sup>68</sup>.

Nei documenti raccolti all’INA vi sono poi vari appunti relativi agli interessi delle società tedesche, inglesi e statunitensi – non vi sono invece accenni alle imprese minori, una olandese (che tuttavia da sola aveva un numero di polizze in vigore maggiore dell’insieme di quelle delle quattro società tedesche, seppure con meno capitali assicurati)<sup>69</sup>, una

<sup>65</sup> *Ibidem*, p.2.

<sup>66</sup> *Ibidem*, pp.2-3.

<sup>67</sup> *Schema dattiloscritto con correzioni autografe di A. Beneduce per l’ambasciatore italiano T.Tittoni, inerente la risposta al governo francese sulle questioni sollevate dalle Compagnie francesi di assicurazione sulla vita in relazione alla nuova legge italiana sul monopolio delle assicurazioni vita, 1912, c.c.3, p. 1, InaAS, Carte Beneduce, busta 2, fasc.7, s.fasc.3.*

<sup>68</sup> *Gli interessi delle Società francesi di assicurazioni sulla vita per affari stipulati nel Regno, 1912, c.c.3, InaAS, Carte Beneduce, busta 2, fasc.7, s.fasc.3.*

<sup>69</sup> Le quattro società tedesche avevano in tutto 2.956 polizze, per un totale di £.27.808.919 di capitali assicurati; la società olandese, la *Dordrecht*, 3.236 polizze per £.23.032.401. Le rendite assicurate in totale dalle società tedesche ammontavano a £.3.228, mentre quelle

spagnola ed una svizzera<sup>70</sup>.

Per quanto riguarda le società tedesche presenti nel Regno (la *Società di Lipsia*, la *Società prussiana*, la *Banca bavarese*, la *Società berlinese*), esse avevano interessi "modestissimi"<sup>71</sup>, infatti l'ammontare del loro capitale assicurato ammontava a meno del 3 per cento del capitale assicurato dalle imprese straniere. Basta guardare ai premi incassati dalle società tedesche durante l'esercizio 1910, che superavano appena il milione di lire, di fronte ai 24 milioni e mezzo di lire dell'ammontare dei premi incassati nello stesso esercizio dalle società austro-ungariche.

Inoltre, le società germaniche per l'ammontare dei depositi si trovavano in condizioni molto favorevoli, avendo costituito depositi che raggiungevano fino al 75 per cento dell'ammontare degli impegni che le compagnie stesse avevano verso gli assicurati italiani. Pertanto, era molto improbabile che potessero farsi eccezioni ad una richiesta di ottenere l'autorizzazione a continuare gli affari nel Regno durante il periodo transitorio, così come ad una richiesta di cessione dei portafogli delle compagnie tedesche all'Istituto Nazionale a norma dell'art.28 della legge stessa. Tale cessione sarebbe stata possibile con condizioni molto eque per le imprese tedesche e senza notevole turbamento per la situazione finanziaria delle imprese stesse.

Le quattro società inglesi (la *Gresham*, la *Norwich Union*, la *Consolidated Assurance*, la *United Provident*) disponevano di un capitale assicurato pari ad oltre 70 milioni di lire, per un totale di 7.407 polizze in vigore. Le principali accuse mosse da tali compagnie verso il governo italiano, a prescindere da altre questioni di carattere tecnico, riguardavano due tipi di eventuali danni: il primo scaturiva dal fatto che le spese di un'impresa di assicurazione non potevano ridursi simultaneamente con la riduzione del portafoglio dei premi, e il secondo dal fatto che le imprese dovevano realizzare i collocamenti fatti in Italia –consistenti in proprietà immobili o in titoli di Stato– in momenti non propizi al proprio interesse.

La risposta italiana verteva sui soliti punti:

“Le disposizioni introdotte dagli art.29 e seguenti del disegno di legge, concernenti l'autorizzazione alle imprese di assicurazione attualmente operanti nel Regno, di continuare per altri dieci anni l'esercizio delle assicurazioni, tolgono ogni ragione di fondamento anche alle considerazioni equitative sopra

---

assicurate dalla *Dordrecht* a £.10.887. Questi dati sono relativi alla situazione al 31 dicembre 1910 (fonte cit.).

<sup>70</sup> La *Union et le rhénis espagnol* aveva 114 polizze in vigore, per £.942.500 di capitali assicurati; la società svizzera, *Società di Basilea*, 1.169 polizze, per £.13.146.452 (fonte dei dati cit.).

<sup>71</sup> Così venivano definiti gli interessi delle compagnie tedesche nella nota *Interessi delle Società germaniche di assicurazioni sulla vita per affari stipulati nel Regno*, dattiloscritto con correzioni autografe, 1912, c.c.3, InaAS, *Carte Beneduce*, busta 2, fasc.7, s.fasc.4. Nello stesso sottofascicolo sono conservati anche gli *Appunti per la risposta alla nota verbale dell'Ambasciata di Germania al Ministero degli Affari Esteri, in data 23 marzo 1912, n.1108, c.c.3.*

esposte. Invero, esse, durante la fase transitoria potranno continuare a sfruttare l'organizzazione che esse hanno nel Regno, e gradualmente provvedere al licenziamento del personale, ed alla chiusura delle agenzie e delle sedi. Parimenti potranno qualora lo ritengano utile nel loro interesse provvedere alla realizzazione delle attività investite nel Regno nel momento piú conveniente<sup>72</sup>.

Le società degli Stati Uniti operanti in Italia erano tre (la *New York*, la *Equitable*, la *Mutual Life*), con capitali assicurati complessivamente per oltre 131 milioni e mezzo di lire, e circa 14.661 polizze in vigore al 31 dicembre 1910. Cifre che appaiono di una certa consistenza nell'ambito nel mercato italiano –superando anche gli affari francesi in Italia e restando seconde soltanto alle società austroungariche– tuttavia, si trattava di un portafoglio insignificante rispetto al considerevole giro d'affari che le compagnie stesse gestivano in America.

“D'altronde le compagnie americane, per effetto delle disposizioni contenute nella sezione 96 della legge americana del 27 aprile 1906, concernenti la limitazione di nuovi affari avevano già da due o tre anni preordinato il loro ritiro dal mercato italiano, e ciò si rileva chiaramente anche dalle situazioni da esse presentate al Ministero di Agricoltura italiano (...). Infatti, mentre il capitale assicurato per affari conclusi nel Regno presso compagnie americane ascendeva al 31 dicembre 1909 a circa 140 milioni, si riduceva già al 31 dicembre 1910 a poco piú di 130 milioni, e parimenti diminuivano dal 1909 al 1910 le rendite assicurate, gli incassi dei premi di gestione e l'ammontare della riserva matematica. La compagnie americane, quindi –continuava l'appunto dell'INA– niun danno possono risentire dalle disposizioni della recente legge che regola l'esercizio delle assicurazioni nel Regno di Italia<sup>73</sup>.”

Da una nota diffusa alla stampa, relativa all'insediamento del primo Consiglio di Amministrazione dell'INA, i toni utilizzati sembrano fiduciosi e pieni di ottimismo. Dal discorso tenuto da Nitti sembrerebbero essere sfumate tutte le polemiche con l'ambiente finanziario internazionale, riducendosi a semplici difficoltà dovute ad un'imperfetta conoscenza della legge:

“Chiarita la portata delle nostre disposizioni legislative ed il rispetto che esse hanno per ogni interesse legittimamente costituito nello stato precedente della nostra legislazione, è stato relativamente facile dissipare le preoccupazioni di carattere politico-finanziario che si erano determinate in alcuni centri politici stranieri. Anzi il Ministro (Nitti) si è dichiarato lieto di poter dare al Consiglio nella sua prima tornata la prova piú evidente di tale stato d'animo da parte dei centri finanziari stranieri ed ha dato comunicazione delle convenzioni di cessione di portafoglio già intervenute con importanti rispettabili compagnie americane, austriache, tedesche, francesi, inglesi, italiane e col dare anche

<sup>72</sup> *Appunti sulle questioni sollevate dal Governo Inglese in merito al disegno di legge sul monopolio delle assicurazioni*, dattiloscritto con correzioni a mano, marzo 1912, c.c.4, InaAS, Carte Beneduce, busta 2, fasc.7, s.fasc.5.

<sup>73</sup> *Interessi delle Società americane di assicurazione sulla vita per affari stipulati nel Regno*, dattiloscritto con correzioni a mano, c.c.2, InaAS, Carte Beneduce, busta 2, fasc. 8.

comunicazione dello stato delle trattative di cessione di portafoglio con altre compagnie straniere ed italiane, le quali tutte hanno dovuto riconoscere come la legge italiana fosse rispettosa di ogni valore economico che potesse considerarsi acquisito al patrimonio delle Compagnie esercenti le assicurazioni nel Regno”<sup>74</sup>.

Tuttavia, nonostante le numerose cessioni di portafoglio –solo nel primo semestre di attività dell'INA avevano ceduto il portafoglio già 24 compagnie, di cui 14 straniere e 10 italiane– e la solidità che l'Istituto mostrò nei suoi primi mesi di vita, le polemiche internazionali non si spensero, e leggendo tra i documenti dell'INA risulta evidente che esse continuarono fino al termine del periodo di transizione, accendendosi nuovamente, con la medesima veemenza, man mano che si avvicinava lo scadere del decennio –previsto per il marzo 1923.

D'altra parte, la formazione del regime di monopolio portò ad una forte inversione di tendenza dell'intero settore delle assicurazioni sulla vita, portando ad un'interruzione della progressione e della capitalizzazione delle società: la maggior parte delle compagnie assicurative cessò quasi immediatamente le attività.

Sulla stampa estera continuarono ad apparire articoli contro l'Istituto Nazionale anche durante il decennio, come si evince da un articolo pubblicato da *"The Economist"* il 3 marzo 1917, del quale è conservata una traduzione fra le *Carte Stringher* dell'InaAS<sup>75</sup>.

In questo brano si cercava di dimostrare come i primi anni di vita del nuovo Istituto non denotassero un successo, ma anzi, delle perdite, aggravate da un insieme di formalità burocratiche che avevano allontanato nuovi affari, e da una svalutazione nelle attività dell'Istituto, che rendevano evidente che le aziende statali, come qualsiasi altro monopolio, risultassero più costose e meno elastiche delle imprese private.

## 6. La riforma del 1923

Nel *Fondo Monopolio* dell'InaAS la maggior parte dei documenti è datata 1922-23.

“Si acuisce da qualche tempo, avvicinandosi la completa esecuzione della legge del 1912, la discussione intorno al Monopolio delle Assicurazioni Vita: discussione, non obbiettiva e serena, che ritorna spesso sugli argomenti dibattuti durante i lavori di preparazione della legge stessa”<sup>76</sup>.

Secondo una memoria del 1920 di Edgardo Morpurgo, Presidente delle *Assicurazioni*

---

<sup>74</sup> Nota diffusa alla stampa sul discorso tenuto dal Ministro Nitti in occasione dell'insediamento del primo Consiglio di Amministrazione, 12 settembre 1912, c.c.8, InaAS, *Carte Beneduce*, busta 4, fasc.13, s.fasc.2.

<sup>75</sup> InaAS, *Carte Stringher*, cartone 52, sezione 502, fasc.1, s.fasc.3, corrispondenza Stringher-Beneduce.

<sup>76</sup> *Il Monopolio delle Assicurazioni e la critica che gli si rivolge*, minuta di un articolo dell'11 luglio 1922, c.c.8, InaAS, *Fondo Monopolio*, 19/AS.

*Generali*<sup>77</sup>, le uniche compagnie rimaste attive nel ramo vita, in quella data, erano le due triestine e la *Compagnia di Milano*, oltre a quattro straniere –le francesi *Phénix*, *Nationale* e *Abeille*, e l’inglese *Gresham*– che però praticamente non avevano più alcuna attività diretta.

E in una nota del giugno 1922 conservata all’INA<sup>78</sup> la situazione relativa al 1921 non è molto dissimile: tra le imprese rimaste in attività sono menzionate le *Assicurazioni Generali*, la *Riunione Adriatica di Sicurtà* e la *Cooperativa Vita*, e le tre francesi –di cui la *Nationale* e la *Abeille* che figurano solo nominalmente fra le società autorizzate, senza però alcuna produzione.

In merito al fatto che fosse operativa una società come la *Abeille*, che non appare nell’elenco delle società francesi esistenti in Italia al momento dell’entrata in vigore della legge sul monopolio<sup>79</sup>, va fatta una considerazione: durante il decennio di transizione, mancando in realtà una disciplina legislativa regolata ed organica sulla materia, nascevano in maniera indiscriminata anche alcune nuove imprese private, benché la situazione di monopolio relativo dell’INA sul mercato rendesse loro ostica –se non impossibile in molti casi– lo svolgersi delle normali attività<sup>80</sup>.

