

# PECUNIA

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

**2016**



# 23



# PECVNIA

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

2016

**23**

Julio-Diciembre 2016

ISSN: 2340-4272

**Redacción y correspondencia:**

PECVNIA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

UNIVERSIDAD DE LEÓN

Campus de Vegazana, s/n

24071 León (España)

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

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

© Universidad de León, Área de Publicaciones

© Los autores

ISSN: 1699-9495 (Ed. impresa)

ISSN: 2340-4272 (Internet)

Depósito Legal: LE-1514-2005

Maquetación: Pilar Fernández Cañón

## CONSEJO ASESOR

Temi Abimbola	<i>Univ. of Warwick (Reino Unido): Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Manuel Ahijado Quintillán	<i>Univ. Nacional de Educación a Distancia: Fundamentos del Análisis Económico</i>
José Ignacio Alonso Cimadevilla	<i>Inst. Nacional de Estadística (León): Estadística e Investigación Operativa</i>
Alejandro Álvarez Béjar	<i>Univ. Nacional Autónoma de México (UNAM): Economía Aplicada</i>
Ana María Arias Álvarez	<i>Univ. de Oviedo: Contabilidad</i>
Valentín Azofra Palenzuela	<i>Univ. de Valladolid: Economía Financiera</i>
Laurentino Bello Acebrón	<i>Univ. de La Coruña: Comercialización e Investigación de Mercados</i>
Mario Biondi	<i>Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad</i>
José María Bravo Gozalo	<i>Univ. de Valladolid: Filología Inglesa</i>
Manuel Brea 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), París (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: **DIRECTOR**  
Mar García Casado Univ. de León: **SECRETARIA**  
Juan Luis Martínez Casado Univ. de León: **SECRETARIO ADJUNTO**

Dolores Albarracín *Univ. of Illinois at Urbana-Champaign (USA): Comercialización e Investigación de Mercados*

Carlos Arias Sampedro *Univ. de León: Fundamentos del Análisis Económico*

Germán Barreiro González *Univ. de León: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*

Jesús Basulto Santos *Univ. de Sevilla: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*

Jaime Bonache *Cranfield University (Reino Unido): Organización de Empresas*

Roque Brinckmann *Univ. Federal de Santa Catarina (Brasil): Economía Financiera*

Giuseppe Catturi *Univ. degli Studi di Siena (Italia): Contabilidad*

Angustias Díaz Gómez *Univ. de León: Derecho Mercantil*

Mario Díaz Martínez *Univ. de León: Filología Inglesa*

José Manuel Díez Modino *Univ. de León: Economía Aplicada*

Miguel A. Fajardo Caldera *Univ. de Extremadura: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*

José Luis Fanjul Suárez *Univ. de León: Economía Financiera*

Josefa Eugenia Fernández Arufe *Univ. de Valladolid: Economía Aplicada*

José Miguel Fernández Fernández *Univ. de León: Contabilidad*

Richard K. Fleischman *John Carroll Univ., Cleveland, Ohio (USA): Contabilidad*

Ana Frankenberg-García *Inst. Sup. de Línguas e Administração de Lisboa (Portugal): Filología Inglesa*

Ana García Gallego *Univ. de León: Estadística e Investigación Operativa*

Javier Gómez Pérez *Univ. de León: Matemática Aplicada*

José Luis Goñi Sein *Univ. Públ. de Navarra: Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social*

Pere Grima Cintas *Univ. Politècnica de Catalunya: Estadística e Investigación Operativa*

Agustín Hernández Bastida *Univ. de Granada: Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*

Esteban Hernández Esteve *Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA): Historia de la Contabilidad*

Erzsébet Hetesi *Szegedi Tudományegyetem (Hungría): Comercialización e Investigación de Mercados*

David Hillier *Univ. of Strathclyde (Reino Unido): Economía Financiera*

Rüdiger Kaufmann *Univ. of Nicosia (Chipre): Comercialización e Investigación de Mercados*

Kevin Keasey *Univ. of Leeds (Reino Unido): Economía Financiera*

Dmitry Vladimirovich Kuzin *Univ. Internacional de Moscú (Rusia): Economía Financiera*

Juan Lanero Fernández *Univ. de León: Historia de la Contabilidad*

Hermenegildo López González *Univ. de León: Filología Francesa*

Francisco López Menudo *Univ. de Sevilla: Derecho Administrativo*

Timoteo Martínez Aguado *Univ. de Castilla-La Mancha: Economía Aplicada*

Francisco Javier Martínez García *Univ. de Cantabria: Contabilidad*

Manuel Molina Fernández *Univ. de Extremadura: Estadística e Investigación Operativa*

M<sup>º</sup> Jesús Mures Quintana *Univ. de León: Estadística e Investigación Operativa*

Mariano Nieto Antolín *Univ. de León: Organización de Empresas*

Miguel Ángel Otero Simón *Univ. de Santiago: Comercialización e Investigación de Mercados*

Antonio Pulido San Román *Univ. Autónoma de Madrid: Economía Aplicada*

Tomás Quintana López *Univ. de León: Derecho Administrativo*  
Héctor Ramos Romero *Univ. de Cádiz: Estadística e Investigación Operativa*  
José Luis Rojo García *Univ. de Valladolid. Economía Aplicada*  
Eduardo Scarano *Univ. de Buenos Aires (Argentina): Contabilidad*  
Regio Marcio Toesca Gimenes *Univ. Paranaense, Umarama (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*



## CARTA DE DESPEDIDA

Llegó el momento de la despedida. Desde 2010 hasta 2016 me ha correspondido el honor de ocupar la Dirección de PECVNIA, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León. En estos siete años se han publicado 15 números (once ordinarios y cuatro monográficos) con un total de 133 artículos, escritos por 221 autores de varias nacionalidades (70 españoles y 151 extranjeros), en lengua española (93) y otras lenguas (40), fundamentalmente inglés, italiano y portugués. Por lo cual, podemos presumir de ser una revista de perfil internacional, tanto por la origen nacional de sus autores como por la variedad de lenguas empleadas.

Todo ello fue posible gracias al apoyo y colaboración de una serie de personas a las que quiero expresar mi agradecimiento. En primer lugar, al Decano de la Facultad –José Miguel Fernández– por la confianza depositada en mi para llevar a cabo esta tarea. En segundo lugar, a la bibliotecaria de la Facultad y Secretaria del Consejo de Redacción de la revista –Mar García– por su desinteresado e imprescindible trabajo en la difusión de la revista. En tercer lugar, a la maquetadora y responsable de la edición de cada número –Pilar Fernández– por su excelente trabajo profesional y su constante empeño en mejorar la presentación de cada ejemplar. También, como no podía ser menos, a los autores de los artículos recibidos en estos años por elegir esta publicación para dar a conocer sus investigaciones. Y, en quinto lugar, a los evaluadores, que con su aportación fueron definiendo el contenido de cada número editado.

Por último, solo me queda desear suerte a mi sucesor porque la va a necesitar para recibir a tiempo los originales de calidad necesarios para editar cada número de la revista.

JOSÉ LUIS PLACER  
Director



# PECVNIA

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

ISSN 1699-9495

Núm. 23

2016

## SUMARIO

<b>Marco Santillo</b>	1-13
The Great War: Bachi's statistic and economic-comparative approach/La Gran Guerra: Enfoque estadístico y económico-comparativo de Bachi	
<b>Serena Potito</b>	15-53
La raccolta delle rimesse degli Italiani in Canada nei documenti del Banco di Napoli (servizio emigrati: 1908-1927)/The collection of remittances of italians in Canada in the documents of Banco di Napoli (emigration service: 1908-1927)	
<b>Stefano Palermo</b>	55-74
Features and problems in the construction of the postunitary Italian banking system/Características y problemas en la construcción del sistema bancario postunitario italiano	
<b>Andrea Filocamo</b>	75-87
Per un bilancio dell'unione monetaria latina/An assessment of the latin monetary union	
<b>Pedro María Martínez Villar</b>	89-111
La distancia psíquica en el ámbito de la selección de mercados internacionales: propuesta de definición y presencia en las PYMEs españolas exportadoras de bienes de consumo/The psychic distance in the field of the international market selection: Definition and presence in spanish SMEs exporters of consumer products	
<b>Sección especial: El comercio exterior en las Comunidades Autónomas</b>	
<b>José Luis Placer Galán</b>	115-170
Configuración actual del comercio exterior en Galicia/Current foreign trade framework in Galicia	



## THE GREAT WAR: BACHI'S STATISTIC AND ECONOMIC-COMPARATIVE APPROACH/LA GRAN GUERRA: ENFOQUE ESTADÍSTICO Y ECONÓMICO-COMPARATIVO DE BACHI

Marco Santillo<sup>1</sup>  
msantill@unisa.it

University of Salerno

fecha de recepción: 17/09/2016  
fecha de aceptación: 01/03/2017

### Resumen

Multifacético intelectual y experto en economía y estadística, Riccardo Bachi fue capaz de comprender, en tiempo real, las implicaciones a largo plazo que surgen en Italia como resultado de su participación en la guerra. Un objetivo esencial de este trabajo era explorar algunos aspectos metodológicos del análisis de Bachi, es decir, sus índices económicos, barómetros, termómetros y, en general, sus estadísticas económicas predictivas. El método estadístico comparativo, junto con el enfoque histórico-económico, hacen que el estudio de este economista sea muy interesante para la comunidad científica interesada en este período histórico, aun considerando que desarrolló su investigación cuando las fuentes estadísticas aún no estaban disponibles. Por último, pero no menos importante, podemos destacar la actividad de Bachi posterior a la guerra, comentando las consecuencias económicas y políticas del conflicto, con lo que, sorprendentemente, se habría anticipado al pensamiento de J.M. Keynes.

**Palabras clave:** Gran Guerra; Estadística; Índice.

### Abstract

Multifaceted intellectual and expert in economics and statistics, Riccardo Bachi was able to understand, in real-time, the long-term implications arising in Italy as a result of involvement in the war. A essential objective of this paper meant to explore some methodological aspects of Bachi's analysis, i.e. his *economic indexes, barometers, thermometers* and generally his predictive economic statistics. The comparative statistical method together with the historical-economic approach, make the study of this economist very interesting for the scientific community interested in this historical period, even considering that he developed his research when the statistical sources were not yet available. The last but not the least, the post-war

---

<sup>1</sup> Department Economics and Statistics, Via Giovanni Paolo II, 132, 84084, Fisciano (SA), Italy.

activities of Bachi in commenting on the economic and political consequences of the conflict, would have anticipated, surprisingly, the thought of J.M. Keynes.

**Keywords:** Great War; Statistics; Index.

## 1. Background

The opinion that the First World War, as opposed to any previous war, was heavily ruled by industrial and financial capital is widely shared by all literature. And, as to Italy, historiography confirms the assumption that the war sped up its inclusion in the list of most advanced capitalistic countries.

In the plentiful coverage given to the Great War, conceptual categories such as 'total war', 'industrial mobilisation', 'entrepreneurial-State' are widely mentioned: all notions that for us contemporary people are by now firmly substantiated, the result of decade-long research and accurate scientific investigations.

However, the fact such concepts had been developed with perfect long-sightedness by some scholars, who were very busily working during the War, is far less explored in historiography. One of such outstanding scholars is Riccardo Bachi, an economist with a background in statistics and accountancy, whose intellectual and biographical life is entwined with the overall life of Italian economy, before, during and after the Great War.

Riccardo Bachi –as we are going to argue in this paper– deserves to be mentioned not just for his scientific analysis of war economy but also for advancing the promotion of effective taxation, lending and currency policies in the post-war period.

After completing his studies at "Scuola Superiore di Commercio" in Venice (1896), Bachi extended his field of research to the application of statistics to political economy, from an economic semeiotic perspective. In addition, he stood out for his ability to understand the historical significance of a number of socio-economic phenomena to account for the setups of Italy's socio-economic system, using a diachronic, comparative method from the perspective of 'path dependence'.

His attendance of Salvatore Cognetti De Martiis' *Laboratorio di economia politica* in his hometown of Turin<sup>2</sup>; his work for the Labour Office of the *Ministero di Industria, Agricoltura e Commercio*, directed by Giovanni Montemartini<sup>3</sup>; his contributions for *Giornale degli economisti*, *Critica sociale*, *Nuova Antologia*, under Luigi Einaudi's aegis: all concurred in such systemic approach<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Marchionatti, Roberto (Ed.). 2009, 85-126.

<sup>3</sup> Da Empoli, Domenico. 1984, 121-146.

<sup>4</sup> The works on the Bachi's biography are very few. Among these were the following works: Resta 1951, 501-518; Ratti 1961, 15-19; Bonelli 1963, 48-53; Cassata 2009 a, 85-126,

The first issue of "*Italia Economica. Annuario della vita commerciale, industriale, agraria, bancaria, finanziaria e della politica economica*", a monumental work that received heart-felt accolades in Italy and abroad and which Bachi's reputation, as a statistic and an economist, would be linked to forever, dates back to 1909 and lasted until 1922.

With this work, which is the key source for the study of Italian economic trends and structural changes in the years of the World War, Bachi wanted to provide rulers, economists and the public opinion with key figures, within the limits of the available statistics, that could help understand the structure and the long –and short– term trends of Italian economy<sup>5</sup>.

When Italy went to war, Bachi was professor of statistics at the University of Macerata, but, despite his burdensome academic engagements and the problems created by the war, he kept collecting and processing statistics for his *Italia Economica*. On the back of such wide wealth of information, he could understand the far-ranging effects of war economy on Italy, pointing out that the 'entrepreneurial State' was irreversibly ruling over 'industrial mobilisation'<sup>6</sup>.

A first driver of this paper meant to explore some methodological aspects of Bachi's analysis, i.e. his *economic indexes, barometers, thermometers* and generally his predictive economic statistics. It should be emphasized that in the Bachi's thought, economic *barometers* and *thermometers* are algorithms that measure economic trends by looking at their key components (inflation rate, stock exchange indexes, consumer confidence, employment, etc.): such figures are filtered by the algorithm, processed and simplified into macro-trends that redefine the economic outlook and its evolution over time<sup>7</sup>.

This driver is followed by a description of his analysis of war economy by economic areas and scope; the third step wanted to look into Bachi's opinion of the structural consequences of war economy and the State policies implemented in response to the crisis of post-war reconversion. All this, without neglecting the international implications of post-war economy if it is true that Bachi, ideally in tune with Keynes, pointed at all the mistakes made by the winning powers in the management of the peace policies.

This work means to place emphasis on all such intuitions, their value as innovators and pioneers of the latest econometric analyses, their importance in terms of practical applications and historiography. We actually believe that it is on such methodological grounds, as well as on a diachronic perception of socio-economic phenomena, that Bachi's studies may gain their well-deserved scientific recognition.

---

<sup>5</sup> Bonelli 1963, 49. Voice the Biographical dictionary of Italians.

<sup>6</sup> It was introduced by law n. 99, June 26/1915. On the subject, see Segreto 1997, 1-17; Isnenghi, Rochat 2008, 297. Do not overlook, then, the model of the "military industrial complex", Pursell. 1972.

<sup>7</sup> Bachi spoke on several occasions on the subject "*indexes, barometers, thermometers*". See, specifically, Bachi 1916; 1919 b; 1921; 1928.

## 2. Predictive economic methods and tool

A key feature of war economy was, according to Bachi, that no well-grounded economic forecasts could be made, even if no one denied how important they would have been. In peacetime –Bachi wrote–, predictions were based on the assessment of strictly economic forces and circumstances, and were built on econometric measures or statistic arguments.

In wartime, instead, they depended on the unpredictable occurrence of several ‘non-economic’ conditions, which made many long-term economic deeds random, and made the establishment of low-return ventures an exception rather than the rule<sup>8</sup>. And such an acknowledgement must have been quite painful for a scholar such as Bachi who had been one of the first in Italy to engage, in the early 20<sup>th</sup> century, in some fairly complicated reflections on *economic indexes, barometers, thermometers*<sup>9</sup>.

Note, in this respect, that the first “indici Bachi” used to be on a monthly basis, taking base=100 of the arithmetic mean of prices over the five years 1901-1905, out of a 40-commodity basket. The new post-war indexes were built instead on a rolling basis and a geometrical mean, clearly distancing themselves from the “de Foville Method” and the predictive economic statistic methods associated with Roger Babson in the US or Claude Percival Halley and Joseph Davies’ *Business Prospect Year Book* in the UK<sup>10</sup>.

Building indices on a rolling basis was hugely beneficial, since, as Bachi wrote:

“With a rolling base, the range of commodities may be varied, in terms of quality, source of information, markets, all changes that not only make the system more adaptable to the changeability of the general economic conditions but may also be used to overcome the problems resulting from the inadequate statistic material that has to be processed”<sup>11</sup>.

As to his *economic barometers* and *thermometers*, Bachi explained that the sequence of steps in the business cycle was not synchronic for all phenomena and the recurrence of some of them was not enough, in a raw state, to predict their future position to a good approximation (*fluctuations*). Therefore, empirical series had to be reprocessed to remove the distorting effects of accidental and seasonal factors<sup>12</sup>.

As we said, war economy did not help statistic surveys, even less the building of reliable *economic indexes, barometers, thermometers*, as Bachi complained on several occasions. Actually, ‘administered prices’ –of the goods, the trade of which was run by the

---

<sup>8</sup> Bachi 1918 a, 2.

<sup>9</sup> Bachi 1919.

<sup>10</sup> Referring to the De Fovilles’ elaborations –as well as studies of Jannaccone, Pantaleoni, Benini, Mortara– Riccardo Bachi would place the analysis in key forecast indicators and barometers to the economic base of the processing contained in his books *Italia Economica* (1909-1921), Cassata 2009 b, 21-22.

<sup>11</sup> Bachi 1921, 213.

<sup>12</sup> Deblock 2000, 357-410.



government, as well as the pegged or otherwise price-controlled goods– were 'political prices', i.e. rates, not quotes based on free market conditions. Therefore, indices based on such man-made prices had a quite different meaning from those usually developed in peacetime<sup>13</sup>.

However, such gaps would have been filled by linear interpolation, assuming that in the time spans considered prices moved in an increasing or decreasing progression, and occasionally assuming the last known quote as nominally unchanged<sup>14</sup>.

Based on this, with the courage of a scholar who was not intimidated by the problems of the war, Bachi still attached importance to a number of economic factors, and actually the first "indici Bachi", used during the war to measure changes in prices, were an instant hit, both in Italy and in the rest of the world<sup>15</sup>.

A review and reprocessing of such indices provided a clear picture of price trends during the war, which we could sum up as follows: if the general price index increased by 344 points, the most remarkable increases concerned 'minerals and metals' (+750) and 'textiles' (+398), versus +209 in 'grains and meat' and +150 in 'other foodstuffs'. Such figures were an extremely clear proof of a more marked rise in the consumption of raw materials and textiles than in foodstuffs<sup>16</sup>

Many years later, Rosario Romeo<sup>17</sup> –based on more reliable statistic sources– would point out that the general price index, set at 100 in 1913, had reached 409 in 1918, and that, in such inflationary scenario, private consumption had grown by 6.43%, while public consumption had grown by 450.30%. In foreign trade, almost completely in the hands of the State by then, the ratio of exports to imports, which was 75.6% in 1915, collapsed in 1918 (20%), while the volume of exports, taken on its own, shrunk to the 44% of pre-war times.

In this mammoth endeavour, all of the country's resources had to make their part, but it also meant that some of the national wealth had to be sacrificed: in the five years 1916-1920, overall consumption was 14.2% higher than the national income, which goes to show what a heavy burden this was for the country's wealth.

### 3. War as a national business

“The current war, far more than the majority of wars mentioned in history, shows the relevance of economic factors on its events. [Actually, the economic life of each warring country would have had strategic importance on the way the war panned

---

<sup>13</sup> Bachi 1916, 1.

<sup>14</sup> Bachi 1926; 1928; 1929.

<sup>15</sup> Cassata, 2009 b, 20.

<sup>16</sup> Bachi 1918 b, 41-42.

<sup>17</sup> Romeo 1961, 115-116; Carreras, Felice 2010, 306-309. See also Istat, *Sommario di statistiche storiche italiane 1861-1955*, 53-154 (statistical tables n. 83 e 84).

out], and an interdependency of influences would have formed between war and economy”<sup>18</sup>.

As to Italy, while, on one hand, the war was a hiatus in the progressive development of our industrial system, on the other hand it sped up some of its still dormant tendencies, completing some of the processes that had already been started as part of peace economics, and in this respect Bachi –that was substantially favorable to our entry into war-listed– spoke of a “powerful accelerator of modernisation”<sup>19</sup>.

And these ones, developed in the midst of the war, were outstanding intuitions, which would be eventually embraced by economic literature. Let’s just mention the opinions of some very authoritative authors: Einaudi wrote that the Great War, as opposed to the previous ones, which had been waged for limited and specific goals, had been inspired by unlimited goals because it had been a war of capitals and industries<sup>20</sup>; Caracciolo pointed to the disruptive innovation brought up by the World War and its tendency to speed up the pace of history, from the use of technology to the organisation of manufacturing<sup>21</sup>; Castronovo too pointed out that the War had catapulted Italy into the most advanced industrial world, since a number of events that had gradually taken place in Europe had happened at a chaotic whirlwind pace in Italy, after the war<sup>22</sup>.

According to Hobsbawm the First World War began as an inter-imperialist conflict among the leading capitalist powers. But it opened the way to a series of huge blows which, in this “Age of Catastrophe”, would threaten the continued existence of capitalism itself<sup>23</sup>.

Especially Italy, the country latecomer for excellence, had gone to war totally unprepared and, despite feverishly multiplying its efforts to increase production through the logistics of ‘industrial mobilisation’, it failed to fill the gaps of its unpreparedness, thus paying for the deficiencies of a still weak, disjointed industrial system<sup>24</sup>.

In 1918, when the war was not over yet, Bachi published his essay, *Economia di guerra*, in which he powerfully pointed out that the war had polarised every business and that the notions of ‘war as a national business’ and the State as the ‘supreme ruler of the economic system’ had overwhelmingly established themselves<sup>25</sup>. This means that some obvious forms of State interference had been adopted (especially in the arms, mining and fuel industries) that ended up affecting the manufacturing cycles and the overall organisation of factory work.

As to production, having overcome the first few ‘bottlenecks’ due to the lack of labour, fuel and raw materials, the progress of ‘industrial mobilisation’ paved the way to a

---

<sup>18</sup> Bachi 1918 c, 3.

<sup>19</sup> Bachi 1919 c, XIII-XIV.

<sup>20</sup> Einaudi 1961, 206).

<sup>21</sup> Caracciolo 1974, 188.

<sup>22</sup> Castronovo 1982, 18.

<sup>23</sup> Hobsbawm, 1994, 42-44.

<sup>24</sup> Porosini 1975, 8-9.

<sup>25</sup> Bachi 1918 a, 9.

favourable economic climate, with factories being expanded, manufacturing cycles being structurally improved, and profits rising.

So, buoyed up by generous public tenders, many iron and steel, shipbuilding and mechanics factories grew and expanded, often without any cost-performance considerations in mind<sup>26</sup>.

The State heavily interfered with farming too: as a matter of fact, while on the supply side the State tried to boost a quantitative rise in production, in its food-rationing policies it imposed strict limits on the production and sales of foodstuffs through 'ration cards' and fixed political 'ceiling prices'.

Moreover, the State implemented a monopolistic foreign-trade regime, so much that it was dubbed as a veritable "State trade", accounted for by the fact only the State could guarantee that those goods and raw materials that were considered to be strategic for war economy could be supplied at pegged prices<sup>27</sup>.

A thorough review of the demand side showed that, as a consequence of the war, demand had massively shifted to buying goods required for the war itself, and such State-fuelled demand was extremely inflexible and eventually aggravated the dynamics of inflation.

This forcible shift to producing goods for the war itself also resulted in a remarkable increase in costs, due to the higher risk of transactions, the rise in the price of raw materials and transport, many companies' 'marginal' position after moving to other lines of business, through often-unnatural lateral and conglomerate diversification processes.

Then, Bachi gave pride of place to the banking movement, especially 'issuing banks'. Since the very beginning, he made a distinction between circulation "on account of trade" and circulation "on account of the State", and while the former went through steep highs (from 2,198 million in June 1914 to 2,652 million in May 1915 and to 2,997 million in November 1917), the latter, which was just about 133 million in August 1914, sprinted up to the hyperbolic levels of 1,120 million in May 1915 and 5,853 million by the end of 1917.

On their part, ordinary lending banks turned out to be completely unprepared to cope with the emergency of the war, not least because they were paying for the consequences of a previous reckless 'easy lending' policy, which has resulted in a state of illiquidity and poor financial health. However, once they found their feet, starting in 1916, in a general climate of productive euphoria, the lending business actually became manic. However, according to Bachi, this situation hid several risk profiles, since it would eventually promote speculative practices and dangerous 'oversizing'<sup>28</sup>.

Closely related to this reflection, an analysis on inflation, something which not only made the bases of the economic system unnatural, but would also raise some very serious

---

<sup>26</sup> Bachi 1918 b, 30-34.

<sup>27</sup> Bachi 1918 b, 10-13.

<sup>28</sup> Bachi 1918 b, 14-16. Interestingly topic Cova 2002, 494.

problems when going back to normal manufacturing and trade conditions. Bachi pointed out that, while money circulation had increased at the first stage of war economy to ease lending and soothe the friction of the slowdown of currency, in the following years the uncontrolled issue of money wanted to help the government cover the ever-increasing costs of war. And inflation did not only result in a general increase in the price of goods, it also altered the free-trade mechanisms as well as remarkably shifting the distribution of wealth and eventually damaging the national Treasury too, by reducing the actual extent of taxation<sup>29</sup>.

#### 4. Post-war scenarios: conclusions or start-point?

Once the war came to an end, there was the widespread belief –ungrounded, according to Bachi– that economic life could resume as in peacetime, even if the sources of wartime uncertainty and instability were still there, and these factors were jointly economic, social and political in nature, on a domestic and international scale.

In the post-war period, business trends had been made extremely uncertain by the lack of measures about the removal of ‘industrial mobilisation’, money circulation, public finances, as well as doubts about new geopolitical set-ups and old international trade relations.

So, in the months straddling 1918 and 1919, turnovers were very muddled, and many frictions and obstacles to business were still going on. The main source of instability was continued inflation, which not only affected the general price levels and exchange rates, but also had extremely serious effects on the distribution of wealth.

Inflation –Bachi wrote– had very steeply shifted the distribution of wealth, creating lots of ‘unearned increments’, and had weakened the cohesive forces, which was a serious source of social instability<sup>30</sup>.

Therefore, striving for a gradual return to ‘good money’ should have been the key priority of the new post-war Government, but it had to be only gradually accomplished, as deflation might have depressed industrial and trade businesses and might have reduced the demand for goods and loans. Actually, the effects of deflation were comparable to those of the rise in the official discount rate, which in itself caused business to shrink, income to collapse, and labour demand to fall<sup>31</sup>.

Then, Bachi engaged in a thorough analysis of changes in the labour market: through a number of devices the State had tried to bring as many labourers as possible to defence suppliers, and this had led to a growth in wages and intensive labour exploitation. This had caused a depletion in the human capital, compounded by the inadequate or non-redemption and replacement of some sections of the technical capital<sup>32</sup>.

<sup>29</sup> Bachi 1918 a, 13-14; Einaudi 1936, 268-273.

<sup>30</sup> Bachi 1919 c, IX.

<sup>31</sup> Bachi 1919 a.

<sup>32</sup> Bachi 1918 a, 21; see also Tomassini 1983, 79-102).

This is so far the real-time analysis of the effects of war economy on economic set-ups, but no less important was the review of the structural and economic consequences of a return to peace economics on the economic scenario.

This reflection came into its own in Bachi's *L'Italia economica nell'anno 1918*, in which the author disappointedly emphasised, once again, that since the end of the hostilities the wartime economic set-up had not stopped, but had actually blown up:

*“The State has become the centre, the propeller of domestic economy, the ruler of the most varied operations, even more than ever before”*<sup>33</sup>.

Again, money circulation had kept running on like mad, producing its detrimental effects on the lending business, the price levels, the State's inflows and outflows:

*“Great money circulation fictitiously swelled the banks' coffers; fuelled intense trading speculation; the mixed banks frantically engaged in a round of loans and mortgages with a boldness that looks excessive and fairly dangerous”*<sup>34</sup>.

And, with this note about the role of 'mixed banks', Riccardo Bachi surprisingly foreshadowed Raffaele Mattioli's famous dissertation, in the Sixties, about the dangers of relations between large banks, the world of finance, and big industrial concentrations<sup>35</sup>.

After the War, public finance too showed a few heavy criticalities in terms of revenue and expenditure, and once again these figures were due to a decrease in the currency's value. In addition, the leadership of financial politics was less impactful than in wartime, since the State could no longer implement tax clampdowns so easily now<sup>36</sup>.

Finally, we cannot fail to mention the international scenario: with the end of the war, no effective supranational body had been set up to achieve common goals, and the international community that had won the war had failed to lay the grounds for an optimum management of the problem of war debts and reparations<sup>37</sup>.

With such considerations, Bachi –who however was not, nor would ever be, a 'latter-day Keynesian'– had shared, if not actually foreshadowed, Keynes' philosophy in *The Economic Consequences of the Peace* (1919). In this respect, to highlight the scholar's international profile, we cannot neglect the fact that at the end of the war Bachi had been appointed economic consultant to Italy at the Paris Peace Conference in 1919, where Keynes officially represented Great Britain.

All in all, as Bachi wrote, the war had left Italian economy tired and poor:

---

<sup>33</sup> Bachi 1919 c, VI.

<sup>34</sup> Bachi 1918 b, 18.

<sup>35</sup> Mattioli 1962, 28. On this topic, please refer to the following books: Zamagni 1993, 375; Cova 2002, 838.

<sup>36</sup> Bachi 1919 c, VI.

<sup>37</sup> Bachi 1919 c, VI.

- the public finance (central and local) seriously in the red;
- a deeply inflationary currency;
- a heavy public debt;
- the farming worn out by the disuse of several agricultural practices;
- the merchant navy and the railways damaged, thinned out;
- a heavy dependence on foreign trade for the purchase of raw materials and foodstuffs.

This sad list ended, though, with an optimistic note, since, apart from all these negative aspects, the war had somehow marked a turning point, an evolution, for Italian society and economy.

Nevertheless, Bachi made the country's ruling classes (the "new men") face the new, complex responsibilities of the post-war scenarios, since the reconstruction would have been a long, awesome feat. The new ruling classes would have had to find organic solutions to respond to the very serious problems of the economic and social scenarios, and, most importantly, "the political economy of the new age could no longer be empirical, as it had been all too often during the war"<sup>38</sup>.

In this scenario, tax policies would become absolutely central, since, by redesigning a tax system inspired by equalising principles, far-ranging goals could have been accomplished, such as: stronger currency; more resources for the State's targeted growth and development plans; redressing the balance between different social classes depending on whether they had benefited from or had been damaged by war economy, all this while trying to steer clear of the extreme level i.e. the 'poverty line'<sup>39</sup>.

Bachi's were brave, pioneering ideas, which, however, were not listened to, as they were too realistic to stand out in the chaotic plight that was the political, moral, social and economic crisis of the post-war period.

However, it was, and will be, up to those scholars who have understood the modernity of Bachi's approaches and the far-sightedness of his analyses and conclusions to put his role as a "social scientist" at the centre of the debate on the evolutionary scenarios of Italian economy and society in the years of the Great War.

## References

- Bachi, R. (1916). Il numero-indice per il movimento dei prezzi all'ingrosso delle merci in Italia. *Supplemento statistico del Corriere Economico*, 1<sup>st</sup> June 1916.
- Bachi, R. (1918a). *Economia di guerra*. Rome: L'Universale Imprimerie Polyglotte.

---

<sup>38</sup> Bachi 1919 c, XIV-XV.

<sup>39</sup> Bachi 1918 a, 25.

- Bachi, R. (1918b). *L'economia dell'Italia in guerra*. Rome: L'Universale Imprimerie Polyglotte.
- Bachi, R. (1918c). *L'Economia italiana alla vigilia della guerra*. Rome: L'Universale Imprimerie Polyglotte.
- Bachi, R. (1919a). Fatti e commenti. Il programma fiscale per il dopoguerra. *Supplemento economico del Tempo*, 20 March 1919.
- Bachi, R. (1919b). Le fluttuazioni stagionali nella vita economica italiana. In *Annali di statistica* (V, vol. 9.). Rome: Reale Accademia dei Lincei.
- Bachi, R. (1919c). *L'Italia economica nell'anno 1918: annuario della vita commerciale, industriale, agraria, bancaria, finanziaria e della politica economica*, 5. Città di Castello: Lapi.
- Bachi, R. (1921). Nuova serie di numeri indice per il movimento dei prezzi delle merci in Italia nel commercio all'ingrosso. *L'Economista*, 24, april 1921.
- Bachi, R. (1926). *L'alimentazione e la politica annonaria in Italia*. Bari: Laterza.
- Bachi, R. (1928). *Sulla costruzione di barometri economici in Italia*. Milan: Carlo Sironi.
- Bachi, R. (1929). *La politica della congiuntura: prevenzione e attenuazione degli effetti delle crisi economiche*. Rome: F. Ili Bocca.
- Bonelli, F. (1963). *Riccardo Bachi*, voice of the "Dizionario Biografico degli Italiani". (DBI), 5.
- Caracciolo, A. (1968). L'ingresso delle masse sulla scena europea. In A. Caracciolo *et al.* (Eds.), *Il trauma dell'intervento 1914-1919*. Florence: Vallecchi.
- Caracciolo, A. (1974). La crescita e la trasformazione della grande industria durante la prima guerra mondiale. In G. Fuà (Ed.), *Lo sviluppo economico in Italia. Storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni* (3 voll. vol. III), *Studi di settore e documentazione di base*. Milan: Franco Angeli.
- Carreras, A. and Felice, E. (2010). L'industria italiana dal 1911 al 1938: ricostruzione della serie del valore aggiunto e interpretazioni. *Rivista di Storia Economica*, XXV(3), 285-334.
- Cassata, F. and Marchionatti, R. (2009). *Cronache economiche di un trentennio. Lo sviluppo dell'economia italiana (1881-1913) nell'interpretazione di Luigi Einaudi e la sua Scuola*. (Working Paper Series, n. 10), Dipartimento di economia "S. Cagnetti de Martiis", CESMEP.
- Cassata, F. (2009a). La "dura fatica" dei numeri: Riccardo Bachi e la statistica economica. In R. Marchionatti (Ed.), *La Scuola di economia di Turin. Co-protagonisti ed epigoni*. Florence: Olschki.
- Cassata, F. (2009b). *La Scuola di Economia di Turin e la statistica economica: Pasquale Jannaccone e Riccardo Bachi*. (Working paper Series n. 7), Dipartimento di Economia "S. Cagnetti de Martiis", CESMEP.
- Castronovo, V. (1982). Introduction to Hardach, Gerd. *La prima guerra mondiale*. Milan: Etas Libri.
- Castronovo, V. (2013). *Storia economica d'Italia. Dall'Ottocento ai giorni nostri*. Turin: Einaudi.
- Cova, A. (2002). *Economia, lavoro e istituzioni nell'Italia del Novecento. Scritti di storia economica*. Milan: Vita e Pensiero.

- Da Empoli, D. (1984). Giovanni Montemartini. In A. Mortara (Ed.), *I protagonisti dell'intervento pubblico*. Milan: Franco Angeli.
- Deblock, C. (2000). Le cycle des affaires et la prévision économique : les instituts de conjoncture et la méthode des «baromètres» dans l'entre-deux-guerres. In J.P. Beaud et J.G. Prévost, (Eds.), *L'ère du chiffre. Systèmes statistiques et traditions nationales*. Sainte-Foy: Presses de l'Université du Québec.
- Einaudi, L. (1911). Il momento presente dell'Italia economica. *Corriere della Sera*, 27 giugno 1911.
- Einaudi, L. (1936). La condotta economica e gli effetti sociali della guerra italiana. *Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica*, 76, 51, 4.
- Einaudi, L. (1961). *Cronache economiche e politiche di un trentennio*. Turin: Einaudi.
- Fauci, R. (2014). *A history of Italian economic thought*. London: Routledge.
- Hardach, G. (1977). *The first World War 1914-1918*. London: Allan Lane.
- Hertner, P. (1984). *Il capitale tedesco in Italia dall'unità alla prima guerra mondiale. Banche miste e sviluppo economico italiano*. Bologna: Il Mulino.
- Hobsbawn, E.J. (1994). *Age of extremes - The short Twentieth Century (1914-1991)*. New York: Pantheon Books - Random House (Italian translation, E.J. Hobsbawn, 2006. *Il secolo breve (1914-1991). L'epoca più violenta della storia dell'umanità*, traduzione di Brunello Lotti. Milan: Rizzoli. Milan).
- Isnenghi, M. and Rochat, G. (2008). *La Grande Guerra 1914-1918*. Bologna: Il Mulino.
- Keynes, J.M. (1919). *The economic consequences of the peace*. London: Macmillan & Co Ltd.
- Marchionatti, R. (Ed.). (2009). *La Scuola di economia di Torino. Co-protagonisti ed epigoni*. Florence: Olschki.
- Marchionatti, R., Cassata, F., Becchio, G. and Mornati, F. (2009). *Quando l'economia italiana non era seconda a nessuno. Luigi Einaudi e la scuola economica di Torino*. (Working Paper Series, n. 10/2009), Dipartimento di Economia "S. Cagnetti de Martini", CESMEP.
- Mattioli, R. (1962). I problemi attuali del credito. *Mondo Economico*, 2.
- Mazzetti, M. (1979). *L'industria italiana nella Grande Guerra*. Rome: Stato Maggiore dell'Esercito, Ufficio storico.
- Morgan, M.S. (2003). Business cycles: representation and measurement. In D. Ladiray (Ed.), *Monographs of official statistics: Papers and Proceedings of the Colloquium on the History of Business-Cycle Analysis*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Pieri, P. (1968). *L'Italia nella prima guerra mondiale*. Turin: Einaudi.
- Porosini, G. (1975). *Il capitalismo italiano nella prima guerra mondiale*. Florence: La Nuova Editrice.
- Procacci, G. (Ed.). (1983). *Stato e classe operaia in Italia durante la prima guerra mondiale*. Milan: Franco Angeli.



- Pursell, C. (1972). *The military-industrial complex*. New York: Harper & Row Publishers.
- Ratti, A. (1961). *Vita e opere di Riccardo Bachi*. Milan: Giuffrè.
- Resta, M. (1951). Riccardo Bachi. *Rivista di Politica Economica*, XLI.
- Rochat, G. (1976). *L'Italia nella prima guerra mondiale. Problemi di interpretazione e prospettive di ricerca*. Milan: Feltrinelli.
- Romeo, R. (1961). *Breve storia della grande industria in Italia (1861-1961)*. Bologna: Cappelli.
- Segreto, L. (1983). Statalismo e antistatalismo nell'economia bellica. Gli industriali e la Mobilitazione industriale (1915-1918). In P. Hertner et G. Mori (Eds.), *La transizione dall'economia di guerra all'economia di pace in Italia e in Germania dopo la prima guerra mondiale*. Bologna: Il Mulino.
- Segreto, L. (1997). *Marte e Mercurio. Industria bellica e sviluppo economico in Italia (1861-1940)*. Milan: Franco Angeli.
- Tomassini, L. (1983). Mobilitazione Industriale e classe operaia. In G. Procacci (Ed.), *Stato e classe operaia in Italia durante la Prima Guerra Mondiale*. Milan: Franco Angeli.
- Zamagni, V. (1993). *Dalla periferia al centro, La seconda rinascita economica dell'Italia (1861-1990)*. Bologna: Il Mulino.



## LA RACCOLTA DELLE RIMESSE DEGLI ITALIANI IN CANADA NEI DOCUMENTI DEL BANCO DI NAPOLI (SERVIZIO EMIGRATI: 1908-1927)/THE COLLECTION OF REMITTANCES OF ITALIANS IN CANADA IN THE DOCUMENTS OF BANCO DI NAPOLI (EMIGRATION SERVICE: 1908-1927)

Serena Potito<sup>1</sup>  
serena.potito@uniparthenope.it

Università Parthenope

fecha de recepción: 13/01/2017  
fecha de aceptación: 18/04/2017

### Riassunto

L'emigrazione italiana verso il continente americano ha rappresentato un fenomeno dell'età contemporanea di ingenti dimensioni: la grandissima comunità italiana negli Stati Uniti è stata oggetto di numerosi approfondimenti storiografici, letterari, cinematografici, oltre a costituire ormai parte integrante della storia, dell'economia e, in genere, della società americana.

Tuttavia, una parte degli emigranti scelse differenti mete: l'America Latina, il Canada. Questo articolo si sofferma sulla nascita e l'integrazione nell'economia canadese della prima comunità italiana –a inizio '900– che avrebbe costituito la base per flussi migratori successivi più cospicui, nel secondo dopoguerra.

La ricerca, di taglio storico-economico, mette in luce soprattutto l'aspetto finanziario della vicenda, e presenta un'analisi dettagliata –basata sulla documentazione del Servizio Emigrati dell'Archivio Storico del Banco di Napoli– del servizio di raccolta e spedizione in patria delle rimesse degli emigrati da parte delle banche canadesi incaricate: un fenomeno che andò incrementandosi con la crescita della comunità italo-canadese.

**Parole chiave:** Emigrazione italiana; Canada; Raccolta delle rimesse; Banco di Napoli; Comunità italo-canadese; Multiculturalismo.

### Abstract

The Italian emigration to America was a phenomenon of huge dimensions of the contemporary age: the large Italian community in the US has been the subject of numerous insights historiographical, literary, film, besides being now an integral part of the history, of the economy and, in general, of the American society.

---

<sup>1</sup> Dipartimento di Giurisprudenza, Università Parthenope, Palazzo Pacanowski, Via Generale Parisi, 13, 80132 Napoli.

However, part of the emigrants chose different destinations: Latin America, Canada. This article focuses on the birth and the integration in the Canadian economy of the first Italian community –at the beginning of '900– which would have formed the basis for increased levels of migratory flows, after World War II.

The research, historical-economic cutting, highlights especially the financial aspect of the story, and presents a detailed analysis –based on the documentation of the Migrant Service of the Historical Archive of the Banco di Napoli– about the collection and delivery at home of remittances from the Canadian banks responsible: a phenomenon that incremented with the growth of the Italian-Canadian community.

**Keywords:** Italian emigration; Canada; Collection of remittances; Banco di Napoli; The Italian-Canadian community; Multiculturalism.

## 1. Introduzione: alcuni aspetti del fenomeno migratorio italiano

Storiograficamente c'è una sostanziale condivisione della tesi che ripartisce temporalmente il fenomeno migratorio italiano in quattro grandi fasi, con caratteristiche demografiche e sociali diverse: la prima dal 1876 –anno a cui risale la prima rilevazione ufficiale dell'emigrazione italiana– al 1900; la seconda dai primi del Novecento alla prima guerra mondiale; la terza che comprende il periodo fra le due guerre; la quarta dal secondo dopoguerra alla fine degli anni sessanta.

La seconda fase –coincidente storicamente con l'avvio del processo di industrializzazione di parte del paese– è senza dubbio quella maggiormente rappresentativa del fenomeno, con una media di 600.000 espatri all'anno, fino al raggiungere il picco di 870.000 unità nel 1913<sup>2</sup>.

Complessivamente, nell'arco di poco più di un secolo, a partire dal 1861, oltre ventiquattro milioni di italiani (un numero quasi equivalente all'ammontare della popolazione nazionale al momento dell'Unità) decisero di abbandonare il suolo natio.

L'esodo –che interessò tutte le regioni italiane, seppure con modalità e tempi differenti– traeva origine da uno squilibrio demografico-economico ed occupazionale, le cui radici erano alimentate dai contrasti congeniti dello sviluppo economico italiano: il divario tra Nord e Sud, fra città e campagna, fra zone che tendevano ad industrializzarsi rapidamente e zone agrarie fortemente arretrate.

L'emigrazione avvenne in modo spontaneo, rappresentando spesso la via più immediata di fuga dalla povertà per grandi masse di popolazione, in particolare di matrice contadina, che non trovavano diverse alternative per sollevarsi dalle loro condizioni. A differenza di quanto accadeva in altri paesi europei, la politica migratoria liberale adottata dal governo

<sup>2</sup> A. Golini e F. Amato, *Uno sguardo a un secolo e mezzo di emigrazione italiana*, e E. Franzina, *Partenze e arrivi*, in *Storia dell'emigrazione italiana. Partenze*, a cura di P. Bevilacqua, A. De Clementi e E. Franzina, Roma 2001, pp. 45-60 e 601-637.

non poneva freni, mancando di una legislazione organica di vigilanza e di tutela, e la stessa normativa di Crispi del 1888 –che si allineava a quella adottata dagli altri stati europei in materia di emigrazione– sanciva il principio della libertà di emigrare. Senza contenimenti, pertanto, il fenomeno assunse proporzioni sempre maggiori.

Una contingenza favorevole si creò grazie alla contemporaneità del momento di maggior esodo con quello in cui i costi dei viaggi toccavano il loro minimo storico; così, spesso, navi che trasportavano merci americane in Europa, rientravano poi in patria cariche di emigranti italiani.

Gli italiani delle regioni settentrionali, anche per ovvie ragioni logistiche, preferivano le mete europee, in particolare la Francia –che in quegli anni offriva buone opportunità grazie a notevoli campagne di opere pubbliche– e poi, in un momento successivo, in seguito all'alleanza politica, la Germania. Gli emigranti provenienti da regioni meridionali, invece, sin dal primo momento erano indirizzati verso mete extraeuropee, risultando loro più conveniente un viaggio in nave piuttosto che via terra.

Gran parte della storiografia attribuisce all'emigrazione il merito di aver risolto i problemi occupazionali, riducendo nel contempo il pericolo di esplosioni di rivolte sociali, e, grazie all'afflusso delle rimesse degli emigrati, di aver riequilibrato la bilancia dei pagamenti, creando una sorta di «mano invisibile» del capitalismo italiano negli anni di sviluppo dell'industria nazionale. La tesi che l'emigrazione e le rimesse contribuissero in modo rilevante al processo di trasformazione capitalistica del paese è stata ampiamente condivisa da gran parte della storiografia italiana<sup>3</sup>; tuttavia, sebbene alleggerisse la pressione demografica, non sempre il fenomeno migratorio generava sviluppo economico nelle aree di esodo. Se, da un lato, questa emorragia di forza lavoro permetteva di creare condizioni di lavoro migliori e salari più alti per chi restava, nello stesso tempo, sottraeva forze giovani e dinamiche alle regioni meridionali che si spopolavano.

Le prime ondate migratorie interessarono soprattutto le regioni settentrionali, con in testa il Veneto, il Friuli ed il Piemonte<sup>4</sup>. Sul finire del XIX secolo il fenomeno iniziò a riguardare in modo massiccio anche le regioni meridionali: in effetti, la Campania già nel periodo immediatamente post-unitario aveva conosciuto un esodo considerevole della popolazione, nonostante la presenza di una città come Napoli, da considerare all'avanguardia in campo industriale, rispetto alle altre città del meridione<sup>5</sup>.

La terza fase emigratoria –delimitata cronologicamente dalle due guerre– vide invece un'inversione di tendenza, caratterizzata da un andamento decrescente, sia per le

---

<sup>3</sup> F. Bonelli, *Il capitalismo italiano. Linee generali d'interpretazione*, in *Storia d'Italia. Annali, I, Dal feudalesimo al capitalismo*, Torino 1978, pp. 1193-1255.

<sup>4</sup> E. Franzina, *Storia dell'emigrazione veneta. Dall'Unità al fascismo*, Verona 1991; *Emigrazione piemontese all'estero. Rassegna bibliografica*, Torino 1999; G. Zalin, *Profilo sull'emigrazione veneta dall'Unità alla seconda guerra mondiale. Correnti geografiche, dimensioni e retaggi culturali*, in *L'emigrazione veronese*, Verona 1987, pp. 35-58.

<sup>5</sup> A. De Clementi, *Di qua e di là dall'Oceano. Emigrazione e mercati nel Meridione (1860-1930)*, Roma 1999; F. Piselli, *Parentela ed emigrazione. Mutamenti e continuità in una comunità calabrese*, Torino 1981.

restrizioni imposte dagli Stati Uniti con il Quota Act nel 1921 e nel 1924 –colpiti intanto dalla crisi occupazionale– sia per la politica anti emigratoria posta in atto dal fascismo –che considerava l’incremento demografico come indicatore di potenza politica ed economica di un paese.

E’ interessante notare che, rispetto ad altri eventi storici coevi e spesso interdipendenti –quali possono essere stati le grandi crisi agrarie e occupazionali, le guerre mondiali, il fascismo, l’antifascismo, etc.– il fenomeno migratorio italiano non ha suscitato controversie di ordine ideologico troppo laceranti. Se per coloro che la vissero come evento a loro contemporaneo fu accettato come male necessario<sup>6</sup>, analizzata in prospettiva storica, l’emigrazione è stata ormai accolta invece come fenomeno economico, sociale, demografico pressoché inevitabile nell’ambito del processo di formazione dell’identità nazionale italiana.

La grande emigrazione transoceanica ha dato vita ad una letteratura ricca di dati storici e statistici, di controversie teoriche, di epistolari, racconti popolari, canzoni e documenti iconografici. In Italia, l’argomento, ampiamente dibattuto innanzitutto in sede politica, e in un secondo momento dal punto di vista storico-descrittivo, ha poi conosciuto un ulteriore approfondimento in seguito alla ripresa del fenomeno migratorio nel secondo dopoguerra.

L’inevitabile identificazione nell’immaginario comune dell’emigrante italiano con l’italoamericano appartenente alle *Little Italies* statunitensi è ovviamente legata all’imponenza numerica dell’esodo avvenuto verso gli Stati Uniti, a scapito dell’emigrazione verso altre mete. A riguardo, basti pensare anche solo al contributo che l’industria cinematografica e la letteratura italo-americana hanno reso all’emigrazione italiana negli Stati Uniti, segnando un’epoca della nostra storia. Tuttavia, «emigrare verso l’America» significava anche partire per i paesi dell’America Latina e, per una percentuale minore, ma non per questo insignificante, verso il Canada. Lo scarso approfondimento –anche da parte della storiografia– di queste mete «minori» è naturalmente legato anche al fattore temporale, visto che gli USA ricevettero la grande migrazione italiana ed europea già dalla seconda metà dell’800.

L’esodo migratorio italiano verso il Canada, che ha conosciuto una maggiore consistenza nel secondo dopoguerra –dando luogo ad una vera e propria comunità italiana in Canada solo a partire dagli anni Cinquanta– è storia ancora in gran parte da scrivere. Proprio perché cronologicamente rientra nell’ultima fase del nostro fenomeno migratorio, la storia dell’immigrazione italiana in Canada ha connotazioni demografiche, storiche ed economiche profondamente differenti da quelle tipiche post-unitarie ed ha potuto profittare solo in parte dei risultati storiografici raggiunti dal dibattito su quella verso gli Stati Uniti. Meno ossessionata dal problema assimilazionistico e dal riferimento a parametri di una società che si vorrebbe omogenea, la storiografia canadese sull’immigrazione ha guardato con occhio più sereno alle soggettività interne delle comunità immigrate, dando peso alle strutture economiche e sociali dei gruppi etnici, anche nell’ambito del progetto di multiculturalismo con cui nell’ottobre 1971 il primo ministro canadese, Trudeau,

---

<sup>6</sup> F. Manzotti, *La polemica sull’emigrazione nell’Italia unita: fino alla prima guerra mondiale*, Milano 1962.

annunciò l'adozione di una politica che avrebbe dovuto rappresentare per il Canada l'avvio di una nuova concezione delle relazioni etniche della sua popolazione<sup>7</sup>.

I principali contributi relativi all'esodo italiano – che va dai primi del Novecento agli anni Cinquanta – sono le pubblicazioni dovute a Robert F. Harney, direttore accademico della *Multicultural History Society of Ontario*, che, con la sua attenta analisi sociale ed economica degli insediamenti italiani a Toronto, rappresenta un punto di riferimento fondamentale per la storia dei rapporti fra i due paesi. Harney intraprese un vasto programma di ricerca sulla storia dell'immigrazione, concretizzatosi in un importante numero di monografie e atti di convegni; fu inoltre direttore di «Polyphony», la sola rivista canadese interamente dedicata alla storia dell'immigrazione<sup>8</sup>.

I principali studi italiani sull'argomento sono quelli di Luigi Bruti Liberati<sup>9</sup>; a metà strada fra i due, si collocano i contributi degli italo-canadesi Bruno Ramirez, con i suoi studi dedicati alla comunità italiana a Montreal<sup>10</sup>, e John E. Zucchi, con quelli sulla comunità di Toronto<sup>11</sup>.

---

<sup>7</sup> B. Ramirez, "Multiculturalism: Canada's unfinished experiment", *Annali Accademici Canadesi*, VI (1990), pp. 33-41; B. Ramirez, "Il Canada, l'immigrazione e il multiculturalismo. Genesi di una storiografia", *Studi Emigrazione*, 101 (1991), pp. 49-57.

<sup>8</sup> R.F. Harney, "The Padrone and the Immigrant", *Canadian Review of American Studies*, 5 (1974); Id., *Italians in Canada*, Toronto 1978; Id., *Dalla frontiera alle Little Italies. Gli Italiani in Canada, 1800-1945*, Roma 1984; Id., *Gathering place. Peoples and neighbourhoods of Toronto, 1834-1945*, Toronto 1985; Id., "Italophobia: An English-speaking Malady?", *Studi Emigrazione*, 77 (1985), pp. 6-42; R.F. Harney e V.J. Scarpaci, *Little Italies in North America*, Toronto 1981.

<sup>9</sup> L. Bruti Liberati, *Il Canada, l'Italia e il fascismo, 1919-1945*, Roma 1984; L. Bruti Liberati, "Le relazioni tra Canada e Italia e l'emigrazione italiana nel primo Novecento", *Studi Emigrazione*, anno XXII, marzo 1985, n.77, pp.44-66; L. Bruti Liberati, "Le relazioni tra Italia e Canada nel Novecento (1900-1945)", *Il Veltro, Rivista della civiltà italiana*, Roma, anno XXIX, n.1-2, gennaio-aprile 1985, pp.91-104.

<sup>10</sup> Sulla comunità italiana a Montreal: B. Ramirez e M. Del Balso, *The Italians of Montreal: from sojourning to settlement, 1900-1921*, Montreal 1980; B. Ramirez, *Le premiers italiens de Montréal. L'origine de la Petite Italie du Québec*, Montreal 1984; B. Ramirez, "Operai senza una «causa»? I manovali italiani a Montreal, 1900-1930", *Studi Emigrazione*, 77 (1985), pp. 98-110; F. Farnocchia, "Italiani in Canada: il caso di Montreal", *Bollettino della Società Geografica Italiana*, X, 7-12 (1981); J. Martucci, "Il Québec e l'Italia", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 1-2 (1985), pp. 181-189; G. Mingarelli, *Gli Italiani di Montreal. Note e profili*, Montreal 1980; C. Painchaud e R. Poulin, *Le phénomène migratoire italien et la formation de la communauté italo-québécoise*, Montréal 1981; S. Taschereau, *Pays et patries. Mariages et lieux d'origine des italiens de Montréal 1906-1930*, Montréal 1987.

<sup>11</sup> Sulla comunità italiana di Toronto: J.E. Zucchi, "Gli Italiani in Ontario prima della guerra 1915-18", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 1-2 (1985), pp. 157-169; Id., *Italians in Toronto. Development of a national identity 1875-1935*, Kingston and Montreal 1988; F. Sturino, "Italian immigration to Canada and the farm labour system through the 1920's", *Studi Emigrazione*, 77 (1985), pp. 81-96; Id., *Italian-Canadian studies. A select bibliography*, Toronto 1988; F. Sturino e J.E. Zucchi, "Italians in Ontario", *Polyphony*, (7) 1985; G. Scardellato, "A century and more of Toronto Italia in College Street Little Italy", *Studi Emigrazione*, 166 (2007), pp. 273-294.

Con il presente studio si intende offrire alcuni spunti per un approfondimento storico-economico sul fenomeno migratorio italiano in Canada all'inizio del Novecento: un contributo in un campo che necessita di ulteriori ricerche per consolidare la svolta che negli ultimi decenni è stata impressa agli studi sull'immigrazione e sulle comunità etniche da parte della storiografia (soprattutto canadese), nell'ambito della politica del multiculturalismo<sup>12</sup>.

Nell'articolo si ripercorrono le principali tappe e le modalità caratteristiche dell'emigrazione italiana in Canada, la nascita delle prime comunità italo-canadesi, focalizzando in particolare l'attenzione sulla raccolta delle rimesse degli emigranti, grazie all'utilizzo di dati inediti in possesso dell'Archivio Storico del Banco di Napoli, che ebbe un ruolo privilegiato in quest'attività.

## 2. Il Canada come meta di emigrazione: la nascita delle prime comunità italiane

Nella fase del grande esodo italiano del 1900-1914, a fronte agli oltre due milioni di italiani giunti negli Stati Uniti, circa altri sessantamila si erano diretti in Canada. Cifre più ridotte, ma non per questo del tutto trascurabili, e che meriterebbero una maggiore attenzione, soprattutto per comprendere i primordi dell'integrazione italiana nel contesto canadese, dal punto di vista storico ed economico, come sostrato su cui andò ad inserirsi il flusso migratorio successivo, che è andato ad inserirsi come importante elemento nella realtà multiculturale canadese. Inoltre, gli emigranti provenienti dall'Italia in quel periodo erano

<sup>12</sup> M.C. Augimeri, *Italian Canadians: a cross section. A national survey of Italian-Canadian communities*, Ottawa 1978; K. Bagnell, *Canadese. A portrait of the Italian Canadians*, Toronto 1989; M. Benoit e G. Scardellato, "L'Archivio Segreto Vaticano: una fonte fondamentale per la storia canadese", *Annali Accademici Canadesi*, I (1985), pp. 49-67; E. Birney, "Io e l'Italia", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 3-4 (1985), pp. 339-343; R. Cagiano de Azevedo, *La società in transizione: italiani ed italo-canadesi negli anni Ottanta*, Milano 1991; M. Ciavolella, "La stampa italiana in Canada", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 3-4 (1985), pp. 421-427; A. Davies Albi, *Italians settle in Edmonton*, Edmonton 1983; E. Franzina, "Emigrazione transoceanica e ricerca storica in Italia: gli ultimi dieci anni (1978-1988)", *Altretalia*, 1 (1989); F.C. Hardwick, *From an antique land: Italians in Canada*, Vancouver 1976; F. Hawkins, *Critical Years in Immigration. Canada and Australia Compared*, Kingston and Montreal 1989; C.J. Jansen, "Educational accomplishment of Italian Canadias in the Eighties", *Studi Emigrazione*, 102 (1991), pp. 159-178; Id., *Fact book on Italians in Canada*, Toronto 1987; Id., "Le comunità italiane nella Columbia Britannica", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 1-2 (1985), pp. 191-194; Id., *The Italians of Vancouver. A case study of internal differentiation of an ethnic group*, Toronto 1981; T. Murphy, "Religion and ethnicity in Canadian historiography", *Studi Emigrazione*, 103 (1991), pp. 305-317; H. Palmer, *Land of the second chance: a history of ethnic groups in Southern Alberta*, Alberta 1972; R. Perin, "Il convegno internazionale «L'esperienza degli immigrati italiani in Canada» (Roma, 9-13 maggio 1984)", *Studi Emigrazione*, 77 (1985), pp. 141-144; R. Perin e F. Sturino, *Arrangiarsi. The italian immigrant experience in Canada*, Montreal 1988; J. Potestio, "Le memorie di Giovanni Veltri: da contadino a impresario di ferrovie", *Studi Emigrazione*, 77 (1985), pp. 129-139; J. Potestio e A. Pucci, *The italian immigrant experience*, Thunder Bay 1988; A. Pucci, "At the forefront of militancy: Italians in Canada at the turn of the 20th Century", *Studi Emigrazione*, 77 (1985), pp. 112-127.



secondi solo a quelli di provenienza britannica, caratterizzando dunque non poco la struttura economica e sociale della popolazione canadese.

Un fenomeno non marginale, anche osservando la sua rilevanza economica. Utilizzando i dati presenti nel Servizio Emigrati dell'Archivio Storico del Banco, sono stati considerati, nella Tabella 1, i depositi effettuati dagli emigranti italiani in Canada ed in USA nelle Casse di Risparmio, su di un totale che comprende anche quelli relativi agli emigrati in Brasile, Argentina, Germania<sup>13</sup>.

**Tab. 1. Depositi degli emigrati italiani nelle Casse Postali di Risparmio 1908-1914**

Anno	Canada		USA		Tot. paesi di emigrazione italiana	
	Quantità	Ammontare in Lire	Quantità	Ammontare in Lire	Quantità	Ammontare in Lire
1908	33	14.700	5.679	4.253.862,35	5.962	4.666.440,90
1909	19	9.900	7.715	4.240.525,91	8.416	5.180.186,64
1910	63	39.510	10.705	7.841.892,38	11.121	8.390.009,43
1911	250	142.802	9.835	9.235.299,09	10.304	9.700.450,74
1912	148	89.830,45	9.200	11.398.908,92	9.602	11.840.012,56
1913	190	112.809,80	12.171	15.608.791,54	12.628	16.296.769
1914	169	116.439	6.540	8.915.361,79	6.889	9.535.399,60

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 2, 3, 4, 5, 6 e 8, relazioni delle gestioni 1908-1914.

Si può osservare che, relativamente all'anno 1914, vi è una crescita del valore delle somme depositate, solo per il Canada:

«La diminuzione maggiore si nota nelle rimesse provenienti dagli Stati Uniti dell'America del Nord e dal Brasile, ma anche dagli altri stati delle Americhe vi è stata diminuzione, e l'aumento che si nota nelle rimesse provenienti dal Canada, dall'Argentina e dall'Uruguay rappresenta solo un aumento di lavoro dei nostri corrispondenti. Infatti, nel Canada, il nuovo corrispondente nominato nel 1913, e che iniziò il lavoro nel 1914 ha da solo determinato l'aumento che si nota, [...] mentre quelli che avevamo, malgrado il numero crescente dei loro uffici autorizzati ad emettere vaglia, non hanno potuto mantenere la quantità di lavoro fatta nel decorso anno»<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> Nei documenti d'archivio mancano la minuta e la relazione della gestione 1909, pertanto, i dati considerati nella colonna relativa a quell'anno sono stati estrapolati da un raffronto con l'anno precedente che appare nella relazione sulla gestione 1910: i dati relativi al Canada sono esatti (in quanto contengono solo le cifre relative ai Depositi effettuati dagli emigranti nelle sole Casse Postali), invece, quelli relativi agli USA e quelli totali contengono, oltre ai depositi effettuati nelle Casse di Risparmio, anche quelli versati nel Banco di Napoli, che vanno dunque valutati, tenendo conto di tale imprecisione. In particolare, relativamente al 1914 «la diminuzione è generale, eccetto per quelli provenienti dal Canada. Archivio Storico del Banco di Napoli (d'ora in avanti ASBN), Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 8, fasc. 1.

<sup>14</sup> ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 8, fasc. 1.

Altrettanto interessante il confronto relativo alle rimesse alle famiglie effettuate per posta e per telegrafo (Tab. 2; qui il totale comprende, oltre alle rimesse degli emigrati provenienti dal Canada e dagli USA, anche quelle provenienti dal Brasile, dal Venezuela, dal Cile, dall'Uruguay, dall'Argentina, dalla Svizzera, dalla Germania e, solo per il 1914, dall'Austria) e mediante cheques (Tab. 3, in cui il totale comprende, oltre alle rimesse degli emigrati in Canada e USA, anche quelle provenienti da Brasile, Argentina, Uruguay e, per il 1914, Venezuela). Questi raffronti, oltre a offrire una valutazione dell'entità dell'emigrazione verso il Canada –sul totale dell'emigrazione italiana–, permette anche di conoscere le preferenze che in questa fase iniziale riguardavano le modalità di invio delle rimesse attraverso posta o telegrafo, piuttosto che mediante cheques.

**Tab.2. Rimesse degli emigrati italiani per posta o per telegrafo 1907-1914**

Anno	Canada		USA		Tot. paesi di emigrazione italiana	
	n.	Lire	n.	Lire	n.	Lire
1907	606	134.336,05	107.201	19.505.922,54	172.247	31.878.961,47
1908	873	137.043,49	70.807	12.506.933,99	127.544	24.038.978,63
1909	369	50.228,33	103.175	15.593.298,12	162.318	26.496.494,16
1910	803	107.225,25	156.204	25.947.250,97	235.786	37.775.334,66
1911	548	156.555,30	201.355	34.587.676,86	278.614	45.346.131,55
1912	2.168	660.125,86	208.975	38.576.126,80	277.646	48.039.112,16
1913	3.798	1.279.431,70	215.641	39.881.371,50	286.018	50.146.652,96
1914	7.899	2.060.194,99	181.797	32.630.122,71	259.228	44.284.244,14

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 2, 3, 4, 5, 6 e 8.

**Tab. 3. Rimesse degli emigrati italiani effettuate con cheques 1911-1914**

Anno	Canada		USA		Tot. paesi di emigrazione italiana	
	n.	Lire	n.	Lire	n.	Lire
1911	2	35.667,50	1.436	3.966.066,51	4.607	12.526.164,30
1912	4	21.655	1.733	4.151.512,66	4.896	13.192.376,19
1913	3	18.800	1.912	4.245.770,75	4.936	13.985.248,58
1914	32	89.464,02	3.555	13.546.002,70	6.077	19.332.994,70

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 5-6.

L'assenza di rilevamenti statistici relativi al periodo preunitario ha spesso indotto a considerare l'emigrazione italiana nel suo complesso meno significativa rispetto a quella di altri paesi, ma studi più recenti hanno messo in luce una notevole mobilità della popolazione italiana anche durante questa fase, individuandone una linea di continuità

con quella successiva, solo intensificata<sup>15</sup>. L'esigenza di misurarne l'entità iniziò ad essere avvertita in maniera crescente con l'avanzare del fenomeno e solo nel 1871 confluì in una rilevazione ufficiale, il primo censimento degli italiani all'estero. Dalle prime indagini di carattere privato si passò alle prime misurazioni statistiche, ad opera di Leone Carpi prima e di Luigi Bodio poi, che si occupò in maniera sistematica della rilevazione dal 1876 al 1925<sup>16</sup>. A queste fonti vanno ad aggiungersi le statistiche estere dell'emigrazione e dell'immigrazione (che distinguono gli emigranti stranieri da quelli nazionali), le statistiche dei rimpatri e i censimenti esteri<sup>17</sup>.

Secondo il Coletti, la rilevazione del fenomeno migratorio in Italia presentava difficoltà maggiori rispetto ad altri paesi anche a causa della particolare conformazione geografica peninsulare, che rendeva difficile controllare i movimenti degli abitanti, avendo essi la possibilità di salpare da qualunque porto esistente, lungo i 6.000 km di costa, o di valicare le frontiere terrestri che si estendevano per circa 1.500 km:

Lo Stato dovrebbe avere gli occhi di Argo per seguire tutti i propri cittadini che, a centinaia di migliaia, salpano dai porti e filtrano attraverso le frontiere terrestri<sup>18</sup>.

Certo è che le difficoltà incontrate in queste rilevazioni sono evidenti, e sicuramente i dati ricavati dai registri dei nulla osta dei sindaci per il rilascio dei passaporti<sup>19</sup> risultavano alterati dalle incertezze legate anche al fenomeno della pendolarità, caratteristico della prima emigrazione, tanto che, verso il 1904-05, fu abbandonata la distinzione fra emigrazione temporanea ed emigrazione permanente. In molti casi i movimenti migratori sfuggivano alle rilevazioni ufficiali, e inoltre le stesse fonti documentarie spesso sono andate distrutte o si presentano comunque frammentarie.

In particolare, i dati statistici che ci forniscono un'idea del numero degli italiani emigrati in Canada non hanno la stessa attendibilità di quelli utilizzati per misurare l'analogo fenomeno verso gli Stati Uniti. Ciò emerge chiaramente dal confronto tra i dati pubblicati dalla Direzione Generale della Statistica e quelli del Department of Immigration di Ottawa pubblicati all'atto della promulgazione della nuova legge canadese 4 maggio 1910 sull'immigrazione, e relativi al decennio 1901-1910. Le due serie di dati –distinte fra dati

---

<sup>15</sup> Si vedano i saggi di M. Sanfilippo, G. Pizzorusso e M. Porcella in *Storia dell'emigrazione italiana*, cit.

<sup>16</sup> L. Carpi, *Statistica illustrata dell'emigrazione all'estero nel triennio 1874-76*, Roma 1878. Le statistiche sull'emigrazione per il periodo 1876-1925 sono pubblicate in una serie di 28 volumi: Ministero di Agricoltura, Industria e Commercio (MAIC), Direzione Generale della Statistica, *Statistica della emigrazione italiana all'estero (1876-1925)*, Roma 1876-1925; Commissariato Generale dell'Emigrazione, *Annuario Statistico dell'Emigrazione italiana dal 1875 al 1925*, Roma 1926.

<sup>17</sup> F. Coletti, *Dell'emigrazione italiana*, in *Cinquanta anni di storia italiana*, III, Milano 1911. Coletti distingueva le statistiche estere dell'emigrazione da quelle dell'immigrazione, e considerava come ulteriore tipologia di fonti i registri municipali di anagrafe.

<sup>18</sup> Coletti, *Dell'emigrazione*, p. 9.

<sup>19</sup> Dopo il 1904 anziché i registri dei nulla osta il Commissariato dell'Emigrazione decise di utilizzare come fonte i registri dei passaporti effettivamente concessi, dato il divario spesso esistente tra quelli che richiedevano il nulla osta e quelli che lo ottenevano. Su questo: D. Marucco, *Le statistiche dell'emigrazione italiana*, in *Storia dell'emigrazione italiana*, pp. 61-75.

canadesi ed italiani— sono riportate in Tab. 4 e mostrano una netta differenza dovuta in parte al fatto che il Department of Immigration di Ottawa prendeva come riferimento l'anno fiscale, mentre la Direzione della Statistica quello solare. Nei fatti, andava inoltre ad incidere che l'iniziale mancanza di linee di navigazione dirette tra l'Italia e il Canada spingeva i nostri migranti ad imbarcarsi, talora anche clandestinamente, da porti esteri, spesso dell'Europa settentrionale, su vapori non sottoposti alla vigilanza del Commissariato: di conseguenza, venivano poi registrati solo nei paesi d'arrivo<sup>20</sup>, e non era raro che si verificassero disguidi nell'identificazione delle diverse nazionalità degli emigranti.

**Tab.4. Italiani emigrati in Canada**

Anno	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	Totale
Dati canadesi	4.710	3.828	3.371	4.445	3.473	7.959	5.114	11.212	4.228	7.118	55.458
Dati italiani	3.497	2.951	2.528	4.748	5.930	10.032	10.436	5.988	8.786	10.209	65.105

*Fonte.* Annual Report of the Commissioner general of immigration for the fiscal years. "Bollettino dell'Emigrazione", luglio 1910, p. 57; Direzione generale della Statistica del regno, "Bollettino dell'Emigrazione", 7 (1912), pp.753-755.

A rendere ancora più ardua la conoscenza delle reali cifre di italiani emigrati in Canada, c'era anche il fatto che molti di essi non percorrevano un viaggio diretto, ma nella maggioranza dei casi giungevano prima in qualche porto degli Stati Uniti per poi proseguire via terra per il Canada: uno spostamento che poteva avvenire subito, oppure a distanza di anni, quando ormai si trattava di cittadini italiani naturalizzati americani, che pertanto venivano segnati nelle statistiche degli immigrati semplicemente come statunitensi<sup>21</sup>. Un caso molto frequente soprattutto quando imprenditori canadesi per esigenze di manodopera reclutavano lavoratori da impiegare nei lavori di costruzione soprattutto dagli stati settentrionali della Confederazione americana, come nel caso delle Compagnie Ferroviarie canadesi che richiesero manodopera italiana a New York e a Boston mediante agenti risidenti a Montreal, dietro compenso di laute commissioni<sup>22</sup>.

Nel maggio 1908 fu introdotta anche una modifica alla legislazione sull'emigrazione che vietava di sbarcare nel Dominio a coloro che non provenissero con viaggio diretto e

<sup>20</sup> P. Borruso, "Note sull'emigrazione clandestina italiana (1876-1976)", *Giornale di storia contemporanea*, 1 (2001), VI, pp. 141-161; L. Di Comite e A. Orasi, "Problematiche e quantificazione dell'emigrazione italiana verso il Canada", *Annali della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Bari*, XXVII, 1988.

<sup>21</sup> L'immigrazione italiana in Canada attraverso gli USA costituiva circa l'1% di quella totale: data la grande presenza in quegli anni di italiani che lavoravano in USA si ritiene che molti fossero stati già naturalizzati americani al momento del trasferimento in Canada, *Bollettino dell'emigrazione*, 9 e 19 (1909).

<sup>22</sup> All'interno della forza lavoro statunitense gli Italiani erano considerati manodopera «di secondo ordine» (Lumpenproletariat). R.J. Vecoli, *L'arrivo negli Stati Uniti*, in *Verso l'America*, Roma 2005, pp. 109-143.

continuo dal paese nativo o da quello di cui fossero cittadini. Altre difficoltà di misurazione provenivano dalla confusione tra coloro che fossero nati in Italia e coloro che fossero semplicemente «di origine italiana». Ad esempio, nel censimento del 1901, su una popolazione totale canadese pari a 5.371.315 unità, i nati in Italia erano 6.854, mentre quelli “di origine italiana” 10.834<sup>23</sup>.

Da alcuni dati statistici rilevati dal governo canadese sui passeggeri italiani giunti in Canada tra il 1903 e il 1909 –divisi fra emigranti giunti per la via degli Stati Uniti ed altri arrivati direttamente– si nota che fino al 1905 risultavano in maggior numero quelli arrivati direttamente in porti canadesi, mentre a partire dal 1906 il numero di quelli giunti regolarmente attraverso gli USA erano in numero maggiore (Tab. 5).

**Tab.5. Provenienza degli immigrati italiani giunti in Canada nel periodo 1903-1909**

	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909	Media annuale
Attraverso gli USA	786	1.953	1.305	4.969	3.976	7.735	3.656	4.103
Direttamente in porti canadesi	2.586	2.492	2.168	2.989	1.133	3.469	571	2.232

*Fonte:* Canada Year Books – Reports of the Department of the Interior of Canada. Immigration facts and figures. Annual Reports of the Commissioner-general of Immigration of USA. «Bollettino dell'emigrazione», 7 (1912). Quadri statistici relativi all'immigrazione canadese, quadro XVIII.

Non vi sono inoltre statistiche del governo canadese sugli immigrati che facevano ritorno al loro paese d'origine e sarebbe molto difficile tentarne una qualsiasi approssimazione, trattandosi in quegli anni soprattutto di emigrazione di carattere temporaneo e spesso collegata ai periodi in cui le condizioni climatiche canadesi permettevano di lavorare. Nemmeno le percentuali di rimpatri dagli USA possono fornire un criterio analogo di misurazione, in quanto le difficoltà di rimpatrio dal Canada erano maggiori per i costi e le condizioni di viaggio.

Quando si analizza un fenomeno migratorio di vasta portata, è necessario considerare quelli che possiamo definire i *push factors* e i *pull factors*: ovvero le circostanze e i fattori condizionanti presenti nel paese di partenza e nel paese ricevente.

In Italia c'era una scarsissima conoscenza del Canada, perlomeno fino alla prima guerra mondiale. La parola America aveva un significato generico e quasi mitico, che ostacolava la percezione di una specifica realtà canadese. La maggior parte degli italiani ignorava l'esistenza di quell'enorme paese che si estendeva a nord del confine settentrionale degli Stati Uniti, sui quali esisteva già una vasta memorialistica ad opera di viaggiatori colti; rarissimi furono invece i viaggiatori italiani in Canada che pubblicarono resoconti di viaggio

<sup>23</sup> *Bollettino dell'emigrazione*, 1 (1912), pp. 100-101.

tali da suscitare interesse per la realtà di questo paese. Ad esempio, nel Calendario per gli Emigranti pubblicato nel 1914 dalla Società Umanitaria di Milano vi era una carta del Canada che indicava le cascate del Niagara ed altre minori città canadesi, ma non Toronto, all'epoca peraltro già importante centro industriale e ferroviario. Le informazioni sul Canada in Italia venivano convogliate soprattutto mediante i canali ecclesiastici e avevano una circolazione limitata a qualche cardinale o burocrate pontificio.

Né da parte del governo italiano, né da parte canadese, peraltro, vi erano condizioni che incoraggiassero l'emigrazione. Lo Stato italiano era poco interessato al Canada: i rapporti diplomatici non avvenivano direttamente, ma soprattutto mediante l'intermediazione di Londra. Nei primi anni del secolo, in Italia, numerosi articoli pubblicati dal Bollettino del Commissariato per l'Emigrazione tendevano a scoraggiare l'emigrazione verso il Canada, presentandone sotto una luce alquanto sfavorevole le condizioni di vita. Nel 1901 il console italiano a Montreal giunse addirittura a biasimare il governo canadese per la sua ricerca di emigranti da mandare nelle province delle praterie, sostenendo che il Canada non fosse luogo adatto ai contadini italiani<sup>24</sup>. D'altro canto, in Canada vi era una diffidenza diffusa nelle alte sfere governative, e pregiudizi razziali ben radicati da parte dell'opinione pubblica che, nella graduatoria degli stranieri indesiderabili, poneva gli italiani subito dopo i neri e i cinesi, con l'obiettivo di preservare i connotati anglosassoni della nazione. Forti erano le discriminazioni razziali e gli stereotipi con cui venivano considerati gli italiani. L'idea predominante tendeva ad operare innanzitutto una distinzione tra italiani del Nord e italiani del Sud, e a giudicare il popolo italiano fundamentalmente analfabeta, dai connotati «pittoreschi», poco interessato alla politica locale e con l'idea costante di far denaro per inviarlo alle famiglie in patria.

Le prime disposizioni legislative del Canada in materia di immigrazione risalivano al 1870 e, a parte alcune modifiche, rimasero in vigore fino al 1905, quando il forte flusso immigratorio mostrò la necessità di nuove e più complesse regole che portarono all'approvazione da parte del Parlamento della legge del 1906 che costituiva il cap. 93 dei *Revised Statutes*<sup>25</sup>. I due principali capi costituenti la legge del 1906 –confluita poi nella legge 4 maggio 1910, modificata con legge 4 aprile 1911 in materia d'immigrazione<sup>26</sup>– erano riassumibili nella volontà di incoraggiare, da un lato, l'opera dei coloni per valorizzare le grandi estensioni delle terre incolte, dall'altro, di impedire con le migliori garanzie possibili l'entrata nel Canada di elementi "poco desiderabili", intendendo con quest'accezione persone affette da alcune tipologie di malattie, gli indigenti, e coloro che avessero subito condanne penali –oltre generici braccianti e quanti non fossero possessori di una minima somma di denaro; vi era inoltre una certa vaghezza nella definizione che discriminava individui appartenenti a razze ritenute «inadatte al clima o alle esigenze del Canada».

Dunque, per tutto l'Ottocento, la presenza italiana in Canada fu limitata a poche centinaia di artigiani e braccianti; solo verso il 1890, in concomitanza con la prima ondata migratoria

<sup>24</sup> R. Harney, "Uomini senza donne", in *Canadiana. Storia e storiografia canadese*, a cura di L. Codignola, Venezia 1979, pp. 72-73.

<sup>25</sup> *Bollettino dell'emigrazione*, 19 (1909), p. 2015 e ss.

<sup>26</sup> *Bollettino dell'emigrazione*, 2 (1912), p. 133 e ss.

di massa, un numero più cospicuo di lavoratori italiani giunse nei grandi centri urbani che offrivano maggiori opportunità di lavoro: Montreal e Toronto –dove si costituirono le maggiori colonie italiane– seguite da Quebec, Ottawa, Fort William e Port Arthur. Essi trovavano occupazione –spesso come *target migrants*, lavoratori stagionali ingaggiati per brevi periodi– come lavoratori manuali nei grandi progetti di costruzione allora in corso: la ferrovia intercontinentale, l'edificazione urbana, le miniere di ferro e carbone, l'espansione della frontiera agricola<sup>27</sup>. Erano il cosiddetto «esercito di pala e piccone»: in Canada venivano definiti "Navy", intendendo con questo termine gli immigrati da impiegare come manovali nei lavori più pesanti. Essi rispondevano in genere ad una richiesta di manodopera legata all'urgenza di particolari lavori da compiere, piuttosto che ad un impiego conseguente ad un miglioramento economico consolidato, come avveniva invece per gli USA<sup>28</sup>.

Se il Canada orientale attirava un gran numero di italiani, pochi erano invece quelli che si recavano nella parte centrale, regione dal carattere quasi esclusivamente agricolo e con un clima invernale che durava quasi sei mesi. Foreste sterminate, fiumi ghiacciati, coste insidiose e mare tempestoso: il rigore della stagione invernale significava interruzione di qualsiasi lavoro, isolamento in lande estese e poco popolate. Agli italiani, avvezzi a climi ben più miti, si sconsigliava l'emigrazione nella zona settentrionale del Manitoba e in genere in tutto il Saskatchewan<sup>29</sup>.

Nell'immaginario comune, il Canada evocava immagini di immense distese di terra pronte per la coltivazione («il mito ruralista») e, infatti, veniva considerato paese agricolo per eccellenza e luogo adatto ad emigranti con occupazioni collegate all'agricoltura<sup>30</sup>: nelle regioni centrali e nella parte settentrionale dell'Ontario vi erano terre adatte alla cerealicoltura e alla coltura estensiva, mentre nelle regioni più periferiche (distretto del Niagara, British Columbia e isola di Vancouver), vi erano frutteti e, in genere, terre destinate a coltura intensiva. In Canada non esisteva una classe di agricoltori braccianti distinta da una classe di agricoltori proprietari: vi erano coloni che possedevano capitali e terra che coltivavano direttamente grazie a un genere di colture estensivo; in più, il clima freddo non permetteva di accogliere piantagioni di tabacco, zucchero, riso, etc. Dunque non vi erano grandi possibilità di inserimento per gli agricoltori italiani che, nella maggior parte dei casi, non possedevano un capitale sufficiente da investire nella terra e, soprattutto, per molti anni preferirono un tipo di emigrazione a carattere temporaneo.

---

<sup>27</sup> Sulle condizioni dei lavori svolti nel tratto del tronco ferroviario della Transcontinentale: "Rapporto del dott. Dante Viola, Capitano medico della R. Marina, addetto di emigrazione a Montreal, Ispezione ai campi di lavoro di La Tuque (Canada)", *Bollettino dell'Emigrazione*, 13 (1910), pp. 2572-2579. Sulle attività svolte dagli emigranti italiani, anche L. De Rosa, "South Italy's Place in the Atlantic labour markets (1860-1907)", *The Journal of European economic History*, 2-3 (2007), pp. 393-405.

<sup>28</sup> D. Collenette, "Il contributo italiano al multiculturalismo canadese", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 1-2 (1985), XXIX, pp. 39-45; R. Perin, "I rapporti tra Italia e Canada nell'Ottocento", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 1-2 (1985), XXIX, pp. 73-87; L. Bruti Liberati, "Le relazioni tra Italia e Canada nel Novecento (1900-1945)", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 1-2 (1985), XXIX, pp. 91-103.

<sup>29</sup> "L'agricoltura e l'immigrazione nel Canada", *Bollettino dell'emigrazione*, 5 (1912), p. 31.

<sup>30</sup> E. Rossi, *Del patronato degli emigranti in Italia e all'estero*, relazione al primo congresso geografico italiano, Genova 1892, pp. 63-70.

Pertanto, le principali occupazioni degli emigranti italiani in Canada furono, come abbiamo detto, quelle di sterratori in importanti aree di costruzioni –ferrovie, dighe, ponti, canali– o venditori ambulanti nei più importanti centri e città canadesi. Già a inizio '900 apparivano sul Bollettino dell'Emigrazione articoli da cui risultava che la maggior parte degli operai italiani in Canada era assorbita dalle due principali compagnie ferroviarie –la *Canadian Pacific Railway Co.* (che si stima nel 1904 occupasse più di 3.000 italiani su una manodopera complessiva di poco superiore alle 8.500 unità)<sup>31</sup> e il *Grand Trunk Railway Co.*– per le riparazioni delle reti e la costruzione di nuove linee<sup>32</sup>. D'altronde, gli italiani che esercitavano un mestiere specializzato (muratori, falegnami, etc.) avevano maggiori difficoltà di inserimento perché facilmente venivano loro preferiti operai inglesi e francesi. Meno sfavorevole era invece la condizione dei braccianti e dei manovali spesso impiegati presso le compagnie ferroviarie<sup>33</sup>. Gli italiani venivano reclutati o attraverso le agenzie dei cosiddetti «padroni», insediati a Montreal e Toronto e in stretto contatto con le compagnie di navigazione, oppure attraverso le *migration chains*, che hanno dato luogo alla formazione di interi villaggi italiani in alcune località canadesi.

Le disposizioni legislative vigenti in Canada prevedevano che gli immigrati possedessero una determinata somma di denaro all'ingresso nel paese. E poiché molti emigranti, tra cui gli italiani, entravano nel Dominio giungendo attraverso gli Stati Uniti, furono stabiliti speciali accordi tra il Governo canadese e quello americano per controllare che fossero provvisti della somma di denaro prescritta. Nel 1910 si stabilì anche che gli emigranti dovessero partire dal loro paese d'origine già provvisti anche del biglietto ferroviario necessario allo spostamento da Stati Uniti a Canada. La somma di denaro era a quel tempo fissata a un minimo di 25 dollari (circa 130 lire italiane)<sup>34</sup>.

Erano anni in cui il Canada conosceva un forte boom economico e aveva necessità di manodopera numerosa e a buon mercato per la costruzione delle sue infrastrutture e l'espansione delle sue industrie primarie (soprattutto quelle del legno e dei minerali), pertanto l'immigrazione veniva largamente incoraggiata da parte del governo –a differenza di quanto avveniva negli Stati Uniti:

*«millions of dollars have been spent by Canadian Governments on immigration propaganda in Europe and in the US [...] widely different from US: the government at Washington never spent a cent in encouraging immigration»<sup>35</sup>.*

Era opinione diffusa che per gli operai italiani il rapporto fra salario e sussistenza fosse più vantaggioso in Canada di quanto non fosse negli Stati Uniti, benché il costo della vita non

<sup>31</sup> B. Ramirez, *The Italians in Canada*, Ottawa 1989.

<sup>32</sup> E. Rossi, "Delle condizioni del Canada rispetto all'immigrazione italiana", *Bollettino dell'Emigrazione*, 4 (1903), pp. 3-28.

<sup>33</sup> *Bollettino dell'emigrazione*, 9 (1908), p. 108.

<sup>34</sup> *Bollettino dell'emigrazione*, 5 (1911), p. 109 e sgg.

<sup>35</sup> E. Porritt, *Sixty years of protection in Canada 1846-1907*, London 1908, pp. 212-213, e p. 337.



fosse particolarmente basso<sup>36</sup>. Con lo sviluppo industriale del paese e dei traffici, l'emigrazione operaia italiana andò intensificandosi, e per favorire un inserimento spesso difficoltoso per i nostri connazionali, il Commissariato dell'emigrazione ritenne necessario promuovere l'istituzione di una Società di Patronato per gli emigranti italiani, con sede a Montreal: l'*Italian Immigration Aid Society*, che, istituita nel 1902, aveva l'obiettivo di assistere gli italiani giunti in Canada aiutandoli nella ricerca di lavoro, agendo da intermediaria presso imprese agricole e industriali; aveva inoltre competenza nelle vertenze relative a salari e infortuni sul lavoro, e possedeva una casa di ricovero temporaneo gratuito – «casa di rifugio». Nel 1907 fu destinato come sede stabile della Società un edificio sito di fronte alla stazione centrale della *Canadian Pacific Railway Co.* (Lagauchetiere Street n. 906), collocazione perfetta per gli emigranti italiani<sup>37</sup>.

Negli anni precedenti la Grande Guerra andò a modificarsi la modalità di immigrazione italiana nel *dominion*: quelli che fino ad allora erano stati soltanto immigranti stagionali cominciarono a trasferirsi in Canada con l'intera famiglia e, pertanto, la creazione di nuclei stabili andò ad incidere sull'inserimento dei lavoratori italiani nella struttura economica canadese, che divenne più profondo. Nell'economia delle comunità italiane l'appartenenza ad un nucleo familiare si rivelò elemento di primaria importanza: i legami inter familiari e la provenienza da uno stesso paese, provincia o regione, favorivano la formazione di comunità più vaste che mantenevano vive le tradizioni e il senso di identità, nell'ambito di un forte campanilismo che rafforzava il sentimento nazionale italiano. Spesso la scelta di risiedere in un determinato quartiere era legata alle origini regionali, ma anche per facilitare lo svolgimento di comuni attività lavorative. In questo modo la comune provenienza si rivelava una sorta di unità socio-economica che assicurava allo stesso tempo la funzionalità della migrazione a catena e il controllo di un settore del mercato del lavoro<sup>38</sup>. Nacquero così le prime colonie, le *Little Italies* di Montreal e Toronto – e di città più piccole – e

---

<sup>36</sup> Secondo Porritt, «living in Canada is no longer cheaper than it is in the United States», ivi, p. 6. Il dollaro canadese, chiamato comunemente «scudo» dagli emigranti italiani, equivaleva nel 1912 a lire italiane 5,185.