Pertanto, le due maggiori compagnie, le *Generali* e l’*Adriatica* (che dopo la guerra erano divenute italiane con l’acquisizione di Trieste fra le Province Redente) in vista dello scadere del decennio<sup>81</sup>, si prepararono ad intensificare la lotta, con una campagna in grande stile, condotta soprattutto sulla stampa, per orientare l’opinione pubblica verso la loro tesi, sostenuta fin dal 1911-12, della necessità di una proroga di almeno dieci anni del regime di coesistenza fra INA e imprese private<sup>82</sup> –in quanto la cessione del ramo vita avrebbe rappresentato un danno “morale e materiale” per le Compagnie triestine<sup>83</sup>.

Oltre ai cospicui interessi connessi all’attività delle due potenti compagnie, l’idea di una proroga veniva da esse giustificata anche dalla particolare condizione che scaturiva

<sup>77</sup> E. MORPURGO, *Memoria relativa alla proroga della legge sul monopolio delle assicurazioni sulla vita*, 17 novembre 1920, pp. 9-10, dattiloscritto, ASBI, Fondo Stringher, n.c.1658-69.

<sup>78</sup> *In merito al monopolio delle assicurazioni vita*, dattiloscritto datato giugno 1922, InaAS, Fondo Monopolio, 19/AS, Corrispondenza, “fasc.Colombo”.

<sup>79</sup> Ci si riferisce in particolare alla situazione al 31 dicembre 1910, cit.

<sup>80</sup> Sulla crescita ingiustificata del numero delle imprese all’avvicinarsi della scadenza del periodo transitorio, anche R. BAGLIONI, *L’affermazione delle società assicurative nel capitalismo italiano (1919-1940)*, in “Studi Storici”, n. 38, 1997, pp. 431-468, (in particolare p. 443).

<sup>81</sup> Già due anni prima della scadenza della legge sul monopolio, il C.d.A. delle Generali cominciò a sostenere la libertà delle operazioni per le assicurazioni sulla vita, appellandosi anche alla lungimiranza dei principali gruppi politici e delle più autorevoli corporazioni commerciali ed industriali del Paese. Assicurazioni Generali Trieste e Venezia (AGTV), *Rapporti e bilanci per l’anno 1920*, Trieste, 1921, p. 6, in F. BALLETTA, *Mercato finanziario e Assicurazioni Generali*, cit., p.27.

<sup>82</sup> Le avvisaglie di questa lotta, che dall’irruenza dei primi attacchi si annunciava accanita e fortemente preparata e finanziata, si percepivano negli articoli di quel periodo sui giornali “L’Idea Nazionale” di Roma ed “Il Piccolo” di Trieste, *Promemoria per il C.d.A.*, dattiloscritto, 1922, InaAS, Fondo Monopolio, cit.

<sup>83</sup> F. BALLETTA, *Mercato finanziario e Assicurazioni Generali*, cit., p. 26.

dall'annessione delle nuove province.

In più, si deve riflettere sul fatto che l'italianizzazione delle due importanti compagnie faceva venir meno le ragioni di tutela nei confronti dei risparmi degli italiani che, ora, non venivano più portati a riempire le casse estere, interrompendo quella migrazione di capitali che tanto era stata combattuta da Giolitti e da Nitti.

E' interessante notare come anche la questione politica della nazionalità di tali compagnie fosse avvertita in maniera sensibile negli ambienti vicini all'INA e rappresentasse un punto di potenziale confronto e polemica:

“Ci si fa osservare da chi è stato presente al lavoro di questa (...) Compagnia sotto l'egida austriaca, che è molto temeraria la disinvoltura con la quale le *Assicurazioni Generali* si conferiscono la patente di italianità, quando si può loro facilmente contrapporre il prestito grazioso fatto al Governo Austriaco nel 1912 o 1913 per fabbricare cannoni contro di noi, e la sottoscrizione di 160.000.000 di prestito di guerra austriaco, sebbene dal bilancio della Compagnia non figurino completamente perché dopo la redenzione essa ha collocato a Vienna od altrove una cinquantina di milioni importando a Trieste le corone in tempo utile per godere del cambio. Dal canto suo l'*Adriatica* fa presentemente un enorme lavoro in marchi”<sup>84</sup>.

Tuttavia, le insistenti polemiche da parte delle due principali compagnie private venivano giustificate, all'interno dell'INA, in quanto seguivano quella linea di condotta comune a tutti gli industriali, specialmente se sovvenzionati da capitali stranieri, che difendono la propria causa<sup>85</sup>.

In risposta alle pressioni ricevute dalle Compagnie Triestine, vi sono vari documenti redatti per illustrare l'attività dell'Istituto, specialmente durante la guerra ed in occasione della collaborazione al quinto e al sesto prestito nazionale. Importanti provvedimenti, quali polizze speciali e assicurazioni gratuite a favore dei combattenti, avevano messo in evidenza le capacità finanziarie, ma anche sociali e previdenziali nei momenti più difficili per il nostro paese.

“Anche gli eventi eccezionali del periodo di guerra e del dopoguerra hanno dimostrato la necessità di valorizzare l'atto di previdenza che collega gli interessi di una generazione con quella che la segue, quasi a rendere più tangibile la funzione morale e politica dello Stato”<sup>86</sup>.

---

<sup>84</sup> *Ibidem*.

<sup>85</sup> “E se non si può convenire nell'affermare che ciò sia patriottico, si deve però consentire che è umano. Ma l'estraneo osservatore si disgusta, quando le inesattezze, le insinuazioni sono patrocinate da Enti commerciali o sostenute da gruppi parlamentari che fanno capo direttamente od indirettamente alle Compagnie stesse”. *Il Monopolio delle Assicurazioni e la critica che gli si rivolge*, cit., p. 1.

<sup>86</sup> *Memoria del C.d.A. dell'INA in vista della proroga della legge sul monopolio delle assicurazioni sulla vita*, febbraio 1921, dattiloscritto, InaAS, Carte Stringher, cartone 52, sez.702, fasc.2, s.fasc.1, c.c.10.

Inoltre, per sottolineare la necessità del monopolio, si dimostrava che il programma di azione dell'INA era stato contenuto e condizionato dalla coesistenza delle imprese private di assicurazione. Infatti, avrebbe potuto fare molto di più, nell'interesse degli assicurati e dello sviluppo della previdenza, se non si fosse trovato nella dura necessità di contrastare l'azione delle imprese private, le quali accaparravano l'opera dei più validi produttori di contratti di assicurazione mediante altissime provvigioni.

Pertanto, la sola idea di una possibile proroga veniva vissuta con grande timore; l'attività dell'Istituto ne sarebbe uscita compromessa e turbata e con uno squilibrio fortissimo fra costi di produzione dei contratti di assicurazione per i vari centri e per i differenti ceti di popolazione.

“L'Istituto con tutto il complesso delle sue manifestazioni, mentre ha raggiunto una consistenza economica formidabile, ha attuato tutto un programma di previdenza, che gli dà uno dei primi posti nel mondo fra le Aziende di Assicurazioni, già dopo solo pochi anni di vita vissuta fra lotte contro gli eventi e contro i suoi non pochi nemici”<sup>87</sup>.

Nel settembre 1922 il Ministro dell'Industria costituì una Commissione per proporre una soluzione, ma nel giro di poche settimane essa sospese i suoi lavori, a causa della crisi di Gabinetto; in concomitanza di questi nuovi sviluppi, il 14 settembre 1922 il direttore generale dell'INA, Guido Toja, scriveva al Ministro Teofilo Rossi, affermando che –con la pubblicazione dei bilanci tecnici e contabili fino a tutto l'esercizio 1920, e l'imminente pubblicazione di quelli del 1921–, era messa in piena luce l'opera compiuta dall'Ente Statale nell'interesse del Paese, e la bontà dei suoi ordinamenti e che, pertanto, le compagnie private ormai non potevano che spostare la loro azione sul terreno politico<sup>88</sup>:

“A quanto pare vi sono partiti i quali si prestano a sostenere interessi particolari agitando la bandiera del liberismo. Liberismo del quale io sono stato in genere fautore perché non credo che lo Stato sia adatto ad esercitare tutti i rami di industria ai quali creda di dedicarsi, mentre sono invece difensore del Monopolio delle assicurazioni vita perché ritengo che, fra le pochissime, questa sia l'industria più atta ad esser condotta dallo Stato, per la delicatezza della sua natura, per la sua azione morale, per il prestigio che diffonde nelle masse a vantaggio dell'importanza della funzione statale. Oltre a ciò l'Istituto costituisce in mano allo Stato una forza finanziaria di primissimo ordine del quale ha già potuto sperimentare i benefici che non ha mai avuto, né potrà mai avere dalle imprese private”.

E in risposta alle pretese avanzate dalle compagnie triestine, ricordava che ormai erano le uniche a lottare tenacemente contro l'applicazione integrale della legge di monopolio, segno evidente che l'esercizio dell'assicurazione vita dava loro risultati soddisfacenti<sup>89</sup>.

<sup>87</sup> *Il Monopolio delle Assicurazioni e la critica che gli si rivolge*, cit., pp. 5-6.

<sup>88</sup> *Dal direttore generale dell'INA G.Toja al Ministro per l'Industria e il Commercio T.Rossi*, Roma, 14 settembre 1922, dattiloscritto con correzioni a mano, InaAS, *Fondo Monopolio*, cit.

<sup>89</sup> “E allora perché lo Stato dovrebbe privarsi della posizione di privilegio che gli è già riconosciuta da una legge? Perché riservare un trattamento di favore a due sole compagnie

Con il passare dei mesi, ed il mutare della situazione politica, fu presto chiaro che le sorti dell'Istituto erano segnate<sup>90</sup>: in una lettera del dicembre 1922, due mesi dopo l'insediamento del governo fascista, il direttore generale dell'INA scriveva nuovamente al Ministro per l'Industria e il Commercio una lettera da cui traspare un atteggiamento ben diverso<sup>91</sup>. Era ormai evidente che le intenzioni del nuovo governo fossero indirizzate verso l'abolizione del monopolio statale, e le questioni su cui discutere riguardavano il coordinamento fra gli enti di assicurazione.

In seguito alla comunicazione di un disegno di legge predisposto dai rappresentanti delle due Compagnie Triestine, contenente le disposizioni relative all'esercizio delle assicurazioni vita da parte di imprese nazionali ed estere, il direttore dell'INA rispondeva con toni molto diversi da quelli usati precedentemente:

“Non ho obiezioni da muovere sul contenuto di siffatte disposizioni, e solo dovrei fare qualche riserva sul modo di costituzione e sulla funzione del Comitato Tecnico, che sarebbe costituito presso il Ministero dell'Industria per la sorveglianza sulle imprese. Ma ciò che mi preme è che nel disegno di legge si accenna all'Istituto in soli due punti. (...) Evidentemente l'intendimento dei proponenti è di considerare l'Istituto alla stregua di una qualsiasi compagnia, facendo la concessione di ammetterlo all'esercizio delle operazioni in un regime di piena concorrenza. Ora a me corre l'obbligo (...) di esprimere con tutta franchezza a V.E. il mio giudizio sulle conseguenze che deriverebbero dalla instaurazione di un sistema di assoluta concorrenza nei riguardi dell'Istituto Nazionale. Prima conseguenza: l'Istituto perderebbe la sua stessa ragione di essere come Ente statale. Se, invero, lo Stato non rinuncia ad avere un proprio organismo nel campo estremamente delicato del mercato assicurativo, non deve conferirgli una funzione puramente industriale, ma sociale e dato che accanto ad esso le compagnie private abbiano facoltà di operare, gli compete, logicamente e necessariamente, quel compito di coordinamento, che il governo si è preoccupato di stabilire nel nuovo assetto. (...) Seconda e pur inevitabile conseguenza della concorrenza assoluta sarebbe il progressivo disfacimento della consistenza patrimoniale dell'Istituto. Questo, come ho detto, non può concepirsi come un ente puramente industriale: ma se così lo si volesse, sarebbe nel gioco della concorrenza sfrenata destinato a certo fallimento. Si inizierebbe per l'Istituto un periodo di lento decadimento; (...) l'Istituto non potrebbe reagire alla concorrenza delle imprese con la stessa

---

private mentre tutte le altre hanno ceduto all'Istituto il loro portafoglio (...) E di fronte ad un trattamento di favore per le due imprese superstiti, non crede V.E. che le compagnie che si sono ritirate dal mercato in ossequio alla legge potrebbero far causa di danni allo Stato?”.

<sup>90</sup> Il Ministro per l'Industria e il Commercio Rossi nominò una commissione di controllo sull'attività dell'INA che non espresse un giudizio positivo. V. CAMANNI, *Risultati ed esperienze di dieci anni di politica statale sulle assicurazioni vita in Italia*, in “Rivista Bancaria”, 20 marzo 1923, p. 163. F. BALLETTA, *Mercato finanziario e Assicurazioni Generali*, cit., p. 29.