<sup>37</sup> *Bollettino dell'emigrazione*, 9 (1908), pp. 108-109. Alcune indagini sulle condizioni degli immigrati italiani furono condotte da monsignor Pietro Pisani, uno dei maggiori studiosi degli aspetti del fenomeno migratorio dei suoi tempi, anche se da un'ottica attenta soprattutto al problema della presunta «irreligiosità» degli italiani che lasciavano la patria. P. Pisani, «L'emigrazione italiana nell'America del Nord», *Rivista internazionale di scienze sociali e discipline ausiliari*, 54 (1911), pp. 321-349; Id., *Il Canada presente e futuro in relazione all'emigrazione italiana*, Roma 1909; Id., «I problemi dell'emigrazione italiana», *Rassegna nazionale*, XLVI (1908); M. Sanfilippo, «Monsignor Pisani e il Canada (1908-1913)», *Annali Canadesi*, VI (1990), pp. 61-75; Id., *Problemi di storiografia dell'emigrazione italiana*, Viterbo 2002; Id., «Ethnicity is an elusive concept. Nuovi studi sulle comunità italiane in Canada», *Studi Emigrazione*, 95 (1989), pp. 417-425; Id., «La Santa Sede, il Canada e la delegazione apostolica ad Ottawa», *Annali Accademici Canadesi*, II (1986), pp. 112-119; Id., *Chiesa, ordini religiosi ed emigrazione*, in *Storia dell'emigrazione italiana*, pp. 127-142.

<sup>38</sup> J.E. Zucchi, «Occupations, Enterprise and Migration Chain: the Fruit Traders from Termini Imerese in Toronto», 1900-1930, *Studi Emigrazione*, 77 (1985), pp. 68-79. Secondo De Rosa, la maggior parte degli emigranti italiani in Canada proveniva dalla Sicilia, dalla Calabria e dalle Marche. L. De Rosa, «Italian Emigration in the Post-Unification period (1861-1971)», *The Journal of European economic History*, 2-3 (2007), pp. 407-428.

sorgeva un nuovo ceto sociale di italiani, composto da commercianti, uomini d'affari, imprenditori, etc.

Con lo scoppio della prima guerra mondiale si approfondirono i rapporti fra i due paesi: se prima dell'agosto del 1914 il pubblico canadese aveva scarsa conoscenza dell'Italia e della sua situazione politica, durante il conflitto, il Canada, schierato al fianco della Gran Bretagna, guardò con benevolenza la dichiarazione italiana di neutralità e il progressivo intervento a fianco dell'Intesa<sup>39</sup>.

### 3. La raccolta delle rimesse degli emigranti

La continuità del collegamento fra emigranti e territori di origine è testimoniata dalle rimesse finanziarie trasmesse dagli emigrati ai parenti rimasti in Italia: un fenomeno di entità tale che, per decenni, ha superato le entrate rese dal turismo. Come mezzo per inviare il denaro alle famiglie in Italia, gli emigrati potevano scegliere fra i vaglia internazionali, i vaglia consolari, le rimesse a mezzo di banchieri privati, l'invio di biglietti italiani di Stato o di banchi italiani di emissione<sup>40</sup>. Con la Legge n. 24 del 1° febbraio 1901, il servizio di raccolta, tutela, impiego e trasmissione dei risparmi fu formalmente affidato al Banco di Napoli, che assunse così un importantissimo ruolo di tramite fra emigranti e madrepatria.

A questa legge si era approdati dopo un iter di provvedimenti legislativi sull'emigrazione tra cui il progetto di legge del Pantano del 1896 per la creazione di un Commissariato Centrale dipendente dal ministero degli Affari Esteri, ed il successivo progetto di legge del 1897 del ministro del Tesoro Luzzatti per la raccolta, tutela, impiego e trasmissione dei risparmi degli emigrati, che si ispirava in gran parte ad un progetto di Nitti. Nel 1899 il ministro degli Esteri, Emilio Visconti Venosta, ripresentò alla Camera il progetto che affidava le rimesse al Banco di Napoli, che fu infine approvato nel 1901. A favore del Banco aveva giocato anche il fatto che, diversamente da altri istituti bancari, non avesse problemi di liquidità. In più acconsentì di versare al fondo per l'emigrazione la metà degli utili che vi avrebbe realizzato, mentre l'altra metà era destinata a coprire i due milioni che il Banco assegnava per l'impianto e l'esercizio del servizio di raccolta, tutela, impiego e trasmissione dei risparmi<sup>41</sup>.

<sup>39</sup> *Il Canada e la guerra dei trent'anni. L'esperienza di un popolo multietnico*, a cura di L. Bruti Liberati, Milano 1989 e L. Bruti Liberati, "Le relazioni tra Italia e Canada nel Novecento (1900-1945)", *Il Veltro. Rivista della civiltà italiana*, 1-2 (1985), XXIX, pp. 91-104. Sulla partecipazione politica delle comunità italiane in Canada negli anni tra i due conflitti, S. Luconi, *La partecipazione politica in America del Nord*, in *Verso l'America*, Roma 2005, pp. 257-274, in particolare p. 270; L. Bruti Liberati, *Il Canada, l'Italia e il fascismo, 1919-1945*, Roma 1984.

<sup>40</sup> L. De Rosa, *Emigranti, capitali e banche (1896-1906)*, Napoli 1980, p. 109.

<sup>41</sup> De Rosa, *Emigranti*, p. 162. Sulla legge del 1901 anche L. Bodio, *Dell'emigrazione italiana e della legge 31 gennaio 1901 per la tutela degli emigranti*, Roma 1902. Sul ruolo del Banco nella gestione delle rimesse anche F. Balletta, *Il Banco di Napoli e le rimesse degli emigrati (1914-1925)*, Napoli 1972; Id., *Le rimesse degli emigrati italiani e la bilancia dei pagamenti internazionali (1861-1975)*, Napoli 1976.

La legge entrò in vigore nel 1902 e fu creata all'interno del Banco l'apposita sezione "Raccolta, tutela, impiego e trasmissione nel Regno dei risparmi degli emigranti italiani". Al Banco fu data la possibilità di operare direttamente tramite proprie agenzie, oppure utilizzando corrispondenti; questa posizione di monopolio nel trasferimento delle rimesse fu mantenuta fino al termine del primo conflitto mondiale, quando, diminuito il flusso emigratorio italiano, si decise di interrompere l'attività del Commissariato Generale dell'Emigrazione.

Si noti che il nuovo ruolo assunto dal Banco modificò soltanto in parte la situazione piuttosto confusa in cui si era svolta, fino a quel momento, la raccolta delle rimesse<sup>42</sup>. Infatti, molti cominciarono a premere per ottenere la nomina a corrispondente: banche alla ricerca di affari, droghieri, commercianti, ed anche banchieri italiani operanti in America che inizialmente avevano contrastato l'attività del Banco –avendo operato fino a quel momento come principali intermediari nella trasmissione delle rimesse in Italia<sup>43</sup>. Naturalmente, i calcoli ufficiali risultavano comunque sottostimati per il ricorso a circuiti informali che comunque continuarono a sussistere sfuggendo ai controlli da parte del Banco.

Pertanto, l'esistenza di corrispondenti canadesi nel periodo in cui l'attività del Banco nel servizio emigrazione era ancora agli albori, mostra l'importanza che veniva già attribuita alle rimesse raccolte in Canada dagli emigranti italiani.

Per comprendere l'andamento del fenomeno delle rimesse dal Canada, ed entrare nel vivo dell'argomento, è necessario spostare la nostra attenzione sulle tabelle in cui sono presentati i dati che è stato possibile reperire tra le carte del Servizio Emigrati del Banco di Napoli, attualmente ben accessibili grazie ad un inventario del 2001.

Tra le carte raccolte nella serie IV del Servizio Emigrati troviamo le circolari che la Direzione Generale del Banco trasmetteva alle filiali, nonché le relazioni generali sull'organizzazione, gestione e tutela delle rimesse degli emigrati, che rappresentano uno spaccato delle condizioni economiche e sociali di quegli anni. La serie V raccoglie le pratiche relative alla nomina dei corrispondenti esteri, ed infine, grazie ai documenti raccolti nella serie VII si possono valutare le operazioni relative alla trasmissione delle rimesse degli emigrati da parte dei corrispondenti esteri.

Dai dati statistici sulle rimesse effettuate dagli emigrati –attraverso vaglia ed ordini di pagamento– si può seguire l'andamento dell'attività delle banche corrispondenti del Banco di Napoli sul territorio canadese nel corso di circa un ventennio. Nell'archivio è stato possibile reperire anche alcuni scambi epistolari da cui emergono le principali trattative per la nomina a corrispondenti del Banco, che testimoniano l'andamento dell'attività svolta dai vari istituti nell'esercizio del servizio di raccolta delle rimesse. Un'ulteriore fonte integrativa è rappresentata da alcune relazioni annuali di gestione delle rimesse degli emigrati, che

---

<sup>42</sup> «But only gradually has this institution drawn away a large part of the patronage of the small and often fraudulent private concerns», R.F. Foerster, *The Italian emigration of our times*, London 1924, p. 446.

<sup>43</sup> De Rosa, *Emigranti*, p. 115.

contribuiscono tuttavia in modo parziale alla nostra indagine, in quanto in Archivio sono presenti in forma completa solo quella relativa all'anno 1908 e quelle degli anni compresi tra il 1910 ed il 1914<sup>44</sup>.

I dati relativi ai primi anni del servizio di raccolta delle rimesse risultano piuttosto frammentari, e non solo per il territorio canadese. Carente è la conservazione di documenti su cui poter condurre un'indagine sull'attività dei corrispondenti del Banco nei vari luoghi di immigrazione, in quanto si recuperano solo sporadici stralci di corrispondenza, ma nessuna tabella o relazione.

Le prime statistiche esaustive partono dal 1908: focalizzando in particolare la situazione dei corrispondenti in territorio canadese, sono stati esaminati e messi a confronto i documenti relativi alle nomine dei corrispondenti, i prospetti sui dati mensili relativi alle rimesse e, laddove presenti, le tabelle statistiche allegate alle relazioni di gestione, raccolti in diverse serie. In questo modo si è costruita una serie storica delle rimesse degli emigrati italiani in Canada dal 1908 al 1927 –riportata in Appendice– oltre a reperire importanti informazioni relative all'attività del Banco e dei suoi corrispondenti in Canada. Tra i primi istituti di credito impegnati in tale attività c'è l'*Hochelega Bank*, con sede a Montreal, una banca inglese che operava sul territorio canadese –nominata corrispondente del Banco per il servizio delle rimesse degli emigrati nel 1907 in sostituzione della *Sovereign Bank of Canada* che nello stesso periodo cessava la propria funzione<sup>45</sup>– di cui la prima serie statistica completa sulle rimesse effettuate con i vaglia posseduta nell'Archivio è del 1908. Inoltre, dalla corrispondenza di quel periodo emerge anche una richiesta della *Dominion Bank of Toronto* per divenire corrispondente del Banco, che tuttavia non ebbe buon fine<sup>46</sup>.

Nel 1908 chiedevano –ed ottenevano– la nomina a corrispondente l'avv. Vittorio Lanza della *R.P. Salvo e Co.* del Museo Commerciale italiano<sup>47</sup>, come sub-agente italiano a servizio della *Hochelega Bank* a Montreal (che curava dunque l'emissione dei vaglia sia direttamente, sia a mezzo del suo sub-agente), e la casa *Ray Street e Co.*<sup>48</sup>, che aveva a Port Arthur l'ufficio principale e a Fort William (Ontario) la sua filiale. Tra i documenti raccolti manca la minuta della relazione del 1909, ma la situazione dei corrispondenti canadesi del Banco non doveva aver subito mutamenti, visto che nella relazione sulla gestione del 1910 ritroviamo ancora la *Banque d'Hochelega* che, con succursali sparse in

<sup>44</sup> La serie di documenti sulla gestione delle rimesse degli emigrati parte dal 1904, ma in alcuni fascicoli non vi sono relazioni, ma solo corrispondenza. Ad esempio, i fascicoli relativi al 1904, 1905, 1906 e 1907 contengono solo la corrispondenza relativa alla gestione (per i primi tre: serie 4, cart. 1, fasc. 1-3, per il 1907: serie 4, cart. 2, fasc. 1). La relazione del 1908 è in serie 4, cart. 2, fasc. 2, mentre la corrispondenza relativa alla gestione 1909 (di cui manca la relazione), è in serie 4, cart. 2, fasc. 3. Le relazioni di gestione degli anni dal 1910 al 1914 sono rispettivamente in serie 4, cart. 3-6, 8. Infine, nelle cart. 9-10 è raccolta la corrispondenza relativa alla gestione degli anni dal 1915 al 1921, di cui mancano le relazioni.

<sup>45</sup> ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 3, cart. 2, fasc. 1, minuta del 26 aprile 1907.

<sup>46</sup> Ivi, serie 5, cart. 7, fasc. 7.

<sup>47</sup> Ibidem.

<sup>48</sup> Ivi, serie 5, cart. 7, fasc. 9. «Anche nella America Inglese abbiamo cercato di intensificare ancora di più la nostra azione, aumentando il numero dei nostri corrispondenti diretti», ivi, serie 4, cart. 2, fasc. 2, Relazione sulla gestione del 1908.

tutto il *dominion*, esplicava la sua azione in Montreal «a mezzo di importanti sub-agenti quali la Società di Patronato per gli emigrati italiani»; e la ditta *Ray, Street e Co.* a Port Arthur e Fort William<sup>49</sup>.

Dalla stessa relazione si apprende che iniziata una linea diretta di navigazione tra Napoli ed il Canada, ci affrettammo a stabilire accordi coi nostri corrispondenti in Quebec e Portland, acciò i nostri emigranti allo sbarco potessero prontamente incassare l'importo dei vaglia ad essi rilasciati. Dobbiamo, solo a titolo di cronaca, segnalare che il primo vapore con emigranti italiani diretti al Canada, mancava della precisa indicazione del porto di sbarco, e perciò fu interessata la nostra agenzia in New York perché provvedesse all'occorrenza perché le operazioni di cambio si svolgessero regolarmente e senza dar luogo a reclami<sup>50</sup>.

Se da un lato sono evidenti le difficoltà organizzative che ancora caratterizzavano la gestione dell'emigrazione italiana, dall'altro vi era in quel momento un'intensificazione del flusso migratorio italiano verso il Canada, cui il Banco decideva di far fronte ampliando la rete di corrispondenti in quel territorio, tant'è che, d'accordo con le autorità locali italiane, era in trattative «con una importante ditta di Toronto»<sup>51</sup>.

Nel 1911 veniva nominata come corrispondente la *Canadian Bank of Commerce* di Toronto<sup>52</sup>, contestualmente alla cessazione di attività della *Ray, Street e Co.* di Fort William. La *Canadian Bank of Commerce* di Toronto veniva considerata un corrispondente di prim'ordine: «per la sua vasta organizzazione può diffondere il nostro titolo in ogni centro in cui si trova la nostra emigrazione»<sup>53</sup>.

Dalla minuta della relazione per il 1911 si desume che, «oltre la banca suindicata, poi la *Banque d'Hochelega* continua anch'essa l'emissione dei nostri titoli in Montreal, con la cooperazione della Società di Patronato per gli emigranti italiani che opera quale suo sub-agente e nelle altre diciassette piazze del dominio (Joliette, Louiseville, Quebec, Sorel, Sherbrooke, Trois-Rivieres, Valleyfield, Vanklee Hill, Vinnipeg, Berthierville, Edmonton Alta, Laprairie, St. Boniface, St. Hyacinthe, St. Jacques l'Achigan, St. Jerome, St. Pierre)»<sup>54</sup>.

Tra il 1910 e il 1914 non sembravano esserci concorrenti validi per competere con la *Canadian Bank of Commerce* sulla piazza di Toronto, e con l'*Hochelega Bank* su quella di Montreal. Nel giugno 1912 la *Banque Internationale du Montreal* tentò di inserirsi considerando un momento di inattività dell'*Hochelega Bank*, ma la sua richiesta fu scartata in quanto gli amministratori del Banco ritennero che non presentasse le condizioni per una nomina a corrispondente, avendo iniziato da poco la sua attività e non offrendo —a loro

---

<sup>49</sup> Ivi, serie 4, cart. 3, fasc. 1-2, Relazione sulla gestione del 1910.

<sup>50</sup> Ibidem.

<sup>51</sup> Ibidem.

<sup>52</sup> ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 3, cart. 2, fasc. 24, Minuta del 2 agosto 1911.

<sup>53</sup> Ivi, serie 4, cart. 4, fasc. 2, minuta della relazione sulla gestione del 1911. Si noti che la *Canadian Bank* affidava l'emissione del titolo italiano alle sue numerose filiali sparse nel territorio canadese.

<sup>54</sup> Ivi, serie 4, cart. 4, fasc. 1, minuta della relazione per l'anno 1911.

giudizio–, sufficienti garanzie in relazione alla sua capacità patrimoniale<sup>55</sup>. Sulla piazza di Toronto, intanto, veniva scartata la richiesta della *Ditta Lobraico e Lobraico*, che intendeva rimediare all'inattività della *Canadian Bank* che, sebbene molto operosa su tutto il territorio, mostrava però problemi proprio nella sede di Toronto. Dopo un'iniziale accettazione, che aveva portato anche ad un deposito cauzionale da parte della Ditta, la trattativa non ebbe buon esito per insufficienza patrimoniale<sup>56</sup>.

Nel 1912 in Canada il servizio era dunque «largamente organizzato dai corrispondenti nominati, cioè la *Canadian Bank of Commerce* di Toronto e la *Banque d'Hochelega* di Montreal», che avevano, «specialmente la prima, un grandissimo numero di filiali proprie», e potevano, «su semplice richiesta nostra [del Banco], organizzare il servizio dove necessario»<sup>57</sup>. L'anno seguente, le due banche continuarono ad operare largamente per il Banco (la *Canadian Bank of Commerce* con altre 300 filiali) e, nella relazione del 1913, ci si compiaceva dell'incremento dell'attività, visto che a Montreal dove maggiormente affluiva la nostra emigrazione era stata nominata corrispondente anche una ditta italiana, la *Louis Scanga*, che nel corso del 1913 iniziava le sue operazioni<sup>58</sup>. Un fatto che testimonia che l'importanza della comunità italiana cominciava ad essere avvertita anche in termini economici nelle maggiori città canadesi, che rappresentavano i principali centri di accumulazione dei risparmi degli immigrati.

La richiesta di Louis Scanga era di poter rappresentare l'unico corrispondente italiano sulla piazza di Montreal e –in qualità di corrispondente a servizio della *Dominion Express Company*– l'unico su tutto il territorio canadese.<sup>59</sup> Si trattava di un italiano emigrato da circa otto anni in Canada, proprietario di un ufficio bancario che si occupava della vendita di biglietti di compagnie di navigazione, di collocamento di lavoro, di trasmissione di denaro. Nonostante alcuni tentativi di screditarlo (lettere anonime probabilmente attribuibili ad altri italiani titolari di piccoli uffici bancari concorrenti), il Banco di Napoli lo assunse come unico corrispondente per i vaglia garantiti a Montreal, permettendogli di iniziare una intensa attività di raccolta di rimesse. L'attività di L. Scanga a Montreal partì nel 1914, come si desume dai dati presenti in Archivio e dalla pubblicazione della notizia sull'*Araldo del Canada*, giornale italiano –che, tra l'altro vedeva lo stesso Scanga come editore– già nel febbraio 1914<sup>60</sup>.

A fine 1914, dovendosi assentare, L. Scanga chiese di essere sostituito da Giulio Caldani e Luigi Rocca come procuratori della sua ditta per ciò che riguardava il servizio dei vaglia<sup>61</sup>; da quanto possiamo vedere sulle tabelle, essi furono capaci di continuare con successo l'attività sulla piazza di Montreal per circa un decennio.

<sup>55</sup> Ivi, serie 5, cart. 7, fasc. 6.

<sup>56</sup> Ivi, serie 5, cart. 7, fasc. 1. Nel dicembre dello stesso anno figura inoltre anche una trattativa di un tale Augusto Carrillo, sulla piazza di Toronto, non andata a buon fine. Ivi, serie 5, cart. 7, fasc. 5.

<sup>57</sup> Ivi, serie 4, cart. 5, fasc. 1, Relazione sulla gestione del 1912.

<sup>58</sup> Ivi, serie 4, cart. 6, fasc. 1, Relazione sulla gestione del 1913.

<sup>59</sup> Ivi, serie 5, cart. 7, fasc. 4.

<sup>60</sup> «L'Araldo del Canada», n. 358, 21 febbraio 1914.

<sup>61</sup> ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 5, cart. 7, fasc. 4, Lettera di L. Scanga, 5 dicembre 1914.

L'importanza di Louis Scanga a Montreal si rileva ancora da una sua nota che ci offre anche uno spaccato della situazione degli emigrati in Canada: egli affermava che le tratte del Banco a Montreal fossero quasi tutte «tirate» sulla *Hochelega Bank*, che, in quanto inglese, provocava problemi agli emigranti che non conoscendo la lingua, talora non riuscivano neppure a farsi identificare, così si recavano all'ufficio di Scanga per effettuare il cambio (da lui, tra l'altro, ritenuto più conveniente di quello effettuato dall'*Hochelega Bank*).

Una situazione di fatto, dunque, che faceva sì che le tratte alla fine fossero nella quasi totalità incassate nel suo ufficio; pertanto, egli proponeva che l'attività si potesse svolgere direttamente là anche per semplificare la contabilità, sostituendo così, completamente, l'*Hochelega Bank* sulla piazza di Montreal<sup>62</sup>. Dalla relazione sulla gestione del 1914, invece, veniamo a conoscenza di un nuovo corrispondente nominato in Canada: la *Dominion Express Co.* di Toronto, che aveva «circa duecento filiali sparse in quel vasto dominio inglese». Pertanto, all'inizio del 1914, «il servizio era affidato nel Canada alle seguenti ditte bancarie: *Banque d'Hochelega* di Montreal, *Canadian Bank of Commerce* di Toronto, *Dominion Express Co.* di Toronto, *Louis Scanga* di Montreal»<sup>63</sup>.

Nella corrispondenza le trattative per le nomine a corrispondente si fermano al 1916<sup>64</sup>, mentre dalle tabelle con i dati precisi sui vaglia – che arrivano fino al 1927 – si desume che sulla piazza di Toronto, che raccoglieva il numero maggiore di rimesse, il servizio fu gestito dalla *Canadian Bank of Commerce*, a cui si affiancò dal 1915 la *Dominion Express e Co.*, per quasi tutto il periodo<sup>65</sup>; mentre a Montreal, accanto a *Caldani e Rocca*, che svolsero attività fino al 1923, si affiancò nel 1921 la *Royal Bank of Canada*, per rimanere poi unico corrispondente del Banco fino al 1927, ultimo anno di cui l'Archivio possiede i dati statistici completi.

---

<sup>62</sup> Ivi, Lettera di L. Scanga al Banco di Napoli, 7 gennaio 1915.

<sup>63</sup> Ivi, serie 4, cart. 8, fasc. 1, Relazione sulla gestione del 1914.

<sup>64</sup> Con una trattativa non andata a buon fine di un tale Emilio Marino nel settembre 1916, ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 5, cart. 7, fasc. 2.

<sup>65</sup> La *Canadian Bank* non appare negli anni 1924 e 1925, e solo per il settembre 1926 vi è attività registrata dal Banco. La *Dominion Express* svolge ininterrottamente la sua attività dal 1915 al 1926. Nel 1927 appare sulla piazza di Toronto la *Canadian Pacific* come unico corrispondente.

## Bibliografia e fonti

- Audenino, P., Corsini, C., Corti, P. e Reginato, M. (1999). *Emigrazione piemontese all'estero*. Rassegna bibliográfica. Torino: Regione Piemonte.
- Augimeri, M.C. (1978). Italian-Canadians: A cross section. *National Congress of Italian-Canadians*, Ottawa.
- Bagnell, K. (1989). *A portrait of the Italian-Canadians*. Toronto: MacMillan of Canada.
- Balletta, F. (1972). *Il Banco di Napoli e le rimesse degli emigrati (1914-1925)*. *Revue Internationale d'Histoire de la Banque*, 5, 25-153.
- Balletta, F. (1976). *Le rimesse degli emigrati italiani e la bilancia dei pagamenti internazionali (1861-1975)*. Napoli: Arte Tipográfica.
- Benoit, M. e Scardellato, G. (1985). L'Archivio Segreto Vaticano: una fonte fondamentale per la storia canadese. *Annali Accademici Canadesi*, 1, 49-67.
- Birney, E. (1985). Io e l'Italia, *Il Veltro*. *Rivista della Civiltà Italiana*, XXIX(3-4), 339-343.
- Bodio, L. (1902). *Dell'emigrazione italiana e della legge 31 gennaio 1901 per la tutela degli emigranti*. Roma.
- Bollettino dell'emigrazione*: (1908), 9; (1909), 9 e 19; (1910), 13; (1911), 5; (1912), 1, 2 e 5.
- Bonelli, F. (1978). Il capitalismo italiano. Linee generali d'interpretazione. In *Storia d'Italia. Annali*, 1, *Dal feudalesimo al capitalismo* (pp. 1193-1255). Torino: Einaudi.
- Boruso, P. (2001). Note sull'emigrazione clandestina italiana (1876-1976). *Giornale di Storia Contemporanea*, 1(VI), 141-161.
- Bruti Liberati, L. (1984). *Il Canada, l'Italia e il fascismo, 1919-1945*. Roma: Bonacci Editore.
- Bruti Liberati, L. (1985). Le relazioni tra Canada e Italia e l'emigrazione italiana nel primo Novecento. *Studi Emigrazione*, XXII(77), 44-66.
- Bruti Liberati, L. (1985). Le relazioni tra Italia e Canada nel Novecento (1900-1945). *Il Veltro, Rivista della Civiltà Italiana*, XXIX(1-2), 91-104.
- Bruti Liberati, L. (Ed.). (1989). *Il Canada e la guerra dei trent'anni. L'esperienza di un popolo multiétnico*. Milano: Guerini.
- Cagiano de Azevedo, R. (1991). *La società in transizione: italiani ed italo-canadesi negli anni Ottanta*. Milano: Franco Angeli.
- Carpi, L. (1878). *Statistica illustrata dell'emigrazione all'estero nel triennio 1874-76*. Roma.
- Cavalieri, E. (1879). *Il dominio del Canada. Appunti di viaggio*. Roma: Tipografia del Senato.
- CENSIS (1977). *Situazione e prospettive dell'emigrazione italiana in Nord America (Stati Uniti e Canada)*.
- Ciavoletta, M. (1985). La stampa italiana in Canada. *Il Veltro, Rivista della Civiltà Italiana*, XXIX(3-4), 421-427.



- Coletti, F. (1911). *Dell'emigrazione italiana*, in *Cinquanta anni di storia italiana*, III. Milano: Editore U. Hoepli.
- Collenette, D. (1985). Il contributo italiano al multiculturalismo canadese. *Il Veltrò. Rivista della Civiltà Italiana*, XXIX(1-2), 39-45.
- Commissariato Generale dell'Emigrazione (1926). *Annuario Statistico dell'Emigrazione italiana dal 1875 al 1925*. Roma.
- Davies Albi, A. (1983). *Italians settle in Edmonton*. Edmonton.
- De Clementi, A. (1999). *Di qua e di là dall'Oceano. Emigrazione e mercati nel Meridione (1860-1930)*. Roma: Carocci.
- De Rosa, L. (1980). *Emigranti, capitali e banche (1896-1906)*. Napoli: Edizione del Banco di Napoli.
- De Rosa, L. (2007). Italian Emigration in the Post-Unification period (1861-1971). *The Journal of European Economic History*, 36(2-3), 407-428.
- De Rosa, L. (2007). South Italy's Place in the Atlantic labour markets (1860-1907). *The Journal of European Economic History*, 36(2-3), 393-405.
- Di Comite, L. e Orasi, A. (1988). Problematiche e quantificazione dell'emigrazione italiana verso il Canada. *Annali della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università di Bari*, XXVII.
- Farnocchia, F. (1981). Italiani in Canada: il caso di Montreal. *Bollettino della Società Geografica Italiana*, X, 7-12.
- Foerster, R.F. (1924). *The Italian emigration of our times*. London: Milford.
- Franzina, E. (1989). Emigrazione transoceanica e ricerca storica in Italia: gli ultimi dieci anni (1978-1988). *Altrettalie*, 1(1), 6-56.
- Franzina, E. (1999). *Storia dell'emigrazione veneta. Dall'Unità al fascismo*. Verona: Cierre.
- Franzina, E. (2001). Partenze e arrivi. In P. Bevilacqua, A. De Clementi e E. Franzina (Eds.), *Storia dell'emigrazione italiana. Partenze* (pp. 601-637). Roma: Donzelli.
- Golini, A. e Amato, F. (2001). Uno sguardo a un secolo e mezzo di emigrazione italiana. In P. Bevilacqua, A. De Clementi e E. Franzina (Eds.), *Storia dell'emigrazione italiana. Partenze* (pp. 45-60). Roma: Donzelli.
- Hardwick, F.C. (1976). *From an antique land: Italians in Canada*. Vancouver: Tantalus Research Limited.
- Harney R.F. (1985). Italophobia: An English-speaking Malady? *Studi Emigrazione*, XXII(77), 6-42.
- Harney R.F. e Scarpaci, V.J. (1981). *Little Italies in North America*. Toronto: The Multicultural History Society of Ontario.
- Harney, R.F. (1974). The padrone and the immigrant. *Canadian Review of American Studies*, 5(2), 101-118.
- Harney, R.F. (1978). *Italians in Canada*. Toronto: The Multicultural History Society of Ontario.

- Harney, R.F. (1979). Uomini senza donne in *Canadiana*. In L. Codignola (Ed.), *Storia e storiografia canadese*. Venezia: Marsilio.
- Harney, R.F. (1984). *Dalla frontiera alle Little Italies. Gli Italiani in Canada, 1800-1945*. Roma: Bonacci.
- Harney, R.F. (1985). *Gathering place. Peoples and neighbourhoods of Toronto, 1834-1945*. Toronto: The Multicultural History Society of Ontario.
- Hawkins, F. (1989). *Critical years in immigration. Canada and Australia compared*. Kingston and Montreal: McGill Queen's University Press.
- Jansen, C.J. (1981). *The Italians of Vancouver. A case study of internal differentiation of an ethnic group*. Toronto: York University.
- Jansen, C.J. (1985). Le comunità italiane nella Columbia Britannica. *Il Veltro, Rivista della Civiltà Italiana*, XXIX(1-2), 191-194.
- Jansen, C.J. (1987). *Fact book on Italians in Canada*. Dawnstview: York University.
- Jansen, C.J. (1991). Educational accomplishment of Italian Canadians in the Eighties. *Studi Emigrazione*, XXVIII(102), 159-178.
- L'Araldo del Canada (1914). n. 358, 21 febbraio.
- Luconi, S. (2005). La partecipazione politica in America del Nord. In A.A.V.V., *Verso l'America: L'emigrazione italiana e gli Stati Uniti* (pp. 257-274). Roma: Donzelli.
- Manzotti, F. (1962). *La polemica sull'emigrazione nell'Italia unita: fino alla prima guerra mondiale*. Milano: Soc. Editrice Dante Alighieri.
- Martucci, J. (1985). Il Québec e l'Italia. *Il Veltro, Rivista della civiltà italiana*, XXIX(1-2), 181-189.
- Marucco, D. (2001). *Le statistiche dell'emigrazione italiana*. In P. Bevilacqua, A. De Clementi e E. Franzina (Eds.), *Partenze. Storia dell'emigrazione italiana* (pp. 61-75). Roma: Donzelli.
- Mingarelli, G. (1980). *Gli italiani di Montreal. Note e profili*. Montreal: Centro Italiano Attività Commerciali-Artistiche.
- Ministero di Agricoltura, Industria e Commercio (1926). *Direzione Generale della Statistica, Statistica della emigrazione italiana all'estero (1876-1925)*. Roma.
- Moroni Parken, A. (1907). *Emigranti: Quattro anni al Canada*. Milano: A. Solmi.
- Murphy, T. (1991). Religion and ethnicity in Canadian historiography. *Studi Emigrazione*, XXVIII(103), 305-317.
- Painchaud, C. e Poulin, R. (1983). *Le phénomène migratoire italien et la formation de la communauté italo-québécoise*. Montréal: Boréal.
- Palmer, H. (1972). *Land of the second chance: A history of ethnic groups in Southern Alberta*. Lethbridge, Alberta: Lethbridge Herald.
- Perin, R. (1985). I rapporti tra Italia e Canada nell'Ottocento. *Il Veltro, Rivista della Civiltà Italiana*, XXIX(1-2), 73-87.

- Perin, R. (1985). Il convegno internazionale "L'esperienza degli immigrati italiani in Canada". *Studi Emigrazione*, XXII(77), 141-144.
- Perin, R. e Sturino, F. (1988). *Arrangiarsi. The italian immigrant experience in Canada*. Montreal: Guernica.
- Pisani, P. (1908). I problemi dell'emigrazione italiana. *Rassegna nazionale*, XLVI.
- Pisani, P. (1909). *Il Canada presente e futuro in relazione all'emigrazione italiana*. Roma: Tip. Uniones Cooperativa Editrice.
- Pisani, P. (1911). L'emigrazione italiana nell'America del Nord. *Rivista Internazionale di Scienze Sociali e Discipline Ausiliari*, 54, 321-349.
- Piselli, F. (1981). *Parentela ed emigrazione. Mutamenti e continuità in una comunità calabrese*. Torino: G. Einaudi.
- Pizzorusso, G. e Sanfilippo, M. (1994). Inventario delle fonti vaticane per la storia dell'emigrazione e dei gruppi etnici nel Nord America: il Canada (1878-1922). *Studi Emigrazione*, XXXI(116).
- Porritt, E. (1908). *Sixty years of protection in Canada 1846-1907*. London: McMillan.
- Potestio, J. (1985). Le memorie di Giovanni Veltri: da contadino a impresario di ferrovie. *Studi Emigrazione*, XXII(77), 129-139.
- Potestio, J. e Pucci A. (Eds.). (1988). *The italian immigrant experience*. Thunder Bay: The Canadian Italian Historical Association.
- Pucci, A. (1985). At the forefront of militancy: Italians in Canada at the turn of the 20th Century. *Studi Emigrazione*, XXII(77), 112-127.
- Ramirez, B. (1984). *Le premiers italiens de Montréal. L'origine de la Petite Italie du Québec*. Montréal: Boreal.
- Ramirez, B. (1985). Operai senza una "causa"? I manovali italiani a Montreal, 1900-1930. *Studi Emigrazione*, XXII(77), 98-110.
- Ramirez, B. (1989). *Les Italiens au Canada. La Société Historique du Canada*. Ottawa: Riviera Printers and Publishers.
- Ramirez, B. (1990). Multiculturalism: Canada's unfinished experiment. *Annali Accademici Canadesi*, VI, 33-41.
- Ramirez, B. (1991). Il Canada, l'immigrazione, e il multiculturalismo. Genesi di una storiografia. *Studi Emigrazione*, XXVIII(101), 49-57.
- Ramirez, B. e Del Balso, M. (1980). *The Italians of Montreal, from sojourning to settlement, 1900-1921*. Montreal: Les éditions du Courant.
- Rossi, E. (1892). *Del patronato degli emigranti in Italia e all'estero: relazione al primo Congresso geografico italiano*. Genova: Società Geografica Italiana.
- Rossi, E. (1903). Delle condizioni del Canada rispetto all'immigrazione italiana. *Bollettino dell'Emigrazione*, 4, 3-28.

- Sanfilippo, M. (1986). La Santa Sede, il Canada e la delegazione apostolica ad Ottawa. *Annali Accademici Canadesi*, II, 112-119.
- Sanfilippo, M. (1989). Ethnicity is an elusive concept. Nuovi studi sulle comunità italiane in Canada. *Studi Emigrazione*, XXV(95), 417-425.
- Sanfilippo, M. (1990). Monsignor Pisani e il Canada (1908-1913). *Annali Accademici Canadesi*, VI, 61-75.
- Sanfilippo, M. (2001). Chiesa, ordini religiosi ed emigrazione. In P. Bevilacqua, A. De Clementi e E. Franzina (Eds.), *Storia dell'emigrazione italiana. Partenze* (pp. 127-142). Roma: Donzelle.
- Sanfilippo, M. (2002). *Problemi di storiografia dell'emigrazione italiana*. Viterbo: Sette città.
- Scardellato, G. (2007). A century and more of Toronto Italia in College Street Little Italy. *Studi Emigrazione*, 166, 273-294.
- Sturino, F. (1985). Italian immigration to Canada and the farm labour system through the 1920's. *Studi Emigrazione*, XXI(77), 81-96.
- Sturino, F. (1988). *Italian-Canadian studies. A select bibliography*. Toronto: The Multicultural History Society of Ontario.
- Sturino, F. e Zucchi, J.E. (1985). *Italians in Ontario*. Polyphony: The Bulletin of the Multicultural History Society of Ontario.
- Taschereau, S. (1987). *Pays et patries. Mariages et lieux d'origine des italiens de Montréal 1906-1930*. Montréal: Université de Montréal.
- Tomasi, S.M. (1991). Fede e patria: the "Italica Gens" in the United States and Canada, 1908-1936. Notes for the history of an emigration association. *Studi Emigrazione*, XXVIII(103), 319-340.
- Vecoli, R.J. (2005). L'arrivo negli Stati Uniti. In A.A.V.V. (Ed.), *Verso l'America: L'emigrazione italiana e gli Stati Uniti* (pp. 257-274). Roma: Donzelli.
- Zalin, G. (1987). *Profilo sull'emigrazione veneta dall'Unità alla seconda guerra mondiale. Correnti geografiche, dimensioni e retaggi culturali*, in *L'emigrazione veronese* (pp. 35-58). Verona: Associazione Veronesi nel Mondo.
- Zucchi, J.E. (1985). Gli Italiani in Ontario prima della guerra 1915-18. *Il Veltro. Rivista della Civiltà Italiana*, XXIX(1-2), 157-169.
- Zucchi, J.E. (1985). Occupations, enterprise, and the migration chain: the fruit traders from Termini Imerese in Toronto, 1900-1930. *Studi Emigrazione*, XXI(77), 68-79.
- Zucchi, J.E. (1988). *Italians in Toronto. Development of a national identity 1875-1935*. Kingston and Montreal: McGill Queen's University Press.

Archivio Storico del Banco di Napoli (d'ora in avanti ASBN). Servizio Emigrati, XIX, serie 3-4-5.

## APPENDICE

### Rimesse dei corrispondenti del Banco di Napoli in Canada (1908-1927)

1908	HOCHELAGA BANK OF MONTREAL	
	Vaglia	
	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	63	11.092,45
Febbraio	36	6.013,35
Marzo	72	14.230
Aprile	83	14.486,20
Maggio	73	10.876,14
Giugno	59	10.274,25
Luglio	73	8.637,20
Agosto	134	21.223
Settembre	72	10.129,25
Ottobre	74	10.361,50
Novembre	55	11.330,80
Dicembre	110	22.074,35
<b>TOTALE</b>	<b>904</b>	<b>150.728,50</b>

Fonte: (1908) ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 35, fasc. 1.

1909	HOCHELAGA BANK -MONTREAL		RAY STREET -FORT WILLIAM	
	Quantità Vaglia	Ammontare in lire	Quantità Vaglia	Ammontare in lire
Gennaio	56	14.890	-	-
Febbraio	59	9.662,39	2	250
Marzo	41	6.810	10	934,67
Aprile	40	4.029,50	1	50,75
Maggio	60	6.405	1	55,60
Giugno	67	5.890	-	-
Luglio	5	770	2	384
Agosto	-	-	6	816
Settembre	-	-	4	351
Ottobre	1	50	-	-
Novembre	2	550	-	-
Dicembre	30	8.301,66	-	-
<b>TOTALE</b>	<b>361</b>	<b>57.358,55</b>	<b>26</b>	<b>2.842,02</b>

Fonte: (1909) ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 36, fasc. 2.

1910	HOCHELAGA BANK OF MONTREAL	
	Vaglia	
	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	99	13.986
Febbraio	69	9.986,75
Marzo	142	26.311,75
Aprile	109	12.460
Maggio	175	17.446
Giugno	126	15.358,25
Luglio	12	2.564
agosto	16	8.111,50
Settembre	12	6.095
Ottobre	26	9.025
Novembre	35	12.625
Dicembre	45	12.766
TOTALE	866	146.735,30

Fonte: (1910) ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 36, fasc. 5.

1911	HOCHELAGA BANK-MONTREAL		CANADIAN BANK OF COMMERCE – TORONTO	
	Quantità Vaglia	Ammontare in lire	Quantità Vaglia	Ammontare in lire
Gennaio	50	16.405	-	-
Febbraio	15	7.500	-	-
Marzo	19	9.335	-	-
Aprile	18	6.070	-	-
Maggio	11	3.819,25	-	-
Giugno	31	8.732	18	3.774,43
Luglio	28	13.150	21	3.021,62
Agosto	34	14.680	64	15.789,33
Settembre	34	18.619	33	9.897,06
Ottobre	58	32.844,50	112	32.753,17
Novembre	47	29.416	49	15.472,12
Dicembre	64	36.758	92	21.320,82
TOTALE	409	197.328,80	389	102.028,60

Fonte: (1911) ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart. 37, fasc. I e Relazione sulla gestione 1911, serie 4, cart. 4, fasc. I.

1912	HOCHELAGA BANK-MONTREAL		CANADIAN BANK OF COMMERCE-TORONTO					
	Vaglia		Vaglia		Vaglia convertiti in raccomandate		Ordini di pagamento	
	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire
Gennaio	40	21.415	86	23.628,80	-	-	-	-
Febbraio	18	11.150	63	15.250,99	-	-	-	-
Marzo	17	5.015	135	38.001,05	-	-	-	-
Aprile	21	8.595	108	25.829,12	-	-	-	-
Maggio	19	6.540	104	25.831,92	-	-	-	-
Giugno	-	-	100	27.249,02	-	-	-	-
Luglio	-	-	163	51.881,32	-	-	-	-
Agosto	-	-	200	64.756,95	-	-	-	-
Settembre	59	27.622	197	62.443,19	-	-	-	-
Ottobre	15	5.465	203	63.213,86	-	-	-	-
Novembre	22	9.162,20	272	90.614	45	15.706,70	1	8.529,90
Dicembre	44	24.912,50	380	123.666,89	4	2.475,90	-	-
<b>TOTALE</b>	<b>255</b>	<b>119.876,70</b>	<b>2.011</b>	<b>612.367,10</b>	<b>49</b>	<b>18.182,60</b>	<b>1</b>	<b>8.529,90</b>

Q = Quantità

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.37, fasc.2, ed anche: Relazione sulla gestione 1912, serie 4, cart. 5, fasc.1.

1913	HOCHELAGA BANK-MONTREAL		CANADIAN BANK OF COMMERCE-TORONTO					
	Vaglia		Vaglia		Vaglia convertiti in raccomandate		Ordini di pagamento	
	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Qu	Ammontare in lire
Gennaio	27	14.825	231	85.831,52	21	11.043,45	1	1.650
Febbraio	-	-	193	62.570,21	-	-	-	-
Marzo	10	5.540	242	70.835,91	-	-	-	-
Aprile	55	26.545	231	73.250,80	-	-	-	-
Maggio	-	-	298	81.459,76	-	-	-	-
Giugno	-	-	297	78.932,68	-	-	-	-
Luglio	2	1.000	296	86.993,35	-	-	-	-
Agosto	10	4.105	391	126.199,44	-	-	-	-
Settembre	72	33.405	459	157.786,71	-	-	-	-
Ottobre	3	1.600	368	161.494,91	-	-	-	-
Novembre	-	-	307	112.900,92	-	-	-	-
Dicembre	-	-	474	194.331,84	-	-	-	-
<b>TOTALE</b>	<b>179</b>	<b>87.020</b>	<b>3.787</b>	<b>1.292.588</b>	<b>21</b>	<b>11.043,45</b>	<b>1</b>	<b>1.650</b>

Q = Quantità

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.37, fasc.2, e Relazione sulla gestione 1913, serie 4, cart.6, fasc.1.

S. Potito

1914	CANADIAN BANK OF COMMERCE-TORONTO		L.SCANGA-MONTREAL		HOHELAGA BANK-MONTREAL	
	Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	200	83.540,34	(...)		-	-
Febbraio	159	51.983,01	(...)		-	-
Marzo	227	90.004,46	(...)		-	-
Aprile	218	78.380	(...)		-	-
Maggio	210	84.539,83	(...)		-	-
Giugno	116	39.157,82	(...)		-	-
Luglio	202	84.429,11	(...)		-	-
Agosto	115	44.716,19	(...)		-	-
Settembre	18	7.894,43	(...)		-	-
Ottobre	170	77.948,91	(...)		-	-
Novembre	266	115.948,53	(...)		1	3.956
Dicembre	658	238.933,06	(...)		-	-
TOTALE	2.559	997.511,70	5.504	1.175.165,90	1	3.956

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.38, fasc.2, e Relazione sulla gestione 1914, serie 4, cart.8, fasc.2. Si noti che nei dati sul corrispondente L. Scanga, presenti nella Relazione 1914, manca il dettaglio dei singoli mesi, ma c'è solo la cifra totale annua.

1915	CANADIAN BANK OF COMMERCE-TORONTO		L.SCANGA-MONTREAL		DOMINION EXPRESS Co.-TORONTO			
	Vaglia		Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento	
	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire
Gennaio	380	120.337,44	238	52.695,50	-	-	-	-
Febbraio	374	157.083,80	398	86.914,60	-	-	-	-
Marzo	451	152.280,76	285	61.062	-	-	-	-
Aprile	643	244.103,26	328	74.243,64	-	-	-	-
Maggio	531	172.744,53	266	51.870,47	-	-	54	18.209,72
Giugno	600	185.189,36	399	72.165,18	7	1.517,39	56	21.383,01
Luglio	456	154.150,81	243	52.924,95	278	63.279,33	353	94.975,94
Agosto	607	175.993,51	580	123.716	359	86.707,40	233	113.385,33
Settembre	690	247.495,34	526	124.713	698	185.738,75	183	191.181,36
Ottobre	886	320.165,82	1.014	338.281,72	1.014	338.281,72	-	-
Novembre	881	329.421,90	1.101	346.392,40	879:	252.952,10	144	127.012,40
Dicembre	1.166	346.636,73	-	-	-	-	-	-
TOTALE	7.665	2.605.603	5.378	1.384.980	3.235	928.476,70	1.023	566.147,80

Q = Quantità

Fonte: I dati sulle rimesse del 1915 relativi alla Canadian Bank of Commerce di Toronto sono tratti dalle statistiche presenti in ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.38, fasc.4; quelli relativi a L. Scanga di Montreal e alla Dominion Express Co. di Toronto nella serie 4, cart.39, fasc.3



La raccolta delle rimesse degli Italiani in Canada nei documenti del Banco di Napoli  
(servizio emigrati: 1908-1927)

1916	CANADIAN BANK OF COMMERCE-TORONTO		DOMINION EXPRESS Co.- TORONTO		CALDANI E ROCCA-MONTREAL	
	Vaglia		Vaglia		Vaglia	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	452	150.512,63	337	108.080,30	528	114.244,93
Febbraio	808	284.959,63	568	162.807,40	292	78.884,70
Marzo	505	161.669,80	704	243.959,36	726	208.152,85
Aprile	1.040	351.477,69	1.156	337.172,58	412	110.236,70
Maggio	875	296.809,51	1.108	318.688,17	680	177.768
Giugno	930	316.327,81	686	205.497,35	728	196.121,95
Luglio	678	211.960,53	1.264	351.186,88	772	177.887,90
Agosto	516	161.540,89	1.020	297.780,57	828	218.412,95
Settembre	897	299.564,03	765	274.972,55	623	186.785
Ottobre	931	318.479,41	1.368	446.192,58	667	198.196,45
Novembre	584	211.246,66	1.034	352.796,20	663	216.200,50
Dicembre	1.266	463.760,21	1.707	666.913,09	1.180	378.422,60
TOTALE	9.482	3.228.309	11.717	3.766.047,03	8.099	2.263.314,53

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.39, fasc.3.

1917	CANADIAN BANK OF COMMERCE -TORONTO		DOMINION EXPRESS Co.-TORONTO				CALDANI E ROCCA - MONTREAL	
	Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia	
	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire
Gennaio	815	259.378,68	1.498	468.915,59	-	-	927	283.145
Febbraio	894	375.530,21	1.254	581.874,64	-	-	791	275.099
Marzo	873	387.471,73	1.071	517.671,79	-	-	835	300.347,25
Aprile	1.293	547.021,97	1.591	704.406,16	35	73.292,25	1.066	351.645,20
Maggio	1.198	533.030,05	1.651	785.727,18	194	150.454,64	621	251.682,10
Giugno	1.337	616.575,03	1.731	630.663,44	211	43.076,86	1.101	319.156,85
Luglio	518	209.955,04	665	230.192,99	122	51.727,05	808	252.121,45
Agosto	883	349.134,91	1.101	400.565,89	181	83.259,38	985	308.451,70
Settembre	725	252.148,01	772	310.663,66	77	62.085,16	943	298.455
Ottobre	1.387	558.589,34	1.334	608.169,8	132	115.935,7	952	386.153,25
Novembre	1.296	652.950,60	1.479	753.582,32	185	147.844,27	826	366.540,75
Dicembre	815	303.782,51	1.652	558.644,11	183	73.490,99	1.134	368.713,55
TOTALE	12.034	5.045.568,08	15.799	6.551.077,60	1.220	801.166,21	10.989	3.761.511,10

Q = Quantità

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.39, fasc.3.

1918	Canadian Bank of Commerce - Toronto				Dominion Express Co. - Toronto				Caldani e Rocca - Montreal		Hochelaga Bank - Montreal	
	Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia		Vaglia	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	803	310.030,57	-	-	958	249.868,31	144	34.442,61	708	215.935,50	-	-
Febbraio	390	185.449,19	-	-	791	329.961,96	104	46.542,47	525	222.146,50	-	-
Marzo	-	-	-	-	654	305.168,81	86	61.512,05	606	258.016	761	272.612,46
Aprile	779	398.819,06	-	-	1.429	577.069,31	102	54.713,48	899	373.900,20	-	-
Maggio	389	165.470,94	1	35.000	651	273.332,01	32	19.484,50	468	192.469	-	-
Giugno	608	297.352,46	-	-	-	-	93	70.952,56	821	313.070,48	-	-
Luglio	688	319.465,52	-	-	-	-	127	82.064,76	672	271.395	-	-
Agosto	295	124.884,25	-	-	2.619	1.068.012,80	46	31.826,22	412	143.955	-	-
Settembre	634	329.126,11	1	8.250	1.435	562.497,50	105	123.266,88	963	400.695,85	-	-
Ottobre	714	360.832,27	-	-	812	280.612,62	37	15.105,40	352	114.139	-	-
Novembre	262	91.922,57	-	-	701	225.497,67	37	10.735,27	510	132.222,25	-	-
Dicembre	610	274.117,74	-	-	1.712	578.732,45	50	25.212,49	1.409	462.272,45	-	-
TOTALE	6.232	2.857.470,68	2	43.250	11.762	4.495.753,47	963	575.858,69	8.345	3.100.217,23	761	272.612,46

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.40, fasc.2.

1919	Canadian Bank of Commerce-Toronto				Dominion Express Co.-Toronto				Caldani e Rocca-Montreal	
	Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	156	74.718,50	-	-	483	213.937,82	102	127.487,40	198	53.075
Febbraio	504	241.269,07	-	-	436	212.981,22	49	56.969,87	242	90.524
Marzo	569	293.172,79	1	8.000	1.176	474.472,09	45	58.091,45	623	231.887,15
Aprile	102	39.075,89	2	10.604	400	152.621,57	59	99.043,25	726	225.580
Maggio	527	274.505,22	4	26.097,80	1.173	438.757,96	34	84.733,64	662	297.912,57
Giugno	494	324.805,12	-	-	1.147	650.977,82	115	297.572,44	772	424.313
Luglio	899	574.697,29	8	49.146	860	539.398,18	148	464.877,06	821	449.663,10
Agosto	631	479.014,27	2	7.486,17	1.301	612.993,23	148	412.430,39	560	313.041,25
Settembre	317	221.333,85	-	-	897	487.243,42	217	619.597,34	835	459.567
Ottobre	877	573.824,33	2	623,69	1.605	950.396,64	172	417.444,71	1.087	634.756,40
Novembre	444	338.917,34	-	-	1.170	655.252,57	151	268.989,23	591	311.181,15
Dicembre	872	474.373,36	-	-	3.072	1.376.864,36	216	364.023,38	1.935	790.387,11
TOTALE	6.391	3.909.707,03	19	101.957,66	13.720	6.765.896,88	1.456	3.271.260,16	9.052	4.281.887,73

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.41, fasc.1.

1920	Canadian Bank of Commerce - Toronto		Dominion Express Co. - Toronto				Caldani e Rocca - Montreal			
	Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia		Ordini di pagamento	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	461	217.107,77	636	272.446,83	260	458.662,70	260	135.597,93	-	-
Febbraio	231	164.456,22	564	298.257,83	119	221.927,08	280	140.519	-	-
Marzo	631	440.528,10	1.679	872.163,86	150	333.495,70	790	397.343,15	-	-
Aprile	351	217.195,98	933	506.383,43	242	421.978,84	616	323.663	1	21.420
Maggio	337	264.665,17	1.334	653.184,03	270	586.156,81	617	284.382,60	-	-
Giugno	208	145.628,70	1.512	858.315,49	156	330.170,57	702	405.585,60	-	-
Luglio	376	297.490,50	1.784	942.007,92	174	324.653,25	1.445	663.347	-	-
Agosto	119	75.375,80	707	253.917,82	104	182.050,80	766	277.419	-	-
Settembre	204	141.835,50	1.536	582.323,48	220	569.421,17	1.297	476.721,75	-	-
Ottobre	128	88.458,20	764	311.511,02	155	403.050,24	420	250.563	-	-
Novembre	1.099	823.302,62	2.146	1.281.222,09	133	376.331,50	1.639	1.010.194,20	-	-
Dicembre	917	697.379,99	3.644	2.023.531,35	331	1.085.604	2.564	1.490.293,55	-	-
TOTALE	4.062	3.573.424,55	17.239	8.854.805,15	2.314	5.293.504,69	11.396	5.855.629,78	1	21.420

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.41, fasc.1.

1921	Royal Bank of Canada – Montreal				Caldani e Rocca - Montreal		Canadian Bank of Commerce - Toronto				Dominion Express Co. - Toronto			
	Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia		Ordini di pagamento	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	158	89.756,35	1	6.400	400	239.795,50	476	346.692,40	31	191.391,50	753	420.182,27	105	159.547,82
Febbraio	60	31.840,25	-	-	437	228.705,50	147	110.511,14	6	32.417	471	261.473,42	72	155.695,46
Marzo	105	74.389,70	1	3.000	577	312.188	209	152.166,37	4	49.350	804	495.698,21	134	384.337,60
Aprile	181	119.719,40	-	-	853	462.107,60	291	225.216	-	-	1.207	602.703,44	99	261.450,95
Maggio	59	40.215	-	-	703	387.764	382	322.641,21	1	23.234	626	372.173,25	104	237.917,84
Giugno	103	64.655,50	1	4.850	620	337.156	160	127.791	-	-	709	344.169,67	106	232.096,93
Luglio	38	20.101,45	-	-	413	234.690	33	29.462	-	-	297	114.821,08	34	48.218,41
Agosto	56	31.338,75	-	-	279	160.685	1	500	1	7.000	264	136.118,61	88	166.280,61
Settembre	125	89.836	-	-	1.054	519.526,50	30	23.573	-	-	953	541.965,66	58	162.048,86
Ottobre	26	11.050,75	-	-	455	249.408	11	8.550	-	-	461	236.615,53	41	201.247,41
Novembre	52	38.567,95	-	-	472	251.335	5	5.000	-	-	467	255.806,25	57	221.799,32
Dicembre	167	89.754,35	-	-	1.127	543.779,60	4	4.000	-	-	1.029	496.520,99	68	87.774,39
<b>TOTALE</b>	<b>1.130</b>	<b>701.225,45</b>	<b>3</b>	<b>14.250</b>	<b>7.390</b>	<b>3.927.140,70</b>	<b>1.749</b>	<b>1.356.103,12</b>	<b>43</b>	<b>303.392,50</b>	<b>8.041</b>	<b>4.278.248,38</b>	<b>966</b>	<b>2.318.415,60</b>

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.42, fasc.2.

1922	Royal Bank of Canada - Montreal				Caldani e Rocca - Montreal		Canadian Bank of Commerce - Toronto				Dominion Express Co. - Toronto			
	Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia		Ordini di pagamento	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	106	47.149,60	-	-	587	244.777,15	-	-	-	-	737	241.407,29	45	140.524,39
Febbraio	33	21.654	-	-	346	204.699	10	9.040	1	6.369	332	149.529,17	33	86.587,37
Marzo	62	37.069,75	-	-	468	296.244,70	1	750	-	-	361	166.967,24	60	135.601,14
Aprile	48	17.104,25	-	-	349	188.243,50	1	1.000	-	-	440	172.516,77	84	135.516,30
Maggio	92	60.425	-	-	767	375.709	8	7.500	-	-	514	229.669,87	97	196.539,07
Giugno	46	19.833,50	-	-	888	511.988	-	-	-	-	697	419.177,53	112	221.671,31
Luglio	81	60.425	-	-	378	153.093	-	-	-	-	328	186.280,49	96	216.925,94
Agosto	38	13.018,50	1	7.400	652	305.214	-	-	-	-	508	227.689,79	74	103.646,57
Settembre	65	54.149	-	-	530	236.029,75	-	-	-	-	446	205.518,65	94	150.287,46
Ottobre	67	43.460	-	-	569	240.143	-	-	-	-	464	239.366,41	182	402.288,49
Novembre	130	103.249	-	-	397	170.730	-	-	-	-	274	146.618,48	128	255.923
Dicembre	203	135.926,20	-	-	1.171	516.804	1	200	-	-	925	458.686,63	229	272.401,90
<b>TOTALE</b>	<b>971</b>	<b>594.025,80</b>	<b>1</b>	<b>7.400</b>	<b>7.092</b>	<b>3.443.675,10</b>	<b>21</b>	<b>18.490</b>	<b>1</b>	<b>6.369</b>	<b>6.026</b>	<b>2.843.428,32</b>	<b>1.234</b>	<b>2.317.912,94</b>

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.42, fasc.2.

1923	Royal Bank of Canada - Montreal		Caldani e Rocca - Montreal		Canadian Bank of Commerce - Toronto		Dominion Express Co. - Toronto			
	Vaglia		Vaglia		Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	59	28.991	313	105.288	-	-	496	145.438,66	142	110.844
Febbraio	88	62.401	435	198.425,75	1	200	434	177.634,23	78	115.666
Marzo	69	46.185	434	176.286,30	-	-	453	204.501,93	95	128.592,11
Aprile	81	46.991	360	117.932,10	-	-	590	194.118,23	65	82.361,49
Maggio	42	18.338,50	193	80.770,50	-	-	313	150.790,92	104	203.663,21
Giugno	105	69.798	-	-	-	-	783	373.574,39	126	236.297,84
Luglio	92	59.565	-	-	-	-	669	345.214,92	39	291.835
Agosto	133	81.918,50	-	-	1	250	900	466.958,58	171	295.049,08
Settembre	175	122.152	-	-	-	-	890	480.700,45	135	312.907,44
Ottobre	148	95.726	-	-	-	-	738	405.978,86	122	278.128,62
Novembre	114	69.355	-	-	-	-	1.070	604.658,32	224	297.293,53
Dicembre	336	162.763,30	-	-	-	-	2.474	1.044.633,70	132	322.587,34
<b>TOTALE</b>	<b>1.442</b>	<b>864.184,30</b>	<b>1.735</b>	<b>678.702,65</b>	<b>2</b>	<b>450</b>	<b>9.810</b>	<b>4.594.203,19</b>	<b>1.433</b>	<b>2.675.225,66</b>

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.43, fasc.1.

1924	ROYAL BANK OF CANADA - MONTREAL		DOMINION EXPRESS CO. - TORONTO			
	Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	73	51.826	155	69.226,43	78	233.639,07
Febbraio	69	42.112	392	196.247,38	100	221.212,60
Marzo	139	86.466	637	330.561,69	66	117.316
Aprile	174	106.383,50	1.088	472.592,56	182	341.412,25
Maggio	98	71.395	600	255.043,02	103	252.556,71
Giugno	84	43.465,05	904	502.746,81	146	326.231,12
Luglio	141	103.131,30	892	506.145,22	129	290.369,17
Agosto	70	42.261	621	355.303,85	128	328.887,98
Settembre	155	103.990	1.612	880.096,33	97	228.010
Ottobre	216	121.611	782	414.875,27	152	385.883,01
Novembre	102	66.966	760	431.210,37	105	379.217,06
Dicembre	300	175.866	2.226	880.080,52	390	883.260,46
TOTALE	1.621	1.016.072,85	10.669	5.294.129,45	1.676	3.987.995,43

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.43, fasc.2-3.

1925	ROYAL BANK OF CANADA - MONTREAL		DOMINION EXPRESS CO. -TORONTO			
	Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento	
	Quantità	Ammontare di lire	Quantità	Ammontare di lire	Quantità	Ammontare di lire
Gennaio	13	3.265	170	83.966,15	80	168.798,56
Febbraio	86	69.057	318	163.569	92	199.688,14
Marzo	138	90.356	718	335.629,93	108	251.450,42
Aprile	136	78.013	827	341.104,60	115	263.741,17
Maggio	123	92.951	591	298.245,70	77	131.469,94
Giugno	147	97.218	807	431.302,65	84	230.810,79
Luglio	226	150.088,25	934	539.597,21	129	290.369,17
Agosto	130	83.640	746	403.559,39	124	311.194
Settembre	208	157.739	671	371.747,80	151	363.103,07
Ottobre	49	27.778	366	201.088,96	89	197.423,52
Novembre	160	115.042	634	324.623,23	59	155.026,95
Dicembre	360	199.608,20	2.116	870.196,73	225	374.256,23
TOTALE	1.776	1.164.755	8.898	4.364.631	1.333	2.937.332

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.43, fasc.3.



1926	Royal Bank of Canada-Montreal		Dominion Express Co.-Toronto				Canadian Bank of Commerce-Toronto	
	Vaglia		Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia	
	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire	Q	Ammontare in lire
Gennaio	-	-	-	-	88	320.180,90	-	-
Febbraio	90	40.835	290	115.938,13	42	97.657,94	-	-
Marzo	127	79.657	638	291.934,21	51	333.263,84	-	-
Aprile	125	72.073	626	243.007,44	85	189.439,76	-	-
Maggio	78	43.518,40	442	183.316,15	88	229.828,69	-	-
Giugno	211	158.675	807	419.450,88	92	218.878,57	-	-
Luglio	208	184.959,45	367	192.594,35	168	501.409,61	-	-
Agosto	212	150.928	1.022	573.315,17	183	721.480,50	-	-
Settembre	237	162.448	1.118	598.132,85	111	434.162,08	112	57.825
Ottobre	45	28.638	250	137.850,70	97	241.379,35	-	-
Novembre	62	31.534	453	227.264,02	84	150.208,40	-	-
Dicembre	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTALE	1.395	953.265,90	6.013	2.982.804	1.089	3.437.890	112	57.825

Q = Quantità

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.44, fasc.1.

1927	CANADIAN PACIFIC -TORONTO				ROYAL BANK OF CANADA-MONTREAL	
	Vaglia		Ordini di pagamento		Vaglia	
	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire	Quantità	Ammontare in lire
Gennaio	-	-	60	110.867,70	-	-
Febbraio	325	141.051,43	53	128.398,36	56	33.744
Marzo	432	199.908,62	89	175.568,36	95	66.671
Aprile	680	262.341,40	67	105.614	146	64.959
Maggio	280	100.007,47	80	150.127	34	14.350
Giugno	934	452.832,69	54	56.244	218	132.678
Luglio	144	58.894,55	85	161.947	33	20.742
Agosto	723	347.890,22	116	201.625,20	137	79.354
Settembre	404	187.693,40	101	277.193	118	68.902
Ottobre	473	239.335,54	88	186.247	112	54.032
Novembre	463	238.592,09	78	157.489	171	116.206,50
Dicembre	1.422	532.540	236	362.445	355	176.146
TOTALE	6.280	2.761.087	1.107	2.073.766	1.475	827.784,50

Fonte: ASBN, Servizio Emigrati, XIX, serie 4, cart.44, fasc.2.



## **FEATURES AND PROBLEMS IN THE CONSTRUCTION OF THE POSTUNITARY ITALIAN BANKING SYSTEM/CARACTERÍSTICAS Y PROBLEMAS EN LA CONSTRUCCIÓN DEL SISTEMA BANCARIO POSTUNITARIO ITALIANO**

Stefano Palermo<sup>1</sup>  
stefano.palermo@unipegaso.it

Università Pegaso, Napoli

fecha de recepción: 01/03/2017  
fecha de aceptación: 02/05/2017

### **Resumen**

El estudio de la evolución de la economía italiana experimentó, en los últimos años, nuevas hipótesis interpretativas basadas en el uso de series de datos históricos más actualizadas. Estos han llevado a los investigadores a reconsiderar, especialmente teniendo en cuenta un punto de vista a largo plazo, el camino seguido en Italia al unirse al sistema económico mundial. Por eso, la historiografía italiana e internacional se ha esforzado en resaltar los elementos más favorables, así como los límites y las contradicciones que acompañan al robusto crecimiento que Italia experimentó durante los últimos 150 años. Todo esto comenzó para Italia, bien avanzado 1800, al asumir los mecanismos productivos de la segunda revolución industrial, ya evolucionados durante la Golden Age. Para entender completamente este camino es necesario integrar, siguiendo un enfoque comparativo, sistémico e interdisciplinario, el análisis del comportamiento de algunos sectores industriales específicos con los llamados prerrequisitos del sistema para el desarrollo incluyendo, y en una posición importante, la construcción del mercado financiero y la conformación del sistema bancario. Y dentro de tal contexto, estudiando el período entre la unificación de Italia y el "fin de la crisis del siglo", da la impresión particularmente importante, ya que es durante esta fase, que algunas de las líneas a través de las cuales el modelo de Italia utilizó para unirse al proceso de la Segunda Revolución Industrial ya estaban diseñadas. Tal situación pondrá a prueba las futuras reformas, como un preludio del despegue de Italia durante la era Giolittiana.

Esta contribución tiene la intención de poner de relieve algunas de las características de la conformación del sistema bancario italiano en el marco de la construcción de la nación italiana, entre 1861 y 1893. Con el fin de hacer esto, además de ofrecer un análisis de la situación política, económica y financiera de ese momento, se examina la trayectoria, los usos y los movimientos de capitales, partiendo de los movimientos financieros registrados entre el final de la década de 1860 y principios de la década de 1870, entre el centro-norte de Italia, Alemania y Austria, e incluyendo las actividades de la banca Tiberina, con sede en Roma como uno de los protagonistas principales del creciente fenómeno de unión bancaria y empresarial

---

<sup>1</sup> Piazza Trieste e Trento, 48, Napoli (Italia).

durante ese periodo. Por lo tanto, este trabajo no sólo se centra en la moraleja resultante de la experiencia de Banca Tiberina (algo bien conocido en la historiografía económica, sobre todo cuando al examinar el final de la crisis del siglo), sino más bien en las tres décadas anteriores completas, desde el principio hasta la fase de expansión.

Por ello, surge un nuevo marco, esforzándose en destacar los principales rasgos de las características políticas, sociales y económicas de Italia, con los eventos sólo aparentemente de origen local, y entre ellos y la evolución del sistema bancario tras la unificación italiana.

**Palabras clave:** Historia económica; Sistema bancario europeo; Historia financiera; Historia de Italia.

### Abstract

The study of the evolution of Italian economy experienced, in recent years, new interpretive hypotheses, themselves based on the use of more updated series of historical data. The latter have brought scholars to reconsider, especially taking long-term viewpoints into account, the path Italy followed in joining the global economic system. Therefore, both Italian and international historiography have striven to highlight the most favorable elements, as well as the limits and the contradictions accompanying the nevertheless robust growth Italy experienced during the last 150 years. All this began for Italy as it joined, during the later 1800s, the productive mechanisms of the Second Industrial Revolution, fully maturing during the Golden Age. To fully understand such a path it is necessary to integrate, following a comparative, systemic and interdisciplinary approach, the behavioral analysis of some specific industrial sectors with the so-called system prerequisites to development including, and in an important position at that, the construction of the financial market and the shaping of the banking system. Within such a context, studying the period between the Unification of Italy and the "end of the century crisis" appears particularly important, as it is during this phase that some of the lines through which the model Italy used to join the process of the Second Industrial Revolution were shaped. Such a situation will challenge the future reforms, themselves a prelude to the takeoff Italy experienced during the Giolitti era.

This contribution intends to highlight some features of the buildup of the Italian banking system within the framework of Italian nation building, between 1861 and 1893. In order to do that, besides offering an analysis of the political, economic and financial situation of the time, it examines the path, the uses and the crossings of capital which, starting with the financial movements recorded between the end of the 1860s and the beginning of the 1870s between the Centre-North of Italy, Germany and Austria and then pouring into the activities of the Banca Tiberina, based in Rome and one of the main protagonists of the growing phenomenon joining banks and companies during that time. Therefore, this work of mine does not only focus on the descending parable the Banca Tiberina experienced (something well known in economic historiography, especially when examining the end of the century crisis) but rather more on the whole three previous decades, from the beginning to the expansion phase.

Therefore, a composite framework emerges, striving to keep the features of the political, social and economic features of Italy with those events being only apparently local and between these and the evolution of the banking system after the Italian Unification.

**Keywords:** Economic history; European banking system; Financial history; Italian history.

## 1. The construction of the Italian banking system within the nation-building framework of the second half of the 1800s

The study of the evolution of Italian economy has experienced several new interpretive hypotheses, themselves based on more updated historical series<sup>2</sup> bringing with them a long-term reconsideration of Italian history, also taking the changes in the global geoeconomic situation into account, especially for the international framework of the value chain. The very same uncertainties were experienced by the Italian economy between the last decade of the 1900s and the beginning of the 21<sup>st</sup> Century<sup>3</sup>. Therefore, a new consideration of the process underlying the connection Italy had with the center of the global economic system. This connection began during the second half of the 1800s, when Italy joined the Second Industrial Revolution and its industrial process. Such an action fully matured during the *Golden Age*. Therefore, historiography, both on the Italian and the international level, highlighted those elements making the “connection” Italy had with the more industrialized countries, as well as the limits and the structural contradictions underlying the growth Italy experienced during the last 150 years, albeit it has been a robust one<sup>4</sup>.

In order to understand the main features of such a path, it is always necessary to integrate, in an international, comparative framework, the behavioral analysis of specific industrial sectors with that of the so-called system prerequisites to development. This should create an interdisciplinary and systemic understanding, itself helped by economic history, due to its methodological nature. Within such a context, studying the period between Italian Unification and the “End of the Century crisis” appears particularly important as it is during this phase that some of the lines along which the model used to connect Italy to the Second Industrial Revolution is built upon are drawn. Some of these lines concern interventions by the State, industry localization and specialization, the contribution of the primary sectors towards these goals, the birth of a “Southern Question” within the Italian national

---

<sup>2</sup> For a reconstruction of the historical series of the national economic accounts, please see. A. Baffigi, *National accounts, 1861-2011*, in G. Toniolo (ed.), *The Oxford Handbook of the Italian Economy since Unification*, Oxford, Oxford University Press, 2013, pp. 157-186; Id., *Il PIL per la storia d'Italia. Istruzioni per l'uso*, Venezia, Marsilio, 2015.

<sup>3</sup> G. Sapelli, *Sul capitalismo italiano: trasformazione o declino*, Milano, Mondadori, 1993; P. Sylos Labini, *La crisi italiana*, Roma-Bari, Laterza, 1995; E. Saltari e G. Travaglini, *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*, Torino, UTET, 2006; G. Ciccarone e E. Saltari, *Cyclical Downturn or Structural Disease? The Decline of the Italian Economy in the Last Twenty Years*, «Journal of Modern Italian Studies», 2015, 2, pp. 228-244.

<sup>4</sup> Please see T. Fanfani, *La storiografia economica contemporanea in Italia negli ultimi venti anni: problemi e temi dello sviluppo industriale*, in A. Grohmann (ed.), *Due storiografie economiche a confronto: Italia e Spagna dagli anni '60 agli anni '80*, Milano, Egea, 1991; V. Zamagni, *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia (1861-1990)*, Bologna, il Mulino, 1993; J. Cohen, G. Federico, *Lo sviluppo economico italiano 1820-1960*, Bologna, il Mulino, 2001; P. Bianchi, *La rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea*, Bologna, il Mulino, 2002; P. Ciocca, *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2005)*, Torino, Bollati Boringhieri, 2007; G. Toniolo (ed.), *L'Italia e l'economia mondiale dall'Unità a oggi*, Venezia, Marsilio, 2013; E. Felice, *Ascesa e declino*, Bologna, il Mulino, 2015.

framework and, last but not least, the very creation of the financial market and of the banking system. All of these are elements strictly connected with the process of *national building* Italy faced. The country, also economically speaking, featured times of growth, crisis and strengthening. The reforms enacted during the following years, themselves useful in ushering in the *take off* Italy experienced during the Giolitti era, have to face the “legacy” of the previous decades, as it has been the case with the shift from a multi-centric, fragmented banking system to one featuring a single, strong Central Bank, following the German model<sup>5</sup>.

The main goal of this contribution is to highlight some cornerstones of such a path by examining a known case study, i.e. that of the Banca Tiberina. However, here I am going to analyze it by examining its long-term links with the birth and the evolution of the Italian financial market between 1861 and 1893. Such a reading is possible not only considering the decay the Banca undertook because of the scandals and the bailouts who shook it during the end of the 1800s, but also taking the establishment and ascendancy phases into account, therefore highlighting the links between its starting capital (themselves a legacy of the financial movements recorded in Italy between 1869 and 1874) and the expansion strategies this institution undertook during the 1880s, linked to the changes in the Italian credit and industrial markets, culminating with the well-known bailout attempt by both the Government and the National Bank of the Kingdom of Italy<sup>6</sup>. The analysis of the archive documents concerning both the establishing process and the activities carried out during the years of expansion, as well as its comparison with several sources, both inside and outside this bank<sup>7</sup> allowed to reconstruct the path undertaken by some important financial and industrial issues of investment between 1869 and 1889, envisioning a complex framework joining the reasons for the Italian national economic policies with the local events and the structure of the post-Unification Italian banking system.

And it is precisely because of the importance the credit system gained in Italy as the country shifted from its pre-industrial era to modern economic development, the studies on the

<sup>5</sup> S. La Francesca, *Credito e finanza tra continuità e trasformazioni istituzionali (1861-1993)*, in G. Conti and S. La Francesca (ed.), *Banche e reti di banche nell'Italia postunitaria*, Bologna, Il Mulino, 2000, pp. 11-140.

<sup>6</sup> On the bailout attempt of the Tiberina bank please see A. Confalonieri, *Banca e industria in Italia. 1894-1906. Vol. I, Le premesse: dall'abolizione del corso forzoso alla caduta del Credito Mobiliare*, Milano, BCI, 1974, pp. 138-180; S. Palermo, *La Banca Tiberina. Finanza ed edilizia tra Roma, Napoli e Torino*, cit., pp. 289 and following.

<sup>7</sup> In order to reconstruct the financial movements undergoing between Turin, Florence and Rome during the first postunitary years, the material belonging to the Archivio Centrale dello Stato (ACS), the Italian main State Archive, the sources belonging to the Ministero di agricoltura, industria e commercio (Maic), i.e. the Italian Ministry for Agriculture, Industry and Trade. The following sources have been perused on the specific activities of the Banca Tiberina: the documents belonging to the Archivio Storico della Banca d'Italia (ASBI), the Historical Archive of the Bank of Italy, the Archivio Storico del Banco di Napoli (ASBN), the Historical Archive of the Bank of Naples, as well as the dell'Archivio di Stato di Torino (AST), the Italian State Archive in Turin. For a comprehensive overall analysis (involving all the aforementioned sources), please allow me to mention S. Palermo, *La Banca Tiberina. Finanza ed edilizia tra Roma, Napoli e Torino*, Napoli, Editoriale Scientifica, 2006.

postunitary period have experienced a significant reprise and a new placement within, considering both the analysis of their inner workings (such as the role of the central banks, the establishment of brokerage firms, savings banks, private households and the like) and for the coincidence of their *catching up* path with that of the most developed areas in Europe. Up to now, historiography in the field has considered the comparison with the French and the German systems most of all (respectively concerning the Italian experience in the field of brokerage during the first postunitary years and, after the 1890s crisis, in the establishment of organizational and credit models being more similar to the German ones). In such a context, the main points of difference between the Italian case and the other two credit models will be pointed out as well, starting with the different economic and institutional situation of the three countries considered<sup>8</sup>. In the case of Italy, the establishment of a national banking structure was affected by several factors and events, all based on the difficult situation the newborn Kingdom was weathering. As it is widely known, in the wake of the Italian Unification several difficulties arose, as the country was a mosaic of region-based States, each featuring well-grounded socioeconomic characteristics, sometimes strongly different from each other. Such different economic and institutional conditions require the support of an articulated credit system, even if the use of banknotes is strongly limited. Therefore, during the first part of the Kingdom's banking history (1861-1893) Italy was plagued by cyclical instability and by a banking system involving several central banks having an hybrid role, between ordinary credit banks and lenders of last resort within the system. It is, according to the apt definition coined by Mr. La Francesca, a savings-oriented system, as cooperative banks, postal savings systems, new credit institutions and brokerage companies all grew<sup>9</sup>. In a country that was both young and less industrialized compared to other important European realities, the Italian economic policies of that time (particularly those enacted by the historical Left) involved several forms of support, be it direct or indirect, to development, using expansive policies when it came to monetary actions or to public investments. The attempt to support the modernization process Italy undertook in the earlier years since its unification can be framed within a phase featuring both the beginning of important, capital-intensive paths to industrialization and an economic structure requiring the presence of institutions providing credit to commercial ventures and small enterprises. Therefore, the birth and the coexistence of the first Italian brokering firms and of those credit banks being more attentive to the needs of local markets and the contemporary presence of both such kinds of actions within some of these institutions. Such a process was enhanced by the lower diffusion of shareholding within industrial undertakings, thus making financing by banks a necessity and shaping that *bank-oriented* features of Italian capitalism, confirmed also during those phases sporting greater diversification in the management of industrial companies<sup>10</sup>. Until Prime Minister Giovanni Giolitti who overhauled the system, a significant part of the capital reaching Italy did not find full and direct employ, rather it is

<sup>8</sup> On this, please see in particular A. Polvi, *Alle origini del capitalismo italiano. Stato, banche e banchieri dopo l'unità*, Torino, Einaudi, 1993, pp. 13-44; C. Brambilla, *Grandi banche e sistemi creditizi in Italia, Francia e Germania tra il XIX e il XX secolo*, «Annali di storia dell'impresa», 15-16/2004-2005, Fondazione Assi, Venezia, Marsilio, 2005, pp. 425-454.

<sup>9</sup> S. La Francesca, *Credito e finanza tra continuità e trasformazioni istituzionali (1861-1993)*, in G. Conti and S. La Francesca (ed.), *Banche e reti di banche nell'Italia postunitaria*, cit.

<sup>10</sup> On this, please see also G. Conti, *Finanza d'impresa e capitale di rischio in Italia (1870-1939)*, «Rivista di storia economica», n. 3, October 1993, pp. 307-332, pp. 312 and following.

used through credit banks and brokerage institutions on shares, infrastructure investment, in building projects and in loans to public entities. As reminded by Mr. Conti, under many aspects, the speculation which happened during the 1890s (and its links to a significant part of the national banking system) is the cusp of such a process<sup>11</sup>. The events with the Banca Tiberina can be fully placed within this framework; the Banca was one of the main protagonists of the financial movements during the 1870s and the 1880s and a crossroads of several political, economic and financial interests having a hand in shaping Italy as it joined the Second Industrial Revolution.

## 2. The main financial movements during the Italian post-unitary years

Italian historiography has often called upon the events of the Banca Tiberina, framing them within the more general analysis of the bailout policies enacted by both the Government and the national bank(s)<sup>12</sup>. More recently, new researches focused more deeply and directly on the role some brokering companies and banking institutions played at the time, attempting an integration and a widening of the perspective through which these events have been considered in the past, while studying the mechanisms of the Italian credit market and its support to the national industry in further detail<sup>13</sup>. The origins of the Banca Tiberina (1877) are to be put within such a framework, as are those of the capital defining its birth, structure and goals, themselves a product of the financial movements of the first post-unitary decade in Italy. Amongst other things, the establishment of the Italian national banking system involved the attempt to define a framework capable of meeting the needs of newly united Italy, channeling private savings and financial resources towards infrastructure and new investment sectors. At the same time, the partial completion of Italian unification enhanced its energies and resources- be they public or private- putting Italy into what Mr. Bonelli termed a “banking revolution”, fully comparable to the political

---

<sup>11</sup> *Ibidem*, pp. 309-310.

<sup>12</sup> Please see A. Confalonieri, *Banca e industria in Italia. 1894-1906. Vol. I, Le premesse: dall'abolizione del corso forzoso alla caduta del Credito Mobiliare*, cit., pp. 138-180; G. Di Nardi, *Le Banche di emissione in Italia nel secolo XIX*, Torino, UTET, 1953, pp. 404-424; L. De Rosa, *Istituto di emissione nell'Italia unita (1863-1926)*, 3 tomi, tomo II: *La crisi (1883-1896)*, in *Storia del Banco di Napoli*, Napoli, 1989, pp. 113-132.

<sup>13</sup> On the study of some features the system had, and for specific case studies, please see SA. Palsi, *Alle origini del capitalismo italiano. Stato, banche e banchieri dopo l'unità*, cit.; M. Bocci, *Banche e edilizia a Roma tra Otto e Novecento*, «Roma Moderna e contemporanea», year VII, issues 1 and 2, January-August 1999, pp. 125-146; R. D'Errico, *Una gestione bancaria ottocentesca. La Cassa di Risparmio di Roma dal 1836 al 1890*, Napoli, ESI, 1999; S. Masi, *Il Credito Fondiario della Banca Nazionale ed il finanziamento dell'industria edilizia di Roma*, «Roma moderna e contemporanea», VIII, 3, September-December 2000, pp. 487-502; C. Bermond (ed.), *Banche e sviluppo economico nel Piemonte meridionale in epoca contemporanea: dallo Statuto Albertino alla caduta del fascismo*, Torino, Centro Studi Piemontesi, 2001; P. Di Martino, *L'esito fallimentare di un intervento di ultima istanza: la Banca Nazionale ed i salvataggi del 1889*, «Imprese e storia», n. 24, July-December 2001, pp. 307-336; G. Conti and T. Fanfani (eds.), *Regole e mercati: fiducia, concorrenza e innovazioni finanziarie nella storia creditizia italiana*, Pisa, Edizioni Plus Università di Pisa, 2002; P. Pecorari (ed.), *Crisi e scandali bancari nella storia d'Italia*, Venezia, IVSLA, 2006.



changes Italy was experiencing then<sup>14</sup>. Therefore, a long and winding path towards modernization began, and, in a few years, cooperative banks and savings banks were joined by new models in gathering savings and offering credit. Due to the presence of several national banks and a low degree of specialization in the whole system, the banking events of the 1870s feature an overall imbalance. After the 1866 financial crisis, and the declaration of fiat currency, during the second part of the decade, State controls on issuing banks were relaxed, as were relaxed those on establishing and managing companies. Therefore, between the end of the 1870s and the first half of the following decade, this system experienced several attempts at new forms of companies, some more structured, while others were doomed to a shorted lifespan, as they were based on speculations<sup>15</sup>. Besides the spreading of more local credit institutions, more structured firms were established as well, sporting nationwide operational strategies and some degree of international openings. Company capital was subscribed by medium-sized institutions, ancient banking households (catching an opportunity to widen their investments and take part to wider ventures) and by a widely diverse ensemble of (juridical) persons seeing a form of savings, rather than of investment, in company shares. The spreading of joint stock companies followed two main operational pathways: on one hand, small companies focusing on specific, often area-related investment; on the other hand, banks, medium or big in size, supported by the influx of foreign capitals<sup>16</sup>, whose results were also tied to the bond loan market and to the first attempts to exploit speculation of building lots, therefore joining brokerage and real estate. Both kinds try to exploit the nascent Italian stock market, proving different for their history, their working methodology, as well as for the goals and aspirations of their management. Financial resources arose, first and foremost, from the collected capital and, in some cases, by the first forms of public bank deposits, as well as by the feedback given by the main issuing banks and by the help provided by those credit institutions already rooted in the best-suited cities of Centre-Northern Italy such as Genoa, Florence, Milan and, most of all, Turin. This city in Piedmont was, during those years, one of the main nodes of the financial system and the main seat of those *atouts* who were to shape the evolution of the system during the earlier years of the Italian Unification.

It is within this framework that, in 1871, the Banca Italo-Germanica<sup>17</sup> was established. It was from this institution, its activities and legacy, that the Banca Tiberina arose in 1877. It

---

<sup>14</sup> Please see. A. Polsi, *Alle origini del capitalismo italiano. Stato, banche e banchieri dopo l'unità*, cit., pp. IX and following.

<sup>15</sup> In 1870 13 ordinary credit companies were authorized, this number rose to 30 in 1871, in 1872 52 banks began their activities, whereas 40 banks were active during the first six months of 1873. On this, please see A. Polsi, *Alle origini del capitalismo italiano. Stato, banche e banchieri dopo l'unità*, cit., pp. 96 and following.

<sup>16</sup> Please see M. Bocci, *Costruttori di città, le società per azioni immobiliari nell'Italia post unitaria (1861-1894)*, «Studi Storici Luigi Simeoni», cit., pp. 182 and following; P. Hertner, *Il capitale straniero in Italia (1883-1914)*, «Studi Storici», October-December 1981, Year XXII, issue 4, pp. 767-795.

<sup>17</sup> For an effective reconstruction of the activities of the Servadio group, please see the documents kept within the Archivio centrale dello stato (ACS), the Italian State Archive, especially in the Ministry of Agriculture, Industry and Commerce (Ministero di Agricoltura, Industria e Commercio, Maic). Furthermore, the documents connected with the Banco di Sconto e Sete and to the Banca di Torino in the Archivio di Stato di Torino (AST), the Turin Italian State Archive.

was the leader of a group of five companies established by Mr. Giacomo Servadio, a Florence-born banker and landowner. He cooperated with a “man from Turin”, Mr. Ulrico Geisser<sup>18</sup> in almost all of his endeavors. The events the “società Servadio” (i.e the Servadio company) featured in straddle the two aforementioned kinds of *modus operandi*. If, during an earlier phase, their investment was focused towards loans to public entities, during the boom of the earlier 1870s, Mr. Servadio attempted a breakthrough, both going beyond and subsuming his experience with local credit through a series of brokerage-and real estate-based, themselves facilitated by the speculation envisioned following the conquest of Rome by the Italian State. The change in strategies are well visible within the succession of the companies into the group. After the failing experience of the Credito Immobiliare dei Comuni e delle Province d’Italia, Mr. Servadio attempted to re-enter the bond market and the arena of loans through the establishment of the Società Generale di Credito Provinciale e Comunale in 1869<sup>19</sup>. One year later, he tries to enhance land-based investment in Rome, first by founding the Società Anonima per la Compravendita dei terreni and then by establishing the Società Generale Immobiliare e di Costruzioni in Italia<sup>20</sup>. Finally, by having a hand in both the Banca Italo-Germanica<sup>21</sup> and in the Banca Austro-Italiana<sup>22</sup>, he tried to widen his capacity to focus the influx of new capital, be it Italian or from abroad, towards real estate business. The inner workings of the group was based on the support the different “sister” companies were able to give each other. Whenever an institution was established, the first deposits were carried out on behalf of another one, while the unallocated shares were moved into the coffers of the other companies, thus artificially “inflating” their profits (this serves to explain, at least in part, the almost immediate liquidity crises all the institution find themselves in). In all the five companies involved, despite some differences, the base structure repeats itself: the managements coalesced around Servadio and his companions; part of the income (usually 20%) was to be given to founders and managers (who were, in the majority of the cases, the very same people); a yearly income amounting to 6% per share, as well as a charter warranting significant elbow room for managers, thus reducing the control exercised by minority shareholders. By simplifying it somewhat, this system could remind of “communicating vessels”, as the shares issued by a company, rather than being allocated immediately, are put into the coffers of another company, thus raising their price during the following allocations of shares, while probably bypassing those norms forbidding anonymous companies from operating on their own shares. The activities the companies belonging to the group undertook focused first and foremost on buying and selling real estate in and around Rome, whose market was on the rise after the Unification of Italy and

<sup>18</sup> On the activities Ulrico Geisser carried out, please see M. Bocci, *Geisser Ulrich*, in *Dizionario Biografico degli Italiani*, Roma, Istituto dell’Enciclopedia Italiana, 1999, vol. 52, pp. 798-801; I. Balbo, *Torino oltre la crisi. Una business community tra Otto e Novecento*, Bologna, il Mulino, 2007; L. Segreto, *Private Banking and Italian Industrialisation*, in Y. Cassis and P.L. Cottrell (eds), *The World of Private Banking*, Ashgate, 2009, pp. 177-204.