<sup>91</sup> *Dal direttore generale dell'INA G. Toja al Ministro per l'Industria e il Commercio T. Rossi*, Roma, 14 dicembre 1922, dattiloscritto, c.c.5, InaAS, *Fondo Monopolio*, cit. Si noti che Teofilo Rossi, Ministro per l'Industria e il Commercio nel precedente Governo Facta, rimase allo stesso Ministero anche nel Governo Mussolini.

elasticità e con la stessa libertà di mezzi, per modo che la pretesa parità legale di trattamento si risolverebbe in una manifesta inferiorità di condizione, portando –a breve o a lunga scadenza– alla soccombenza”<sup>92</sup>.

“Di fronte a questa prospettiva –continuava la lettera– assai meglio sarebbe proporsi immediatamente il problema della liquidazione e della cessione dell’azienda statale alla industria privata, abbandonando così lo Stato un campo nel quale non può rimanere se non a condizione di dare al proprio organo l’autorità ed il prestigio, che sono indispensabili quando si voglia agire in nome non di interessi privati, ma di un superiore interesse della collettività nazionale”<sup>93</sup>.

Con un Regio Decreto dell’11 gennaio 1923 veniva sciolto il Consiglio d’Amministrazione dell’INA, la cui gestione temporanea veniva affidata ad un Regio Commissario nella persona del direttore generale Toja, con l’incarico di attuare, entro e non oltre il 28 febbraio 1923, le riforme amministrative interne affinché fossero perfezionati la struttura ed il funzionamento dell’Ente. In più a Toja era affidato anche il compito di proporre al Governo le riforme istituzionali e programmatiche necessarie per l’assetamento definitivo dell’Istituto come azienda industriale e come istituzione preposta all’organizzazione del mercato assicurativo italiano<sup>94</sup>.

Lo scioglimento del C.d.A. dell’INA veniva definito dal Ministro dell’Industria (in una lettera a Bonaldo Stringher, direttore generale della Banca d’Italia, nonché Presidente del C.d.A. e del Comitato Permanente dell’INA dal 1912 al 1923) come un atto in armonia con lo spirito dei tempi nuovi, coincidente con le esigenze create dalla stessa legislazione al chiudersi del decennio di vita dell’Ente. Un atto che non implicava né censura né sfiducia verso l’organismo amministrativo che aveva retto le sorti dell’Istituto, assicurandone il cammino ascendente. Il Ministro riconosceva altresì che l’INA chiudeva felicemente il suo primo ciclo di attività con lusinghieri risultati<sup>95</sup>.

Come Commissario nominato a presiedere la Commissione, Toja considerava le mutate condizioni del mercato assicurativo rispetto all’assetto che aveva nel 1912. Condizioni che consigliavano “di dare nuovo impulso al mercato assicurativo, aprendolo specialmente alle potenti Compagnie, divenute italiane con l’annessione delle nuove province, che non potrebbero essere assorbite dal monopolio senza ripercussioni dannose per l’economia nazionale”.

Quindi un grosso passo avanti rispetto a solo qualche tempo prima, anche se, nello stesso tempo, Toja riteneva indispensabile tener conto del fatto che un Istituto Nazionale

---

<sup>92</sup> *Ibidem*, pp. 1-4.

<sup>93</sup> *Ibidem*, p.4.

<sup>94</sup> Gran parte dei documenti inerenti a questa fase dell’attività dell’INA sono in: InaAS, *Carte Stringher*, cartone 52, sez.702, fasc.2, s.fasc.2, *Nuova gestione dell’INA. Decreto di scioglimento del C.d.A., gestione commissariale, commiato di B.Stringher e altra corrispondenza relativa*, gennaio-febbraio 1923.

<sup>95</sup> Da Teofilo Rossi a Bonaldo Stringher, Roma, 7 gennaio 1923, lettera dattiloscritta, InaAS, *Carte Stringher*, cit.

delle Assicurazioni ormai esisteva e si era mirabilmente consolidato nei dieci anni della sua vita, rappresentando una forza sociale e finanziaria che non poteva essere distrutta, né menomata, né trascurata poiché atta a dare un vasto e profondo impulso alla previdenza –cioè al risparmio ed alla ricchezza nazionale– e a prestare utili servizi allo Stato integrando iniziative di pubblico interesse<sup>96</sup>.

Anche l'incarico affidato al direttore generale dell'INA –che prevedeva l'asestamento definitivo dell'Istituto come istituzione preposta a capo del mercato assicurativo italiano– non fu accettato senza polemiche da parte dell'Associazione degli Agenti privati di assicurazione: al di là di un giudizio sull'opera svolta dall'INA, su cui comunque avanzavano molte perplessità (anche la speranza di facili proventi era messa in dubbio, considerando il fortunato andamento finanziario dei rischi di guerra come una circostanza straordinaria e non rinnovabile), sostenevano che non sarebbe dovuto spettare mai al detto Istituto il controllo e la sorveglianza sul mercato assicurativo, “perché non si può essere giudice e parte al tempo stesso”<sup>97</sup>.

“Vuole il Governo una sorveglianza sul mercato assicurativo per ragioni politiche o per ragioni tecniche ed economiche? –continuava la lettera presentata dagli Agenti privati– Se vi deve essere sorveglianza di natura politica, è il Ministero competente che deve esercitarla, come quello cui è demandata la funzione politica. Se vi deve essere una sorveglianza di natura tecnica od economica, occorre creare un organo imparziale come il Bureau Fédéral Svizzero, ma non si può delegare a ciò l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, mentre esercita l'industria delle assicurazioni vita in concorrenza con le compagnie e che perciò non può essere imparziale nell'esercitare la funzione di controllo. E poi chi controllerà l'Istituto Nazionale? Non può certo controllare sé stesso ed avrà bisogno di controllo se anche oggi non funziona con quella snellezza e regolarità desiderabili e se in dieci anni l'Istituto ha presentato appena tre bilanci in evidente dispregio delle leggi”<sup>98</sup>.

In ogni caso, le linee della riforma presentata il 1° febbraio 1923 da Toja non si discostavano dalle direttive delineate dal governo fascista che possono riassumersi in cinque punti fondamentali: l'abolizione di ogni idea e pericolo di monopolio; la richiesta di trasformare industrialmente l'INA, volgendo ai fini delle nuove esigenze la sua possente base tecnico-finanziaria; poi la massima di coordinamento delle Compagnie –per la tutela degli interessi degli assicurati– intorno all'Istituto di Stato che, trasformato e rinnovato, si voleva preposto all'organizzazione del mercato assicurativo; poi un'opera di salvaguardia degli interessi delle Compagnie Triestine, affinché potessero essere messe in condizione di svolgere la loro attività in tutti i rami, avvalendosi anche dell'appoggio dell'INA per un'espansione maggiore, in Patria e all'estero; ed infine, il compito affidato

---

<sup>96</sup> *Relazione al Governo del Re del Regio Commissario per l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni*, 1923, dattiloscritto con correzioni a mano, c.c.48 (in particolare, per questo passo, p. 4), InaAS, *Fondo Monopolio*, cit.

<sup>97</sup> *Memoriale presentato al Governo dall'Associazione fra gli Agenti privati di assicurazione. Lettera di dissenso sulla proposta di affidare all'INA le funzioni di controllo e sorveglianza del mercato assicurativo*, dattiloscritto, 1923, c.c.4, InaAS, *Fondo Monopolio*, cit.

<sup>98</sup> *Ibidem*, p. 2.

all'INA di rivolgere all'estero molta parte della sua attività per divenire un fattore importante dell'espansione economica italiana<sup>99</sup>.

La riorganizzazione del settore assicurativo fu poi completata con il R.D.L. del 29 aprile 1923, n.966 –convertito in Legge 17 aprile 1925, n.473– con cui, abolito il monopolio, e instaurato un regime di libera concorrenza fra l'Istituto di Stato e le imprese private, fu sottoposto l'esercizio delle assicurazioni da parte delle imprese private ad autorizzazione ministeriale e a vigilanza amministrativa.

Il provvedimento non rappresentò ancora del tutto la ripresa del libero mercato nella sua completezza, dal momento che affidava all'INA il compito istituzionale di regolatore del mercato assicurativo, obbligando le imprese private a cedere all'Istituto una quota dei rischi assunti: una clausola regolamentata dall'art.24 del R.D.L. n.966 prevedeva la cessione del 40 % dei rischi acquisiti nel primo decennio di attività dalla compagnia privata che esercitava nel ramo vita, del 30 % per il secondo, del 20 % per il terzo, del 10 % per il quarto e per i decenni successivi al quarto.

Con il controllo imposto sui bilanci di tutte, con l'obbligo per ciascuna impresa di cedere una quota dei propri rischi all'ente statale, con il capitale minimo –od un fondo di riserva– predisposto in 10 milioni di lire, versati per metà, lo Stato veniva ad esercitare una stretta sorveglianza, impedendo il nascere di organismi troppo deboli<sup>100</sup>.

Nello stesso tempo, di fatto, la libera concorrenza non era stata mai soppressa, visto che nel decennio di regime transitorio il monopolio era stato attuato relativamente, nell'ambito di un regime misto, di coesistenza fra l'INA e le società private e, pertanto, "il monopolio di Stato delle assicurazioni sulla vita cessò così di vivere ancora prima di iniziare ad operare"<sup>101</sup>.

Nel 1923, dunque, fu creata per la prima volta nel nostro paese una disciplina organica di tutto il settore assicurativo, recuperando quel divario che si era creato rispetto alla legislazione dei maggiori stati europei dove, già da metà Ottocento, si prevedevano strumenti d'intervento dei pubblici poteri, sia nell'istituzione, che nella gestione delle compagnie<sup>102</sup>.

Dunque nel 1923 venne tolto quello che da alcuni è stato considerato un vero e proprio freno imposto al progresso delle assicurazioni sulla vita in Italia<sup>103</sup>: il monopolio di Stato del 1912 è stato visto come la causa di un blocco paralizzante imposto allo sviluppo di questo settore del mercato che avrebbe avuto ripercussioni per molti decenni, fino ad

<sup>99</sup> Sia la Relazione presentata da Toja sulla riforma dell'INA in seguito al mandato conferitogli dal governo fascista, sia le direttive del governo per la soluzione dei problemi dell'attività delle assicurazioni in Italia, sono in InaAS, *Fondo Monopolio*, cit.

<sup>100</sup> G. PRATO, V. PORRI, F. CARRARA, *Lo sviluppo e il regime delle assicurazioni in Italia*, Lattes, Torino, 1928, p. 175.

<sup>101</sup> A. SCIALOJA, *L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ed il progetto giolittiano di un monopolio di stato delle assicurazioni sulla vita*, cit., p. 1016.

<sup>102</sup> Sull'argomento, R. BAGLIONI, *L'affermazione delle società assicurative*, cit., p. 446.

<sup>103</sup> F. PADOA, *L'assicurazione internazionale*, Hoepli, Milano, 1983, pp. 21-23.

essere una delle ragioni del sottosviluppo assicurativo italiano, rispetto ad altri paesi europei.

Fra l'altro, la disciplina delle assicurazioni avviene in un momento storico in cui Mussolini ha al suo fianco ministri economici favorevoli alla privatizzazione anche in altri settori finanziari: nello stesso periodo, infatti, era stata abrogata la legge giolittiana sulla nominatività dei titoli azionari ed erano state privatizzate le linee telefoniche; provvedimenti che stimolavano la libera iniziativa degli imprenditori in alcuni settori finanziari e di trasformazione.

Non deve passare in secondo piano, dunque, il fatto che il monopolio delle assicurazioni avrebbe colpito in modo diretto gli interessi del capitale finanziario, sia delle banche, sia dell'industria. L'attività assicurativa non era un ramo secco –come abbiamo osservato– né un'attività economica senza importanza, ma aveva acquisito un'importante funzione in campo creditizio, dove finanziava direttamente la produzione e l'industria. Una commistione di interessi che spiegherebbe anche –secondo Scialoja– l'accanimento, prima e durante la discussione parlamentare, da parte di alcune testate, dietro cui si celavano gli interessi di potenti industriali settentrionali<sup>104</sup>.

Pertanto, fu fondamentale la volontà da parte del Governo di voler appoggiare le due Compagnie Triestine, che rappresentavano due importanti centri finanziari nazionali ed internazionali.

La riforma del '23 era quindi un provvedimento carico di significato politico sia nei confronti dei territori acquisiti alla madrepatria, sia per mostrare la reciproca fiducia fra governo e ambienti economico-finanziari, anche perché molti industriali e finanziari avevano sostenuto la conquista del potere da parte del fascismo, che ora "pagava il suo conto"<sup>105</sup>.

Con la nuova normativa fu sancita definitivamente l'ingerenza dello Stato nell'intero settore assicurativo, compreso l'Istituto di Stato, che accentuò le caratteristiche di impresa dotata di prerogative speciali, ma sempre più vicina alle altre imprese private.

L'accentuazione della fisionomia privatistica dell'INA consentiva allo Stato, in un certo senso, di prendere le distanze dal proprio Istituto e di assumere un ruolo di depositario della funzione e dei poteri di sorveglianza su tutto il settore: una struttura economica pubblica tendeva a confondersi con le componenti private dell'economia, e lo Stato se ne allontanava assumendo nel contempo la supervisione dell'intero settore<sup>106</sup>.