<sup>19</sup> ACS, Maic, lbs, b. 87, f. 840, *Società Generale di Credito Provinciale e Comunale di Firenze*.

<sup>20</sup> ACS, Maic, lbs, b. 65, f. 752, *Società Anonima Italiana per la compra e vendita di terreni e costruzione di opere pubbliche*; ACS, Maic, lbs, b. 105, f. 905, *Società generale di credito immobiliare e costruzioni in Italia*.

<sup>21</sup> ACS, Maic, lbs, b. 139, f. 1089, *Banca Italo-Germanica, Roma*.

<sup>22</sup> ACS, Maic, lbs, b. 138, f. 1088, *Banca Austro Italiana*.

the introduction of the first general development plan for the city in 1873<sup>23</sup>. In this phase, it is still the Banca di Torino to financially support this system through shares and bank reconciliations.

As it is known, the expansive phase of the banking cycle was abruptly stopped by the financial crisis which hit Europe during the first half of 1873. That was followed by an almost immediate, and doubtlessly rapid, process involving closures and mergers of credit and real estate companies within the Italian banking framework<sup>24</sup>. The very Banca di Torino was really weakened by this turn of events, as the reversals in the economic cycle left this institution exposed by the speculative actions carried out during the real estate activities of the Banca Italo-Germanica<sup>25</sup>. In such a situation, between 1873 and 1876, Mr. Servadio attempts to coalesce all of his companies under the umbrella of the Banca Italo-Germanica, while at the same time taking some of his financial products off the market, in order to allow him and the other founders to recoup their capital losses, at least partly<sup>26</sup>. To this respond the progressive disbanding of the Banca di Torino, while the Banco di Sconto e Sete began some factoring operations at the same time.

While some rumors concerning liquidations and (half-hearted) restores go awry and several issues for attrition with the authorities come to a head, including lawsuits, especially by small shareholders, on April 30 1874, an extraordinary meeting of the Banca Italo-Germanica ratified the results of an internal *due diligence*. The actual holdings amount to 34.601.707 lire concerning the assets and to 26.518.580 lire regarding the losses. Assets were made of, by 21%, real estate (buildings and land) and, by about 42%, of "provincial and municipal bonds". Under the losses, several Creditors are inscribed, for a plurality of reasons, reaching over 22 million lire.

Therefore, such a situation spurred the actions by the Banco di Sconto e Sete based in Turin, of taking up the activities carried out up to then by the Banca Italo-Germanica and establish the Banca Tiberina Through them. The aforementioned Banco had closed its budget for 1872 –i.e. upon the beginning of the international financial crisis– having already carried out an important procedure of financial restructuring and having reinforced

---

<sup>23</sup> On the city plan please see M. Caravale, *Le leggi speciali per Roma dell'Ottocento*, in M. De Nicolò (ed.), *L'amministrazione comunale di Roma. Legislazione, fonti archivistiche e documentarie, storiografia*, Bologna, Il Mulino, 1996, pp. 131-162. Regarding the conventions and the building activities of the 1870-1875 period please see. I. Insolera, *Roma Moderna*, Torino, Einaudi, 1962; P. and R. Della Seta, *I suoli di Roma*, Roma, Editori Riuniti, 1988. Concerning the main political and economic aspects of these issues please see A. Caracciolo, *Roma Capitale*, Roma, Editori Riuniti, 1956; V. Vidotto, *Roma Contemporanea*, Roma-Bari, Laterza, 2001 e la bibliografia ivi indicata.

<sup>24</sup> Please see P. Pecorari (ed.), *Crisi e scandali bancari nella storia d'Italia*, cit. Regarding company mergers and other similar actions after 1873, please see A. Polsi, *Alle origini del capitalismo italiano. Stato, banche e banchieri dopo l'unità*, cit., p. 173.

<sup>25</sup> Please see S. Palermo, *La Banca Tiberina. Finanza ed edilizia tra Roma, Napoli e Torino*, cit., pp. 77 and following.

<sup>26</sup> ACS, Maic, lbs, b. 138, f. 1088, *Banca Austro-Italiana. Assemblea generale straordinaria del 7 ottobre 1873*; ACS, Maic, lbs, b. 139, f. 1089, *Banca Italo-Germanica. Assemblea generale straordinaria del 8 ottobre 1873*.

its assets<sup>27</sup>. And it is also because of such events that 1873 surely reduced income, budget and share value, but it did not sap the overall stability of this institution<sup>28</sup>. The following two years, i.e. 1874-1875 can be defined as featuring a substantial readjustment in budget (but not in income) towards the previous levels; from 1877 onwards, all budget indicators restart their significant growth. The relationships between the Italo-Germanica and the aforementioned Banco were built up from 1875<sup>29</sup> onwards, following the possibility of subsuming the bank's assets, as negotiations began anew, after a brief recess, in May 1876<sup>30</sup>. Considering a company experiencing a restructuring and a relaunch such as the Banco, the real estate belonging to the Servadio group was seen as a manageable risk as the managers believed they would have been able to quickly divest themselves of real estate assets<sup>31</sup>. A financial sturdiness was needed in order to wait for the market to bounce upwards again according to some, while others saw as unavoidable an intervention by the government (perhaps relying on it) in this sector even then<sup>32</sup>. Mr. Polsi identified, in the birth of the Banca Tiberina, an attempt by Geisser to dump on the Banco and on the new company all the losses accrued by the Servadio group, as the Banca di Torino itself was compromised<sup>33</sup>. The operation carried out by the Banco di Sconto allowed several associates (Mr. Geisser amongst them) to curtail their losses or to "freeze" their investment while the real estate market bounced back up.

After almost two years of negotiations, the Banca Tiberina was born on February 8, 1877, with a nominal capital of 10 million lire, 5.746.750 of which were fully disbursed; of the latter, 2.238.625 lire came from the change of the old shares belonging to the Banca Italo-Germanica, while the remaining 3.508.125 account for the actual deposit carried out by

---

<sup>27</sup> On these specific issues, please see. S. Palermo, *La Banca Tiberina. Finanza ed edilizia tra Roma, Napoli e Torino*, cit., pp. 43 and following.

<sup>28</sup> Please see ACS, Maic, lbs, b. 240, f. 1419, II, *Relazione della commissione nominata dagli azionisti del Banco di Sconto e Sete nell'adunanza del 9 marzo 1873*; ACS, Maic, lbs, b. 241, f. 1419, III, *Banco di Sconto e Sete. Assemblea generale del 14 febbraio 1873. Relazione del C.d.A.*

<sup>29</sup> The Banco di Sconto had guaranteed (and then paid off) an exposition the Italo-Germanica had towards the Banco di Napoli, amounting to about 645.000 lire of the time and pertaining to operations concerning the Italian assets and the bonds of the Neapolitan municipality loan of 1871 per operazioni effettuate sulla Rendita italiana e sulle Obbligazioni del prestito municipale di Napoli del 1871 (On this, please see ASBN, Banco di Napoli, Fondi, pos. 1, b. 8, *Banca Italo Germanica. Operazioni di c/c garantite da titoli*).

<sup>30</sup> Such is the case with the intervention carried out by Mr. Giacomo Gallarati, during the meeting of October 30, 1876 in ACS, Maic, lbs, b. 229, f. 1409, *8 febbraio 1877, Atto costitutivo della Banca Tiberina e cessione del patrimonio fatto dalla Banca Italo-Germanica alla nuova società. Allegato 3, Banca Italo-Germanica in liquidazione. Assemblea generale straordinaria del 30 ottobre 1876*.

<sup>31</sup> AST, Turin Courthouse, Company Acts, Year 1878, reg. 42, *Banco di Sconto e Sete. Assemblea generale del 23 gennaio 1878. Relazione del C.d.A.*

<sup>32</sup> «Maybe the day when Government and Municipality will concur in spurring a new, strong development in this Capital ». (Please see *Banca Italo-Germanica, Relazione dei liquidatori al 31 dicembre 1875*, cit.).

<sup>33</sup> Please see A. Polsi, *Alle origini del capitalismo italiano. Stato, banche e banchieri dopo l'unità*, cit., p. 192.

new associates<sup>34</sup>. The assets transferred from the Banca Italo-Germanica, themselves assessed up to 9.115.303 lire, were made up by 60% of various credits, involved real estate by 30,2% and the remaining 9,8% was divided between industrial assets and Italy-based income. The relevant real estate was mostly in Rome, Naples and, to a lesser degree, in Florence<sup>35</sup>. Seven billion nominal credits are numbered among the liabilities (80% of which are considered redeemable). The Banca established itself as an anonymous company, based in Rome (it would move to Turin only some time later) and able to carry out a significant range of company activities, effectively involving almost the whole spectrum of credit-related activities, therefore presenting itself not as a “pure” real estate company, but rather as a “general bank” able to operate in all the major areas, including, among others, the building sector. With its birth, an important part of investment capital which remained idle after the crisis of 1873 is therefore wound up; another part is recirculated, just when a new season of urban interventions presents itself, made easier by new –and more substantial– forms of public intervention.

### 3. The Banca Tiberina: The rise and fall of a national player

Established in 1877 with the goal of putting the idle assets belonging to the Banca Italo-Germanica to use, the Banca Tiberina became, within a few years, one of the main operators on the Roman market, which experienced a significant acceleration after 1870, coinciding with the first speculation on building lots, but then ended up in a phase of stagnation, which was to last until the beginning of the next decade. The history of the Banca Tiberina is a paradigmatic example of the events of the time. After two years during which this institution tried to find its feet and attempted to use a part of the land-based legacy belonging to the Banca Italo-Germanica, a shift in its operational strategies was made manifest during the 1880s, as the Banca Tiberina entered the real estate market more decisively, mainly through the following main paths: on one hand, it bought and sold land and structures and on the other it supported builders through specific financial tools. Therefore, this bank effectively became oligopolistic within the market in Rome as time went by, punching its weight in significant national operations as well. Its expansion was spearheaded by three elements within the system: the monetary policy followed by the Italian Government, having the goal to restore currency convertibility and to support banking circulation; the new forms of public intervention, made real by the Special Laws for Rome as the new Capital in 1881 and to restore Naples, issued in 1885; last but not least, the strategies followed by the main issuing banks, which restored factoring as a tool and began using direct investment again, even on behalf of those companies involved in property speculation. Considering this issue, if it is on one hand true that the Magliani decrees of the 1880s have an important anticyclical function<sup>36</sup>, on the other they help,

---

<sup>34</sup> ACS, Maic, lbs, b. 229, f. 1401, 8 febbraio 1877, *Atto costitutivo della Banca Tiberina*.

<sup>35</sup> Out of an overall 225.923 square meters of building lots, 93,7% thereof was in Rome. Only 11,8% di terreno edificato e fabbricabile, il 93,7% era a Roma. Soltanto l'11,8% era stato già edificato, mentre il restante 88,2% era ancora privo di costruzioni.

<sup>36</sup> Please see G. Di Taranto, *Economia sociale e finanza pubblica in un inedito di Agostino Magliani del 1849*, in A. Guenzi and D. Ivone (eds.), *Politica economica, amministrazione e finanza nell'opera di Agostino Magliani*, Napoli, Editoriale Scientifica, 1997, pp. 809-831.

albeit indirectly, the expositions issuing banks have towards real estate companies, tying their fates together<sup>37</sup>.

It is therefore no coincidence that, that the "liftoff" of the Banca Tiberina took shape at the beginning of the 1880s, finding itself completely ripe by mid-decade. If the evolution of the economic situation appeared decisive, no less important it is the role of directors. As it is known, both the capital and the board of directors of the bank were controlled by a margin of absolute majority by the Banco di Sconto e Sete, whose ties to the Savoy establishment guaranteed the inclusion of the Banca Tiberina and its administrators in the political and financial elite, which through the presence of these men on the boards of several banks and companies (and often also into the national institutions), helped to mark the evolution of the financial and housing market. Less important, apparently, was the presence of the shareholders of the Banca Tiberina amongst the city administrations, although, in all stages of life of the members of the company connected with the Banca's control group partook in the life of local institutions, especially in Rome. Therefore, also analyzing the main protagonists of these events, a goal emerges, involving national aspiration (as shown by the activities involving Rome, Naples and Turin) itself the natural consequence of its starting position as a full-fledged protagonist of the economic milieu of that era. This variety in stakeholders' interests is accepted overall by the financial and political world of Italy, as well as by the smaller shareholders, up until when the system is able to support the market and its development, generating dividends. It is only after the 1887 crisis that the dark corners of this systems were denounced by and large.

In order to understand those budgetary strategies who were able to bring the budgetary assets to grow up to beyond 122 million lire in 1887, after the 17 million of a decade earlier and understand the growth in net income from 191.000 lire in 1877 to 4,4 million in 1887<sup>38</sup>, it is possible to subdivide the investment the bank carried out into the "property-related" part and the "financial" one, whereas the first involves lands, houses and properties the bank had and the actions concerning such assets, whereas the second one pertains to finance and brokerage (shares, portfoliso, credit lines and builders' support).

The parable of the Bank involved a first phase, between 1877 and 1880, while most of the activities caused by stalling the "long wave" of the crisis of 1873, the budgetary difficulties of local authorities and the slowdown of the launching of those law projects involving Rome as the Italian Capital. The difficulties encountered in the disposal of real estate assets of the Italian-German push the bank to inaugurate, since 1879, a funding strategy on behalf of builders and land buyers; such a choice will be back on the table in March 1881 when, closing the budget for the previous year, the Council reminded the shareholders that its goal involves to "liquidate the assets of the bank in order to [increase] those operations more consistent with the nature of a bank".

<sup>37</sup> On the economic policies carried out by the Italian Government and Minister Magliani during the 1880s, please see G. Di Nardi, *Le banche di emissione in Italia nel secolo XIX*, cit. pp. 317-333 e 369-375; A. Confalonieri, *Banca e industria in Italia. 1894-1906. Vol. I, Le premesse: dall'abolizione del corso forzoso alla caduta del Credito Mobiliare*, cit., pp. 4-43 e 59-85; F. Spinelli e M. Fratianni, *Storia monetaria d'Italia*, Milano, Mondadori, 1991, pp. 161-226.

<sup>38</sup> Personal elaboration from ASBI, *Relazioni e bilanci*, other, 449.

Such a theory considers the Tiberina as a company closer to the overall banking model than a real, "pure" real estate company. However, if during the early 1880s the growth of the financial part of it is extremely significant that in the 1883-1886 period the contribution by the real estate part of the corporate income assumes a growing importance, leading to a partial reversal of the approach proposed between 1879 and 1881. This leads quickly to bind, perhaps even beyond the original intentions, the two aspects of the company (real estate and financial) as moments of a single strategy actually supporting each other, at least until the two-year period from 1886 to 1887 when the bubble was coming and their activities relented.

Indeed, examining the relevant balance sheets, the contribution of the property/real estate parts to the assets shrinks from 26,5% in 1877 to 16,1% in 1881 (therefore, following the choice of divesting from some assets, as mentioned above) to bounce back up from 15% recorded in 1882 to 33% of 1885. On the other hand, considering the structure of company assets, there is the emergence of real estate and property, with a growth from 34,2% in 1877 to 64,5% in 1885 (reaching a peak: 72% in 1884)<sup>39</sup>. Therefore, the slowdown in assets began in 1886, a year before the beginning of the crisis.

During this context of significant expansion, from 1883 onwards, the real estate-linked operations carried out with some of the most important companies of the time (such as Geisser, Banco di Sconto e Sete, Compagnia Fondiaria, and the like) are written up as assets. Therefore the sales' value for 1883 experienced an increase close to 100%, surpassing the contribution given by discount operations to the overall budget, which also showed a significant increase over the previous year<sup>40</sup>. Such issues of profit sharing, besides increasing land revenues, and banking functions (such as support and mortgage credit for builders), allowed to reduce risks commonly connected with investment in the face of comparatively high gains, being also an opportunity to enter new intervention areas. Besides, another first-order goal was to keep competition at bay and keep prices under control<sup>41</sup>. Until the whole of 1888, these «profit-sharing» instances kept an average value of 30% of the overall property owned by the Banca (with a peak reaching 49,5% in 1884), while until 1885 the extension of «shared lands» goes beyond the value of those in «sole property».

Within such a context, during the March 1884 meeting, the reconfiguration of company assets is fully complete. To shareholders, property-related operations are presented as «one of the most important branches of our institution»<sup>42</sup>. Besides a greater articulation of

---

<sup>39</sup> Personal elaboration from ASBI, *Relazioni e bilanci*, other, 449.

<sup>40</sup> ASBI, *Relazioni*, Altro, 449, *Banca Tiberina. Assemblea generale del 28 marzo 1884*.

<sup>41</sup> In August 1883 the general manager of the Compagnia Fondiaria Italiana Mr. Gaetano Latmiral, informs the Council of the agreement reached with the Tiberina, the Marotti & Frontini, the Geisser Company and the Sogene. This agreement was such that no party could carry out new interventions in Rome without having verified the interests of the others beforehand. (Please see ASBI, *Liquidazioni-Compagnia Fondiaria, Verbali dei consigli di amministrazione*, 23 agosto 1883.)

<sup>42</sup> ASBI, *Relazioni*, Altro, 449, *Banca Tiberina. Assemblea generale del 28 marzo 1884*.

property, for the first time, no mention was made of “disinvestment” anymore, but rather “unproductive capital” was mentioned<sup>43</sup>.

This acceleration was due to several external factors as well. Public intervention affected market evolution with the publication of the 1883 general city plan, the specific Laws for Rome as the Italian National Capital<sup>44</sup>, the law to restore Naples, and the choices of municipal administrations which became very relevant, not only for the capital they focused and brought to bear, but also for the investment they promoted within several diverse urban areas (and therefore, between different real estate companies). Within such a context, the framework of Rome during the early 1880s were crucial in supporting the development of the Banca<sup>45</sup>. It is indeed hard to find a way between political history and the reconstruction of property speculation interests in Rome during the “building fever” era. By the same token, one cannot overlook the links between some municipal representatives with real estate companies or the interests of some landowners and aristocrats involved in property speculation in their real estate<sup>46</sup>. Despite the richness and complexity of the debate at that time a shadow remains, as if speculation keeps constant, as it was something else, compared to the ongoing political and administrative changes. Even the choices carried out within the framework of the two general city plans do not seem to interest the property speculation mechanisms, as it was “kept safe” by the options of further plans or by acting *ex post*. The very budget plans and expense sheets presented by the Aldermen of the Municipality of Rome in 1889 mention that around 60% of the funds disbursed during the 1880s were allocated to “special projects” beyond the general city plan. The connected expropriation costs amounted to about 70 millions, vis-à-vis an actual working commitment amounting to 14 million<sup>47</sup>.

---

<sup>43</sup> ASBI, Relazioni, Altro, 449, *Banca Tiberina. Assemblea generale del 27 marzo 1883*.

<sup>44</sup> With the Special Law for Rome as the National Capital of 1881, the Italian Government intended to provide two million lire per year for 25 years to the Municipality of Rome. On the other hand, through the 1883 law, the Italian State was to lend 150 million lire to the Municipality of Rome. This very same law also gave orders for the Aldermen in Rome to present a special budget for the general city plan. On this, please see: M. Caravale, *Le leggi speciali per Roma dell'Ottocento*, in M. De Nicolò (ed.), *L'amministrazione comunale di Roma. Legislazione, fonti archivistiche e documentarie, storiografia*, cit.

<sup>45</sup> For a reconstruction and an analysis of such a bibliography, please see: S. Palermo, *La Banca Tiberina. Finanza ed Edilizia tra Roma, Napoli e Torino*, cit. pp. 205 and following.

<sup>46</sup> On this, please see S. Palermo, *An Attempt at Modernizing the Use of Assets in Italian Nation Building. The Boncompagni Ludovisi Family (1841-1896)*, «Journal of European Economic History», 1-2, 2014, pp. 127-156.

<sup>47</sup> Municipality of Rome, *I lavori edilizi nella città di Roma. Relazione*, Roma, Tipografia Pallotta, 1889. This *Relazione* was written and issued on the occasion of the negotiations between the Municipality of Rome and the Government in the wake of the new special laws issued for Rome by the Crispi cabinet. The *Relazione* allows for an overall reading of the commitment the Municipality poured into all the real estate buildings (even those beyond the main city plan) dell'impegno adoperato dal Comune per tutte le opere edilizie (anche esterne al Piano) and to compare in what areas interests by the Tiberina were present. On the laws by Prime Minister Crispi, please see A. Caracciolo, *Roma Capitale*, cit., pp. 176-193; I. Insolera, *Roma moderna*, cit., pp. 59-62; M. Caravale, *Le leggi speciali per Roma dell'Ottocento*, in M. De Nicolò (ed.), *L'amministrazione comunale di Roma. Legislazione, fonti archivistiche e documentarie, storiografia*, pp. 148 and following.



The coexistence of these systematic elements, coupled with the evolution in the operative strategies the Banca Tiberina carried out may lead one to think that it is precisely during 1882-1883 that this bank moved, in a more and more aware way, towards property speculation by buying and selling land, as well as supporting builders. Therefore, the Banca Tiberina could be seen, as time went by, as a mortgage bank with property-based features. All in all, it seemed very similar to a possible reconstruction of the Banca Italo-Germanica presentato, never made into a reality, despite being presented –in 1874<sup>48</sup>. For several years, the idea of keeping the two sectors (the property-related and the financial one) both afloat proved to be greatly effective; however, as soon as the speculation bubble burst, fixed assets and bailouts become effectively unavoidable from 1889 onwards.

Together with alliance-driven policies and to the synergies between real estate and brokerage activities, another key element to understand the strategies of this bank is its capacity for territorial expansion. If it is true that the investments this bank carried out in Rome come from the legacy of the Banca Italo-Germanica and from the most logic path for expansion, the situation in both Naples and Turin was different. Up to 1883, the assets in Naples are relatively minor, when compared with the rest of the company. From 1884-1885 onwards, instead, they constitute a partial restoring of the Banca Tiberina, as it did not only complete the buildings started by the Banca Italo-Germanica in the Neapolitan ward called Rione Amedeo, but did also buy land in the Vomero area, building the whole ward and two cable railways, who then decided to manage as well<sup>49</sup>. Following a similar logic, during the very same 1885 the company acquired the concession for the Turin-Rivoli Railway, in order to valorize the 100.000 square meters of land they possessed in Turin (around Corso Francia) they bought through the Banco di Sconto since 1883.

In order to front its commitments, this company could rely on the Banco di Sconto e Sete, on the Banca Nazionale, on the Banco di Napoli and their real estate credit. According to the data provided by the National Bank tasked with analyzing the activities of the Banca Tiberina upon its bailout request, upon July 31, 1889, the company had factored 13 million lire at the National Bank, about 5 million at the Banco di Napoli, and 19 million at the Banco di Sconto e Sete<sup>50</sup>, estimating in 40 million lire the needed capital in order to complete some construction and, more than everything else, settle its debts with the Banco di Sconto. The interests of the institution based in Turin had, up to then, moved on three main levels, the interest matured on advances and returns, as well as company participation

---

<sup>48</sup> This project was to feature a relaunch of the banca Italo-Germanica within the new Banca Riunita Immobiliare e di Credito, itself able to carry out credit operation and real estate activities. On this, please see ACS, Maic, lbs, b. 139, f. 1089, *Banca Italo-Germanica. Assemblea generale straordinaria dell'11 maggio 1874. Copia del verbale*.

<sup>49</sup> ASBI, Liquidazioni-Banca Tiberina, specific folders, 167, f. 1; *Ibidem*, Liquidazioni-Banca Tiberina, specific folders, 140, f. 1.

<sup>50</sup> ASBI, Liquidazioni-Banca Tiberina, specific folders, 167, f. 1, *Banca Nazionale, direzione generale. Banca Tiberina. Relazione della Commissione al Consiglio Superiore e relativi allegati*. This document, made up of two booklets, for appendixes and 25 sub-appendixes, contains two prospects of yearly budgets of the Banca Tiberina, closed on July 31 and August 24 1889 respectively. The latter budget has also the accounting for the company seats of Rome, Naples and Turin.

to several real estate operations, as well as the annual dividends of the Banca Tiberina<sup>51</sup>. When the construction crisis arose, the level of exposition (however calculated) was so significant that a temporary bailout would have been the only action being useful to save the Banco di Sconto e Sete.

The intervention supporting the Banca Tiberina carried out by the National Bank was motivated not only from the need to save the head Turin-based company but also from the need to honor those commitments the issuing banks themselves had activated with regards to the Banca Tiberina over the years. Until the construction crisis, the relationship between the three aforementioned banks were active in two macroareas; the acknowledgment of effects from the Rome-based branches and the real estate-based credit lines kept working as a collateral on behalf of those builders guaranteed by the Banca Tiberina.

On 1889 the seat of the Banco di Napoli in Rome kept acknowledging effects from the Banca Tiberina for 4.695.000 lire in its budget<sup>52</sup>. Furthermore, between 1886 and January 1890 the Credito Fondiario (Real-Estate Credit Department) of the Banco di Napoli subscribed 19 mortgage contracts for an overall value of 4.401.500 lire 191.000 of which can be directly retraced to the Banca Tiberina and the rest to those builders on the behalf of which it acted<sup>53</sup>.

The advances provided by the National Bank until 1887, during the expansion period, can be evaluated in about 5 million lire. This rose to 7,5 million in 1888 and to 13 million between November 1888 and August 1889 (This is an early proof of the actual will to support the bank). At the same time, up until 1885 the Banca Tiberina gained a series of advances by the Credito Fondiario of the National Bank in order to guarantee its builders in Rome, insuring the first ten annuities of every mortgage<sup>54</sup>. Therefore, between 1885 and 1890 an overall total of 11.245.000 lire moved, and this whole number could be traced back to the Banca Tiberina and its managers<sup>55</sup>.

---

<sup>51</sup> According to the budgets kept within the Italian state Archive of Turin, the participation the Banco had towards the capital of the Tiberina grew from 2.805.625 lire in 1881 to 4.500.000 lire del 1886. From 1887 to the crisis, in order to support the cost of shares and finance the required capital increase, the number of shares grew from 15.000 to 36.000, reaching a capital participation of 9.750.000 lire in 1887 and 12.960.000 lire in 1888, corresponding with 51% of the overall share value for the Turin-based company that year (AST, Turin Courthouse, Atti di Società, Rubrica 1 e 2, *Banco di Sconto e Sete*).

<sup>52</sup> Please see ASBI, Liquidazioni-Banca Tiberina, Pratiche, 167, f. 1, *Banca Nazionale, direzione generale. Banca Tiberina. Relazione della Commissione al Consiglio Superiore e relativi allegati*.

<sup>53</sup> Please see the letters from September 1889 between the general manager of the Banca Tiberina, Mr. Biagio Caranti, the Royal Commissioner for the Banco di Napoli, Mr. Davide Consiglio and Mr. Giacomo Grillo for the National Bank (ASBI, liquidazioni Banca Tiberina, Pratiche, 16, f. 2).

<sup>54</sup> ASBI, Liquidazioni-Banca Tiberina, Pratiche, 74, f. 3.

<sup>55</sup> ASBI, Credito Fondiario, Registers, 432-445, *Banca d'Italia, Registro generale delle domande di mutuo; Ibidem*, Pratiche, 562, 563, 569, 574.

This brief framework I just sketched does not only show the importance of advances by issuing banks in order to support the activities of the Banca Tiberina as well as (and this seem to be an even more important element) the involvement level connecting issuing banks and property firms, even before the construction crisis reared its ugly head. The actions connected with the attempt to save the Banca Tiberina and the Banco di Sconto e Sete show the direct involvement and responsibility of the ruling class of the time<sup>56</sup>.

#### 4. Final observations

The events covered in this paper of mine have shown some peculiar characteristics of the path underlying the formation of the banking system during the first thirty years after the Unification. The reasons for, the characteristics and the structure of the Servadio group between 1869 and 1874 and the subsequent transfer of part of that capital toward the Banca Tiberina appear paradigmatic of the overall story shared by the whole of the Italian financial system at the time. After the period of fragmentation and experimentation featuring in the early seventies, the "economic takeoff" of the Banca Tiberina started in the 1880s thanks to the new economic environment supported by various forms of both direct and indirect public intervention. The epicenter of the activity of this thirty years moved mostly on the Turin-Florence-Rome axis. During the 1880s, the path of the Banca Tiberina was intertwined with the complex socio-economic situation undergoing in the new Italian capital after 1870, when the lack of effective development planning was combined with the speculative tendencies shown by the largest real estate companies. The company is thus able to carve out a particularly important role by virtue of the amount of its investment, the transversal nature of interest in respect of town planning on expanding choices of Rome (substantially present in all expansion areas of the city), links with different exponents of both Roman and national politics. From the middle of the decade onwards, always taking advantage of the public investment cycle a partial reassessment of the corporate interests was carried out by expanding activities in Naples and, to a lesser extent, in Turin. It is clarified in this way the aspiration of supra-regional character of the Banca Tiberina and its management team, which was pursued also through a system of partnerships with other companies that, if the experience Mr. Servadio carried out during the early 1870s was deployed mostly through the financial relations between institutions and the control groups, during the Tiberina events were used to expand the uses and control the property market. If at first, in fact, the purpose of the directors was to "enhance" and "make use of" the properties of the, then-defunct Banca Italo-Germanica in order to turn the company into a true general bank, during a second phase, when the economic situation and the neo-interventionism public made it possible, a new mode of operation emerged, one much closer to that of a pure real estate, granting immediate high profits turned into dividends and rewards between shareholders and directors. This explains the rise experienced by the participations of the Banco di Sconto whose revenues were derived from interest on deferred income and stock dividends.

---

<sup>56</sup> On this, please see. S. Palermo, *La Banca Tiberina. Finanza ed edilizia tra Roma, Napoli e Torino*, cit., pp. 289 and following.

Another element helping to strengthen the company's position, able to rely on the support in its collection, offered by both the Banco di Napoli and the Italian National Bank, an action that, in the years before the crisis, appeared to be the result of the expansionist policy pursued by central banks towards real estate and perhaps –but on this, the ongoing research still failed to produce clear documentary evidence– by the presence in local councils and in the very same Greater Council of the BNRI of important members of both the Banco and of the Tiberina. The issue of Current Associations and “conflicts of interest” is one of the central aspects of the banking organization's first post-Unification period, not surprisingly present both in the Servadio group activity than within the Tiberina. Therefore, after a booming decade, this bank, also due to the high level of prepayments made to builders, entered that liquidity crisis that led first to a widening of the advances provided by the Italian National Bank and in September of 1889 to the bailout attempt carried out –after the partial withdrawal of the Banco di Napoli– the only one in concert with the National Government, the instrument with which it intended to indirectly support the Turin market and the Banco di Sconto e Sete, exposed towards the Tiberina for about twenty million lire.

Even this new public intervention, carried out after saving the “Impresa dell'Esquilino” and before rescuing the companies owned by Mr. Geisser fell within the support provided by the Italian State to its banking system accompanying the Italian banking structure in all its moments of crisis during the first thirty years the post-unification period. According to Mr. La Francesca, this phenomenon is by no means a fringe one, but it rather represents a structural consequence of the «shape of Italian capitalism» when «financial underhandedness» is a vital element; the Italian State is partly a guarantor of such a weakness<sup>57</sup>.

The events connected with the Servadio group, followed by those experienced by the Banca Tiberina may very well be considered an important moment of a winding path, featuring little coherence in its methods, goals and results, which began before 1870, stopped abruptly in 1873 because of the crisis and bounced up vigorously upon the end of the decade, finally ending in the late 1880s. During 25 years, following the shift from the Italo-germanica to the Tiberina banks, important parts of the industrial and financial history of Italy. Such an economic movement had an epicenter that could be placed in the Piedmont Prime Minister Cavour shaped and was effectively branched out in the Centre-Northern regions of Italy. All of this was managed by a composite élite, able to make the most of State support, be it direct or indirect, in order to restart the economic cycle. This path proved to be a winning one only from time to time, while being burdened with the many contradictions who were to start, or at least compound, the crisis at the end of that century, which was to have significant effects on how Italy stepped from the Giolitti era to its industrial development.

---

<sup>57</sup> On this, please see. S. La Francesca, *Credito e finanza tra continuità e trasformazioni istituzionali (1861-1993)*, in G. Conti and S. La Francesca (Eds.), *Banche e reti di banche nell'Italia postunitaria*, cit., p. 15.

## References

- Baffigi, A. (2013). National accounts, 1861-2011. In G. Toniolo (Ed.), *The Oxford handbook of the Italian economy since unification* (pp. 157-186). Oxford: University Press.
- Baffigi, A. (2015). *Il PIL per la storia d'Italia. Istruzioni per l'uso*. Venezia: Marsilio.
- Balbo, I. (2007). *Torino oltre la crisi. Una business community tra Otto e Novecento*. Bologna: Il Mulino.
- Bermond, C. (Ed.), (2001). *Banche e sviluppo economico nel Piemonte meridionale in epoca contemporanea: dallo Statuto Albertino alla caduta del fascismo*. Torino: Centro Studi Piemontesi.
- Bianchi, P. (2002). *La rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea*. Bologna: Il Mulino.
- Bocci, M. (1999). Banche e edilizia a Roma tra Otto e Novecento. *Roma Moderna e Contemporanea*, VII(1-2), 125-146.
- Bocci, M. (1999). Geisser Ulrich. In *Dizionario Biografico degli Italiani* (vol. 52, pp. 798-801). Roma: Istituto dell'Enciclopedia Italiana.
- Brambilla, C. (2005). Grandi banche e sistemi creditizi in Italia, Francia e Germania tra il XIX e il XX secolo. *Annali di Storia dell'Impresa*, 15-16, 425-454.
- Caracciolo, A. (1956). *Roma capitale*. Roma: Editori Riuniti.
- Caravale, M. (1996). Le leggi speciali per Roma dell'Ottocento. In M. De Nicolò (Ed.), *L'amministrazione comunale di Roma. Legislazione, fonti archivistiche e documentarie, storiografia* (pp. 131-162). Bologna: Il Mulino.
- Ciccarone, G. and Saltari, E. (2015). Cyclical downturn or structural disease? The decline of the Italian economy in the last twenty years. *Journal of Modern Italian Studies*, (2), 228-244.
- Ciocca, P. (2007). *Ricchi per sempre? Una storia economica d'Italia (1796-2005)*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Cohen, J. and Federico, G. (2001). *Lo sviluppo economico italiano 1820-1960*. Bologna: Il Mulino.
- Comune di Roma, (1889). *I lavori edilizi nella città di Roma. Relazione*. Roma: Tipografia Pallotta.
- Confalonieri, A. (1974). *Banca e industria in Italia. 1894-1906. Vol. I, Le premesse: dall'abolizione del corso forzoso alla caduta del credito mobiliare*. Milano: BCI.
- Conti, G. (1993). Finanza d'impresa e capitale di rischio in Italia (1870-1939). *Rivista di Storia Economica*, (3), 307-332.
- Conti, G. and Fanfani, T. (Eds.), (2002). *Regole e mercati: fiducia, concorrenza e innovazioni finanziarie nella storia creditizia italiana*. Pisa: Edizioni Plus Università di Pisa.
- D'Errico, R. (1999). *Una gestione bancaria ottocentesca. La Cassa di Risparmio di Roma dal 1836 al 1890*. Napoli: ESI.
- Della Seta, P. e R. (1988). *I suoli di Roma*. Roma: Editori Riuniti.

- De Rosa, L. (1989). Istituto di emissione nell'Italia unita (1863-1926), 3 tomi, tomo II: La crisi (1883-1896). In *Storia del Banco di Napoli*. Napoli.
- Di Martino, P. (2001). L'esito fallimentare di un intervento di ultima istanza: la Banca Nazionale ed i salvataggi del 1889. *Imprese e Storia*, (24), 307-336.
- Di Nardi, G. (1953). *Le Banche di emissione in Italia nel secolo XIX*. Torino: UTET.
- Di Taranto, G. (1997). Economia sociale e finanza pubblica in un inedito di Agostino Magliani del 1849. In A. Guenzi and D. Ivone (Eds.), *Politica economica, amministrazione e finanza nell'opera di Agostino Magliani* (pp. 809-831). Napoli: Editoriale Scientifica.
- Fanfani, T. (1991). La storiografia economica contemporanea in Italia negli ultimi venti anni: problemi e temi dello sviluppo industriale. In A. Grohmann (Ed.), *Due storiografie economiche a confronto: Italia e Spagna dagli anni '60 agli anni '80*. Milano: Egea.
- Felice, E. (2015). *Ascesa e declino*. Bologna: Il Mulino.
- Hertner, P. (1981). Il capitale straniero in Italia (1883-1914). *Studi Storici*, XXII(4), 767-795.
- Insolera, I. (1962). *Roma Moderna*. Torino: Einaudi.
- La Francesca, S. (2000). Credito e finanza tra continuità e trasformazioni istituzionali (1861-1993). In G. Conti and S. La Francesca (Eds.), *Banche e reti di banche nell'Italia postunitaria*. Bologna: Il Mulino.
- Masi, S. (2000). Il Credito Fondiario della Banca Nazionale ed il finanziamento dell'industria edilizia di Roma. *Roma Moderna e Contemporanea*, VIII(3), 487-502.
- Palermo, S. (2006). *La Banca Tiberina. Finanza ed edilizia tra Roma, Napoli e Torino*. Napoli: Editoriale Scientifica.
- Palermo, S. (2014). An attempt at modernizing the use of assets in Italian Nation building. The Boncompagni Ludovisi family (1841-1896). *Journal of European Economic History*, 43(1-2), 127-156.
- Pecorari, P. (Ed.), (2006). *Crisi e scandali bancari nella storia d'Italia*. Venezia: IVSLA.
- Polsi, A. (1993). *Alle origini del capitalismo italiano. Stato, banche e banchieri dopo l'unità*. Torino: Einaudi.
- Saltari, E. and Travaglini, G. (2006). *Le radici del declino economico. Occupazione e produttività in Italia nell'ultimo decennio*. Torino: UTET.
- Sapelli, G. (1993). *Sul capitalismo italiano: trasformazione o declino*. Milano: Mondadori.
- Segreto, L. (2009). Private banking and Italian industrialization. In Y. Cassis and P.L. Cottrell (Eds.), *The world of private banking* (pp. 177-204). Surrey (UK): Ashgate Pub. Co.
- Spinelli, F. and Fratianni, M. (1991). *Storia monetaria d'Italia*. Milano: Mondadori.
- Sylos Labini, P. (1995). *La crisi italiana*. Roma-Bari: Laterza.
- Toniolo, G. (A cura di), (2013). *L'Italia e l'economia mondiale dall'Unità a oggi*. Venezia: Marsilio.
- Vidotto, V. (2001). *Roma Contemporanea*. Roma-Bari: Laterza.
- Zamagni, V. (1993). *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia (1861-1990)*. Bologna: Il Mulino.

## PER UN BILANCIO DELL'UNIONE MONETARIA LATINA/AN ASSESSMENT OF THE LATIN MONETARY UNION

Andrea Filocamo<sup>1</sup>  
andrea.filocamo@unirc.it

Università "Mediterranea" di Reggio Calabria

fecha de recepción: 15/03/2017  
fecha de aceptación: 02/05/2017

### Riassunto

L'Autore analizza gli effetti conseguenti alla conclusione dell'Unione Monetaria Latina nell'Ottocento tra Belgio, Francia, Italia, Grecia e Svizzera, considerando obiettivi ufficiali e aspettative dei singoli Stati membri. L'uniformità monetaria raggiunta non si tradusse in una maggiore integrazione commerciale, né gli Stati membri riuscirono a ottenere i vantaggi che si attendevano, dovendo soprattutto preoccuparsi di limitare i danni legati al corso forzoso e al crollo del prezzo dell'argento. Solo l'Italia sembra essere riuscita, in parte, a ottenere qualche vantaggio dall'Unione. Gli studiosi hanno spesso evidenziato i problemi legati alla previsione di regole poco stringenti nel funzionamento dell'Unione. Qui si argomenta che una costruzione più rigida e centralizzata non sarebbe stata sufficiente ad evitarli.

**Parole chiave:** Unione Monetaria Latina; Integrazione commerciale; Bimetallismo; Corso forzoso; Banca centrale.

### Abstract

The Author analyzes the effects of the realization of 19th-century Latin Monetary Union covering Belgium, France, Italy, Greece, and Switzerland, by evaluating the official aims and expectations of each involved member state. The monetary uniformity actually did not result in a better commercial integration and the member States failed to obtain the expected advantages. Furthermore, they had to limit the damage brought about by the fiat currency and the fall of silver prices. Seemingly, only Italy partly succeeded in getting some advantage from the monetary Union. Scholars have often stigmatized the problems stemming from the weak rules that underlay the Union's system. Nevertheless, the Author assumes that even a more rigid and centralized rationale would not have averted those problems.

**Keywords:** Latin Monetary Union; Trade integration; Bimetallism; Fiat currency; Central Bank.

---

<sup>1</sup> Escola Universitària Mediterrani (UdG), Carrer Rocafort, 104, 08015 Barcelona.

L'Unione Monetaria Latina<sup>2</sup>, nata dalla Convenzione firmata a Parigi il 23 dicembre 1865 tra Belgio, Francia, Italia e Svizzera (la Grecia si aggiunse tre anni dopo), aveva lo scopo di uniformare il contenuto metallico delle monete di questi Paesi e la loro libera circolazione all'interno dell'Unione<sup>3</sup>. Essi adottavano già, di fatto, lo stesso sistema modellato sullo standard oro-argento francese, ma le loro monete, che pure avevano lo stesso valore nominale, presentavano differente contenuto d'argento. Causa di queste differenze era stata l'alterazione del rapporto tra i due metalli sul mercato libero, che aveva indotto le autorità monetarie degli Stati, in maniera indipendente l'una dall'altra, a modificare la quantità di argento presente nelle monete divisionali. L'obiettivo immediato della Convenzione del 1865 era dunque quello di eliminare le differenze nella monetazione degli Stati membri, causa di attività di arbitraggio che si voleva contrastate.

L'Unione latina iniziò ad andare in crisi quando, negli anni Settanta, sul mercato libero il prezzo dell'argento iniziò a declinare, andando di conseguenza a incidere sul rapporto oro-argento. Furono necessari numerosi correttivi all'impianto originario per tenere in piedi un sistema, che finì per snaturarsi in un bimetallismo "zoppo", dove le sole emissioni a titolo pieno divennero quelle auree. Sul finire degli anni Ottanta era ormai chiaro che il bimetallismo in genere non aveva futuro: il percorso dell'Unione proseguì senza avere più uno scopo pratico preciso, se non quello di evitare i costi derivanti dalla sua rottura; vi furono anche tensioni tra i Paesi membri, finché con la Prima Guerra Mondiale perse di significato, per terminare infine nel 1926.

Le vicende dell'UML sono note e spesso prese in considerazione dagli storici (tra i principali studi sull'argomento ricordiamo Bamberger, 1885; Willis, 1901; Janssen, 1911; Marconcini, 1929; Fourtens, 1930; Dubois, 1950; Flandreau, 1995; De Cecco, 1996; Pecorari, 1999; Einaudi, 2001). Soprattutto, sono stati messi in evidenza i limiti di un progetto poco rigoroso, che non prevedeva politiche monetarie e fiscali coordinate tra gli Stati membri (Fratianni e Spinelli, 2001, p. 144). È stata sottolineata, in particolare, l'assenza di una Banca centrale e il mantenimento della sovranità monetaria in capo ai singoli Stati (Einaudi, 1997 e 2001, p. 196).

Nel provare a tracciare un bilancio dell'UML, riteniamo che vi siano diversi livelli da considerare. Uno è quello relativo agli obiettivi che essa si prefiggeva ufficialmente, cioè quello immediato di uniformare la circolazione monetaria tra gli Stati membri che già adottavano uno stesso standard e, conseguentemente, quello di favorire lo sviluppo degli scambi all'interno dell'Unione; vi erano, poi, le aspettative più o meno dichiarate dei singoli Paesi.

Quanto al primo punto, nel preambolo alla Convenzione del 1865 si legge che si vuol stabilire una più completa armonia tra le legislazioni monetarie degli Stati membri, rimediare agli inconvenienti che derivano, per le comunicazioni e le transazioni, tra gli

<sup>2</sup> La denominazione non è presente nei trattati, ma si deve alla stampa inglese che, pur giudicando positivamente l'Unione, la riteneva non estendibile al mondo anglosassone. Essa ha dunque un significato limitativo. Vedi *The Times*, 8 September 1866.

<sup>3</sup> Almeno per ciò che riguarda le casse pubbliche. Così la Banca di Francia, ente privato, poteva rifiutare di accettare i pezzi stranieri.



abitanti dei rispettivi Stati, dalla diversità del titolo delle monete divisionarie d'argento e contribuire ai progressi dell'uniformità di pesi, misure, monete.

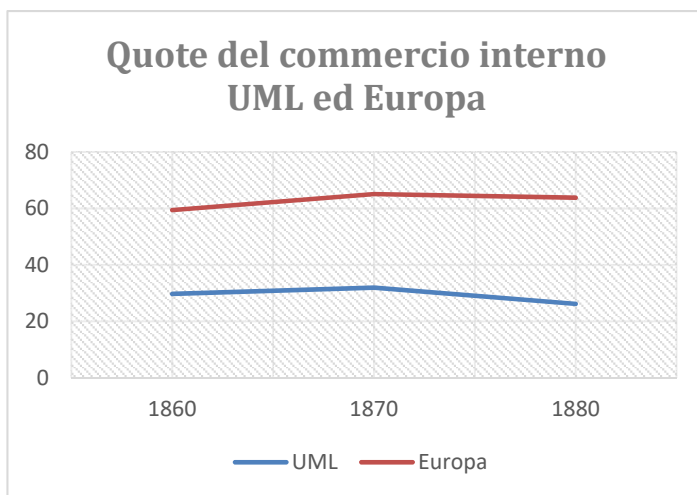
La Convenzione del 1865 uniformava effettivamente la circolazione metallica in oro e argento, risolvendo il problema della differente quantità di fino nelle monete dei diversi Stati, che originava movimenti speculativi. Tuttavia, tale obiettivo raggiunto si trasformò ben presto in una fonte di problemi. Il primo fronte problematico si aprì con l'adozione del corso forzoso in Italia che, determinando un cambio debole della lira e facendo leva sull'uniformità di circolazione, spingeva le divisionali d'argento verso gli altri Paesi dell'Unione; la circolazione comune imponeva, poi, limiti di emissione da rispettare e questo, nella seconda fase dell'Unione, divenne un ulteriore problema da risolvere. La carenza di moneta per le transazioni minute portò più volte, ad esempio, la Svizzera a chiedere, invano, di recuperare la propria libertà di coniare monete divisionali, mentre gli altri Stati aggirarono il problema coniando monete di metalli meno nobili, rimaste al di fuori delle regole della Convenzione. Inoltre, la successiva espansione della circolazione cartacea, non toccata dagli accordi, nel medio periodo renderà relativo il risultato dell'uniformità nella circolazione metallica.

L'altro grosso problema, che l'Unione amplificava, e che era da attribuire al sistema bimetallico cui essa faceva riferimento, fu il mutamento del rapporto di mercato tra oro e argento, con la caduta del prezzo di quest'ultimo che, oltre a far defluire anche gli scudi verso i Paesi a cambio forte, spingeva fuori dalla circolazione le monete d'oro. Come già accennato, i Paesi membri cercarono di rimediare adattando le regole dell'Unione alle mutate condizioni, ma arrivarono al risultato di snaturarla in un sistema bimetallico zoppo, che restringeva progressivamente lo spazio dell'argento. Si riconosce (De Cecco 2004, pp. 96-97) all'Unione latina, se non altro, di aver avuto un ruolo positivo nell'aver contribuito, insieme agli altri Paesi a regime bimetallico, a dare per alcuni decenni un equilibrio all'intero sistema monetario internazionale, lasciando intendere che tale ruolo avrebbe potuto essere più efficace se negli anni Settanta non fosse stata ridotta e poi arrestata la coniazione dell'argento. Ancora De Cecco (1996, p. 67) ricorda il ruolo della Banca di Francia, disposta ad accumulare tra anni Settanta e Ottanta moneta d'argento belga e italiana, che sostanzialmente non avrebbe utilizzato. Ma ciò permise di limitare l'alterazione del rapporto oro-argento. Marconcini (1929, pp. 101-102), avvertendo che non va esagerata l'importanza della quota di argento destinata a moneta, afferma tuttavia che il divieto di coniazioni deliberate negli anni Settanta dall'Unione latina non poteva favorire la riabilitazione dell'argento.

Quanto all'integrazione commerciale tra i Paesi alleati, non sembra che l'Unione l'abbia favorita. I dati disponibili relativi al commercio interno all'Unione Latina suggeriscono un iniziale, contenuto incremento, seguito da una riduzione. Secondo alcune stime (Fendel e Maurer, 2015, p. 102 e Flandreau, 1995, p. 74), nel 1860, quando ancora l'UML non era costituita, il commercio tra Francia, Svizzera, Belgio e gli Stati della penisola italiana, dato dalla somma di importazioni ed esportazioni tra di essi, rappresentava il 29,6% del totale complessivo degli stessi Paesi. Nel 1870, lo stesso dato, che veniva quindi a rappresentare il commercio interno all'UML con l'esclusione della Grecia, era cresciuto fino al 32%, quindi meno del 3%. Dopo 10 anni ancora, nel 1880, addirittura si riduce il peso degli scambi interni all'UML fino al 26,2% del totale.

Va certamente considerato anche l'irrompere della produzione statunitense e non solo sul mercato europeo, che sottraeva importanti quote di mercato, ma i dati sembrano confermare che l'andamento dell'integrazione commerciale dell'UML è inferiore a quella che si riscontra nell'intero continente europeo. Infatti, se nel 1860 il peso del commercio interno al continente è del 59,4% rispetto al totale, nel 1870 tale quota arriva al 65,1%, per poi diminuire al 63,9% (Fendel e Maurer, 2015, p. 102).

**Fig. 1. Confronto tra il commercio interno in Europa e nell'UML. (Dati da Fendel e Maurer 2015)**



Ciò equivale a dire che in una fase di apertura dei mercati, in cui l'integrazione commerciale in tutto il continente cresceva, almeno negli anni Sessanta, era normale che crescesse anche nel territorio dell'UML. Ma i dati dicono che cresceva di meno, come si nota anche dalla figura. Analogamente, negli anni Settanta, la quota di commercio interna all'Europa si riduce dell'1,2% (dal 65,1 al 63,9%), mentre nell'UML addirittura del 5,7% (dal 31,9 al 26,2%). Per quanto sia difficile isolare l'impatto che l'Unione Monetaria ha avuto sul commercio, si può ragionevolmente affermare che esso non sia stato significativo.

Vi erano poi gli obiettivi propri dei singoli Stati membri. Secondo Willis (1901), la Francia nascondeva dietro l'Unione monetaria un'ambizione di egemonia politica, che avrebbe dovuto estendersi anche oltre i Paesi alleati e considerava l'Unione Latina era funzionale ai progetti imperialistici di Napoleone III, che però non sembra essersi mai interessato direttamente al tema. Come rileva Einaudi (2001, p. 44), non vi sono documenti d'archivio o altri elementi che possano avvalorare questa interpretazione. Più propriamente, egli parla (Einaudi, 2001, p. 44) di vantaggi economici e finanziari che alcuni politici francesi si aspettavano dall'Unione, come risulta da comunicazioni tra la Direzione del Ministero delle Finanze e il Ministro di Stato Rohuer: "La Francia condivide con l'Inghilterra l'onore di fornire capitali per l'industria mondiale e da ciò trae profitti... Si può pensare, inoltre, che i 435 milioni che l'Italia sta per collocare sul mercato francese, saranno esportati in moneta conosciuta? Niente potrebbe essere più sbagliato. Le somme raccolte in Francia saranno usate

per pagare il saldo delle forniture di armi, munizioni, materiale per lavori pubblici, e noi otterremo con una mano come fornitori quello che daremo con l'altro come prestatori”.

In effetti, Parigi insidiava in quegli anni il primato di Londra come piazza finanziaria e l'Unione latina era un'occasione per consolidare la sua attività. Ciò avrebbe permesso di avere anche vantaggi commerciali, perché il Governo francese si aspettava che i suoi prestiti avrebbero alimentato la domanda per i propri prodotti.

L'Italia, da parte sua, in maniera, potremmo dire, esattamente speculare, aveva l'esigenza di restare legata a un Paese come la Francia, per ottenere prestiti e finanziamenti, necessari per affrontare le spese amministrative successive all'unificazione e le spese militari per consolidarla. L'Unione monetaria avrebbe dato ai creditori maggiori garanzie sulla solvibilità dei debitori e una maggior copertura dal rischio di cambio, mentre ai debitori gli stessi motivi avrebbero consentito un più facile accesso al credito.

In questa convergenza d'interessi tra Paesi egemoni e Paesi periferici, come l'Italia, quest'ultima rischiava di consegnarsi alla Francia, in un abbraccio potenzialmente pericoloso economicamente e politicamente, nell'eventualità non molto remota di indebitarsi in misura eccessiva e di squilibrare la propria bilancia commerciale. Se ciò non accade, lo dobbiamo probabilmente all'adozione del corso forzoso, allora sentito come un dramma nazionale, ma che contribuì a disinnescare gli effetti eventuali che abbiamo appena descritto: da una parte, scoraggiando l'afflusso di denaro dall'estero (e fornendo contemporaneamente una nuova possibilità di finanziamento), dall'altra, aiutando, attraverso la svalutazione che seguì, l'andamento della bilancia commerciale. In effetti, mentre fino al maggio 1866 lo Stato si era già indebitato per oltre due miliardi di lire<sup>4</sup>, con titoli collocati in buona parte in Francia (e l'Unione monetaria avrebbe certo favorito questa tendenza), dopo l'istituzione del corso forzoso si privilegiò il canale della creazione di moneta. Una controprova di quanto detto può essere riscontrata nel fatto che quando negli anni '80 il corso forzoso fu abrogato, si ebbe come conseguenza un aumento dell'indebitamento con l'estero e una tendenza speculativa favorita da una politica creditizia troppo larga, considerata la principale causa della crisi bancaria successiva (Luzzatto, 1968, Fratianni e Spinelli, 1985, pp. 473-499). Oltre a questo, la rivalutazione della lira che ne derivò andò a danneggiare il saldo della bilancia commerciale.

Quanto agli aspetti politici, le velleità egemoniche della Francia subirono un forte ridimensionamento dopo la sconfitta militare con la Prussia nel 1870. Ciò rese più difficile la gestione di un'unione monetaria già di per sé problematica. Sfumato il sogno di una moneta internazionale universale (cui la stessa Unione latina doveva essere propedeutica) anche per l'esistenza di posizioni diversificate tra i principali attori politici e finanziari nazionali (Einaudi, 2001, pp. 118-120), la Francia assunse spesso un atteggiamento più rigido in seno all'Unione, per difendersi dall'afflusso di argento italiano e poi belga, e forse anche per placare gli ardori di politici ed economisti che chiedevano in Patria la denuncia

---

<sup>4</sup> Erano stati collocati prestiti nel 1861, nel 1863 e nel 1865 rispettivamente per 715 milioni, 1 miliardo e 650 milioni circa. Cfr. MINISTERO DEL TESORO. Direzione generale del debito pubblico, *Il debito pubblico in Italia. 1861-1987*, Relazione del direttore generale alla Commissione parlamentare di vigilanza, Roma 1988, pp. 16-17.

della Convenzione (Cernuschi, 1884)<sup>5</sup>. La clausola di liquidazione del 1885 è, in fondo, l'esito di questa posizione, peraltro legittima, nella misura in cui ogni Stato punta a difendere il proprio interesse. E tuttavia, in questo caso, il successo francese fu ininfluente nella pratica, visto che la clausola di liquidazione non fu mai applicata, fungendo semmai da spauracchio per chi, in seguito, avesse fatto un pensiero sull'uscita dall'Unione. Ciò che invece ci sembra evidente è che la Francia, pur mantenendo la leadership in seno all'Unione, dové preoccuparsi, a un certo punto, soprattutto di limitare i danni.

Svizzera e Belgio, per parte loro, si aspettavano dall'appartenenza all'Unione, un afflusso di capitali dalla Francia, di cui in qualche misura si giovarono (Fourtens, 1930). Ma entrambi dovettero far fronte a problemi di tipo diverso, dovuti al differente comportamento monetario che tennero. Il Belgio si trovò negli anni Ottanta in una situazione simile a quella dell'Italia, con una gran quantità di scudi in Francia, tanto da arrivare alla rottura durante la Conferenza del 1885, per poi fare marcia indietro; la Svizzera faceva invece affidamento sulle emissioni degli alleati, limitando le emissioni allo stretto necessario. Tale comportamento ha fatto parlare di parassitismo monetario (Dubois, 1950, p. 108), che risparmiava alla Svizzera le spese di emissione e di mantenimento della circolazione, ma nello stesso tempo le precludeva la possibilità di signoraggio. La Svizzera si teneva così al riparo da eventuali spese di rimpatrio, ma ebbe spesso problemi di carenza di moneta divisionale, specie a partire dagli anni Novanta, mentre negli ultimi anni, dopo la Guerra, fu inondata da moneta d'argento degli alleati, trovandosi costretta a violare le norme dell'Unione e poi a chiedere il rimpatrio. Particolarmente indicativo quanto espresso dal Consiglio federale nel suo Messaggio del 3 luglio 1930, quando l'UML era ormai dissolta, nel presentare un nuovo progetto di legge sulla moneta:

*«L'expérience nous a instruits; s'il est un domaine dans lequel les conventions internationales sont non seulement inutiles, mais encore inséparables de gros inconvénients au point de vue économique, c'est incontestablement celui de la législation monétaire»<sup>6</sup>.*

La partecipazione della Grecia all'Unione è invece poco significativa: le condizioni precarie dei suoi conti pubblici non costituirono un problema per l'Unione, né l'esportazione delle sue divisionali, visto il loro ammontare. D'altra parte, è difficile individuare un vantaggio per la Grecia nella sua appartenenza all'Unione monetaria (Einaudi, 2001, p. 111).

Quanto all'Italia, è considerato il Paese che più degli altri ha tratto vantaggio dall'Unione latina, tanto da essere additata come *free-rider* (Einaudi, 1997). Le si rimprovera soprattutto l'adozione del corso forzoso, provvedimento contrario allo spirito dell'Unione preso unilateralmente dai nostri governanti. Vanno considerate le condizioni di emergenza in cui ciò avvenne: la crisi internazionale del 1866, con il fallimento della banca inglese Overend-Gurney, si aggiunse alle difficili condizioni della finanza pubblica italiana (Filocamo, 2016, p. 342). Le spese amministrative, per le infrastrutture e quelle militari

<sup>5</sup> Oltre alla posizione di Cernuschi, ricordiamo anche quella del senatore Garnier, che nel 1876 presentò un disegno di legge per denunciare la Convenzione, convinto che fosse preferibile riprendere la propria libertà.

<sup>6</sup> *Message du Conseil Fédéral à l'Assemblée fédérale du 3 juillet 1930, Feuille Fédérale 1930, II, p. 7.*

mantenevano il deficit tra il 4 e il 7% del PIL, secondo quanto riportato da Einaudi (2001, p. 90), mentre altre fonti che considerano insieme spesa centrale e locale parlano di valori attorno al 15, 16% del PIL<sup>7</sup>; l'imminenza della guerra con l'Austria spaventava i creditori esteri, soprattutto francesi che iniziavano a dubitare della solvibilità del loro debitore. Aumentando il cosiddetto rischio Paese, aumentavano anche le richieste di rimborso dalla Francia che facevano crollare il corso della rendita italiana e determinavano la fuoriuscita di riserve in metallo dalle banche italiane, proprio alla vigilia di una guerra. La Banca Nazionale non riusciva più a garantire la convertibilità, né bastava allineare il tasso di sconto a quello delle principali banche centrali europee per limitare il problema (Di Nardi, 1953, pp. 75-77; De Mattia, 1967; Lindert, 1969; Fratianni e Spinelli, 2001, pp. 148-153).

L'unica soluzione possibile era quella di chiedere un prestito alla Banca Nazionale permettendole di stampare banconote al riparo dell'obbligo della convertibilità. Rispetto alla convenzione monetaria approvata qualche mese prima e che doveva entrare in vigore di lì a poco, il corso forzoso rappresentava indubbiamente un'anomalia, determinando indirettamente instabilità nel cambio e deflusso di moneta divisionale d'argento verso gli altri Paesi dell'Unione.

Per l'Italia era l'unico modo per difendere le proprie riserve che si andavano assottigliando e per aggirare l'ostacolo posto dai vincoli quantitativi all'emissione di moneta, derivanti non solo dalla convertibilità, ma anche dalle regole della Convenzione che fissavano in 6 franchi per abitante il limite invalicabile. La banconota inconvertibile veniva così a costituire una circolazione parallela, che permetteva di finanziare il deficit senza trasgredire le regole dell'UML. Del resto, la decisione non fu presa "approfittando" dell'appartenenza all'Unione latina, ma in maniera indipendente da essa, per la difficoltà del sistema bancario a garantire la convertibilità. La fuoriuscita di metallo verso i Paesi dell'Unione, e la Francia soprattutto, ne fu la conseguenza, prevedibile ma inevitabile.

Si può dire, sotto questo aspetto, che i vantaggi che l'Italia ha tratto dall'appartenenza all'UML siano stati diversi rispetto agli obiettivi iniziali, quasi per un'eterogeneità dei fini: entrata nell'Unione per consolidare il suo rapporto finanziario con la Francia e, al limite, in vista di benefici per il proprio commercio, ha in realtà, proprio grazie all'appartenenza all'Unione, potuto limitare gli effetti negativi della monetizzazione del deficit in seguito al corso forzoso. Quest'ultimo, infatti, determinando l'aggio dell'oro sulla carta, innescava la legge di Gresham facendo defluire la moneta d'argento nei Paesi alleati e ciò permetteva di contenere gli effetti inflattivi in Italia.

Inoltre, ha potuto lucrare un certo signoraggio sulle emissioni, ottenendo un aumento dei contingenti, quando diminuiva il valore di mercato dell'argento. A tal proposito, va però ricordato che vi furono regolari accordi tra gli Stati alleati e, inoltre, che se fu un errore in quel momento insistere sull'argento, è anche vero che, in linea di principio, mantenere il livello di emissione poteva limitare l'abbattimento del suo prezzo di mercato. Va piuttosto sottolineata l'abilità diplomatica dei nostri delegati, la cura con cui gli incontri erano preparati, la chiarezza delle posizioni da prendere e delle soluzioni da adottare. In

---

<sup>7</sup> Ministero del Tesoro. Direzione generale del debito pubblico, *Il debito pubblico in Italia 1861-1987*, Roma 1988, p. 16.

particolare, nelle Conferenze del 1878 e del 1885, ma anche in quelle precedenti degli anni Settanta, i rappresentanti italiani raggiunsero gli obiettivi posti dal Governo, con un'abile alternanza di concessioni e richieste.

Un calcolo approssimativo, che non tiene conto delle spese di coniazione, permette di dare un'idea del guadagno che l'Italia può aver ottenuto come signoraggio. Considerando, dapprima, le emissioni di scudi, sappiamo che in condizioni normali, la loro coniazione non lasciava un utile all'autorità emittente, tanto che vigeva il *free coinage*. Per condizioni normali intendiamo un prezzo dell'argento di 222,22 lire al kg: per acquistare sul mercato l'argento necessario a coniare uno scudo (22,5 g) lo Stato spendeva 5 lire. Naturalmente, se diminuiva il prezzo dell'argento, continuando a coniare scudi dello stesso tipo con lo stesso valore nominale, si lucrava la differenza di intrinseco. Nel 1873, ad es., il prezzo dell'argento sulla piazza di Londra scese a 216,63 al kg, per cui lo Stato spendeva solo 4,87 lire per acquistare 22,5 g di argento, lucrando quindi un 2,6% di signoraggio. In quell'anno, l'Italia coniava 42,2 milioni in scudi, per un signoraggio di circa 1,05 milioni. I dati annuali relativi alle coniazioni e al prezzo dell'argento permettono di ricavare il signoraggio dell'Italia sulle emissioni di scudi negli anni Settanta, che arriva a un totale di 17 milioni e mezzo.

**Tab. 1. Signoraggio ottenuto dall'Italia sull'emissione di scudi negli anni Settanta. (Dati da Marconcini 1929)**

	Prezzo in lire Ag/Kg sulla piazza di Londra	milioni di scudi emessi dall'Italia	signoraggio (milioni)	signoraggio %
1873	216,63	42,2	1,1	2,6
1874	213,01	60	2,5	4,2
1875	207,95	50	3,2	6,4
1876	194,04	31,9	4,1	12,8
1877	200	22	2,2	10
1878	191,79	9	1,2	13,8
1879	186,79	20	3,2	16

Per la moneta divisionale dobbiamo considerare già in partenza un signoraggio di oltre il 7%. Infatti essa era coniata al titolo di 835 millesimi, per cui 1 lira d'argento del peso di 5g conteneva 4,15g d'argento, che nel 1865 costavano sul mercato 0,92 lire. Evidentemente, la caduta del prezzo dell'argento accrebbe notevolmente il signoraggio, che sulle divisionali emesse negli anni Ottanta superava i 20 milioni. Va però considerato, in questo caso, che si trattava dei contingenti regolarmente riconosciuti al nostro Paese, come agli altri, in virtù dell'accrescimento della popolazione (vedi Convenzioni 1878 e 1885) e non può essere considerato un profitto indebito.

**Tab. 2. Signoraggio ottenuto dall'Italia sull'emissione di divisionali negli anni Ottanta. (Dati da Marconcini 1929)**

	Prezzo in lire Ag/Kg sulla piazza di Londra	milioni di divisionali emessi dall'Italia	signoraggio (milioni)	signoraggio %
1881	189,15	8,3	1,82	22
1882	189,15	5,7	1,25	22
1883	184,8	7	1,61	23
1884	184,96	11	2,53	23
1885	177,46	1,2	0,31	26
1886	165,6	9,9	3,06	31
1887	162,86	31,3	10,33	33

Non è tanto su questo punto che vanno ricercati i vantaggi per l'Italia dall'appartenenza all'Unione. A fronte di questo beneficio, infatti, e come conseguenza del deflusso delle divisionali italiane nei Paesi alleati, devono essere anche considerati i costi sostenuti dall'Italia per il loro rimpatrio, in seguito alla Convenzione del 1878 e in seguito alla Convenzione del 1893, che ammontano rispettivamente a 10 milioni e 11 milioni e mezzo (Marconcini, 1929, pp. 100 e 236), cui vanno aggiunti quelli per il rimpatrio degli scudi dalla Svizzera dopo la Convenzione del 1921. In realtà, i veri vantaggi sono stati quelli di poter monetizzare il deficit e far cedere il cambio grazie al corso forzoso, raggiungendo – in questo caso, con una sorta di eterogenesi degli strumenti, se ci si passa l'espressione – proprio quegli obiettivi di consolidamento finanziario e di vantaggi commerciali che si sperava venissero dall'appartenenza all'Unione. Quest'ultima ha, semmai, permesso di scaricare sugli alleati i suoi potenziali effetti inflattivi.

Ma vi era un modo per evitare che nascessero tali complicazioni, preservando l'esistenza dell'Unione, fondandola su regole diverse? I principali problemi evidenziati dalla storia dell'Unione latina, che hanno portato al suo indebolimento prima e alla sua dissoluzione dopo, correttamente sottolineati da Fendel e Maurer (2015), sono legati ai problemi del bimetallismo, alla mancanza di regole che riguardassero la circolazione cartacea e il corso forzoso, alla mancanza di una emissione di moneta centralizzata. Facendo un ragionamento *a contrario*, si potrebbe affermare che se i trattati avessero previsto regole del genere, l'Unione avrebbe funzionato. Proviamo a vedere se è così.

Il bimetallismo rappresenta in sé un sistema instabile, perché legato all'andamento del prezzo dei metalli sul mercato. Uno scostamento dal rapporto fissato legalmente dà il via a operazioni di arbitraggio e alla legge di Gresham, compromettendo la circolazione. Per questo, affermava Magliani (1874, pp. 201-202), il bimetallismo era gradito ai banchieri. Non sorprende, dunque, che nelle sue posizioni ufficiali, la Banque de France difendesse il bimetallismo dichiarando che aveva sempre funzionato bene, sia nei periodi di crisi, sia in

circostanze ordinarie e che il pubblico non avrebbe compreso una demonetizzazione dell'argento, misura dai vantaggi incerti e dagli svantaggi certi. A tal proposito, Einaudi (2001, p. 136) riporta passaggi di deliberazioni del Consiglio della Banca e la posizione di Rouland, Governatore dell'istituto, davanti alla Commissione monetaria del 1868, da cui questa posizione traspare in maniera chiara.

Ricordiamo velocemente ciò che accadde all'interno dell'UML, dove tali problemi risultavano amplificati: la mancanza di un controllo centralizzato sull'emissione cartacea, il corso forzoso adottato in Italia, poi in Francia e in Grecia, compromettevano la stabilità dei cambi e ciò portava a far affluire le monete d'argento dai Paesi dove la moneta si svalutava a quelli dove la valuta era più forte. Rispetto all'esterno, l'UML rappresentava un'area dove l'argento era sopravvalutato e per questo affluiva da ogni parte, mentre defluiva oro. Ben presto tra gli Stati membri sorsero tensioni: negli anni 70, la Banque de France rifiutò di accettare le monete d'argento di Belgio e Italia, finché si decise di sospendere le coniazioni di scudi.

Perché allora non adottare un sistema monometallico all'interno dell'Unione, basato ad es., sull'oro? In effetti, Belgio e Svizzera già durante la Conferenza del 1865 avevano chiesto di considerare lo standard aureo come base del sistema dell'Unione e anche l'Italia era tendenzialmente favorevole, ma la Francia, paese egemone nell'alleanza, non lo permise, visto lo stock di monete d'argento che già possedeva<sup>8</sup>. Dal punto di vista politico, dunque, era impensabile un'Unione basata sul sistema aureo. Anche provando a fare un ragionamento teorico, però, riteniamo che se l'Unione latina fosse stata costruita sul sistema aureo, vi sarebbero stati altri problemi, forse maggiori. Manca naturalmente un controfattuale, ma non va sottovalutato quanto osservava De Cecco (1991, p. 8) riflettendo sul *gold standard* nel XIX secolo, con riferimento al fatto che il suo successo fu dovuto anche alla contemporanea adozione da parte di molti Paesi di un sistema bimetallico: ciò rendeva sostenibile lo stesso sistema aureo, in considerazione della scarsità relativa dell'oro e permetteva, a livello globale, un'alternanza nella circolazione tra i due metalli, in relazione alla rispettiva disponibilità. In altre parole, se il *gold standard* ha funzionato meglio del sistema bimetallico, è anche vero che molto è dipeso proprio dal ruolo riequilibratore giocato dall'esistenza del doppio standard, adottato da un numero consistente di Paesi.

Ricordiamo che anche la grande depressione internazionale tra anni Settanta e Ottanta dell'Ottocento è attribuita, fra l'altro, proprio al monometallismo aureo e alla rarefazione dell'oro. Effetti del genere, c'è da presumere, sarebbero stati ancor più amplificati se un'area monetaria importante come quella dell'Unione latina avesse adottato uno standard esclusivamente aureo, e forse si sarebbe arrivati al collasso del sistema in breve tempo.

Qualcosa di analogo si può affermare quanto alla centralizzazione dell'emissione. Durante la Conferenza di Parigi del 1865, come abbiamo ricordato, il Belgio chiese, in effetti, qualcosa del genere, ma la proposta venne liquidata da Parieu<sup>9</sup>. Realisticamente, riteniamo

<sup>8</sup> Vedi la discussione durante la prima seduta della Conferenza e, in particolare, l'intervento del delegato belga Kreglinger: *Belgique, France, Italie, Suisse. Convention monétaire, signée à Paris, le 23 décembre 1865. Procès verbaux des Conférences*, in *Archives diplomatiques: recueil de diplomatie et d'histoire*, II, 27, Paris 1867, pp. 541-545.

<sup>9</sup> *Belgique, France, Italie*, cit., p. 537.



che non sarebbe stato possibile, in quel momento storico, arrivare a creare una Banca centrale che sovrintendesse all'emissione di moneta. Troppo forte sarebbe stata la resistenza delle banche d'emissione nazionali, che in qualche caso, mostravano insofferenza già nel sistema dell'UML e basti qui ricordare la riluttanza della Banque de France negli anni 70 ad accettare le divisionali d'argento italiane. Essa, più che un ruolo da prestatore di ultima istanza, svolse un po' controvoilà<sup>10</sup> quello di "receiver of last resort", come afferma Einaudi (2001, p. 130), accumulando nelle sue casse moneta divisionale d'argento difficile da impiegare.

Oltre a questo, se da una parte dobbiamo prendere atto dell'ostilità delle banche d'emissione verso una politica monetaria centralizzata, dall'altra riteniamo che andrebbero prese in considerazione le possibili conseguenze di una soluzione del genere. Si rischia cioè di trascurare il problema esattamente opposto e a nostro avviso più pericoloso, per cui proprio un'unica politica monetaria (*one size fits all*) non avrebbe potuto rispondere adeguatamente alle diverse esigenze dei singoli Stati membri. Una parziale controprova può essere fornita, con tutti i distinguo del caso, nell'attuale eurozona, dove l'"errore" del decentramento monetario è stato accuratamente evitato con l'espressa previsione, nonostante alcune resistenze, di una Banca Centrale Europea indipendente che presiede all'emissione di moneta. Ciò non ha però preservato l'area euro da una serie di problemi ben più gravi che oggi ne compromettono seriamente la stabilità.

Tornando all'UML, una banca centrale di emissione che presiedesse alla politica monetaria si sarebbe trovata a gestire anche i problemi dello Stato italiano nel 1866 o la crisi bancaria della fine degli anni Ottanta, o ancora su un piano più generale la crisi agraria tra anni Settanta e Ottanta. Difficile, immaginiamo, trovare la quadratura del cerchio, con politiche monetarie che accontentassero tutti i Paesi membri.

Riguardo al corso forzoso, si potrebbe invece affermare che i trattati avrebbero potuto proibirlo e che non averlo fatto fu una leggerezza. Dovremmo però anche chiederci se, in tal caso, la situazione finanziaria dell'Italia non sarebbe risultata compromessa e non avrebbe alla lunga indebolito la stessa Unione. Per far fronte alla crisi finanziaria del 1866 in regime di convertibilità, non possiamo immaginare un ricorso dell'Italia al credito estero, atteso che il corso forzoso fu adottato anche proprio perché i Rotschild avevano iniziato a chiudere i rubinetti e, del resto, un indebitamento ulteriore dell'Italia avrebbe presumibilmente condotto a nuovi squilibri. All'interno dell'Unione, viceversa, una politica espansiva che andasse incontro alle esigenze italiane, non sarebbe stata permessa dalla Francia.

In ultima analisi, il corso forzoso, visto come un'ultima spiaggia, fu in effetti la miglior soluzione che si potesse adottare in quel frangente. Una soluzione poco gradita ai nostri alleati monetari, che si vedevano inondati di monete d'argento italiane, ma che fu probabilmente il male minore.

---

<sup>10</sup> Ricordiamo che i trattati non coinvolgevano le banche centrali o d'emissione, che erano enti privati. La Banque de France nel 1874 e anche, in seguito, la Banque Nationale de Belgique, accetteranno di dichiarare per iscritto di accettare le monete d'argento dell'Unione.

Col senno di poi potremmo dire che l'unico modo per evitare tali problemi sarebbe stato evitare di concludere un'Unione monetaria. E tuttavia si tratta di problemi, tutto sommato limitati, se confrontati con quelli dell'attuale eurozona, rispetto alla quale l'ultima affermazione ci appare drammaticamente più vera. Riportiamo in chiusura le parole del tedesco Bamberger (1877, p. 43), sempre contrario a ogni tipo di unione monetaria: "Concludere una convenzione monetaria con uno Stato equivale a fargli prendere l'impegno a non dover mai sopportare né una guerra, né una rivoluzione, né una crisi economica interna, promessa folle tanto per l'uno che per l'altro Stato contraente". Troppo spesso, purtroppo, ignoriamo le lezioni della storia o le sottovalutiamo, difendendoci dietro le differenze di contesto e di condizioni che ci fanno pensare che "questa volta sarà diverso".

### Riferimenti bibliografici

- Bamberger, L. (1877). *L'or de l'Empire*. Bruxelles: Toint Scohier.
- Bamberger, L. (1885). *Les destinées de l'Union Latine*. Berlin.
- Belgique, France, Italie, Suisse. Convention monétaire, signée à Paris, le 23 décembre 1865. Procès verbaux des Conférences. In *Archives diplomatiques: recueil de diplomatie et d'histoire*, II, 27, pp. 541-545.
- Cernuschi, H. (1884). *Le grand procès de l'Union Latine*. Paris.
- De Cecco, M. (1991). *L'Italia e il sistema finanziario internazionale*. Roma: Laterza.
- De Cecco, M. (1996). L'Unione Monetaria Europea: insegnamenti dell'esperienza storica. *Moneta e credito*, 49(193), 57-67.
- De Cecco, M. (2004). Il gold standard. In S. Balbi de Caro (a cura di), *Soldi d'oro*. Roma: Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato.
- De Mattia, R. (1967). *I bilanci degli istituti di emissione italiani dal 1845 al 1936, altre serie storiche di interesse monetario e fonti*. Roma: Staderini.
- Di Nardi, G. (1953). *Le banche di emissione in Italia nel secolo XIX*. Torino: Utet.
- Dubois, L.A. (1950). *La fin de l'Union Monétaire Latine*. Neuchâtel: Imprimerie Jules Guinchart.
- Einaudi, L. (1997). Monetary unions and free riders: The case of the Latin Monetary Union (1865-1878). *Rivista di Storia Economica*, 13(3), 327-362.
- Einaudi, L. (2001). *Money and politics. European Monetary Unification and the international gold standard (1865-1873)*. Oxford: Oxford University Press.
- Fendel, R. e Maurer, D. (2015). Does European history repeat itself? Lessons from the Latin Monetary Union for the European Monetary Union. *Journal of Economic Integration*, 30(1), 93-120.
- Filocamo, A. (2016). L'Italia nell'Unione Monetaria Latina: analogie e differenze con l'Eurozona. *Storia Economica*, 19(1), 342.

- Flandreau, M. (1995). Was the Latin Monetary Union a franc zone? In J. Reis (a cura di), *International monetary systems in historical perspective*. London: MacMillan Press.
- Fourtens, B. (1930). *La fin de l'Union Monétaire Latine*. Paris: Recueil Sirey.
- Fratianni, M. e Spinelli, F. (1985). Currency competition, fiscal policy and the money supply process in Italy from unification to World War I. *The Journal of European Economic History*, 14(3), 473-499.
- Fratianni, M. e Spinelli, F. (2001). *Storia monetaria d'Italia*. Milano: Etas.
- Janssen, A.E. (1911). *Les conventions monétaires*. Paris: V.ve F. Larcier.
- Lindert, P.H. (1969). *Key currencies and gold 1900-1913*. Princeton: Princeton University Press.
- Luzzatto, G. (1968). *L'economia italiana dal 1861 al 1894*. Torino: Einaudi.
- Magliani, A. (1874). La quistione monetaria. *Nuova Antologia*, 2ª serie, 26, 190-224.
- Marconcini, F. (1929). *Vicende dell'oro e dell'argento dalle premesse storiche alla liquidazione dell'Unione Monetaria Latina (1803-1925)*. Milano: Vita e Pensiero.
- Message du Conseil Fédéral à l'Assemblée fédéral du 3 juillet 1930*, Feuille Fédérale 1930, II.
- Ministero del Tesoro. Direzione generale del debito pubblico, *Il debito pubblico in Italia. 1861-1987*, Relazione del direttore generale alla Commissione parlamentare di vigilanza, Roma 1988, pp. 16-17.
- Pecorari, P. (1999). *La lira debole. L'Italia, l'Unione Monetaria Latina e il "bimetallismo zoppo"*. Padova: Cedam.
- Willis, H.P. (1901). *A history of the Latin Monetary Union*. Chicago: Chicago University Press.



# **LA DISTANCIA PSÍQUICA EN EL ÁMBITO DE LA SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES: PROPUESTA DE DEFINICIÓN Y PRESENCIA EN LAS PYMES ESPAÑOLAS EXPORTADORAS DE BIENES DE CONSUMO/THE PSYCHIC DISTANCE IN THE FIELD OF THE INTERNATIONAL MARKET SELECTION: DEFINITION AND PRESENCE IN SPANISH SMEs EXPORTERS OF CONSUMER PRODUCTS**

Pedro María Martínez Villar<sup>1</sup>  
pedromaria05@yahoo.com

Universidad de León

fecha de recepción: 15/03/2017  
fecha de aceptación: 24/05/2017

## **Resumen**

Dos cuestiones relevantes en el ámbito de la selección de mercados de exportación (SME en lo sucesivo) confluyen en este artículo: profundizar sobre la decisión de SME, identificando la presencia de distancia psíquica como factor limitativo de la decisión; y ante la ausencia de una definición generalmente aceptada de la distancia psíquica, ofrecer un constructo ecléctico debidamente contrastado.

La encuesta de cuestionario es el recurso empleado para obtener la información necesaria para lograr los objetivos establecidos, y la estadística descriptiva es la técnica empleada para validar el constructo propuesto y conocer las limitaciones del mismo.

La decisión de SME es compleja, por la intervención de la propia estrategia de negocio y la percepción de la distancia psíquica que los mercados potenciales transmiten a los decisores. En el caso de la muestra analizada, pymes españolas exportadoras de bienes de consumo, la distancia psíquica actúa en las primeras etapas de exportación, circunscribiendo la SME a países psíquicamente próximos. Se ha identificado un patrón psíquico-gradualista que se estabiliza cuando la experiencia modera la percepción de distancia. A partir de ese momento, las empresas se encuentran con el know-how preciso para abordar mercados potenciales más complejos.

---

<sup>1</sup> Departamento de Dirección y Economía de la Empresa, Universidad de León, Campus de Vegazana, s/n, 24071-León.

**Palabras clave:** Bienes de consumo; Distancia psíquica; Exportación; Gradualismo; Incertidumbre; Internacionalización; Pymes (pequeñas y medianas empresas) españolas; Selección de mercados.

## Abstract

Two relevant issues in the area of export market selection (EMS hereafter) converge in this article: to delve into how the decision is constructed, identifying the presence of psychic distance as a limiting factor, and in the absence of a generally accepted definition of psychic distance, offer an eclectic construct duly contrasted.

The questionnaire survey is the resource used to obtain the necessary information to achieve the established objectives, and descriptive statistics is the technique used to validate the proposed construct and to know the limitations.

The research focuses on small and medium-sized Spanish exporters of consumer goods because of the relevance they have in the Spanish economy as a whole. Exporters of services or large companies are not included in this study, in one case because of the product and in the other, their resource availability needed a differentiated approach.

The decision of SME is complex, by the intervention of the own business strategy and the perception of the psychic distance that the potential markets transmit to the decision makers. In the case of the analyzed sample, the psychic distance acts in the first stages of export circumscribing the EMS to psychically close countries. A psychic-gradualist pattern has been identified that stabilizes when experience moderates the perception of psychic distance. From then on, companies have the precise know-how to address more complex potential markets.

**Keywords:** Consumer products; Psychic distance; Export; Gradualism; Uncertainty; Internationalization; Spanish SMEs (small and medium-sized enterprises); Market selection.

## 1. Introducción

La exportación es una actividad comercial estratégica que permite a las empresas tener presencia en mercados extranjeros, de forma que se configura como una alternativa de internacionalización que requiere reducido consumo de capital y mínimo riesgo en comparación a otras opciones que implican más esfuerzo inversor, mayor complejidad en su gestión y compromiso de permanencia.

La elaboración de la decisión estratégica de exportar implica a la organización decidir aquellos países y segmentos de mercado más acordes con los intereses comerciales y financieros de la empresa, por ello, tiene como objetivo fundamental la búsqueda de mercados potenciales que generen ventas con criterios de volumen, rentabilidad y recurrencia. La necesidad e importancia de la selección de mercados potenciales de exportación, por su dimensión estratégica, condiciona el resto de la programación de marketing internacional, además de la propia estrategia global de la firma. Desde este punto de vista estratégico, la SME es una de las principales preocupaciones que están

presentes en los directivos inmersos en el proceso de expansión exterior (Terpstra y Sarathy, 1994; Cateora, 2002).

Es evidente que la empresa tiene un control “cuasi- absoluto” sobre los factores internos que configuran la decisión de exportar, sin embargo, la circunstancia de no tener apenas control en un nuevo mercado-país genera dependencia sobre una serie de factores exógenos, que constituyen un conjunto de percepción de diferencias, riesgos e incertidumbres que en su conjunto, generan una idealización subjetiva de mercados afines o distantes psíquicamente.

El concepto de distancia se constituye como uno de los factores teóricos fundamentales de la transaccionalidad de la empresa. La literatura empresarial clásica había recogido en sus inicios una relación entre distancia, física en sentido estricto en este caso, y la factibilidad de comerciar. El concepto a lo largo de la segunda mitad del pasado siglo ha evolucionado hasta comprender un cúmulo de factores exógenos más diversos que condicionan la percepción psíquica de “distancia”. Este cúmulo de percepciones, obstáculos y barreras se conforman por las diferencias que caracterizan cada país, esencialmente aquellas relacionadas con la comprensión cultural, y tienen su naturaleza en el desconocimiento de las características propias que requiere la ejecución comercial en un nuevo mercado exterior (O’Grady y Lane, 1996).

Ante la ausencia de un constructo generalmente aceptado sobre la distancia psíquica en el ámbito de la selección de mercados internacionales, esta carencia conceptual pone de relieve la necesidad de ofrecer una definición contrastada de naturaleza ecléctica, y que delimite los componentes multidimensionales que la conforman; así como las influencias que sus componentes dimensionales tienen en el proceso de elaboración de la decisión de exportación a un mercado-país.

Este artículo se estructura en siete apartados más la bibliografía. Las dos primeras contienen la introducción, incluyendo las motivaciones de la investigación, y el establecimiento de objetivos. La tercera parte analiza cómo la bibliografía empresarial ha tratado la distancia psíquica en el contexto de la selección de mercados. En la cuarta se presenta la elaboración teórica, proponiendo las debidas hipótesis que serán contrastadas posteriormente. En la quinta sección se explica la metodología empleada en la investigación, y la sexta sección expone los resultados obtenidos, discutiendo los mismos. Finalmente, en el último apartado se presentan las conclusiones del artículo, señalando sus implicaciones y limitaciones.

Tres motivaciones han estado presentes para centrar el análisis en las pymes exportadoras españolas. Las dos primeras por responsabilidad y aportación pretendida con esta investigación. Las pymes constituyen en España el tejido empresarial dominante, y es relevante su actividad como fuente de creación de empleo y riqueza; y en segundo lugar, por la potencialidad que estas empresas tienen de participar de los beneficios de la exportación. En el año 2013 cuando se inicia el trabajo de campo de esta investigación sólo contábamos con 42.469 exportadores recurrentes y activos sobre un total de empresas de tres millones según el Directorio Central de Empresas de 2014.

La tercera motivación hace referencia a las diferencias existentes entre las grandes empresas y las pymes en términos de disponibilidad de recursos. Se presupone que las grandes empresas disponen de recursos y experiencia suficiente para superar las limitaciones en cuanto a distancia psíquica se refiere cuando éstas organizaciones seleccionan mercados internacionales. El cúmulo de acceso a financiación, recursos y experiencia permite que las grandes empresas centren exclusivamente en objetivos propios de negocio sus decisiones de exportación, actuando la distancia psíquica de forma más moderada en comparación a las pymes, mereciendo este tipo de empresas un análisis individualizado, puesto que está demostrado que este fenómeno también ha estado presente en las primeras etapas de internacionalización de muchas de las grandes empresas españolas.

En esta misma línea de actuación, se han descartado las pymes exportadoras de bienes industriales y servicios porque la comercialización de productos industriales y servicios ofrecen retos y situaciones diferentes para los responsables de la selección y desarrollo de mercados de exportación en comparación a los bienes de consumo doméstico. En el primero de los casos, los bienes industriales requieren diferentes estrategias comerciales en contraste a la exportación de bienes de consumo, y en el caso de la exportación de servicios, demanda diferentes estrategias por sus características de intangibilidad, inseparabilidad, heterogeneidad y carácter de inmediatez.

## **2. Objetivos**

Con este artículo se pretende ofrecer respuestas a una serie de cuestiones, no suficientemente exploradas, sobre el fenómeno de la distancia psíquica en el contexto de la actividad de selección de mercados internacionales.

En primer lugar, se propone una definición de naturaleza ecléctica de distancia psíquica, contrastando la validez del constructo con criterios empíricos en el contexto de la SME.

A continuación, se quiere identificar si a partir de la definición propuesta, la distancia psíquica está presente en el proceso de construcción de la decisión de SME, contrastando la presencia del fenómeno e identificando aquellos componentes dimensionales psíquicos con mayor capacidad de condicionar la decisión de selección de determinados mercados de exportación.

Finalmente, a partir del constructo propuesto se desea conocer el aspecto dinámico del mismo, es decir, conocer el comportamiento, alcance y sus limitaciones.

## **3. El concepto de distancia psíquica: revisión bibliográfica**

La distancia psíquica fue definida originalmente por Beckerman (1956) como *"... el conjunto de factores que inhiben los flujos de información entre las empresas y los mercados"*. A partir de esta definición, la distancia psíquica ha atraído una atención creciente en la literatura empresarial en el campo del desarrollo internacional de la firma.