---

<sup>104</sup> A. SCIALOJA, *L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ed il progetto giolittiano di un monopolio di stato delle assicurazioni sulla vita*, cit., p. 1021. Basti pensare a *Il Corriere della sera*, di proprietà dei Crespi, a *Il Giornale d'Italia* del cotoniere De Angeli e del presidente delle Generali, a *La Tribuna*, di proprietà della Banca Commerciale e di industriali siderurgici, zuccherieri e armatoriali genovesi. Un punto di vista assolutamente di parte sugli interessi del Regime e quello di G. BEVIONE, *L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni*, Padova, 1934; P. CODECASA, *Le assicurazioni attraverso i tempi e nella concezione fascista*, Bergamo, 1940.

<sup>105</sup> G. MANGHETTI, *L'Italia delle assicurazioni*, Feltrinelli, Milano, 1982, p. 69.

<sup>106</sup> A. JORIO, *Impresa di assicurazione e controllo pubblico*, cit., pp. 111-112.

## References

- Arena, C. (1963). Risparmio assicurativo e finanza pubblica. In *Studi sulle assicurazioni raccolti in occasione del cinquantenario dell'INA*, Roma.
- Arfè, G. (1965). *Storia del socialismo italiano (1892-1926)*. Torino: Einaudi.
- Asso, P.F. e Cecco, M. de (1994). *Storia del CREDIOP, tra credito speciale e finanza pubblica 1920-1960*. Bari: Laterza.
- Baglioni, R. (1997). L'affermazione delle società assicurative nel capitalismo italiano (1919-1940). *Studi Storici*, 38.
- Balletta, F. (1995). *Mercato finanziario e assicurazioni generali*. Napoli: ESI.
- Barbagallo, F. (1984). *Francesco Saverio Nitti*. Torino: UTET.
- Bonelli, F. (1984). Alberto Beneduce (1877-1944). In, A. Mortara (a cura di), *I protagonisti dell'intervento pubblico in Italia*. Milano: CIRIEC Franco Angeli Editore.
- Bonelli, F. (1966). Alberto Beneduce. In *Il dizionario biografico degli italiani* (vol. VIII). Istituto per l'Enciclopedia Italiana, Roma.
- Bono, G. del (a.a. 1974-75). *Il problema del monopolio delle assicurazioni nel quadro politico dell'età giolittiana*. Università degli Studi di Firenze, presso la Biblioteca dell'InaAS.
- Bono, G. del (1978). Le origini dell'INA. Aspetti e problem. *Ricerche Storiche*, 3, 655-715.
- Cabiati, A. (1975). *Il monopolio di stato delle assicurazioni sulla vita. Errori, constatazioni e battaglie*. Roma.
- Carocci, G. (1998). *Storia d'Italia dall'Unità ad oggi*. Milano: Feltrinelli.
- Cassese, S. (1985). *Gli aspetti unitari degli statuti degli enti di Beneduce*: tutti. In AaVv, *Alberto Beneduce e i problemi dell'economia italiana del suo tempo*. Roma: Edindustria.
- Demarco, D. (2001). *Storici ed economisti, tra due secoli: 1900-1950*. Napoli: ESI.
- Einaudi, L. (1960). Il monopolio delle assicurazioni sulla vita, calcoli o cabale? In, *Cronache economiche e politiche di un trentennio (1893-1925), vol. III, 1910-1914*. Torino: Giulio Einaudi editore.
- Fauci, R. (1986). *Einaudi*. Torino: Utet.
- Giolitti, G. (1982). *Memorie della mia vita*. Milano: Garzanti.
- Jorio, A. (1980). Impresa di assicurazione e controllo pubblico. *Quaderni di Giurisprudenza Commerciale*, 29, 24-25.
- Manghetti, G. (1982). *L'Italia delle assicurazioni*. Milano: Feltrinelli.
- Padoa, F. (1983). *L'assicurazione internazionale*. Milano: Hoepli.
- Potito, S. (2004). *Il primo Beneduce (1912-1922)*. Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane.
- Rosa, L. de (1995). *Economisti meridionali*. Napoli: Istituto Italiano per gli Studi Filosofici.
- Scialoja, A. (1971). L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni ed il progetto giolittiano di un monopolio di stato delle assicurazioni sulla vita. *Quaderni Storici*, 18, 971-1027.

---

## EL DESARROLLO DEL COMERCIO MEDIEVAL Y SU REPERCUSIÓN EN LAS TÉCNICAS MERCANTILES. EJEMPLOS CASTELLANOS<sup>1</sup>

Betsabé Caunedo del Potro<sup>2</sup>  
betsabe.caunedo@uam.es

Universidad Autónoma de Madrid

fecha de recepción: 06/03/2013  
fecha de aceptación: 16/05/2013

### Resumen

Después de presentar las condiciones generales que proyectaron la expansión plenomedieval nos detenemos en aquellas que hicieron posible el desarrollo del comercio. Se presentan ejemplos de técnicas mercantiles castellanas insistiendo en la formación como causa y razón del éxito profesional.

**Palabras clave:** Expansión plenomedieval; Desarrollo comercial; Ejemplos de técnicas mercantiles castellanas; Formación mercantil.

### Abstract

After presenting the general conditions which led to the expansion of the High Middle Ages, we narrow down on those which made possible the development of trade. Examples are given of Castilian merchant techniques, focusing in education and training as origin and reason of professional success.

**Keywords:** Expansion of the high middle ages; Development of trade; Examples of Castilian merchant techniques; Merchant education and training.

---

<sup>1</sup> Este trabajo ha sido realizado en el marco del proyecto de investigación HAR 2012-7357 "El conocimiento científico y técnico en la Península Ibérica (siglos XIII-XVI). Producción, difusión y aplicaciones" subvencionado por el Ministerio de Economía y Competitividad.

<sup>2</sup> Departamento de Hª Antigua, Medieval, Paleografía y Diplomática, Facultad de Filosofía y Letras, Ciudad Universitaria de Cantoblanco, Universidad Autónoma de Madrid, 28049 Madrid.

Este trabajo es resultado de estudios y reflexiones realizados con motivo de la invitación de la Universidad de León de evocar la contabilidad del Reino con la mirada retrospectiva de 1000 años atrás. Invitación que quiero agradecer muy especialmente ya que el entusiasmo, calor y palabras de aliento de sus organizadores hicieron que no me sintiese una intrusa dada mi condición de medievalista.

Debería comenzar con algunas precisiones terminológicas que nos permitan acotar la expresión quizá demasiado ambiciosa de "desarrollo del comercio medieval". Unas primeras precisiones serán geográficas y cronológicas. Debemos tener en cuenta que voy a referirme exclusivamente a la Europa cristiana, que en esos momentos era casi sinónimo de Europa occidental. Es evidente que el comercio cubría un radio de acción superior y que la actividad de los mercaderes occidentales se extendía a horizontes geográficos mucho más amplios, pero el mundo bizantino y el islámico y tierras aún más lejanas eran realidades diferentes en las que no podemos adentrarnos. Los contemplaremos exclusivamente como puntos de intercambio con los que inevitablemente los mercaderes occidentales entraron en contacto. Si las diferencias geográficas fueron importantes, no lo fueron menos las cronológicas. Afortunadamente para los medievalistas, La Edad Media es un período largo y muy rico en matices. Fijándonos exclusivamente en lo que denominamos Plena y Baja Edad Media, momento en el que la actividad comercial se desarrolla mayormente, encontramos diferencias importantísimas. El precursor del siglo XI no es el mismo mercader que el del siglo XIII ni el que ha superado las dificultades del siglo XIV y proyecta su dominio indiscutido sobre el siglo XV. El oficio mercantil experimentó importantes transformaciones a lo largo de estos siglos que le llevaron a su profesionalización y aceptación social. Es en esta profesionalización en la que vamos a fijarnos, ya que su aceptación social, que llegaría de la mano de la escolástica nos daría para otra sesión.

De la precariedad de los primeros mercaderes medievales occidentales a la solidez de las grandes firmas de los mercaderes banqueros italianos del siglo XV, las condiciones y los medios en que se desarrollaba la actividad comercial habían variado enormemente. Entre unos y otros mediaba, sí, el transcurso del tiempo, mediaba también lo que el profesor Hoover definió hace ya más de 50 años con enorme acierto como "revolución comercial". El propio Hoover, y más recientemente Spufford<sup>3</sup>, justificaron plenamente el uso del término "revolución". Con el mismo se referían a la profunda renovación en los modos, usos, técnicas y formas de entender y practicar los negocios que supusieron un verdadero hito en la historia económica, no sólo por el extraordinario auge que experimentaron las transacciones mercantiles, sino y sobre todo, por los acentuados y revolucionarios cambios experimentados, cambios que aparecen totalmente ligados a la expansión plenomedieval y a la sedentarización del mercader.

---

<sup>3</sup> DE ROOVER, Raymond (1942): "The Commercial Revolution of the Thirteen Century", en *Bulletin of the Business Historical Society*, XVI, 1942, 34-39 y DE ROOVER, Raymond (1965): "The Organization of Trade", en *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. III, 1965, Cambridge University Press, M.M. Postan. SPUFFORD, P. *Power and Profit. The merchant in Medieval Europe*, Londres, 2002, magnífica síntesis sobre la importancia del comercio internacional en la Edad Media.

El punto de partida en el siglo X fueron simples pero a la vez grandiosos: + hombres, + productos, + paz. Nos referimos al

- crecimiento demográfico
- crecimiento de la producción agraria
- y a una mayor estabilidad política

La conjunción de estos tres factores, apenas superado el apocalíptico año 1000, establecieron las condiciones idóneas y totalmente necesarias para el desarrollo del comercio. Al principio lentamente, después con mayor celeridad, la sociedad medieval contempló como el crecimiento de la población y del rendimiento agrario permitía poner en circulación un mayor número de productos. Primero fueron productos agrícolas, alimenticios, paños y telas... poco a poco se les añadieron productos exóticos: perfumes, especias, telas finas... Llegadas de tierras lejanas y que la reciente prosperidad occidental permitía adquirir.

Al incipiente crecimiento de la población se sumó pronto como fenómeno complementario la ampliación del terreno cultivado fruto de nuevas roturaciones. Éstas fueron en un primer momento empresas modestas. Apenas se arañaron los bordes de las áreas tradicionalmente explotadas ampliándose los cultivos sobre el bosque, monte bajo, marismas o pantanos. Pero el "lento pero ininterrumpido crecimiento del espacio agrícola", parafraseando a Fossier<sup>4</sup>, condujo a movimientos de colonización del espacio agrícola de mayor envergadura como pudieron ser el avance hacia un sur semidespoblado en la Península Ibérica, la desecación de los polders holandeses o la marcha germana hacia el otro lado del Elba. Una mejoría en el clima y unos avances tecnológicos que proporcionaron instrumentos de trabajo más eficaces, vinieron a sumarse a la mayor disponibilidad de hombres y así conseguir una importante expansión extensiva de los cultivos –la intensiva fue posterior– que generaron excedentes que poder comercializar ante un claro incremento de la demanda. Roturaciones y crecimiento de la población aparecen como fenómenos complementarios y dinamizadores de la actividad comercial. Ésta se vio también claramente impulsada por el sosiego alcanzado cuando sarracenos, magiares y normandos fueron absorbidos y o asimilados por aquellos países que habían recibido sus visitas, no precisamente de cortesía, y que empezaban a organizarse como entidades políticas más estables. Este primer crecimiento de la población y de la producción agraria se tradujo también en el desarrollo de múltiples y pequeños núcleos urbanos que conformaron una importante red urbana en Europa occidental, fruto y a la vez motor de la propia expansión económica que continuaba su curso.

---

<sup>4</sup> No podemos detenernos en el fenómeno de la expansión agraria pero si recordar al historiador francés R. Fossier quien señala que éste se inició antes del año 1000 y que alcanzó su punto álgido entre 1100 y 1125 y 1250-1275 en la mayor parte del noroeste europeo. Algunos de sus títulos al respecto, FOSSIER, R. *Historia del campesinado en el Occidente Medieval (siglos XI-XIV)*, Barcelona, Crítica, 1985 y en colaboración con Jean Pierre POLY y André VAUCHEZ, *El despertar de Europa 950-1250*, Barcelona, Crítica, 2000.