El término ha sido vinculado a seis campos distintos en el ámbito de internacionalización empresarial:

- Búsqueda, evaluación y selección de mercados exteriores.
- Localización de inversión directa en el exterior.
- Administración y control de empresas multinacionales.
- Gestión de la complejidad y necesidad de adaptación en países culturalmente diversos.
- Decisión de entrada que se utiliza para desarrollar mercados extranjeros.
- Análisis del comportamiento de la firma y resultados del proceso de internacionalización.

La propuesta de distancia psíquica de Beckerman ha evolucionado de modo sustancial gracias a diversas aportaciones multidisciplinares. De este modo, Linder (1961) delimitó el concepto desarrollando esta idea conceptual que se convierte en un elemento esencial de la teoría del comercio internacional. Este investigador explica que la estructura de relaciones económicas, y el "status quo" que mantienen dos países, se encuentran condicionados por la distancia, no estrictamente física. De este modo, el conjunto de diferencias entre países es el factor crítico que determina el desarrollo del comercio internacional, de forma que la percepción de distancia es una confluencia de todos estos factores.

Después de la propuesta de Beckerman y Linder, las siguientes aportaciones sobre distancia psíquica están relacionadas con el estudio de la problemática causada por las diferencias idiomáticas y de comprensión sociocultural que se producen entre diversos países, y que obstaculizan la actividad de internacionalización de la empresa. Sobre estas premisas Hollander (1970) relacionó conceptualmente la distancia psíquica con las motivaciones implícitas concernientes a la internacionalización. Akehurst y Alexander (1995) se reafirman en los postulados de Hollander y emplean la percepción psíquica para ofrecer una respuesta más actual, y en línea con los postulados gradualistas, para explicar la secuencia de actividades que conforman el proceso de salida a nuevos países.

Vahlne y Wiedersheim-Paul (1973) son dos investigadores de la Escuela de Uppsala que defienden el comportamiento gradualista de la empresa en su desarrollo internacional argumentando que la distancia psíquica delimita el ámbito de actuación de la firma y justifica la expansión hacia nuevos mercados sobre este eje conceptual. Estos autores definen la distancia psíquica como *"el cúmulo de factores que impiden o distorsionan el flujo de información entre clientes y proveedores en mercados exteriores"*. De este modo, las diferencias entre países, establecidas respecto al mercado nativo de la firma son las variables perturbadoras del flujo de información desde el mercado externo hacia el seno de la organización. Estos autores se refieren en concreto a diferencias culturales, religiosas y políticas; siendo estas circunstancias las que limitan la capacidad de la empresa para generar conocimiento y aprendizaje sobre estos mercados, limitando sus operaciones a aquellos países más próximos en términos psíquicos. A partir de esta propuesta la Escuela de Uppsala conceptualiza a la distancia psíquica en los siguientes términos:

- Establece una definición más formal, *"la suma de factores que impiden el flujo de información desde y hacia el mercado"* (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975) y *"que impiden o distorsionan el aprendizaje y el entendimiento de la empresa sobre el entorno"*

*internacional delimitando su ámbito de operaciones a mercados psíquicamente próximos” (Nordström y Vahlne, 1994).*

- Lleva a cabo los primeros intentos serios de medición del constructo (Vahlne y Wiedersheim-Paul, 1977).
- Explica el comportamiento internacional de la firma, poniendo en valor las economías de aprendizaje y experiencia como factores que impulsan el crecimiento internacional de la empresa.
- Se procede a la identificación de sus posibles aplicaciones, en concreto a nivel de selección de mercados internacionales, desarrollo y crecimiento de la empresa fuera de las fronteras nacionales, así como lo relativo a la gestión y localización de inversión directa en el exterior.

O’Grady y Lane (1996) conceptualizaron la distancia psíquica como *“el grado de inseguridad que los mercados exteriores presentan a la empresa, resultante de las diferencias culturales, así como otras dificultades de negocio que generan barreras de aprendizaje más los obstáculos que imperfeccionan el conocimiento y desarrollo de operaciones en ellos”*. De este modo, estos autores aportan una definición de distancia psíquica enfocada sobre la percepción de diferencias entre países, siendo la consecuencia de la presencia de distancia psíquica un factor limitativo del desarrollo internacional de la empresa.

La presencia de la incertidumbre en el marco conceptual de distancia psíquica es acentuada por Evans y Mavondo (2002), que ofrecen una nueva propuesta de definición que recalca los aspectos fundamentales de la propuesta de O’Grady y Lane, otorgando mayor relevancia a la presencia de incertidumbre *“es la distancia entre el mercado interno y el mercado exterior, como resultado de la percepción de las diferencias tanto culturales como de negocios. Estas diferencias que constituyen factores de incertidumbre incluyen la cultura, el idioma, la religión, la educación, la legislación, la política, las condiciones económicas, la estructura del mercado y las prácticas empresariales”*.

Durante los últimos veinte años, el concepto de distancia psíquica ha evolucionado desde una percepción objetiva, sobre la base de criterios físico-geográficos, hacia un constructo de dimensiones más subjetivas, constituyendo la percepción individual un importante componente (Zanger, Hodicova y Gaus, 2008).

Para finalizar este apartado, y como justificación al valor que pretende aportar este artículo, la mayoría de los autores citados no se han ocupado en un sentido amplio de analizar las dimensiones que condicionan la percepción que conforma la distancia psíquica; ni cómo la presencia del fenómeno condiciona la construcción de la decisión de SME. Como añadido, las estructuras conceptuales propuestas en los estudios sobre distancia psíquica citados no han incluido otras variables diferentes a meramente física, las diferencias culturales, así como las propias del entorno competitivo de la firma con enfoque *“business culture”*. Por este motivo, se ha convertido cualquier estudio de esta materia que se haya publicado en un trabajo de difícil cometido por los elevados componentes subjetivos que intervienen, difuso por la indefinición del concepto y con resultados empíricos que en ocasiones muestran contradicciones, surgiendo incluso el problema de *“la paradoja de la distancia psíquica”*, casuística sobre la que O’Grady y Lane han realizado su aportación.

#### 4. Propuesta teórica y elaboración de hipótesis

Para iniciar el desarrollo del marco teórico es necesario analizar la etimología y significado del concepto, donde el elemento central es la palabra "Psíquico". Este término es una palabra derivada de "*psychikos*", que significa la mente o el alma. En un sentido semántico más amplio "psíquico o psicológico" se refiere a la capacidad de percibir la información oculta a los sentidos normales a través de la percepción extrasensorial.

El empleo del concepto de distancia psíquica ha sido bastante generalizado en las revistas internacionales tanto de marketing como de organización y gestión empresarial. Sin embargo, y a pesar de su difusión, no existe una definición homogénea, consistente y generalmente aceptada por los académicos que han investigado esta materia debido a la amplitud de variables y dimensiones que comprende. Ante la complejidad derivada de su cuantificación y la subjetividad de su interpretación, es necesario establecer una definición clara y viable para dar el primer paso en la conceptualización del término, así como para proceder al desarrollo de un instrumento para su medición y evaluación.

La definición de distancia psíquica ha estado sometida a un cambio conceptual sustancial desde que Beckerman (1956) empleó por primera vez el concepto en su estudio sobre flujos comerciales intraeuropeos; definiendo el concepto de forma muy abstracta con estas palabras textuales "*... un problema especial es el que plantea la existencia de distancia psíquica. Es probable que la manera en que la compra de materias primas por parte de una empresa se distribuya geográficamente dependerá en gran medida en cómo los contactos personales se han desarrollado. Mientras que los costos de transporte pagados por un empresario italiano por una materia prima comprada a Turquía pueden no ser mayores que el mismo material suministrado por Suiza, es más probable tener contactos con proveedores suizos, ya que Suiza se encuentra "más cerca" en una evaluación psíquica (menor número de dificultades con el idioma, cultura, etc.)*".

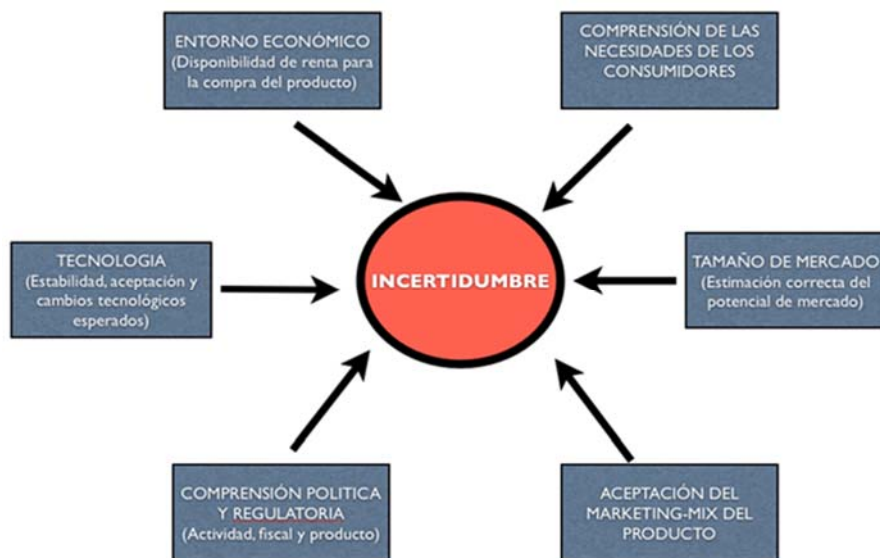
Evans y Mavondo (2002) destacaron la relevancia que la "*percepción*" y la "*incertidumbre*" adquieren en la definición de la distancia psíquica, que asume un rol central por su capacidad de explicar el comportamiento internacional de la empresa, constituyéndose la distancia psíquica como un fenómeno que permite explicar en base a estas dos casuísticas los resultados derivados de la decisión de internacionalización. De este modo, la percepción adquiere en el concepto de distancia psíquica un peso importante en su conceptualización, de forma que la identificación de un mercado exterior potencial como próximo o lejano es el resultado de un proceso mental de análisis de percepciones.

Las personas responsables de evaluar un mercado de exportación mentalmente organizan e interpretan la información a partir de percepciones y estímulos recibidos, sobre los que se crea una imagen coherente, no necesariamente objetiva, del mercado-país potencial. Esta imagen implica el establecimiento de un nivel de asociación de incertidumbre y riesgo, de forma que se configura un determinado nivel de percepción de distancia. A partir de la intensidad y subjetividad que aporta la distancia psíquica, unido a los intereses particulares de la firma, los directivos se encuentran en condiciones de determinar las posibilidades comerciales en dicho mercado potencial bajo los criterios expuestos (Katsikeas y Morgan, 1994).

La inclusión del concepto de incertidumbre al término de distancia psíquica se encuentra en dos referencias que se corresponden a Nordstrom y Vahlne (1994) y O’Grady y Lane (1996). En primer lugar, Nordstrom y Vahlne aportan como novedad a la conceptualización el hecho de abarcar *"factores que impiden o perturban el aprendizaje de la empresa y la comprensión de un entorno exterior"*. Es una definición que asocia distancia a la incertidumbre creada por la suma de factores que impiden que la información fluya de un entorno nacional a otro.

Es preciso detallar cuáles son los principales factores que generan incertidumbre, expuestos gráficamente en la Figura 1. De este modo, en la construcción de la decisión de SME intervienen aspectos diversos que pueden ser analizados con objetividad a partir de fuentes de información disponibles, como son los relacionados con el entorno económico del país, el tamaño y capacidad de compra de sus habitantes, la tecnología disponible y necesaria para desarrollar la comercialización y la propia comprensión política-regulatoria. Sin embargo, también intervienen aspectos más subjetivos y que implican mayores dosis de incertidumbre como son aquellos referentes a la comprensión de las necesidades de los consumidores y la articulación de la decisión de compra y los previsible resultados comerciales del producto ante una determinada programación de marketing.

**Figura 1. Principales factores creadores de incertidumbre en el proceso de SME**



Fuente: Elaboración propia.

El aspecto dinámico de la distancia psíquica, que delimita su comportamiento, se fundamente en las hipótesis que emanan de la Teoría Gradualista de la Internacionalización, propuesta por la Escuela de Uppsala. La explicación que ofrece el Modelo de Uppsala para describir el proceso de SME desde una óptica geográfica proviene

de la carencia de información relevante para proceder a una toma de decisiones adecuada. Esta circunstancia exige a la organización un mayor empleo de recursos para afrontar con garantías el proceso de salida al exterior.

Sobre estos postulados, los exportadores inician su actividad exportadora seleccionando mercados próximos psíquicamente, y según adquieren experiencia en el desarrollo de las secuencias previas, acometen sucesivas SME más distantes psíquicamente. De este modo, el conocimiento adquirido en el manejo de mercados próximos psíquicamente de un modo gradualista permite que los decisores acometan futuras decisiones cada vez más complejas.

A partir de lo expuesto, la presencia de incertidumbre y la percepción de riesgo crea dificultades a los responsables de valorar oportunidades comerciales, en el sentido de tener limitado el alcance y el análisis de las diversas alternativas (mercados-países). Por todos estos motivos, más la intervención de factores de decisión carentes de objetividad, como se ha descrito previamente, ha sido motivo de que hayan surgido definiciones del concepto de distancia psíquica realizadas de forma muy abstracta y cambiante en base a los objetivos de propuestas puntuales de investigación.

Esta casuística ha motivado que la distancia psíquica se convierta en un elemento central de análisis, pero, sin embargo, figure como ausente tanto una definición generalmente aceptada como una metodología disponible para su medición y valoración. Como añadido, la distancia psíquica ha sido también objeto de frecuentes discusiones conceptuales, con independencia de que existe cierto consenso que sobre su significado y utilidad que aporta a la ciencia empresarial. Esta circunstancia invita a considerar la necesidad de acudir a un enfoque ecléctico que aporte valor para explicar su importancia dentro del análisis, evaluación y selección de un mercado de exportación. Ésta es la postura que se adopta en este artículo para proceder a la formulación de la propuesta de definición de distancia psíquica, que es la siguiente:

*“Es el cúmulo de factores de incertidumbre, riesgo e inseguridad que los mercados extranjeros transmiten como percepción a la empresa, de modo que impiden o perturban el aprendizaje y la comprensión de un entorno exterior. Estos factores se constituyen como variables perturbadoras del flujo de información desde otro país hacia la empresa, y limitan la capacidad de una organización para aprender acerca de estos mercados, y cuyas consecuencias son la circunscripción de sus operaciones a aquellos países más próximos en términos de percepción psíquica”.*

A partir de esta propuesta de definición, la distancia psíquica es el resultado de diferencias percibidas entre países cuya naturaleza es la incertidumbre y el conocimiento subjetivo, y que se establecen en referencia al mercado nativo de la firma. La intensidad de la misma se atribuye a las diferencias culturales, hábitos de consumo, diferencias socioeconómicas, el riesgo político-país, así como otras dificultades de comprensión de la forma de hacer negocios en un país extranjero.

Las diferencias sobre estos factores generan a la empresa barreras de aprendizaje y obstáculos que imperfeccionan el desarrollo de operaciones comerciales, circunscribiendo la decisión de selección de un mercado de exportación a aquellos países psíquicamente próximos.

## 5. Metodología de la investigación

Para la consecución de los objetivos de la investigación, se requirió obtener información primaria a partir de la encuesta de cuestionario, que es una herramienta de observación que permite la captación de información para fines específicos. En concreto, la información primaria con la que es realizada esta investigación se nutre de un estudio más extenso sobre internacionalización comercial y selección de mercados de pequeñas y medianas empresas españolas exportadoras de bienes de consumo llevado a cabo por el autor de este artículo, cuyo trabajo de campo fue llevado a cabo entre 2012 y 2014.

En la Tabla 1 se expone la ficha técnica del proceso metodológico correspondiente a la obtención de información primaria mediante la técnica de encuesta. A continuación, en la Tabla 2 figuran los componentes y resultados correspondientes al cálculo del tamaño de la muestra que considera una población total de 13.705 pymes exportadoras regulares de bienes de consumo en España según datos del Anuario Estadístico de España en su edición del 2010.

**Tabla 1. Ficha técnica del proceso metodológico correspondiente a la obtención de información primaria mediante la técnica de encuesta**

Unidad de análisis	Directivos responsables de exportación de empresas con presencia al menos en cuatro mercados internacionales, cuya actividad exportadora sea recurrente
Universo de medida	Microempresas, pequeñas y medianas empresas exportadoras españolas de bienes de consumo (exclusión de actividades de exportación de bienes industriales y servicios). Se incluyen personas físicas que realicen actividad comercial de exportación bajo la modalidad de persona física autónoma
Criterios de inclusión en la muestra	Experiencia superior a tres años exportando, siendo necesario que la última selección de mercados realizada por la empresa ésta haya sido proactiva en la decisión. Se requiere que las PYMEs tengan presencia en al menos en cuatro países
Fuentes de información	Información primaria: Encuesta personal autoadministrada. Información secundaria para establecimiento de contactos: Bases de datos de libre acceso del ICEX, Cámaras de Comercio y diversas asociaciones empresariales
Ámbito geográfico	Territorio nacional de España
Tamaño muestral	564 encuestas-contacts remitidos. Fueron respondidas 377 encuestas consideradas válidas. Índice de respuesta estimado a priori del 66%
Trabajo de campo	Desde noviembre de 2012 hasta abril de 2013
Índice de respuesta efectivo/encuesta	68% (después de un promedio de insistencia de 2,5 contactos por entrevistado)
Medios de obtención de los cuestionarios	Correo electrónico (31,91%), encuestas telefónicas (59,60%) y presenciales (8,49%)
Cuestionario	Cuestionario estructurado en cuatro bloques, tres de ellos con preguntas cerradas

**Tabla 2. Componentes y resultados correspondientes al cálculo del tamaño de la muestra**

Componentes	Resultado
Error muestral	5 %
Nivel de confianza	95%
Nivel de heterogeneidad	50%
Tamaño del universo a encuestar	13.705
Resultado del cálculo	376 (Tamaño muestral recomendado)
Estimación % respuestas sobre cuestionarios emitidos	66%
Número de componentes de la muestra recomendado incluyendo 1/3 de no respuestas	564 (encuestas a remitir)

La primera parte de esta investigación tiene como objetivo detectar si la decisión de SME se afecta por componentes de distancia psíquica. Para ello, y como se observa en la Figura 2, la decisión de selección se desagrega ex-ante para conocer qué factores de motivación llevaron a indagar un determinado mercado y en segundo lugar, ex post facto, para determinar el peso de los componentes de distancia psíquica modelizados que estuvieron presentes en la concreción de la decisión de selección.

El cuestionario que se sometió a encuesta puntuó diez factores de motivación y diez componentes psíquicos presentes en la elaboración de la decisión final. Estos factores fueron propuestos a partir de los resultados obtenidos a partir de veintisiete entrevistas en profundidad que se mantuvieron con directivos de empresas exportadoras y que, entre otros fines, permitió el diseño del cuestionario final. A partir de estas entrevistas en profundidad, los diez factores propuestos a encuesta fueron los más extensamente citados.

**Figura 2. Esquema analítico que se desarrolla para comprender la decisión de SME en el ámbito de la distancia psíquica**



Los diez factores de motivación que se propusieron están detallados en la Tabla 3, recogiendo la Tabla 4 los componentes dimensionales de percepción psíquica que dieron forma finalmente a la última decisión de SME llevada a cabo por los exportadores, y que fueron sometidos a análisis.

**Tabla 3. Análisis ex-ante: Factores de motivación que estuvieron presentes en la decisión de selección de mercado de exportación que se valoraron por los encuestados**

1	Aprendizaje	2	Coste y facilidad de acceso	3	Diversificación de riesgos de mercado	4	Hábitos de consumo	5	Distancia geográfica
6	Similitud al mercado nativo de la empresa	7	Similitud a otros mercados donde la empresa ya está presente	8	Potencial de mercado	9	Prestación de servicios a la cartera de clientes	10	Prestigio

**Tabla 4. Análisis ex-post: Componentes dimensionales de percepción psíquica que estuvieron presentes finalmente en la decisión de selección de mercado de exportación y que se valoraron por los encuestados**

1	Desarrollo industrial y económico	2	Distancia geográfica	3	Cultura dominante	4	Comportamiento de compra y hábitos de consumo	5	Idioma
6	Sistema económico	7	Sistema jurídico	8	Sistema político	9	Religión	10	Vínculos históricos

La segunda fase de la investigación pretende validar la propuesta de definición de distancia psíquica, determinando la validez del postulado e identificando su comportamiento. La metodología que se empleará se basa en técnicas de estadística descriptiva a partir de los datos obtenidos en la investigación primaria. Mediante estas técnicas se pretende en primer lugar describir la cadena de internacionalización acometida por las empresas encuestadas, analizando la evolución de cada secuencia de selección en un doble sentido: número de países al que exporta la muestra estadística seleccionada y la distancia psíquica asociada a cada decisión según un modelo que servirá para la medición de ésta. Con este fin se ha elaborado un constructo que otorga para cada país un valor de distancia psíquica en base a los siete principales componentes del constructo propuesto: idioma, sistema económico, religión, cultura dominante, sistema jurídico, riesgo político y libertades públicas. Para ello, se han puntuado las diferencias existentes para cada criterio respecto al país nativo de los encuestados, que es España. Cada componente es valorado con cero,



La distancia psíquica en el ámbito de la selección de mercados internacionales: propuesta de definición y presencia en las PYMEs españolas exportadoras de bienes de consumo

uno y dos en base a criterio de próximo (0), distante (1) y muy distante (2). La Tabla 5 recoge un ejemplo de la valoración de la distancia psíquica total para cuatro países.

**Tabla 5. Ejemplo de modelización de la medida de distancia psíquica según el constructo propuesto por países respecto a España**

País	Idioma	Sistema económico	Religión	Cultura dominante	Sistema Jurídico	Libertades públicas	Riesgo político	Distancia total
ISRAEL	2	0	2	1	1	1	1	8
ITALIA	1	0	0	0	0	0	0	1
JAPÓN	2	1	2	2	2	0	0	9
KENIA	2	1	1	2	1	1	2	10

*Fuente:* Elaboración propia.

El problema de la subjetividad frecuentemente está presente cuando se pretende investigar algo tan complejo e intrínsecamente parcial como es la cuestión de percepciones psíquicas. Con la finalidad de cumplir los requisitos de calidad científica que exige rigor y objetividad, los datos que nutren el instrumento de medición son tomados, en la medida de lo posible, de bases de datos a partir de las publicaciones de la ONU, en concreto “Social Indicators”, “The World Statistics Pocketbook, 2011” y Statistical Yearbook, correspondiente a la edición nº 54.

Para valorar el componente **idioma** se emplea el criterio de idioma dominante, siendo valorado como próximo (0) los países donde el español es lengua oficial. Se considera como país distante idiomáticamente con puntuación de “1” los de habla inglesa, por su extensa difusión y aceptación como lengua franca, así como aquellos cuya lengua es originaria del latín. Finalmente, es considerado como idiomáticamente “muy distante” y puntuado con “2” aquellos que no cumplen ambos requisitos.

El **sistema económico** es medido mediante el grado de libertad para el desempeño de actividad comercial que ofrece el país. De este modo, es valorado como próximo (0) los países de economía de libre mercado con relativo nivel de intervención estatal (peso del sector público inferior al 50% del PIB). Se otorga puntuación de “1” o “distante” aquellos países que exceden ese parámetro o aquellos donde el ejercicio comercial deriva de concesiones administrativas o limitaciones normativas. Finalmente, adquiere la consideración de país “muy distante” puntuado con “2”, aquellos países de economía planificada o elevado nivel de intervención estatal (peso del sector público superior al 75% del PIB).

En el caso de la valoración del **hecho religioso** como componente creador de distancia, se emplea el criterio de religión predominante, siendo valorado como criterio próximo (0) los países donde la religión católica es mayoritaria (superior al 66% de la población). Se considera como país distante para este aspecto, con puntuación de “1”, aquellos de preponderancia cristiana no católica. Para este criterio, finalmente, adquiere la

consideración de "muy distante" y puntuado con "2" aquellos países cuya religión mayoritaria es no cristiana.

Para valorar la **cultura** como elemento creador de distancia, por la subjetividad que implica su valoración, se ha optado por emplear la asociación de cultura con desarrollo urbano como medida. De este modo, se asocia como criterio de proximidad con puntuación de cero (0) para aquellos países donde la concentración de población en urbes es superior al 70% (caso de España 77%). Se otorga puntuación de "1" o "distante", a aquellos países donde este parámetro se encuentra entre el 50-70%. Adquiere la consideración de país "muy distante" bajo este componente, y puntuado con "2", aquellos países donde mayoritariamente la población es residente en áreas rurales.

Para ponderar las diferencias entre los **sistemas jurídicos** como componente creador de distancia se emplea el criterio sistémico predominante para cada país. De esta forma, es valorado como criterio próximo (0) aquellos países donde el sistema jurídico es análogo al español (continental ó de código). Se considera como país distante para este criterio con puntuación de "1", aquellos de sistemática "de common law". Finalmente, adquiere la consideración de "muy distante" y puntuado con "2" aquellos países cuyo sistema jurídico es diferente a los dos relacionados.

Para proceder a la valoración de las **libertades públicas** como circunstancia creadora de distancia psíquica se emplea el criterio de existencia de un sistema parlamentario de elección directa con independencia de los poderes legislativo-ejecutivo-judicial. De este modo, es valorado como criterio próximo (0) los países donde se cumplen estos requisitos. Es considerado como país distante para este componente, con puntuación de "1", aquellos donde acontecen procesos pseudodemocráticos pero no existe independencia de poderes públicos. Finalmente, como criterio de "muy distante" y puntuado con "2" adquieren esta valoración aquellos países carentes de actividad democrática.

Finalmente, para la valoración del **riesgo político** se ha empleado la combinación de dos parámetros. En primer lugar el criterio de riesgo país, medido en términos de la sobretasa que paga un país por sus bonos soberanos en relación a la tasa que paga el Tesoro de Estados Unidos más la prima de riesgo del Reino de España. En segundo lugar, la medición se realiza mediante la estabilidad institucional. De este modo, es valorado como criterio próximo (0) los países cuyo diferencial de prima de riesgo a fecha 31-12-2011 se encontraba con diferenciales inferiores a +100% p.b. y sin cambios en su sistema político-institucional en los últimos 20 años. Adquieren puntuación de "1" o "distante", aquellos países que cumplen uno de ambos parámetros relacionados, y son considerados países "muy distantes" bajo este criterio, y puntuado con "2", aquellos que no cumplen ninguno de ambos requisitos.

## 6. Resultados y discusión

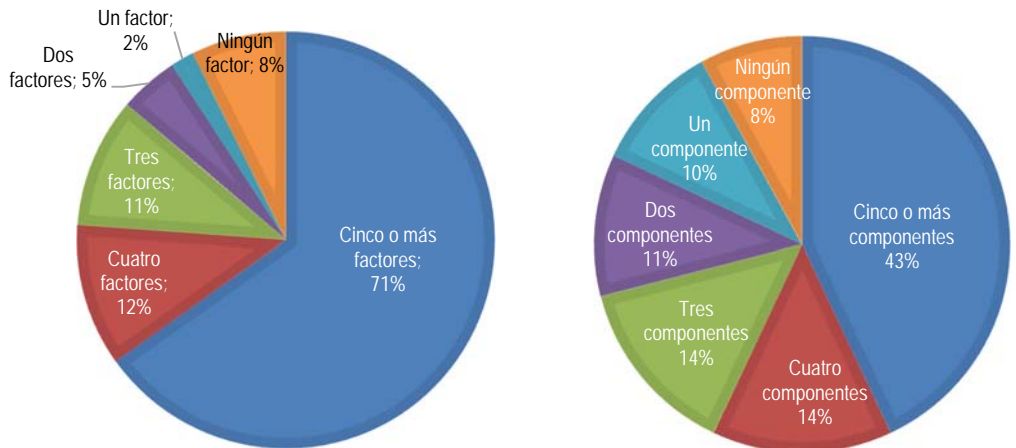
La primera parte de esta investigación pretende conocer cuáles son los factores de motivación, con independencia de su tipología, que estuvieron presentes antes de tomar la decisión, y cuales fueron los componentes finales de naturaleza psíquica presentes en la

decisión de SME. A partir de estas premisas se analizarán los datos para deducir la presencia de distancia psíquica como fenómeno que interviene en el proceso de SME, pudiéndose en una siguiente fase a proceder a su conceptualización y modelización.

En primer lugar, merece ser destacada la complejidad del fenómeno analizado por el elevado número de factores que intervienen en la elaboración de la decisión de selección de un mercado. Por este motivo, el análisis de la decisión de SME puede considerarse una labor compleja porque intervienen diversos intereses empresariales y componentes de percepción psíquica, los cuales, y en la medida de lo posible, se hace necesario identificar y modelizar en su conjunto.

Sólo el 2% de los encuestados reconoció que la decisión de estar presente en un determinado mercado ha respondido a un solo factor de motivación. En contraste, el 83% de los directivos encuestados respondió que la decisión de selección estuvo fundada en más de cuatro factores de peso. El mismo fenómeno de complejidad se detecta al analizar el número de componentes de percepción psíquica que finalmente intervinieron en la decisión final de exportar a un mercado, como se observa en la Figura 3. A partir de estos datos se deduce que la construcción de la decisión de SME, cuando esta es proactiva, tiene una base que combina diversidad de objetivos estratégicos de negocio como de intervención de factores de percepción de proximidad psíquica.

**Figura 3. Complejidad de la decisión de SME: porcentaje de exportadores que toman la decisión en base al número de factores de motivación y componentes psíquicos presentes en la decisión**



*Fuente:* Elaboración propia.

En la Tabla 6 se expone la puntuación otorgada a cada factor de motivación analizado. El estudio de opinión que ordena por orden de jerarquías los diez factores propuestos permitió que los encuestados puntuaron cuatro factores de distancia psíquica siendo en orden descendente: afinidad de hábitos de consumo y comportamiento de los

consumidores respecto al mercado nativo de la empresa; similitud con otros mercados donde la empresa tiene presencia; estructura de mercado potencial similar al mercado nativo de la empresa y proximidad geográfica.

**Tabla 6. Factores de motivación analizados en el estudio de opinión ordenados por orden de jerarquías y puntuaciones otorgadas por los encuestados**

Orden	Factor de motivación	Puntuación estandarizada (0-10)
1	Hábitos de consumo-comportamiento de los consumidores (proximidad-afinidad)	7,72
2	Potencial de mercado	7,80
3	Coste y facilidad de acceso	5,51
4	Por similitud a otros mercados donde la empresa ya está presente y tiene experiencia	5,15
5	Prestación de servicios a la cartera de clientes y atender a pedidos espontáneos	5,14
6	Diversificación de riesgos	4,61
7	Estructura de mercado potencial similar al mercado nativo de la empresa	4,16
8	Proximidad geográfica	4,05
9	Aprendizaje	3,67
10	Prestigio	3,62

Nota: Los factores en sombreado se consideran de percepción distancia psíquica.

Fuente: Elaboración propia.

Los cuatro factores de proximidad psíquica adquieren presencia y relevancia como factores que motivan la decisión de SME, circunstancia que confirma la presencia de distancia psíquica en la construcción ex-ante. Puntuado con 7,72 puntos sobre 10, los *hábitos de consumo y comportamientos de compra* próximos son la principal motivación para seleccionar un mercado. Destacamos la puntuación de este factor porque en la propuesta de definición que se propone es original la consideración de este componente en el constructo.

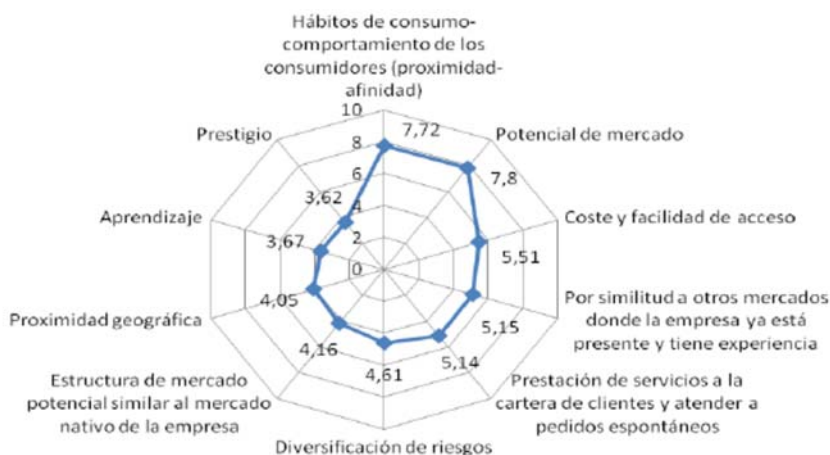
El análisis de la decisión de SME se enriquece con la Tabla 7, que permite conocer ex-post facto como han intervenido de forma concreta cada uno de los componentes psíquicos que se han planteado en esta propuesta teórica. Los resultados comprenden el factor de presencia en la decisión, es decir, el porcentaje de exportadores que han puntuado cada factor dimensional psíquico y las puntuaciones otorgadas a cada uno de ellos.

La Tabla 7 permite deducir cuales tres componentes de distancia psíquica han tenido una presencia mayoritaria en la construcción de la decisión de selección de un mercado de exportación: hábitos de consumo, que además está en línea como el más puntuado como factor de motivación, proximidad geográfica, idioma, desarrollo económico y sistema

La distancia psíquica en el ámbito de la selección de mercados internacionales: propuesta de definición y presencia en las PYMEs españolas exportadoras de bienes de consumo

jurídico. Todos ellos con factor de presencia en la decisión que superan el 49% y con puntuación estandarizada superior a 4,9 puntos sobre 10.

**Figura 4. Mapa de relevancia de los factores de motivación que determina la decisión N de selección de un mercado de exportación**



*Fuente:* Elaboración propia.

La lectura conjunta de las Tablas 6 y 7 permite deducir que la distancia psíquica tiene presencia en la elaboración de la decisión de SME por parte de las pymes exportadoras españolas de bienes de consumo. Los principales factores de motivación para estas empresas son la búsqueda de mercados potenciales con hábitos de consumo y comportamiento de los consumidores afines, que a su vez sean similares a otros países donde la empresa tiene experiencia en el manejo de mercados similares al potencial, y a ser posible que sean próximos geográficamente, evitando en la medida de lo posible mercados complejos en términos idiomáticos y con similar nivel de desarrollo económico a España. Adicionalmente, también adquiere peso el hecho de que los mercados potenciales considerados ofrezcan un nivel de protección jurídico adecuado y que permita el ejercicio de la libertad de empresa.

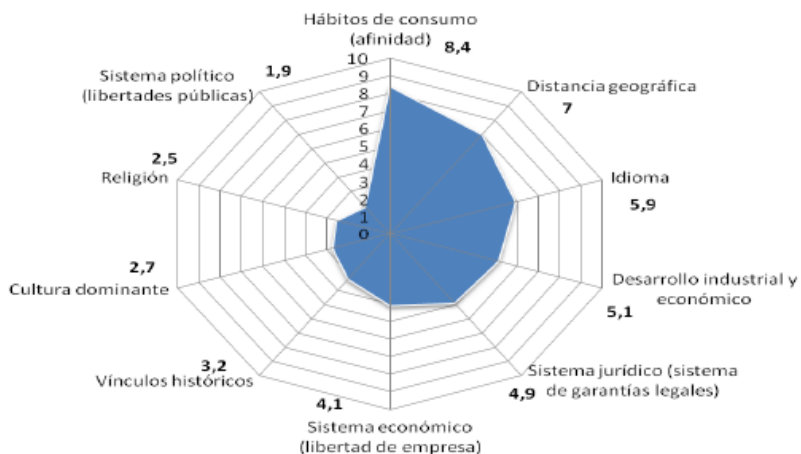
El siguiente criterio empleado para conocer el comportamiento de los factores que intervienen en la construcción de la decisión de SME deriva del hecho de valorar si se producen interacciones intensas entre los componentes dimensionales psíquicos. Es decir, se pretende conocer si se establecen relaciones entre ellos, así como el grado de intensidad y direccionalidad. Con esta finalidad, en la Tabla 8 se presentan los coeficientes de correlación entre los diferentes componentes psicológicos que han sido sometidos a valoración.

**Tabla 7. Componentes analizados en el estudio de opinión ordenados por factor de presencia y puntuaciones otorgadas por los encuestados**

Orden	Componente de motivación	Factor de presencia en la decisión	Puntuación estandarizada obtenida (0 a 10)
1	Hábitos de consumo (afinidad)	84 %	8,4
2	Distancia geográfica	70 %	7
3	Idioma	69 %	5,9
4	Desarrollo industrial y económico	51 %	5,1
5	Sistema jurídico (sistema de garantías legales)	49 %	4,9
6	Sistema económico (libertad de empresa)	41 %	4,1
7	Vínculos históricos	7 %	3,2
8	Cultura dominante	27 %	2,7
9	Religión	5 %	2,5
10	Sistema político (libertades públicas)	19 %	1,9

El análisis de los valores resultantes presenta de modo masivo valores próximos a cero. Si se tiene en cuenta que el valor absoluto del coeficiente de correlación indica la fuerza de la relación lineal, un coeficiente de correlación muy cercano a cero indica que la relación entre las variables es muy débil. Por consiguiente, la interpretación de la Tabla indica que las relaciones entre los componentes psíquicos es prácticamente inexistente, no identificándose por tanto esquemas que relacionen los componentes de naturaleza psíquica incorporados al estudio.

**Figura 5. Mapa de relevancia de presencia de los componentes psíquicos que determinan la decisión N de selección de un mercado de exportación por la muestra analizada**



Fuente: Elaboración propia.

La distancia psíquica en el ámbito de la selección de mercados internacionales: propuesta de definición y presencia en las PYMEs españolas exportadoras de bienes de consumo

**Tabla 8. Tabla de coeficientes de correlación entre los componentes de distancia psíquica que determinaron la N-decisión de selección de un mercado de exportación**

	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10
C1	1,000	-0,278	0,061	-0,026	-0,085	-0,153	-0,061	-0,169	-0,067	-0,086
C2	-0,278	1,000	-0,015	0,111	0,065	-0,028	-0,068	-0,115	0,005	0,033
C3	0,061	-0,015	1,000	0,071	0,077	-0,045	-0,277	-0,195	-0,015	-0,138
C4	-0,026	0,111	0,071	1,000	-0,084	-0,093	-0,141	-0,154	-0,034	0,061
C5	-0,085	0,065	0,077	-0,084	1,000	0,036	-0,090	0,013	-0,087	-0,058
C6	-0,153	-0,028	-0,045	-0,093	0,036	1,000	0,209	0,157	-0,151	-0,181
C7	-0,061	-0,068	-0,277	-0,141	-0,090	0,209	1,000	0,094	-0,125	-0,135
C8	-0,169	-0,115	-0,195	-0,154	0,013	0,157	0,094	1,000	-0,047	-0,033
C9	-0,067	0,005	-0,015	-0,034	-0,087	-0,151	-0,125	-0,047	1,000	0,163
C10	-0,086	0,033	-0,138	0,061	-0,058	-0,181	-0,135	-0,033	0,163	1,000

Fuente: Elaboración propia.

Los siguientes datos que se analizarán pretenden comprender de un modo descriptivo la cadena de internacionalización seguida por las empresas que conforman la muestra analizada. De este modo, se pretende detectar el patrón de comportamiento de la distancia psíquica. La Tabla 9 muestra la composición por número de mercados que componen cada secuencia de exportación que se analizó en el estudio. La puntuación de distancia psíquica se corresponde con la modelización de la medida según el experimento de medición propuesto que asocia un valor de la distancia psíquica para cada país.

**TABLA 9. Concentración de países destino de exportación y distancia psíquica asociada a las distintas secuencias de exportación analizadas**

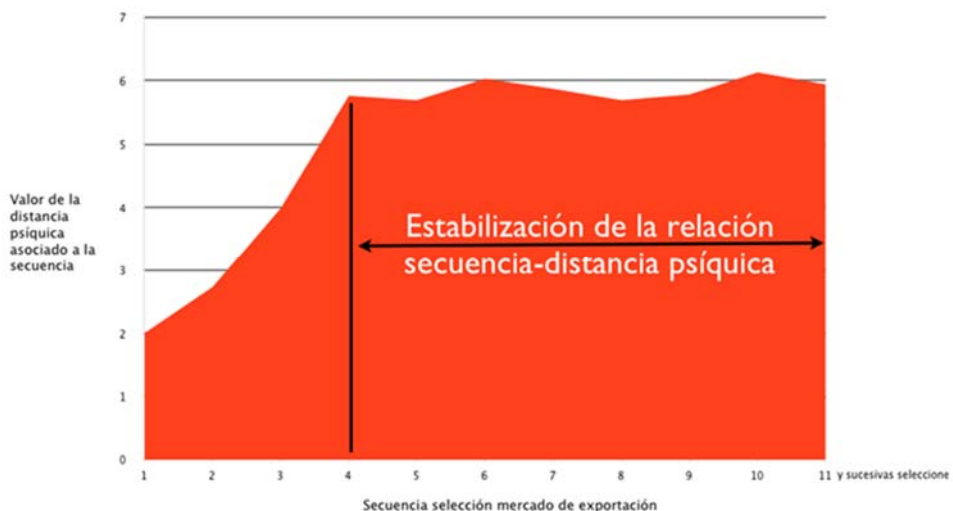
	SEC. Nº 1	SEC. Nº 2	SEC. Nº 3	SEC. N
Número de países destino	24	37	51	61
Nivel de concentración por países para el 50% de exportadores	2	5	9	10
Nivel de concentración por países para el 75% de exportadores	5	10	18	23
Nivel de concentración por países para el 90% de exportadores	9	17	30	39
Distancia psíquica modelizada (promedio para el total de la muestra)	2,00	2,73	3,99	5,87

La lectura de la Tabla 9 indica que se produce un elevado nivel de concentración de decisiones de SME en las primeras fases del proceso de internacionalización. Según los exportadores adquieren experiencia se produce una dispersión de la decisión según avanza el orden de secuencias, puesto que se observa un incremento relevante tanto del número de países que conforman el abanico de mercados como el valor de la distancia psíquica asociada a la secuencia. A partir de estos resultados se puede identificar un comportamiento gradualista, en línea con lo preconizado por la Teoría Gradualista expuesta por la Escuela de Uppsala.

Los postulados gradualistas no se producen indefinidamente, porque en términos de comparación entre las primeras decisiones de selección de mercados y la última se puede afirmar desde un enfoque descriptivo que el patrón de decisión de mercados potenciales es diferente, puesto que los exportadores asumen de media 5,87 puntos de valoración de la distancia psíquica en base a la modelización propuesta en la cuarta secuencia de internacionalización, produciéndose una estabilización del valor a partir de entonces.

De este modo, y como resumen, a partir de un cierto nivel de know-how adquirido en el manejo de mercados exteriores el fenómeno psíquico-gradualista deja de producirse, siendo otros criterios empresariales, probablemente a este nivel más objetivos, los determinantes de la SME. Este comportamiento queda reflejado en la Figura 6, donde se observa de forma gráfica la evolución del valor que adquiere la distancia psíquica según las empresas acometen sucesivas selecciones de mercados.

**Figura 6. Comportamiento de la distancia psíquica asociada a diferentes secuencias de selección de un mercado de exportación**



*Fuente:* Elaboración propia.



## 7. Conclusiones

Diversidad de factores intervienen en la construcción de la decisión de seleccionar un determinado mercado de exportación, siendo diferentes para cada empresa en base a sus objetivos de negocio, recursos, competencias y las percepciones de proximidad o de distancia psíquica que cada mercado potencial transmite al decisor. La complejidad de la decisión se incrementa más todavía por la intervención de múltiples factores de naturaleza objetiva y subjetiva y la carencia de relación entre ellos. Por estos motivos, esta decisión estratégica se puede caracterizar por su complejidad, máxime al intervenir factores de incertidumbre, riesgo e inseguridad que los mercados extranjeros transmiten como percepción a los responsables de la decisión de SME.

La intensidad de la percepción de distancia psíquica se atribuye a las diferencias culturales, hábitos de consumo, diferencias socioeconómicas, el riesgo político-país, así como otras dificultades de comprensión de la forma de hacer negocios en un país extranjero. La consecuencia de la presencia de este fenómeno es que las pymes españolas exportadoras de bienes de consumo circunscriben la decisión de selección a aquellos mercados potenciales más próximos en términos de percepción psíquica, y de forma predominante en las primeras etapas de internacionalización.

La distancia psíquica es un concepto que explica el comportamiento internacional de la pyme, poniendo en valor las economías de aprendizaje y experiencia como factores que impulsan el crecimiento internacional de la empresa en sus primeras etapas de expansión. No obstante, la validez de este postulado gradualista es limitado, porque a partir de un determinado grado de experiencia en el manejo de mercados este fenómeno se estabiliza, dejando de ser factor limitativo o de exclusión de mercados potenciales de exportación.