Ahora bien, esta recuperación paulatina del comercio alimentado por los continuos excedentes agrarios se desarrollaría a escalas completamente diferentes: un comercio a larga distancia y un comercio a corta distancia. Este nivel posibilita los intercambios en los que intervenían buhoneros, tenderos, pequeños comerciantes... se reparte entre multitud de participantes y tiende a ser competitivo y transparente. El segundo nivel que supone la aparición del gran mercader, gran negociante de productos nacionales e internacionales, se disemina entre un número reducido de personas ya que se introduce como barrera de entrada el disponer de un capital importante. Éste permitiría lograr intercambios ventajosos que a su vez supusiesen el logro de pingües beneficios con los que seguir alimentando la actividad. Fue en este nivel restringido y minoritario donde vamos a encontrar las transformaciones más profundas, generadas en su mayor parte por la sedentarización del mercader que no se conseguirá hasta algún momento del siglo XIII tras un periodo de transición. Hasta entonces, el mercader viajaba con sus mercancías. Damasco, Beirut o Alejandría, puntos a los que llegaban las rutas caravaneras de Asia Central y de las escalas marítimas del Índico, empezaron a ser frecuentados por mercaderes italianos, quienes a través de la ruta de los Alpes y del curso del Rin enlazaron el comercio mediterráneo —que nunca había llegado a desaparecer— con las ciudades hanseáticas del Báltico. Se conectaban así los dos centros más importantes del continente: el norte y el centro de Italia con Flandes, norte de Francia y oeste de Alemania. Estos centros contaron además, desde finales del siglo XII (1190) con un centro de intercambio excepcional, las Ferias de Champagne, punto en el que el comercio itinerante alcanzaría su versión más brillante y que consideramos también como crucial en la transición hacia la sedentarización. Allí se constata por primera vez la presencia permanente de italianos y flamencos quienes comenzaron a realizar con cierta asiduidad operaciones de crédito y trasferencias de fondos, además de intercambios de mercancías. Y todo ello con el beneplácito de las autoridades públicas, los condes de Champagne, que desplegaron todo un conjunto de garantías legales sobre una actividad que consideraron beneficiosa<sup>5</sup>.

Poco a poco otros hombres se incorporaron a estos a estos mercados. Franceses, catalanes y castellanos se beneficiarían del mismo consiguiendo una importante ampliación de las rutas entonces transitadas cuando la apertura del estrecho de Gibraltar al comercio marítimo permitió bordear la Península Ibérica, cruzar el mar Cantábrico, tocar diversos puntos de la costa atlántica francesa para enlazar por mar los mismos mercados del norte de Europa, hasta entonces sólo accesibles por tierra. Un auténtico broche de oro pues se cerraba una ruta de comercio que completando la longitudinal del Mediterráneo, abría marcha en sentido trasversal para unir las costas del Mar del Norte

---

<sup>5</sup> CUÉLLAR, M<sup>o</sup>C. y PARRA, C. “Las ferias medievales, origen de documentos de comercio”, en *Ecrire, Traduire et représenter la fête*, REAL E.; JIMÉNEZ, D. y CORTIJO, A. (Eds.), Valencia, 2001, pp.103-117. La actividad comercial estaba asegurada al menos durante ocho meses, al celebrarse seis ferias de cinco semanas cada una en diferentes ciudades: Lagny, Bar-sur-Aube, Provins y Troyes. Se seguía un orden preestablecido y conocido de antemano. “privilegios legales” = guardias de feria, Los mercaderes solo podían ser detenidos y sus fardos decomisados por los guardias de feria. Las mercancías objeto de transacción giran en torno a las especies y frutos del mediodía, los pescados frescos y salados, las pieles, los paños finos, los vinos y sal. También tapices, telas de seda, metales labrados...

con las de África. Había sido posible gracias a los avances técnicos en los navíos e instrumentos de navegación que facilitaron la creación de un servicio de transporte de mercancías a larga distancia que empezó a funcionar como servicio complementario. La profesionalización del servicio de transporte daba un importante paso adelante, y casi a la vez, en la segunda mitad del siglo XIII, se consumaba la separación de funciones entre los comerciantes sedentarios, los agentes intermediarios y los transportistas. El gran mercader dirigía el negocio desde su ciudad, confiaba la comercialización de sus mercancías en sus agentes ubicados en plazas diferentes y se las hacía llegar a través de un cada vez más experimentado servicio de transporte.

El fuerte desarrollo del tráfico comercial dio también un impulso considerable a la banca ya que se desarrollaron operaciones financieras cada vez de mayor envergadura. No resultaba suficiente el trueque, las custodias de depósitos o el préstamo, ya que era totalmente necesario los movimientos de fondos de considerable importancia y las transferencias de dinero sin tener que llevarlo encima... y así, podemos esgrimir que el renacimiento comercial estimuló el desarrollo de la banca, a la vez que el propio auge de la circulación monetaria y el crédito comercial seguiría agilizando las transacciones.

El desafío lanzado por el aumento del tráfico y por el notable desarrollo del comercio fue extraordinario; extraordinaria sería también la respuesta, pues la sociedad medieval y los profesionales del comercio supieron desarrollar con pericia todo un conjunto de procedimientos y técnicas de las que servirse para poder desempeñar con éxito su actividad. Y así, se fueron produciendo cambios sustanciales en el modo de llevar los diferentes negocios. Cambios tan sustanciales que permitieron al historiador R. Hoover acuñar con éxito el término "revolución comercial" con el que nosotros empezábamos nuestra intervención.

Presentamos ahora algunas de esas nuevas técnicas deteniéndonos en ejemplos castellanos: formas de asociación. Compañías; organización de flotas/caravanas; concierto de seguros; teneduría y contabilidad; establecimiento de colonias.

## **1. Formas de asociación. Compañías**

A medida que el volumen comercial era mayor y que se multiplicaban y diversificaban las operaciones mercantiles resultaba inviable la figura del mercader aislado que se movía con sus mercancías a mayor o menor distancia. Fue sustituido por varias personas con funciones específicas y así fueron apareciendo y difundiéndose asociaciones de diferente tipo con fines comerciales y financieros. En principio fue la simple asociación de dos personas con interés compartido y para una operación concreta, *societas maris*. Después surgieron asociaciones más estables y duraderas de varios socios que ponían capital y otros que se responsabilizaban de los servicios, las *comendas*. Finalmente llegarían las

grandes compañías comerciales. Las primeras las italianas, modelo a seguir en diversos lugares<sup>6</sup>.

Las compañías se convirtieron en el instrumento fundamental de la gestión empresarial durante años. Las podemos definir como asociación voluntaria de mercaderes, que crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de diferentes negocios, fundamentalmente mercantiles. Sus miembros –*compañeros*– aportaban diferentes cantidades –los *puestos*– para su constitución, esperando siempre, obtener de ese fondo común unos beneficios proporcionales a la cantidad aportada por cada uno. Aunque la obtención de beneficios era la finalidad fundamental, las compañías comerciales también persiguieron defender intereses comunes, proporcionar ventajas a sus asociados, y dividir pérdidas, ya que éstas, si las hubiere, también se habían de repartir entre los diferentes *compañeros* del mismo modo que el lucro, es decir, de modo proporcional a la cantidad invertida<sup>7</sup>.

Estas compañías mercantiles tuvieron frecuentemente un predominante carácter familiar, uniendo empresarialmente a miembros de una misma gran familia, práctica que no resultó difícil dada su frecuente endogamia. Se formaron así una serie arcaica de linajes al concertarse los matrimonios casi con exclusividad entre vástagos de mercaderes. Esta endogamia tenía una clara funcionalidad cara a la supervivencia del grupo y refuerzo de la autoridad. Parece determinada por razones concretas y de trascendencia para la “supervivencia” y unidad del grupo mercantil. Los intercambios matrimoniales que tienen lugar dentro del grupo tendían a establecer una amplia red de parientes entre las diferentes familias mercantiles y entre los miembros de las colonias de mercaderes en el extranjero, donde además resultó un medio eficaz para reforzar la identidad social del grupo y fomentó la aparición de una serie de pautas de conducta sociales y culturales. Fue un hecho evidente, que el grupo mercantil, posibilitó y reforzó con el parentesco, sistematizado o no, los lazos de cohesión entre las diferentes personas que lo componían.

Estas compañías mostraron un fuerte carácter personalista reflejado claramente en la titularidad de la misma, que tomaba el nombre de sus socios o de alguno de ellos, *el principal*, máxima autoridad, al ser generalmente quien aportaba un puesto superior<sup>8</sup> y muchas veces también el de más edad. La titularidad nominal era importante; iba a resultar determinante, pues en ese nombre se apoyaría el crédito, buen hacer y prestigio; presuponia un reconocimiento personal más allá del ámbito de la comunidad local. La identificación entre la compañía y el titular, *el principal*, fue tal, que no resultó

<sup>6</sup> Pudieron recibir nombres diferentes. Una rápida mirada sobre ellas, la encontramos en LEGOFF, J. *Mercaderes y Banqueros de la Edad Media*, Barcelona, 1991, pp.27-33.

<sup>7</sup> Algunos detalles sobre el funcionamiento de las compañías castellanas se pueden seguir en mi trabajo “Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media”, *Medievalismo*, 3, 1993,39-57. Y curiosas formas de asociación en el más reciente, “Otros datos sobre las compañías comerciales castellanas en la Baja Edad Media”, en *Castilla y el Mundo Feudal*. Homenaje a Julio Valdeón, Salamanca, 2009, vol. I, 625-38.

<sup>8</sup> Definiciones del tipo *...los principales de la compañía que tienen el puesto principal...* Ver mi trabajo, “Compañías mercantiles...”.

infrecuente la atribución a éste a título personal del valor de la hacienda a la que daba nombre<sup>9</sup>. Así mismo, sus vicisitudes personales –enfermedad, ausencia o retirada– repercutían muy directamente sobre la vida de la sociedad, porque la reputación, las cualidades personales de un mercader eran decisivas en el momento de pensar en la buena marcha del negocio. Una buena reputación y reconocimiento profesional eran garantía certera de un “buen beneficio”, llegando a considerarse una ventaja, un privilegio, o al menos un favor especialísimo el poder entrar a formar parte de la compañía. La eficacia de la empresa dependía pues, en gran parte, de la eficacia de su hombre principal, o por lo menos a él se asociaba.

Este fuerte personalismo convertía al principal, independientemente de algunas diferencias en la tipología de las sociedades, en figura esencial de la asociación. Sus funciones fueron muy amplias, y comprendían todo el conjunto de actividades que contribuían al gobierno y dirección de la firma, tanto si se trataba de seleccionar los objetivos y política como de adoptar las decisiones y las medidas operativas que permitiesen su consecución y logro. Por ello, esta función de dirección la debemos analizar ante todo en sus componentes de información y de decisión; también de control. Era necesario indagar sobre cualquier dato relativo a la compañía y su entorno con el fin de valorar y justificar posibles estrategias y seleccionar las operaciones a emprender. Y también era necesario asegurarse un seguimiento de las actividades emprendidas con la finalidad de controlar la eventual desviación entre previsiones y realizaciones y corregir, dado el caso, el curso de acciones emprendidas. Información, decisión y control se dibujan como funciones esenciales del principal y que resultaron necesarias e imprescindibles para el éxito gerencial, sobre todo si se le añadían los componentes de rapidez y celeridad. Así, la velocidad en disponer de información de todo tipo: política, económica o militar, en ejecutar decisiones y adoptar ciertas medidas de control, resultaban ya en aquellos días, evidentes e incuestionables para garantizar unos buenos o excelentes resultados en la firma comercial. Además esas funciones debían basarse en una muy sólida “formación profesional”, que combinando teoría y práctica, se pusiese al servicio de unas técnicas mercantiles cada vez más depuradas y que resultarían imprescindibles para triunfar en el intrincado universo de los negocios.

Los primeros ejemplos de compañías fueron italianos, pero pronto se constituyeron también en otros países. Por ejemplo, en Burgos, capital del comercio castellano, funcionaron a mediados del siglo XV, dos tipos de compañías con diferencias de organización y funcionamiento muy notables. En una la autoridad del principal era absoluta. Ningún socio podría contrariar ni entorpecer sus gestiones ni impedir sus efectos. Carecían de cualquier derecho a participar en la gestión social, e incluso el

---

<sup>9</sup> Ocurría incluso en firmas no tan prestigiosas o consolidadas como las grandes compañías italianas. Entre las castellanas encontramos diferentes ejemplos, es el caso de los mercaderes burgaleses Francisco de Orense y Pedro Orense de Covarrubias cuando realizaron en 1507 una primera estimación de sus fortunas mercantiles. Ver mi trabajo, “Acerca de la riqueza de los mercaderes burgaleses. Aproximación a su nivel de vida”, *En la España Medieval*, 16, p. 77.

derecho de información se le concedía de forma limitada, pues el principal les comunicaba sus beneficios personales, no los de los demás socios.

“ques uso e costumbre en esta çibdad entre los mercaderes tratantes della al tiempo antiguo a esta parte, de poner sus cuentas de puestos de hacienda de una de las dos maneras, es a saber, la una en que ay una persona principal a quien todos açetan por mayoral, e este tal tiene cargo de escrevir e recibir los puestos de cada uno e ninguno de los otros compañeros sabe el puesto del otro o a lo menos pocos e no todos porque esto no es publico a todos, e este tal lo asienta en un cuaderno aparte por mas secreto, e reparte los yntereses o perdidas e esto todo so su confianza. E ay otra manera que todos hazen un libro de caxa e alli en el prinçipio ponen e asientan el puesto de cada uno e fenecido el tiempo de la quenta ponen sus yntereses o perdidas a cada uno, de manera que todo es notorio a los compañeros, e as lo ha visto usar e guardar de veynte a treynta años a esta parte...”

Este primer derecho de información suponía mayor transparencia. Se iniciaba con lo que podríamos denominar acta de constitución de la compañía, contrato con una serie de requisitos formales en el que debía constar:

- nombre de los socios, “compañeros”
- capital que aporta cada uno, “puesto”
- fecha de inicio de las operaciones
- duración prevista de la sociedad
- y condiciones propias de funcionamiento, aunque en ausencia de las mismas se recurría a unas normas de carácter general.

La figura del socio no debe confundirse con la de un tercer elemento de las compañías burgalesas, que podríamos denominar “inversionistas”, pues hubo firmas que recibieron aportaciones de capital de terceros, sin que ello supusiese su participación en la empresa. Era un modo más de incrementar capital, a la vez que permitía que un número más elevado de personas participaran en los beneficios de las grandes empresas. Así, cantidades entregadas en concepto de dote, herencias de menores o simples ahorros de diferentes sectores de la población, proporcionaron a las compañías burgalesas liquidez, mientras que sus propietarios esperaban que el interés con que se retribuían estas aportaciones incrementase el capital inicial, o por lo menos, no lo menguase.

Estas empresas tuvieron un período de vida determinado: tres, cuatro o cinco años. Transcurrido ese tiempo se realizaba su liquidación. En ese momento se repartían beneficios, pues aunque se realizasen cuentas con anterioridad –una vez al año generalmente– no se podían retirar fondos, ni siquiera los intereses del capital invertido, hasta la disolución de la firma. Solamente condiciones muy excepcionales lo permitieron. Siempre era una cantidad fijada en el momento de la constitución, que oscilaba entre un 5 % y un 10% y que se condicionaba a la cuantía de la inversión inicial y a la necesidad esgrimida. En ese momento, los libros de la compañía salían del arca cerrada con múltiples cerraduras para dar “cuenta y razón”.

Para cumplir su objetivo fundamental y facilitar sus operaciones comerciales, las compañías abrieron “factorías” en aquellas plazas que resultaban cruciales para sus negocios. Al frente de las mismas, se instalaba a un factor, mandatario, apoderado que realiza en nombre de las firmas múltiples funciones pues administra, contrata, representa legalmente... En sus funciones, cualidades y grados no nos podemos detener, pero sí quiero resaltar aquí un detalle muy significativo que revela claramente la eficacia de los métodos y prácticas gerenciales de los mercaderes bajomedievales. Me refiero a la práctica de los incentivos, estímulos creados por la empresa para aumentar la productividad, palabra que en este caso y época podemos utilizar como sinónimo de eficacia. El medio más utilizado fue el de admitir una cantidad determinada de dinero del factor en el fondo de la compañía, asignándole por esa cantidad una participación en los beneficios o pérdidas, fijada de antemano y que giraba en torno al 5%<sup>10</sup>.

## 2. Organización de flotas

Una vez especializado el servicio de transporte, cada país con fachada marítima se apresuró a poner al servicio de la actividad mercantil toda su desigual potencia marinera, organizada primero en el tiempo y con mayor eficacia, ya que el mar fue el medio preferido durante todo el período medieval para mover mercancías. Conocemos bastante bien la castellana. Los hombres del Cantábrico: vizcaínos, guipuzcoanos, vecinos de las Cuatro villas, Galicia y Asturias acudían a Burgos para contratar sus servicios. Nazario González nos lo narra presentándonos un clarificador texto de la época<sup>11</sup>, en el que también se nos ofrecen detalles sobre el carácter estacional de la navegación, sobre las características técnicas de las embarcaciones, sobre su capacidad... poniéndonos claramente de manifiesto cómo la embarcación considerada ideal para la Ruta del Canal era la nao de 100-200 toneles. Ésta ofrecía una serie de ventajas sobre las de carga superior: mayor rapidez en la carga y descarga, disminución del tiempo de escala en cada puerto del recorrido, mayor facilidad en la defensa y en la contratación de seguros.

Desde esos instantes, se iniciaba un complejo y laborioso proceso en el que las mercancías eran objeto de diversos requerimientos que asegurasen su transporte<sup>12</sup>. Éstos estuvieron bien reglamentados por ordenanzas y disposiciones legislativas<sup>13</sup> y también sancionadas por el uso y costumbre.

En los puertos de embarque: Bilbao, Santander, Laredo, Portugalete... las mercancías eran embarcadas bajo la atenta mirada del “despachador” –comisario o diputado–

---

<sup>10</sup> Una rentabilidad del 20–25% no era considerada excepcional, CAUNEDO DEL POTRO, B. “Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media”, *Medievalismo* 3, 1993, p. 53.

<sup>11</sup> GONZÁLEZ, N. *Burgos, ciudad marginal de Castilla. Estudio de geografía urbana*, Burgos, 1958, p. 140

<sup>12</sup> CAUNEDO DEL POTRO, B. y SÁNCHEZ MARTÍN, M. “Exportación de lana: Diferentes manipulaciones en su transporte marítimo, en *Actas de las I Jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*, Madrid, 1995, pp. 704-716.

<sup>13</sup> CORONAS GONZÁLEZ, M. “La jurisdicción mercantil de los Consulados del Mar en el Antiguo Régimen”, en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, 1995, pp. 251-279.

elegido por los mercaderes entre hombres de sus propias filas. Estos agentes supervisaban todo el proceso antes del embarque de la mercancía, siguiendo las instrucciones recibidas primero de los mercaderes y en los últimos años (1994) –cuando los monarcas Isabel y Fernando institucionalizaron la Universidad de Mercaderes de Burgos transformándola en Consulado– en el propio Consulado<sup>14</sup>. En primer lugar comprobaba las condiciones de la embarcación, convenidas con el maestre, recogidas en un contrato y que contemplaban tanto aspectos técnicos –galafe y breado– como abastecimiento de tripulación, vituallas, artillería... tratando restablecer las condiciones óptimas para el desarrollo del viaje. En segundo lugar, supervisaba las labores de estiba o colocación de la carga en los lugares convenientes, evitando tanto los “lugares vedados” como la sobrecarga del buque o “demasia”. También que la mercancía se encontrase correctamente empaquetada y documentada para satisfacer los requerimientos y normas al uso. Y por último, una vez hechas todas las comprobaciones por el despachador, éste procedía a dar la salida a la flota. Las prioridades comerciales que podían imperar en la actuación de este comisario nombrado por los mercaderes quizá no coincidiesen con los intereses de carácter más técnico considerados por el maestre, piloto... pero prevalecían.

Una vez abandonado el puerto, la mercancía seguía cautelosamente custodiada durante la travesía. El maestre o un representante del mercader, si lo hubiese, eran los responsables de la misma. Él tenía la última palabra con respecto a la “echazón”, medida extrema para salvar la embarcación, la carga y la vida de todos los tripulantes. Dirigía la operación estableciendo las prioridades a seguir. Mandará arrojar los efectos, siguiendo un orden lógico: en primer lugar los objetos más pesados y de menos valor, los que estuvieren en cubierta y pudieran dificultar las maniobras del barco. Y en último lugar, *in extremis*, el cargamento.

Una vez que ha llegado a puerto, las mercancías pasan a ser responsabilidad de los “reçidores” agentes de los mercaderes consignatarios, encargados de la supervisión y realización de las diferentes operaciones de recepción, carga, descarga y entrega de las mercancías antes de que éstas emprendiesen su último trayecto y llegasen a sus destinatarios finales: los productores. En el caso de la lana, materia prima predominante, aunque no exclusiva, se veía sometida a una última manipulación: el peso, controlado por la autoridad consular. De nuevo, una minuciosa reglamentación verificaba cada uno de los pasos a seguir buscando la brevedad, el orden, la eficacia... Prueba de este rigor normativo son las ordenanzas de 1539, elaboradas en Ayuntamiento de Diputados de la Nación de Castilla y que sancionan, una vez más aspectos casi nimios de todo este proceso<sup>15</sup>. Junto a los recibidores hemos encontrado a estibadores, descargadores, charruelos, pesadores, surtidores de sacas, remendones, fruteros, criados... Todo un mundo, un universo profesional que gira y se desenvuelve en torno a la organización de

---

<sup>14</sup> BASAS FERNÁNDEZ, M. *El Consulado de Burgos en el siglo XVI*, Madrid, 1963, donde, además, de la institución consular, estudia las ordenanzas y la comentada figura del *despachador*.

<sup>15</sup> CAUNEDO DEL POTRO, B. y SÁNCHEZ MARTÍN, M. “Exportación de lana: Diferentes manipulaciones en su transporte marítimo, en *Actas de las I Jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*, Madrid, 1995, pp. 715.

as flotas. Detrás y velando por ese buen funcionamiento de los productos, volvemos a encontrar a los mercaderes. Sus mercancías son custodiadas, guardadas, revisadas una y otra vez, tratadas con auténtico mimo. Nada se deja al azar, a la suerte; cualquier operación, por mínima que sea, está escrupulosamente regulada. También de ella depende la "buena marcha del negocio".

### 3. Concierto de seguros

La navegación y el comercio siempre entrañaron un riesgo. El intento de aminorarlo, de evitar que un accidente o desgracia significase la ruina, dominó desde el principio la actividad del gran comercio. Diferentes medidas como el sistema de partes –propiedad de un navío compartido por varios socios que aportan capital para su construcción y equipamiento y esperan un beneficio de la actividad de la nave en relación al capital invertido– o los convoys armados que acompañaban a las flotillas y caravanas comerciales, pueden interpretarse como un intento desesperado de evitar que el accidente fortuito o intencionado quebrantase haciendas. No era suficiente. El sistema de partes podía satisfacer, garantizar la embarcación, nunca la carga, y la eficacia de las flotillas se cuestionaba continuamente ya que las naves se dispersaban con facilidad pues no todas aprovechaban el viento de igual forma, y además los capitanes apartaban sus barcos de la flota una vez que se alejaban de la costa. Preferían navegar en solitario suponía mayor velocidad.

Se recurrió a otros métodos generalizándose los seguros marítimos, que tuvieron hasta la segunda mitad del siglo XV el carácter de contratos privados. Éstos inspiraron los "modelos de pólizas" que adquirieron oficialidad en el siglo XVI cuando Burgos se convirtió en capital de seguros, desplazando en parte a las creadoras ciudades italianas.

El historiador Coronas González hace referencia a una declaración de póliza de seguros hecha por el Consulado de Burgos el 26 de enero de 1514. El hallazgo de este documento le permitió adelantar en el tiempo la oficialidad de los seguros, porque aunque no se trate de una ordenanza como tal, sí es una auténtica póliza que alude además a que se inspira en el "uso y costumbre", por lo que Coronas aduce que existía en Burgos un modelo de póliza anterior a 1514<sup>16</sup>. Sus puntos culminarían en la ordenanza general de 1538, broche de oro de una especial jurisdicción mercantil reconocida ya en *Las Partidas* cuando nos mencionan unos "judgadores", hombres buenos del lugar, conocedores de los "fechos del mar" que solían ser elegidos por los navegantes en pleito para resolver sus contiendas. Contiendas que no serían tan numerosas todavía como para propiciar su institucionalización, aunque su especificidad material las excluyese de la competencia jurisdiccional ordinaria (municipal o regia). Estos "judgadores" se inspiraron también en una jurisdicción previa: Roles d`Oléron, pequeña colección de usos judiciales del mar que en apenas 24 artículos pretendía dar respuesta a los principales problemas del comercio naval: armamento de la nave, rescate, flete, orden de a bordo, echazón, anclaje, soldada y mantenimiento de la marinería, actuación del

---

<sup>16</sup> Sobre este modelo de póliza, puede verse el trabajo de CORONAS GONZÁLEZ, S. *Derecho mercantil castellano. Dos estudios históricos*, León, 1974.

lemán, pilotaje... suscitados por el tráfico generalizado entre las diversas regiones ribereñas del Atlántico europeo<sup>17</sup>.

Hasta que el momento de la oficialidad llegó, se concertaron seguros marítimos con el carácter de contratos privados. Un buen número de los castellanos han sido estudiados por Hilario Casado, permitiéndole ofrecer una serie de conclusiones<sup>18</sup>. Un mercader actuaba como asegurador de los fletes de aquellos que quisieran acudir a sus servicios. En los casos en que la suma de dinero a asegurar fuese muy elevada, tomaba sólo una parte del riesgo. En los contratos figuraba: nombre(s) de los asegurados, datos sobre la embarcación, maestros, trayecto, carga, cantidad asegurada y su premio, así como el régimen de pagos de esos premios o precios del seguro. Estos precios, como es lógico, estuvieron sometidos a las leyes del mercado. Casado nos ofrece como valor medio ponderado un 8% del valor del producto, cifra más baja que la que habían aportado otros autores, 15-20% para el comercio anglocastellano y 12% para el tráfico en el Golfo de Vizcaya<sup>19</sup>, lo que suponía que resultasen fácilmente asequibles para los mercaderes contratantes. Sus precios dependieron sobre todo de dos condiciones: las peculiaridades de la carga y el itinerario. El vino, trigo y fruta, por su carácter perecedero y por la fragilidad de su transporte, eran las mercancías que más encarecían los premios. La ruta, más o menos peligrosa y la duración de los trayectos añadían detalles claves a la hora de encarecer los mismos.

Los seguros marítimos así concebidos proliferaron permitiendo a los mercaderes castellanos negociar con mercancías propias o ajenas. Proliferaron porque además de ayudar a resolver una posible situación de quiebra, resultaron altamente rentables, un negocio lucrativo más a poder emprender. Sólo hacía falta que el asegurador conociese los mecanismos jurídicos y económicos de su funcionamiento, estuviera bien informado de las condiciones del mercado, de los peligros del trayecto, que se moviera con soltura entre las familias de la oligarquía mercantil, manejara bien el sistema de las ferias de pago, tuviese capital para invertir y arriesgar y poseyese prestigio dentro de su posible clientela. En una palabra, que se tratase de un profesional eficaz.

#### 4. Medios de pago, teneduría y contabilidad

Medios de pago. Unos medios de pago adecuados resultaron imprescindibles para estos mercaderes. Aquí debemos insistir no tanto en la mayor fluidez en la circulación

---

<sup>17</sup> También CORONAS GONZÁLEZ, S. analiza la tradición de los Roles d`Oléron en "La jurisdicción mercantil de los consulados del Mar en el Antiguo Régimen", en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, 1995, p. 252.

<sup>18</sup> CASADO ALONSO, H. "Comercio internacional y seguros marítimos en Burgos en la época de los Reyes Católicos", en *Congreso Internacional Bartolomeu Dias e a sus epoca*, Porto, 1989, pp. 585 – 608.

<sup>19</sup> Entre un 15-20% eran los valores medios ofrecidos por Wendy R. CHILDS, *Anglo-Castilian Trade in the Middle Ages*, Manchester, 1978, pág. 195, mientras que un 12% los fijaba yo misma para todo el ámbito del Golfo de Vizcaya en, *Mercaderes castellanos en el golfo de Vizcaya*, Madrid, 1983, p. 139.

monetaria, que se observó claramente desde el siglo XII, sino en el incremento de los medios de pago no monetarios que suponían, además, formas de crédito que escapaban a los peligros de la usura.

A finales del siglo XV se utilizaban frecuentemente:

1. La letra de cambio, lanzada al mundo de los negocios por los italianos a finales del siglo XIII, fue rápidamente adaptada por diferentes países con proyección mercantil. Se flexibilizó con operaciones de endoso, lo que permitía negociar y renegociar letras en las diferentes ferias y plazas, práctica que llegó a su apogeo en Castilla a finales del siglo XV y a lo largo del XVI, cuando ya los mercaderes burgaleses habían adaptado las técnicas mercantiles de origen italiano y le habían sumado las de origen flamenco que también habían sabido rápidamente asimilar. Desde mediados, finales del siglo XV, a las tradicionales ferias de mercancías se sumó en determinadas plazas (Medina del Campo, Medina de Rioseco y Villalón), el sistema de las ferias generales<sup>20</sup>. Además de contratar mercancías fue posible en las mismas establecer un sistema de pagos diferidos y cambios internacionales, lo que las convirtió en el centro fundamental de negocios del reino. Allí se giraban letras provenientes de diferentes plazas, se centralizaban pagos, se zanjaban deudas, se rendían cuentas, se abonaban primas de seguros... Sus operaciones claves fueron las dinerarias. Además, el método y calendario de pagos se entroncó con el sistema de ferias de Brabante, cuyas principales ferias fueron las de Amberes. Los pagos en Castilla tenían su correspondencia en las ferias europeas de Lyon y Amberes.

2. Los primeros billetes de obligación o títulos de crédito, bajo la forma de cheques primitivos o de documentos de deuda pública como censos y juros, que se negociaban como si fuesen moneda. Los juros eran títulos de deuda pública e interés fijo emitidos por la Corona para satisfacer sus perentorias necesidades económicas, mientras los censos eran empréstitos, préstamos a particulares. Los juros se emitían de varias formas: perpetuos, sin amortización; perpetuos y al quitar; al quitar, amortizables de común acuerdo entre la Corona y el poseedor; de por vida si se trataba de una renta vitalicia o por dos vidas, si constituían una renta durante la vida de un primero y un segundo poseedor.

El tipo de interés variaba de forma notable según cuáles fuesen las fórmulas de emisión y las condiciones del mercado, mayor o menor abundancia de fondos públicos. Cuando se hablaba de comprar o vender un juro o un censo, se quería significar que se adquiría la

---

<sup>20</sup> LADERO QUESADA, M.A. *Las ferias de Castilla, siglos XII a XV*, Madrid, 1994, pág. 97. Nos advierte sobre el significado de este término. No mercado o centro regulador de todo el comercio de Castilla, sino feria de pagos, a la que se referían los vencimientos de contratos y obligaciones concertados en otras partes o en anteriores reuniones en la misma Medina. Por ejemplo, la feria de mayo de Medina del Campo –eran dos las grandes temporadas feriales en Medina: mayo y octubre– abría su período de pago el 15 de julio, negociándose cédulas y letras de cambio para la flamenca de septiembre, cuyos pagos tenían lugar el 10 de Noviembre. Ello supuso su inserción en un gran sistema de pagos “internacional” por el que circulaban las principales transacciones de dinero que hacían los mercaderes internacionales.

renta o interés anual que el título proporcionaba, siendo su principal el precio que se pagaba por esa renta. Así un juro valía 10.000/14.000 o 20.000 mrs.<sup>21</sup>.

3. También circulaba lo que podríamos llamar “dinero de libro”, giros de cuenta a cuenta y otras formas de compensación que utilizaban como vía los libros de los mercaderes banqueros y que nos conduce al complejo mundo de la teneduría y contabilidad; contabilidad que en ese momento, como repetidamente han puesto de manifiesto Hernández Esteve y Rodríguez González en sus diferentes obras, estaba destinada exclusivamente a recoger la marcha de las operaciones comerciales, y no a reflejar en modo alguno la situación patrimonial del dueño de los negocios.

## 5. Contabilidad

El sistema de contabilidad utilizado se basaba en la existencia de dos libros fundamentales: diario y mayor, llamados en Castilla manual y libro de caja respectivamente, pudiendo también llevarse otros libros auxiliares. La clave de todo el sistema estaba constituido por el manual, libro registro general, que recogía día a día todas las operaciones realizadas, De él se trasladaban las anotaciones al libro mayor. Pero yo no voy a hablarles de estos aspectos puesto que ustedes son mucho más expertos que yo en los mismos, pero si quisiera hacer algunos comentarios sobre el cálculo mercantil, ya que la complejidad del sistema había determinado el desarrollo del cálculo mercantil, unido entonces a la incipiente problemática contable. “Ser entendido en cuentas”, constituía uno de los principales atributos del mercader<sup>22</sup>. Atributo que requería un aprendizaje, en el que desempeñaron un papel importante, además de la práctica diaria, la difusión, desde finales del siglo XIV, de diversos manuales de aritmética que claramente suponían una sistematización del aprendizaje. De nuevo, claramente destacaron los italianos que casi alcanzan la cifra de 300<sup>23</sup>, desde que Fibonacci lanzase en 1212 su *Liber Abacci*, escrito todavía en latín.

El primer ejemplo que conocemos escrito en lengua castellana podemos fecharlo a finales del siglo XIV (+- 1393). Se trata de un completo tratado de aritmética, inserto en la tradición arábigo – judaica peninsular, de clara orientación práctica<sup>24</sup>.

---

<sup>21</sup> Ladero Quesada, M.A. “Crédito y comercio de dinero en la Castilla Medieval”, *Acta Historica et Archaeologica Medievalia*, 11-12 (1990), 145- 159. **Juros Vitalicios**: se cancelaban sin amortización, habitualmente al cabo de dos vidas, por lo que su interés era superior (12,5 y 14,3%). **Juros Perpetuos**: se trata de una renta vitalicia a favor del tenedor del “bono”. **Juros al Quitar**: se descontaba el interés al inicio y luego se esperaba la amortización por el valor nominal.

<sup>22</sup> Caunedo del Potro, B. “Negocios laneros. Iniciación de una carrera comercial”, *Actas de las I jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*, Madrid, 1995, pp. 638-48.

<sup>23</sup> Van Egmond.

<sup>24</sup> En colaboración con el profesor Córdoba de la Llave he realizado una edición y estudio del mismo: Caunedo del Potro, B. y Córdoba de la Llave, *El arte del algarismo. Un libro castellano de aritmética mercantil y de ensayo de moneda del siglo XIV*, Valladolid, 2000.

Se inicia este primer texto con una loa al Creador Supremo y a la disciplina, una de las siete artes liberales y base de todo conocimiento, para después presentarnos las operaciones aritméticas básicas, que el autor denomina “espeçias” y que describe con detalle y exactitud. Comienza con la presentación de las “letras del algarismo”, para nosotros números, 1,2,3,4,5,6,7,8,9,0 y el valor que pueden adquirir según el lugar que ocupen. Explica a continuación las siete reglas fundamentales: 1ª sumar, 2ª menguar, 3ª multiplicar, 4ª partir, operación a la que el autor del tratado da un valor excepcional “la qual espeçia es mas noble y la mas sutil e mas provechosa al arte del algarismo que non las otras espeçias...”, 5ª proporciones, 6ª regla de tres, 7ª operaciones con fracciones, deteniéndose en cada una de ellas a mostrar cómo se realizan las diferentes operaciones paso a paso y cómo se pueden comprobar que los resultados son correctos.

Tras la descripción teórica y detallada de estas reglas, presenta una amplia colección de supuestos prácticos o problemas, en cuya resolución aplica claramente las reglas expuestas y en los que comprobamos una clara proyección comercial que justificarían que pudiésemos hablar de cálculo mercantil.

De estas mismas fechas, finales del siglo XIV, otros pequeños manuscritos desarrollan también problemas de cálculo mercantil o plantean de forma monográfica algunas operaciones como las fracciones<sup>25</sup>. Y tras estos primeros ejemplos, tenemos que esperar casi 100 años para encontrarnos con una nueva oleada de manuales de aritmética en castellano, cuya fecha de impresión rebasa ya la frontera de 1500. Los conocimientos que llegado ese momento se fijaron por escrito eran fruto de una experiencia acumulada. Claramente sus principios se venían utilizando como ellos mismos dicen “muchos años atrás”, “es uso e costumbre usado e guardado de diez, veynte, treynta años a esta parte e mas tiempo...”.

También en los primeros años del siglo XV, en 1522, aparecería el primer texto conocido en que se estudian los libros de cuenta de cuenta de modo específico, aunque desde la óptica jurídica más que contable. Se trata del *Tratado de cuentas del lic. Del Castillo*, presentado en su día por Esteban Hernández Esteban<sup>26</sup>.

Con el esfuerzo de todos los interesados, la técnica se depuró y el sistema de contabilidad por partida doble se impuso totalmente en nuestro territorio, hasta el punto que España fue el primer país que contó con unas normas legales, 1549 y 1552, que prescribían específicamente el uso obligatorio de la partida doble a todos los mercaderes y banqueros residentes en los reinos de Castilla<sup>27</sup>. Esta normativa de 1549 y 1552, que excede los límites cronológicos de la obra, nos permite, sin embargo, evocar los antecedentes medievales de las mismas, ya que podemos considerar el Código de las

---

<sup>25</sup> Una presentación de los mismos en mi trabajo “La aritmética mercantil castellana y su contribución a la historia del comercio medieval”, *Medievalismo, Revista de la Sociedad Española de Estudios Medievales*, 21, 2011, pp. 11-29.

<sup>26</sup> Hernández Esteve, E. *Contribución al estudio de la historiografía contable en España*, Madrid, 1981, pag. 37. Se custodia en la Biblioteca Nacional (R. 13707).

<sup>27</sup> Hernández Esteve, E. *Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real hacienda de Castilla (1592)*, Madrid, 1986, p. 16.

Siete Partidas, promulgado por Alfonso X el sabio en 1265, un claro antecedente de las mismas. Algunos de sus títulos hacen referencia a los libros de cuentas, capacidad probatoria de los mismos y a la misión de los contadores nombrados por los jueces para entender en pleitos de esa índole, aspectos referidos y recogidos por Hernández Esteve<sup>28</sup>.

Un paso más en esa evolución legislativa lo dieron los Reyes Católicos en 1491, al publicar el Cuaderno de Alcabalas, con el evidente fin de reglamentar todos los aspectos relativos a este impuesto sobre las ventas. La ley 110 del Cuaderno cobra para nosotros una importancia extraordinaria, ya que constituye la primera disposición que conocemos en España que ordena la obligatoriedad de los mercaderes de llevar libros de cuentas y exhibirlos ante la autoridad competente. Su finalidad era fiscal, asegurar el control de las operaciones mercantiles sujetas a tributación; no tenía que ver con la “gestión empresarial”. La ley trata de evitar que tenderos y mercaderes defrauden al arrendador, ocultando operaciones<sup>29</sup>.

## 6. Establecimiento de Colonias

El ambiente en el que se desarrollaba el gran comercio, suponía que algunos mercaderes se estableciesen temporalmente en diferentes plazas europeas. Allí emprendían diferentes negocios, buscaban clientes para sus productos, concertaban fletes de retorno e investigaban, diríamos hoy, nuevos mercados atentos a nuevas expectativas y posibilidades... por lo que necesitaron unas instituciones que les proporcionasen una amplia cobertura comercial. Y las crearon, fueron las colonias y los consulados. Pero necesitaban algo más. Sus estancias en el extranjero suponían períodos más o menos largos alejados de su tierra, de su pequeño y conocido mundo. Aunque se concibiese como una etapa transitoria, el aislamiento, tristeza, añoranza de seres y lugares queridos podía asaltarles y entorpecer la buena marcha de sus negocios, por lo que, de algún modo, los mercaderes se esforzaron por crear en esas plazas unos ámbitos de solidaridad que les proporcionasen un ambiente más cálido y acogedor en el que se desenvolverían con mayor soltura.

---

<sup>28</sup> Hernández Esteve, E. “Legislación castellana de la Baja Edad Media y comienzos del Renacimiento sobre contabilidad y libros de cuentas de mercaderes”, *Hacienda Pública Española*, 95 (1985), pp. 197-221. Hace también referencia a la ley 110 del Cuaderno de Alcabalas promulgado por los Reyes Católicos.

<sup>29</sup> Una idea general de lo que supusieron los cuadernos de alcabalas pueden seguirse en los trabajos de Salvador de Moxó y Miguel Ángel Ladero que abrieron camino. MOXÓ y ORTIZ DE VILLAJOS, Salvador “Los cuadernos de alcabalas. Orígenes de la legislación tributaria castellana”, *Anuario de Historia del Derecho Español*, 39, 1969, pp. 317-450 y LADERO QUESADA, Miguel Ángel, *La Hacienda Real de Castilla en el siglo XV*, La Laguna, 1973. También podemos citar para ilustrar las alcabalas en el reinado de Isabel y Fernando el trabajo de CARRETERO ZAMORA, Juan M. *Hacienda y Negocio financiero en tiempos de Isabel la Católica*. El libro de hacienda de 1503, Madrid, Complutense, 2003, que recoge una amplia bibliografía y que puede justificar que no la reflejemos en este trabajo alargándolo inútilmente.

A estos importantes objetivos: cobertura comercial y marcos de solidaridad responden el establecimiento de colonias y consulados. Este sistema proporcionó a las diferentes compañías posibilidades de minimización de costes de transacción, de aprovechamiento de economías de escala y alcance y de ahorros de costes<sup>30</sup>. Buscarían fundamentalmente una cobertura comercial, porque no los creemos conscientes, sabedores al estilo de los grandes expertos actuales en productividad y condiciones laborales, de que un satisfactorio estado anímico influiría en la buena marcha del negocio, y por lo tanto de sus beneficios, pero lo cierto es que con los marcos de las colonias lo consiguieron, por lo menos, se favoreció.

Este sistema de colonias y naciones no fue creado por los castellanos. Tuvo su origen, como otras muchas prácticas mercantiles, en ciudades italianas y alemanas. Pero los mercaderes castellanos supieron adaptarlos con enorme éxito. Ello se vio acompañado por su gran capacidad de adaptación, lo que favoreció su casi completa integración.

Aunque someramente, hemos visto que eran muy diversas las técnicas que debía conocer un buen mercader si realmente deseaba tener éxito en los negocios y convertirse en un profesional eficaz. Eficacia que no era fruto del azar o la audacia, sino del tesón, la perseverancia y del buen hacer... Comerciar con éxito exigía una serie de conocimientos que debían aunarse en la mente del mercader para poder llevar a cabo y con fortuna la operación. El "arte" del comercio exigía una preparación específica que debía abarcar múltiples campos y facetas, y que debía conducir al joven aprendiz por mundos tan dispares que le arrastraban desde el buen conocimiento de las mercancías con las que iba a trabajar hasta ciertos conocimientos náuticos, pasando por el intrincado mundo de las técnicas administrativas contractuales –tenía que saber expedir un recibo, una obligación, una carta de pago, una letra de cambio, un contrato de flete, una procuración, una póliza de seguro– primando, quizá, los conocimientos contables. De ahí la importancia de la aritmética en su formación, que debía ser, sin embargo, mucho más amplia. Un bagaje geográfico y lingüístico –que no hemos mencionado– le permitiría un mejor conocimiento del mundo en el que va a actuar: recursos de los países, instituciones, poderes... Los Manuales de la *Práctica de la Mercatura* le facilitarían su labor. Pero no todo dependía de estos compendios, ya que un buen profesional también debía poseer la capacidad de sintetizar de forma crítica las informaciones políticas, militares y económicas provenientes de lugares diversos y fuentes heterogéneas.

Esa preparación "técnica" podría adornarse: elegancia, distinción, saber estar... cualidades que otros grupos poseían por nacimiento y que el mercader debía adquirir, porque siempre acompañarían a un buen profesional, a un profesional eficaz. Estos valores novedosos ya los percibieron los mismos mercaderes medievales y entre algunos de ellos fue generalizándose la idea de que los profesionales que tenían comportamientos socialmente responsables mejoraban sus resultados. De ahí su

---

<sup>30</sup> Casado Alonso, H. "Las colonias de mercaderes castellanos en Europa, siglos XV y XVI", en *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, 1995, pp. 15-56.

importancia que se iría incrementando con el paso del tiempo<sup>31</sup>, pero ya en la Edad Media resultó notorio que sólo tendrían éxito quienes fuesen competentes, evolucionasen y adquiriesen mayores conocimientos. Además, en el contexto cambiante del siglo XV europeo, el comportamiento y la actitud individual empezó a jugar un papel concluyente en el éxito profesional.

## Referencias

- Basas Fernández, M. (1963). *El consulado de Burgos en el siglo XVI*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Escuela de Historia Moderna.
- Carretero Zamora, J.M. (2003). *Hacienda y negocio financiero en tiempos de Isabel la Católica. El libro de Hacienda de 1503*. Madrid: Complutense.
- Caunedo del Potro, B. (1993). Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media. *Medievalismo*, 3, 39-57.
- Caunedo del Potro, B. (1993). Acerca de la riqueza de los mercaderes burgaleses. Aproximación a su nivel de vida. *España Medieval*, 97-118.
- Caunedo del Potro, B. (1995). Negocios laneros. Iniciación de una carrera comercial. *Actas de las Jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*. León: Fundación Hullera Vasco-Leonesa, 638-48.
- Caunedo del Potro, B. (2003). Algunas consideraciones sobre los libros de cuentas. El "tratado" del licenciado Diego del Castillo. *Historia, Instituciones y Documentos*, 30, 145-58.
- Caunedo del Potro, B. (2009). Otros datos sobre las compañías comerciales castellanas a fines de la Edad Media. En, *Castilla y el mundo feudal*. Homenaje a Julio Valdeón, Valladolid: Junta de Castilla y León y Universidad de Valladolid.
- Caunedo del Potro, B. (2011). La aritmética mercantil castellana y su contribución a la historia del comercio medieval. *Medievalismo, Revista de la Sociedad Española de Estudios Medievales*, 21, 11-29.
- Caunedo del Potro, B. (2011). Algunos aspectos de los Manuales de *Mercaduria*. El valor del aprendizaje. La pereza es la llave de la pobreza. *Anuario de Estudios Medievales*, 41(2), 803-17.

---

<sup>31</sup> A principios del siglo XVIII se publican títulos como "Educación y urbanidad del comerciante moderno" mostrando el grado de especialización que se había alcanzado. Sus valores los practican hoy algunas grandes firmas internacionales. Así lo recoge Julia Varela en su comentario a la obra de Erasmo, *De civilitate forum puerilium* en la edición bilingüe de la misma que hace Agustín García Calvo, pag. 103. Diferentes aspectos en mi trabajo, "Algunos aspectos de los Manuales de *Mercaduria*. El valor del aprendizaje. La pereza es llave de la pobreza, *Anuario de Estudios Medievales*, 41,2, 2011, 803-17.

- Caunedo del Potro, B. y Sánchez Martín, M. (1995). Exportación de lana: Diferentes manipulaciones en su transporte marítimo. *Actas de las I Jornadas sobre minería y tecnología en la Edad Media peninsular*. León: Fundación Hullera Vasco-Leonesa, 704-716.
- Caunedo del Potro, B. y Córdoba de la Llave, R. (2000). *El arte del algarismo. Un libro castellano de aritmética mercantil y de ensayo de moneda del siglo XIV*. Salamanca: Junta de Castilla y León.
- Casado Alonso, H. (1989). Comercio internacional y seguros marítimos en Burgos en la época de los Reyes Católicos. *Congreso Internacional Bartolomeu Dias e a sua época*. Porto, Universidade do Porto. Comissão Nacional para as comemorações dos descobrimentos portugueses, 585-608.
- Casado Alonso, H. (1995). Las colonias de mercaderes castellanos en Europa, siglos XV y XVI. En *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*. Burgos: Excma. Diputación Provincial de Burgos.
- Childs, W.R. (1978). *Anglo-Castilian trade in the middle ages*. Manchester: University Press.
- Coronas González, S.M. (1974). *Derecho mercantil castellano. Dos estudios históricos*. León: Colegio Universitario.
- Coronas González, S.M. (1995). La jurisdicción mercantil de los consulados del mar en el antiguo régimen. En *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*. Burgos: Diputación Provincial de Burgos.
- Cuéllar, M.C. y Parra, C. (2001). Las ferias medievales, origen de documentos de comercio (pp.103-117). En *Ecrire, traduire et représenter la fête*, E. Real, D. Jiménez, D. Pujante y A. Cortijo (Eds.). Valencia: Universitat de València.
- De Roover, R. (1942). The commercial revolution of the thirteen century. *Bulletin of the Business Historical Society*, XVI, 34-39.
- De Roover, R. (1965). The organization of trade. In *The Cambridge economic history of Europe* (vol. III, pp. 42-118). Cambridge: University Press.
- De Rotterdam, E. *De civiltate morum puerilium* (ed. bilingüe de Agustín García Calvo, 2006). Madrid: Ministerio de Educación y Ciencia.
- Fossier, R. (1985). *Historia del campesinado en el occidente medieval (siglos XI-XIV)*. Barcelona: Crítica.
- Fossier, R., Poly, J.P. y Vauchez, A. (2000). *El despertar de Europa 950-1250*. Barcelona: Crítica.
- González, N. (1958). *Burgos, ciudad marginal de Castilla. Estudio de geografía urbana*. Burgos: Ayuntamiento de Burgos.
- Hernández Esteve, E. (1981). Contribución al estudio de la historiografía contable en España. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, X(34), 11-30.
- Hernández Esteve, E. (1985). Legislación castellana de la Baja Edad Media y comienzos del Renacimiento sobre contabilidad y libros de cuentas de mercaderes. *Hacienda Pública Española*, 95, 197-221.

- Hernández Esteve, E. (1986). Establecimiento de la partida doble en las cuentas centrales de la Real Hacienda de Castilla (1592). Madrid: Banco de España, Servicio de Estudios.
- Ladero Quesada, M.A. (1973). *La Hacienda Real de Castilla en el siglo XV*. La Laguna: Universidad de la Laguna.
- Ladero Quesada, M.A. (1990). Crédito y comercio de dinero en la Castilla medieval. *Acta Historica et Archaeologica Medievalia*, 11-12, 145-159.
- Ladero Quesada, M.A. (1994). *Las ferias de Castilla, siglos XII a XV*. Madrid: Comité Español de Ciencias Históricas.
- Legoff, J. (1991). *Mercaderes y banqueros en la Edad Media*. Barcelona: Oikos-Tau.
- Moxó y Ortiz de Villajos, S. (1969). Los cuadernos de alcabalas. Orígenes de la legislación tributaria castellana. *Anuario de Historia del Derecho Español*, 39, 317-450.
- Spufford, P. (2002). *Power and profit. The merchant in Medieval Europe*. Londres: Thames & Hudson.
- Van Egmond, W. (1980). *Practical mathematics in the Italian Renaissance: a catalog of Italian abacus manuscripts and printed books to 1600*. Firenze: Istituto e Museo di Storia della Scienza.

## 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 2,5 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:
  - APELLIDO, Nombre del autor.
  - Fecha de publicación (entre paréntesis).
  - Título completo del trabajo. En *itálica* cuando se trate de un libro y entre comillas si es un artículo.
  - En caso de ser una revista, nombre de la misma, en *itálica*, seguido del número de volumen, fascículo y primera y última páginas.
  - 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 o versión superior, bien en un diskette (3½ alta densidad) o como fichero adjunto a un correo electrónico enviado a la dirección [ulepec@unileon.es](mailto: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](mailto:ulepec@unileon.es).