## Referencias

- Akehurst, G. y Alexander, N. (1995). *The internationalisation of retailing*. Londres: Frank Cass & Co.
- Beckerman, W. (1956). Distance and the pattern of Intra-European trade. *Review of Economics and Statistics*, 38(1), 31-40.
- Cateora, P. (2002). *International marketing* (9ª ed.). Forth Worth, Texas (EEUU): The Dryden Press.
- Evans, J. y Mavondo, F.T. (2002). Psychic distance and organizational performance. An empirical examination of international retailing operations. *Journal of International Business Studies*, 33(3), 515-532.
- Evans, J., Mavondo, F.T. y Bridson, K. (2008). Psychic distance. Antecedents, retail strategy implications, and performance outcomes. *Journal of International Marketing*, 16(2), 32-63.
- Evans, J., Treadgold, A. y Mavondo, F.T. (2000a). Explaining export development through psychic distance. *International Marketing Review*, 17(2), 164-169.
- Evans, J., Treadgold, A. y Mavondo, F.T. (2000b). Psychic distance and the performance of international retailers. A suggested theoretical framework. *International Marketing Review*, 17(4/5), 373-391.

- Hollander, S. (1970). *Multinational retailing*. East Lansing, Michigan State: University Press.
- Johanson, J. y Vahlne, J. (1977). The internationalization process of the firm. Model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.
- Johanson, J. y Vahlne, J.E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 11-24.
- Johanson, J. y Vahlne, J. (1992). *Management of internationalisation*. Stockholm: Institute of International Business, Stockholm School of Economics.
- Johanson, J. y Vahlne, J. (2006). Commitment and opportunity development in the internationalization process: A note on the Uppsala internationalization process model. *Management International Review*, 46(2), 165-178.
- Johanson, J. y Weidersheim-Paul, F. (1975). The internationalisation of the firm. Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-323.
- Katsikeas, C.S. y Morgan, R.E. (1994). Differences in perception of exporting problems based on firm size and export market experience. *European Journal of Marketing*, 28(5), 17- 39.
- Linder, S.B. (1961). *An essay on trade and transformation*. Stockholm: Almqvist and Wiksell.
- Luostarinen, R. (1980). *The internationalization of the firm*. Helsinki: Acta Academiae Oeconomiae Helsingiensis, N° A-30.
- Luostarinen, R. y Hellman, H. (1993). Internationalization process and strategies of Finnish family enterprises. Proceedings of the *Conference on the Development and Strategies of SMEs in the 1990s*, Vol. 1, pp. 17-35.
- Nordström, K. y Vahlne, J. (1994). Is the globe shrinking? Psychic distance and the establishment of Swedish subsidiaries during the last 100 years. En M. Landeck (Ed.), *International Trade* (pp. 41-56). Nueva York: Regional and Global Issues, St Martin Press.
- O.E.C.D. (2002). *Small and Medium Enterprise Outlook*. Paris: O.E.C.D. Press.
- O.E.C.D. (2008). *O.E.C.D. Factbook 2008. Economic, Environmental, and Social Statistics*. Paris: O.E.C.D. Press.
- O.E.C.D. (2009). *O.E.C.D. Factbook 2009. Economic, Environmental, and Social Statistics*. Paris: O.E.C.D. Press.
- O.E.C.D. (2011). *O.E.C.D. Factbook 2010-2011. Economic, Environmental, and Social Statistics*. Paris: O.E.C.D. Press.
- O'Grady, S. y Lane, H. (1996). The Psychic distance paradox. *Journal of International Business Studies*, 27(2), 309-333.
- Terpstra, V. y Russow, LL. (2002). *International dimensions of marketing*. Cincinnati: South-Western College Publishing.
- Terpstra, V. y Sarathy, R. (1994). *International marketing* (6ª ed.). Forth Worth (TX, EE.UU.): The Dryden Press.

- Terpstra, V. y Yu, C.M. (1988). Determinants of foreign investment of U.S. advertising agencies. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 33-46.
- Vahlne, J.E. y Weidersheim-Paul, F. (1977). *Psychic distance. An inhibiting factor in international trade*. Uppsala (Suecia): Centre for International Business Studies, Department of Business Administration, University of Uppsala, Working Paper Series N° 2.
- Vahlne, J.E. y F. Weidersheim-Paul (1973). Economic distance. Model and empirical investigation. En E. Hornell, J. Vahlne y F. Weidersheim-Paul (Eds.), *Export and foreign establishments*. Uppsala (Suecia). University of Uppsala.
- Zanger, C., Hodicova, R. y Gaus, H. (2008). Psychic distance and cross-border cooperation of SMEs. An empirical study on Saxon and Czech entrepreneurs' interest in cooperacion. *Journal of East European Management Studies*, 13(1), 40-62.



SECCIÓN ESPECIAL

**EL COMERCIO EXTERIOR  
EN LAS COMUNIDADES  
AUTÓNOMAS**



## CONFIGURACIÓN ACTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR EN GALICIA/CURRENT FOREIGN TRADE FRAMEWORK IN GALICIA

José Luis Placer Galán<sup>1</sup>  
jose-luis.placer@unileon.es

Universidad de León

fecha de recepción: 01/09/2016  
fecha de aceptación: 16/01/2017

### Resumen

La reciente crisis económica y la contracción de la demanda interna han impulsado un creciente interés por los mercados exteriores. Esta investigación pretende caracterizar la configuración actual del comercio exterior de la Comunidad Autónoma de Galicia, tanto en lo relativo a los productos como a los mercados geográficos de origen y destino. Para ello se emplean una serie de indicadores, ampliamente contrastados en la investigación económica, que permiten identificar: el grado de apertura de la economía provincial leonesa; la propensión exportadora y la dependencia importadora; el grado de concentración, por producto y mercados, de sus flujos comerciales exteriores; la especialización exportadora y la ventaja comparativa sectorial; la composición inter o intra-industrial del comercio exterior; y la distribución geográfica de los flujos comerciales de la economía gallega con los mercados exteriores.

**Palabras clave:** Galicia; Exportaciones; Importaciones.

### Abstract

The recent economic crisis and internal demand contraction have encouraged the emerging interest in international markets. This study aims at featuring the current foreign trade framework of the Galicia, in regards to both import and export products and geographical markets. For that purpose, several indexes, widely verified in this study, have been utilized to identify the trade openness level of Leon economy, its export propensity, import dependence as well as the concentration level for products and internal trade flows. Leon export

---

<sup>1</sup> Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de León. Campus de Vegazana s/n, 24071.

specialization, its comparative advantage by sector, the inter-intra-industry trade composition and geographical distribution of trade with international markets have been likewise included in this study.

**Keywords:** Galicia; Exports, Imports.

## 1. Introducción

Este trabajo se basa en el empleo de las cifras anuales de comercio exterior proporcionadas por la base de datos DataComex, del Ministerio de Economía y Competitividad, correspondientes a la Comunidad de Galicia y a España que serán utilizadas empleando un doble criterio: geográfico y sectorial. Geográfico, según los países de origen y destino de las mercancías, presentados individualmente y agrupados por áreas geográficas. Sectorial, recurriendo a la clasificación de la Nomenclatura Sistema Armonizado (SA). En primer lugar, empleamos una perspectiva sectorial amplia con las 21 Secciones arancelarias que nosotros denominamos "agrupaciones sectoriales", a continuación ofrecemos el detalle individual sectorial recurriendo a los 98 capítulos del SA, y, finalmente, cuando sea preciso efectuar un análisis a nivel de producto utilizaremos las Partidas del SA, que permiten tratar con más de 1.600 productos diferentes. Para realizar un análisis regional del comercio exterior este nivel de desagregación sectorial resulta suficiente para obtener un conocimiento bastante completo de la composición y estructura de los flujos comerciales.

## 2. Principales macromagnitudes del sector exterior de Galicia

### 2.1. Evolución de los flujos de comercio exterior

La evolución de las principales magnitudes del comercio exterior gallego durante el período 1995-2015 se puede ver en la Tabla 1 y en el Gráfico 1. Desde 1995 las exportaciones venían creciendo de manera constante hasta el año 2007, produciéndose en los dos años siguientes un fuerte retroceso coincidiendo con los años de mayor crisis económica a nivel internacional. Pero a partir de 2010 se vuelve a recuperar la tendencia de crecimiento positivo de las ventas exteriores llegando en 2015 a la cifra más alta de todo el periodo analizado: 18.8000 millones de euros.

En el caso de las **importaciones**, hasta 2009 la evolución ha sido similar a la seguida por las exportaciones. Pero si bien tras el retroceso provocado por la crisis económica internacional se vuelve a la senda positiva, la recuperación posterior es menos intensa que



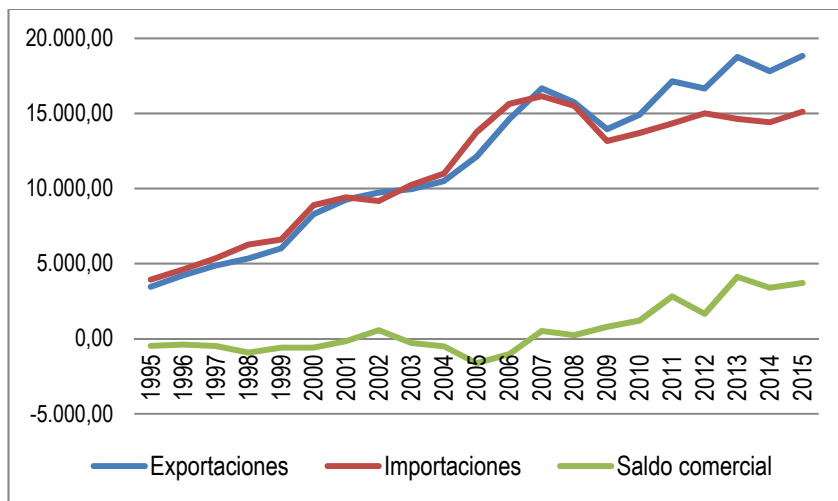
en el caso de las exportaciones, lo que lleva a que todavía no se haya recuperado el nivel de máximo valor alcanzado a comienzos de la crisis.

Los flujos comprador y vendedor dan lugar a un **saldo comercial** que si durante muchos años fue negativo en Galicia, a partir de 2007 mantendrá valores positivos hasta llegar a su máximo nivel positivo en 2013, para descender en 2014 y recuperarse en 2015. En este año se ha obtenido un superávit de 3.700 millones de euros. Valor que, no obstante, todavía se encuentra por debajo de la cifra de 2013.

**Tabla I. Galicia. Evolución de las principales magnitudes del sector exterior (en miles de euros y porcentaje)**

	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial		Tasa de cobertura		Grado de apertura	
	Valor	Tasa anual	Valor	Tasa anual	Valor	Tasa anual	Valor	Tasa anual	Valor	Tasa anual
1995	3.459.861,01		3.935.995,75		-476.134,74		87,90		30,1	
1996	4.227.547,35	22,2	4.621.861,08	17,4	-394.313,73	-17,2	91,47	4,1	33,7	14,7
1997	4.876.493,49	15,4	5.360.516,28	16,0	-484.022,79	22,8	90,97	-0,5	37,2	10,3
1998	5.347.270,09	9,7	6.273.535,19	17,0	-926.265,10	91,4	85,24	-6,3	40,1	7,7
1999	6.011.132,35	12,4	6.599.888,45	5,2	-588.756,10	-36,4	91,08	6,9	41,0	2,2
2000	8.298.579,83	38,1	8.895.689,35	34,8	-597.109,52	1,4	93,29	2,4	51,5	25,6
2001	9.266.477,20	11,7	9.417.989,07	5,9	-151.511,86	-74,6	98,39	5,5	51,9	0,9
2002	9.738.107,51	5,1	9.167.012,96	-2,7	571.094,55	-476,9	106,23	8,0	49,2	-5,4
2003	9.957.424,07	2,3	10.244.554,39	11,8	-287.130,32	-150,3	97,20	-8,5	49,0	-0,3
2004	10.498.731,87	5,4	11.006.359,30	7,4	-507.627,43	76,8	95,39	-1,9	48,5	-1,1
2005	12.125.213,56	15,5	13.752.241,60	24,9	-1.627.028,04	220,5	88,17	-7,6	53,8	10,9
2006	14.611.641,83	20,5	15.639.405,65	13,7	-1.027.763,82	-36,8	93,43	6,0	58,0	7,8
2007	16.669.172,93	14,1	16.150.599,03	3,3	518.573,90	-150,5	103,21	10,5	58,4	0,6
2008	15.739.688,58	-5,6	15.496.199,04	-4,1	243.489,54	-53,0	101,57	-1,6	53,3	-8,6
2009	13.957.317,87	-11,3	13.164.248,79	-15,0	793.069,08	225,7	106,02	4,4	47,8	-10,3
2010	14.911.917,91	6,8	13.699.696,18	4,1	1.212.221,73	52,9	108,85	2,7	50,2	5,0
2011	17.146.274,55	15,0	14.332.308,99	4,6	2.813.965,56	132,1	119,63	9,9	56,4	12,4
2012	16.662.801,52	-2,8	15.008.875,89	4,7	1.653.925,62	-41,2	111,02	-7,2	58,6	3,9
2013	18.758.159,61	12,6	14.639.492,12	-2,5	4.118.667,49	149,0	128,13	15,4	62,0	5,7
2014	17.809.745,80	-5,1	14.413.310,93	-1,5	3.396.434,87	-17,5	123,56	-3,6	59,8	-3,4
2015	18.830.869,02	5,7	15.120.494,63	4,9	3.710.374,39	9,2	124,54	0,8	61,0	1,9

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

**Gráfico I. Galicia. Evolución de las exportaciones, importaciones y saldo (en millones de euros)**

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

**2.2. Importancia del sector exterior en la economía gallega**

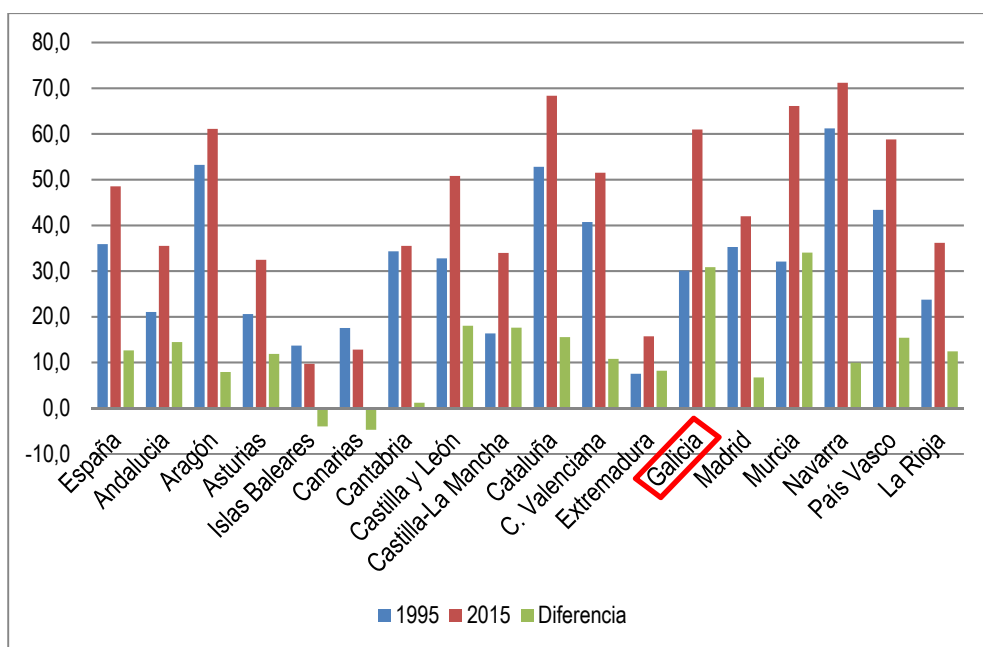
Para conocer la importancia que el comercio exterior tiene en la economía gallega vamos a emplear el indicador más utilizado por los analistas para medir el nivel de integración internacional de una economía: el "grado de apertura comercial". Este índice mide la importancia relativa que frente al conjunto de la producción de un territorio tienen los flujos comerciales realizados con el exterior, y su cálculo resulta muy sencillo pues se efectúa como el cociente entre los intercambios exteriores (exportaciones más importaciones) y el producto interior bruto a precios de mercado. A pesar de su claridad conceptual, a la hora de interpretar los resultados hay que tener en cuenta sus limitaciones. En concreto, el grado de apertura tiende a ser inversamente proporcional a la dimensión de la economía territorial para la que se calcula, de tal modo que cuanto más grande, en términos económicos, es un país mayor es la probabilidad de que los flujos comerciales se hagan dentro de las fronteras interiores, mientras que las economías más pequeñas tendrán un grado de apertura elevado. Por ello, en una economía territorial de ámbito inferior al nacional su grado de apertura suele ser inferior ya que su tejido productivo suele estar más orientado al mercado nacional, excepto en el caso de contar con unidades productivas muy grandes y/o multinacionales, como ocurre en Galicia. Como puede verse en el Gráfico 2, esta Comunidad presenta el cuarto mayor valor actual de las regiones españolas y entre 1995 y 2015 ha sido la segunda (solo superada por Murcia) con mejor evolución positiva entre todas ellas.

Desde el comienzo del período temporal analizado el comercio exterior y el producto interior bruto de Galicia han ido creciendo de manera sistemática hasta los años 2007-2008 en que comienza a manifestarse la última crisis económica. A partir de este momento se produce una reducción de la producción interior y la recuperación del comercio exterior.

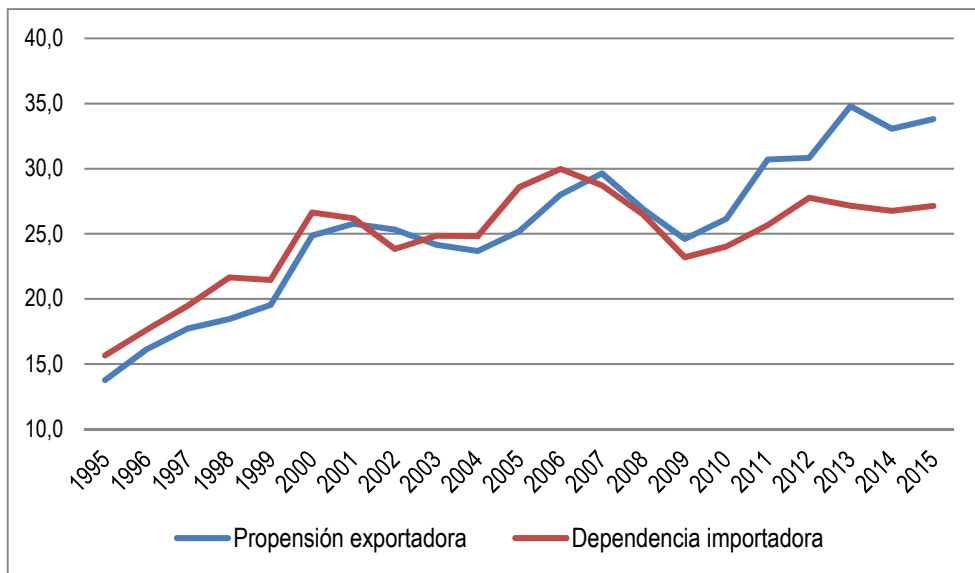
Contemplado en conjunto, en estos veinte años (1995-2015) se pueden describir tres periodos diferentes: hasta el año 2000 se produjo un aumento continuado del grado de apertura y, por lo tanto, de la integración de la economía gallega en la economía mundial. La década del 2000, por el contrario, podemos definirla como una década perdida ya que el grado de apertura prácticamente es el mismo en el año 2000 que en el 2010. Con la entrada en la década actual se produce un punto de inflexión y el comienzo de una nueva fase de intenso crecimiento del grado de apertura, debido al cada vez mayor impulso de las exportaciones, hasta alcanzar el máximo en 2013. En el año 2015, tras el pequeño retroceso de 2014, se ha producido el regreso a la evolución positiva de todas las magnitudes analizadas. Como ha ocurrido a nivel nacional y en otras regiones, la crisis y consiguiente contracción de la demanda interior han llevado a nuestras empresas a buscar sus clientes fuera de las fronteras nacionales incrementando el peso que la actividad productiva dirigida a los mercados exteriores representaba sobre el total de esta actividad.

Por otra parte, el Gráfico 3 presenta la descomposición del grado de apertura en sus dos componentes: la propensión exportadora y la dependencia importadora. La propensión exportadora, que es la relación entre el valor de las exportaciones y el PIB, mide la proporción del producto interior que se destina a los mercados exteriores. Por lo tanto, se considera que refleja el “esfuerzo exportador” de una economía. Por el contrario, la dependencia importadora indica las carencias del aparato productivo interior para abastecer las necesidades de productos del sistema productivo y/o del consumo interior.

**Gráfico 2. Grado de apertura por CCAA. 1995-2015**



Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex y de la Contabilidad Regional de España.

**Gráfico 3. Galicia. Propensión exportadora y dependencia importadora**

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex y de la Contabilidad Regional de España.

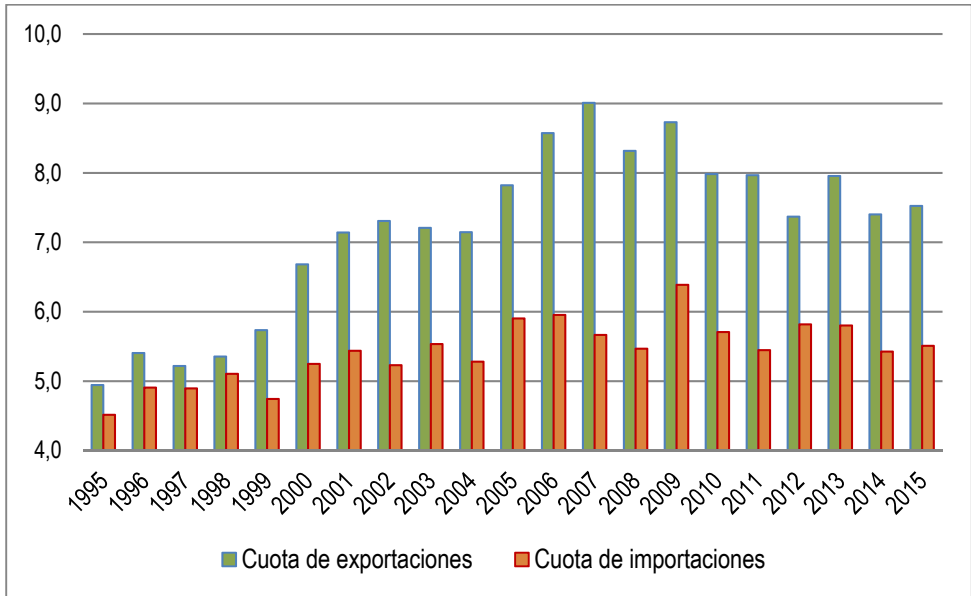
**2.3. Galicia en el comercio exterior de España**

La positiva impresión sobre el comportamiento exterior de la economía gallega que nos han dejado las páginas precedentes y los datos analizados hasta ahora deben ser matizados con un análisis comparativo con el marco nacional. En el Gráfico 4 puede verse la proporción que las cifras regionales representan sobre las alcanzadas a nivel nacional. Las ventas exteriores gallegas incrementaron su proporción en la exportación española con fuerza hasta 2007, pero a partir de este año se está produciendo una clara tendencia a la reducción. En concreto, entre 1995 y 2007 la cuota gallega sobre el total de la exportación española casi se doblaba pasando del 4,9 al 9%. Pero desde entonces se ha reducido hasta el 7,5% en 2015. En el caso de las importaciones, la evolución si bien con una trayectoria similar ha sido más suave en intensidad. Desde comienzos del período hasta 2009, con constantes altibajos, la tendencia ha sido al incremento de la proporción que las compras exteriores gallegas representan sobre el conjunto nacional. Pero a partir de este año se ha producido una tendencia a la reducción de esta proporción. Así, entre 1995 y 2009 la economía gallega pasó de suponer el 4,5% de las importaciones nacionales al 6,4%. Pero a continuación cambia la tendencia retrocediendo hasta el 5,5% en 2015. El resultado es que en estos veinte años las importaciones de Galicia apenas se han movido un punto porcentual en relación con su referente nacional, al pasar de representar el 4,5, en 1995, al 5,5%, en 2015.

¿Qué reflejan estos datos? A falta de un análisis sectorial que nos permita mayor precisión en nuestra interpretación, de momento podemos señalar que la economía gallega está

demonstrando menor dinamismo exterior que la nacional desde el comienzo de la crisis hasta la actualidad.

#### Gráfico 4. Cuota de Galicia sobre España



Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

### 3. Análisis sectorial del comercio exterior de Galicia

Descrita la situación general del comercio exterior y su evolución temporal en los últimos veinte años empleando las cifras totales de exportaciones e importaciones, a partir de ahora vamos a entrar en el análisis sectorial de los años más recientes estableciendo tres niveles de desagregación en base a la estructura del Sistema Armonizado (SA). Así, hablaremos de agrupaciones sectoriales (definidas por las Secciones arancelarias), de sectores económicos (Capítulos arancelarios) y de productos (Partidas arancelarias). De este modo comenzaremos por tener una visión de perspectiva sectorial amplia con las 21 Secciones del SA para entrar en el detalle que nos permite la clasificación por capítulos (98) y concluir hablando de productos gracias a la información que nos ofrecen las partidas arancelarias (1.622).

#### 3.1. El comercio exterior de Galicia por agrupaciones sectoriales

La Tabla 2 y el Gráfico 5 muestran que durante el último quinquenio en torno a la mitad de la exportación gallega se ha concentrado en dos grandes agrupaciones sectoriales: los medios de transporte (Sección XVII), con el 28% de las exportaciones totales en 2015, y la

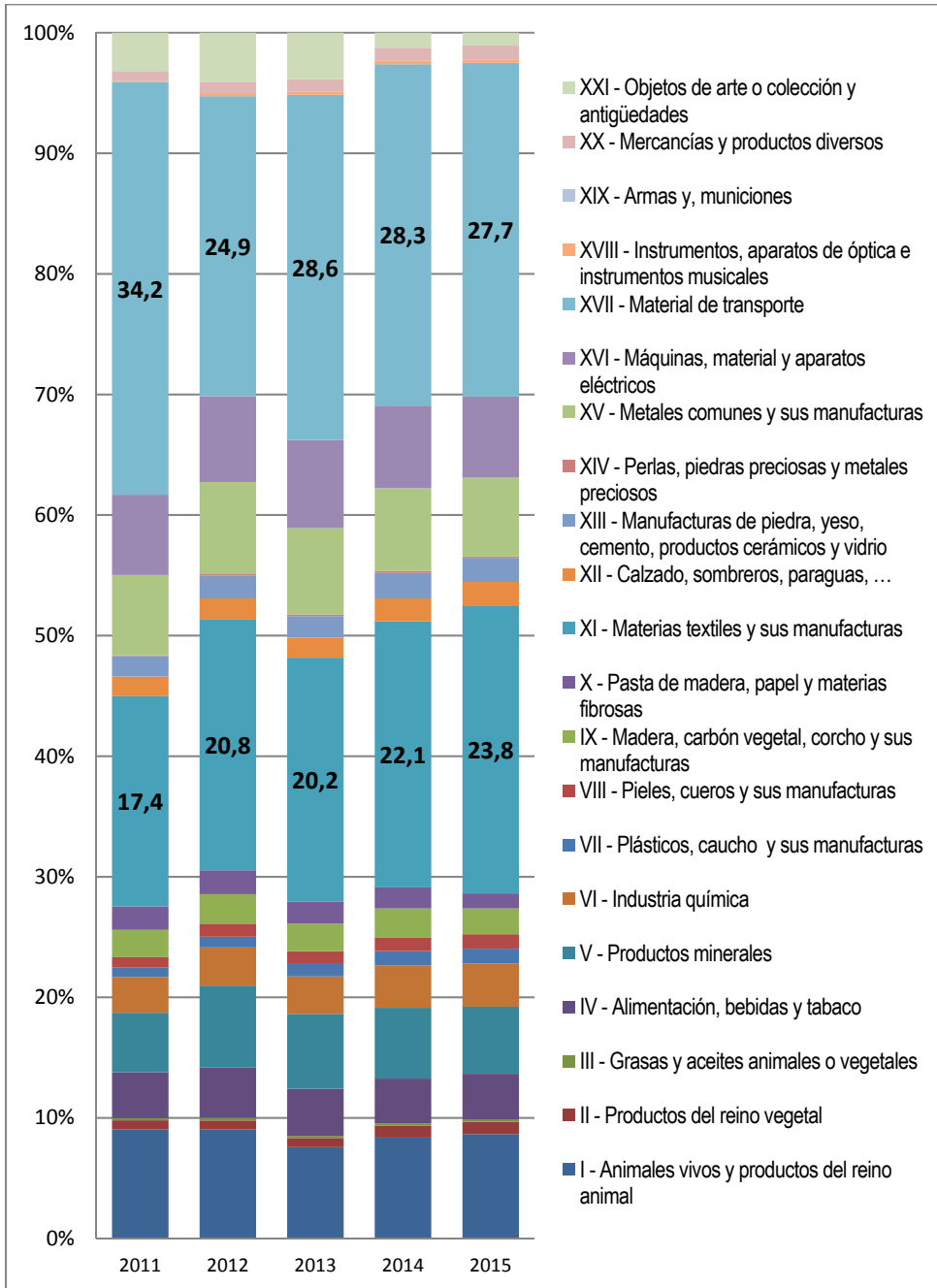
industria textil y de confección (Sección XI) con el 24%. Ganando peso la industria de la confección y, tras el notable descenso padecido en 2012, manteniéndolo la industria de los medios de transporte (el automóvil). En un segundo nivel se sitúa el complejo agroalimentario (configurado por las Secciones I a IV) con una posición muy estable en todo el período al situarse entre el 13 y el 14%. Con una proporción inferior a los dos dígitos, y muy estable en su evolución, aparecen dos agrupaciones sectoriales de similar peso: la maquinaria y material eléctrico (Sección XVI), que suponen el 6,7% de las exportaciones totales de Galicia en 2015, y las manufacturas metálicas (Sección XV) con el 6,5%. Finalmente, tenemos los productos minerales (Sección V), que representan en 2015 el 5,6% de las exportaciones gallegas y mantienen una evolución también muy estable.

**Tabla 2. Galicia. Exportaciones por Secciones (en porcentaje)**

Secciones	2011	2012	2013	2014	2015
I - Animales vivos y productos del reino animal	9,0	9,0	7,6	8,4	8,6
II - Productos del reino vegetal	0,8	0,8	0,8	1,0	1,0
III - Grasas y aceites animales o vegetales	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
IV - Alimentación, bebidas y tabaco	3,8	4,2	3,9	3,7	3,8
V - Productos minerales	4,9	6,8	6,2	5,9	5,6
VI - Industria química	3,0	3,2	3,1	3,5	3,6
VII - Plásticos, caucho y sus manufacturas	0,8	0,9	1,0	1,2	1,2
VIII - Pieles, cueros y sus manufacturas	0,9	1,1	1,1	1,1	1,2
IX - Madera, carbón vegetal, corcho y sus manufacturas	2,3	2,4	2,3	2,4	2,1
X - Pasta de madera, papel y materias fibrosas	1,9	2,0	1,8	1,7	1,3
XI - Materias textiles y sus manufacturas	17,4	20,8	20,2	22,1	23,8
XII - Calzado, sombreros, paraguas, ...	1,6	1,8	1,7	1,9	2,0
XIII - Manufacturas de piedra, yeso, cemento, productos cerámicos y vidrio	1,7	1,9	1,8	2,1	2,0
XIV - Perlas, piedras preciosas y metales preciosos	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
XV - Metales comunes y sus manufacturas	6,7	7,6	7,2	6,9	6,5
XVI - Máquinas, material y aparatos eléctricos	6,7	7,1	7,3	6,9	6,7
XVII - Material de transporte	34,2	24,9	28,6	28,3	27,7
XVIII - Instrumentos, aparatos de óptica e instrumentos musicales	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3
XIX - Armas y municiones	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
XX - Mercancías y productos diversos	0,8	1,0	1,0	1,0	1,2
XXI - Objetos de arte o colección y antigüedades	3,2	4,1	3,9	1,3	1,1

*Fuente:* Elaboración propia con datos de DataComex.

**Gráfico 5. Galicia. Evolución de las exportaciones por Secciones (en porcentaje)**



La Tabla 3 y el Gráfico 6 muestran la evolución de las importaciones durante el último quinquenio y nos permiten ver que las compras exteriores están más diversificadas que las ventas pues se concentra en cuatro grandes agrupaciones sectoriales: los medios de transporte (Sección XVII), con el 27% de las importaciones totales en 2015; el complejo agroalimentario (configurado por las Secciones I a IV), con un 18,7%; los productos minerales (Sección V), con el 16,5%; y la industria textil y de confección, con el 13%. Además, en estos cinco años la configuración de las importaciones ha cambiado por el comportamiento opuesto seguido por dos de estas agrupaciones; en concreto, los medios de transporte multiplicaron su peso en las importaciones totales por más de dos al pasar de representar el 11,6% en 2011 al 27% en 2015, y los productos minerales, casi lo redujeron a la mitad al pasar del 29% al 16,5% en los mismos años. Las otras dos agrupaciones (confección y agroalimentación) apenas incrementaron su peso en uno o dos puntos porcentuales, respectivamente.

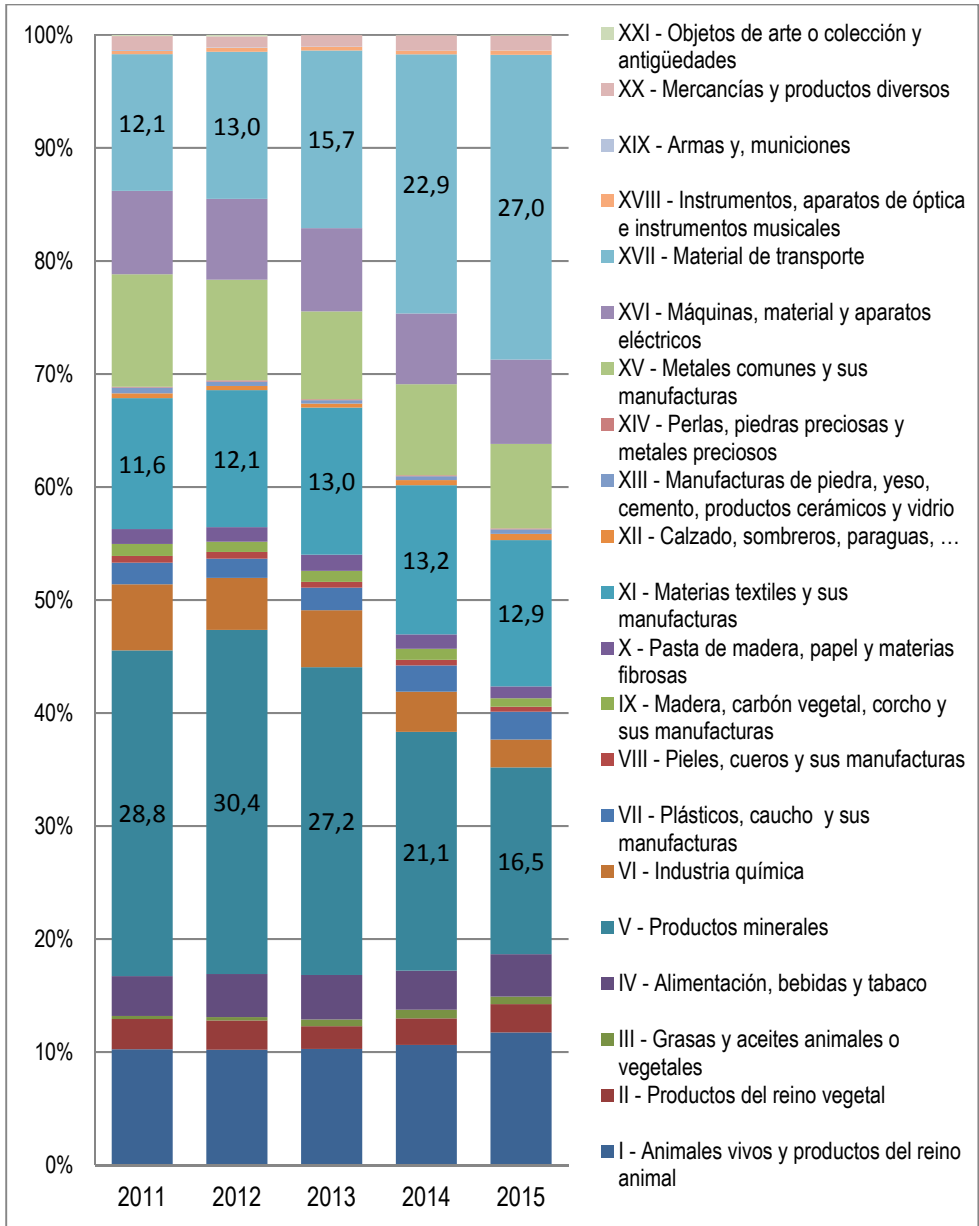
**Tabla 3. Galicia. Importaciones por Secciones (en porcentaje)**

Secciones	2011	2012	2013	2014	2015
I - Animales vivos y productos del reino animal	10,2	10,2	10,3	10,6	11,7
II - Productos del reino vegetal	2,7	2,6	2,0	2,3	2,5
III - Grasas y aceites animales o vegetales	0,3	0,3	0,6	0,8	0,7
IV - Alimentación, bebidas y tabaco	3,5	3,8	3,9	3,4	3,8
V - Productos minerales	28,8	30,4	27,2	21,1	16,5
VI - Industria química	5,9	4,6	5,0	3,6	2,5
VII - Plásticos, caucho y sus manufacturas	1,9	1,7	2,0	2,3	2,5
VIII - Pieles, cueros y sus manufacturas	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4
IX - Madera, carbón vegetal, corcho y sus manufacturas	1,1	0,9	1,0	1,0	0,8
X - Pasta de madera, papel y materias fibrosas	1,3	1,3	1,4	1,3	1,0
XI - Materias textiles y sus manufacturas	11,6	12,1	13,0	13,2	12,9
XII - Calzado, sombreros, paraguas, ...	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
XIII - Manufacturas de piedra, yeso, cemento, productos cerámicos y vidrio	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4
XIV - Perlas, piedras preciosas y metales preciosos	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
XV - Metales comunes y sus manufacturas	10,0	8,9	7,8	8,1	7,5
XVI - Máquinas, material y aparatos eléctricos	7,4	7,2	7,4	6,2	7,5
XVII - Material de transporte	12,1	13,0	15,7	22,9	27,0
XVIII - Instrumentos, aparatos de óptica e instrumentos musicales	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
XIX - Armas y, municiones	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
XX - Mercancías y productos diversos	1,2	1,0	1,0	1,4	1,3
XXI - Objetos de arte o colección y antigüedades	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.



**Gráfico 6. Galicia. Evolución de las importaciones por Secciones (en porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

### 3.2. El comercio exterior de Galicia por sectores y productos

#### *La exportación por sectores*

La primera impresión sobre el comercio exterior gallego obtenida en el apartado anterior requiere un paso adelante pasando, en primer lugar, al nivel de sectores (identificados con los capítulos arancelarios) y posteriormente al de productos (identificados con las partidas arancelarias). Tres son los grandes sectores de la exportación gallega (Tabla 4) con unas ventas totales que en los últimos cinco años siempre han supuesto más de la mitad de la exportación regional. Estos sectores son: la industria del automóvil (capítulo 87), la de confección de prendas de vestir (capítulos 61 y 62), y la de productos de la pesca (capítulos 03 y 16 parcial).

El primer sector exportador es el de fabricación de **automóviles** cuyas ventas exteriores en 2015 alcanzaron la cifra de 5.140 millones de euros, si bien en los últimos años viene comportándose de forma irregular, alternando años de crecimiento (2013 y 2015) con años de retroceso (2012 y 2014).

El segundo gran sector exportador, a muy poca distancia del líder, es la **confección de prendas de vestir**, que en 2015 superó los 4.000 millones de euros pero que además viene siguiendo año tras año una trayectoria de crecimiento continuado, pasando del 15,7% de la exportación regional total en 2011 al 21,6% en 2015. Dentro de esta industria las prendas de vestir no de punto duplican en valor a las de punto y mantienen una mayor tasa de crecimiento anual.

El tercer gran sector exportador, aunque con valores alejados de los anteriores, es el complejo sectorial de la **pesca** y sus productos de conserva, que hemos configurado agregando al capítulo 03 la parte de las conservas de pescados, crustáceos y moluscos integradas en el capítulo 16. Este conjunto, que en los años anteriores habían sufrido un ligero descenso de valor, se recuperó en 2015 llegando a unas ventas exteriores de 1.706 millones de euros, que representa el 9,1% de la exportación total gallega. Dentro de este complejo los productos naturales duplican el valor de las conservas (en 2015 1.195 millones frente a 511).

**Tabla 4. Principales sectores exportadores de Galicia (miles de euros y porcentaje)**

	2011	2012	2013	2014	2015
Exportaciones totales	17.146.274,55	16.662.801,52	18.758.159,61	17.809.745,80	18.830.869,02
03. Pescados, crustáceos y moluscos	1.169.914,47	1.085.522,03	989.241,45	1.003.788,79	1.195.095,70
	6,8	6,5	5,3	5,6	6,3
16. Conservas de (pescado, crustáceos y moluscos)	514.171,02	533.132,07	527.200,81	483.359,30	511.197,01
	3,0	3,2	2,8	2,7	2,7
Total sector-industria pesca	1.684.085,49	1.618.654,10	1.516.442,25	1.487.148,09	1.706.292,71
	9,8	9,7	8,1	8,4	9,1
61. Prendas de vestir de punto	970.048,68	1.097.098,87	1.167.614,88	1.183.051,22	1.373.244,34
	5,7	6,6	6,2	6,6	7,3
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	1.729.599,33	2.017.692,25	2.233.205,80	2.316.925,36	2.700.242,22
	10,1	12,1	11,9	13,0	14,3
Total industria de confección de prendas de vestir	2.699.648,01	3.114.791,12	3.400.820,68	3.499.976,57	4.073.486,56
	15,7	18,7	18,1	19,7	21,6
87. Vehículos automóviles	5.206.416,46	4.002.151,35	5.124.132,55	4.856.757,87	5.139.878,88
	30,4	24,0	27,3	27,3	27,3
Subtotal (en porcentaje)	55,9	52,4	53,5	55,3	58,0

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

A continuación de este grupo de cabecera encontramos una serie de sectores que hemos clasificado en varios grupos considerando el valor de sus ventas exteriores y su proximidad material, según aparece en la Tabla 5. En primer lugar se sitúan los **bienes de equipo**, identificados con la maquinaria y aparatos mecánicos (capítulo 84), con unas exportaciones de 638,6 millones de euros en 2015, y las máquinas, aparatos y material eléctrico (capítulo 85), con 626,8 millones en el mismo año. La diferencia entre ambos sectores es que los productos eléctricos, con valores crecientes en los tres primeros años de la década actual, han perdido valor en los dos últimos años, mientras que las máquinas y aparatos mecánicos tienen una trayectoria de crecimiento continuado en los últimos cinco años, pasando de

los 350,6 millones de euros en 2011 a los 638,6 millones en 2015. A continuación está el sector de **combustibles** (capítulo 27) cuyas exportaciones en los últimos cuatro años están alrededor del millardo de euros, en 2015 alcanzaron los 953,7 millones y el 5,1% de las exportaciones totales regionales.

**Tabla 5. Diversos sectores exportadores de Galicia (miles de euros y porcentaje)**

	2011	2012	2013	2014	2015
Exportaciones totales	17.146.274,55	16.662.801,52	18.758.159,61	17.809.745,80	18.830.869,02
84. Máquinas y aparatos mecánicos	350.657,72	363.840,41	440.072,71	564.616,83	638.606,39
	2,0	2,2	2,3	3,2	3,4
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	792.288,68	824.190,37	930.618,68	655.450,45	626.783,25
	4,6	4,9	5,0	3,7	3,3
Total Bienes de equipo	1.142.946,40	1.188.030,78	1.370.691,39	1.220.067,28	1.265.389,64
	6,6	7,1	7,3	6,9	6,7
27. Combustibles, aceites minerales	754.961,50	1.040.211,68	1.064.952,54	950.332,82	953.712,88
	4,4	6,2	5,7	5,3	5,1
72. Fundición, hierro y acero	562.094,07	654.021,69	578.981,10	391.223,31	283.073,85
	3,3	3,9	3,1	2,2	1,5
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	166.985,73	191.957,00	295.129,85	293.327,70	261.038,98
	1,0	1,2	1,6	1,6	1,4
Total Fundición de hierro y acero y sus manufacturas	729.079,80	845.978,69	874.110,95	684.551,01	544.112,83
	4,3	5,1	4,7	3,8	2,9
76. Aluminio y sus manufacturas	326.500,35	330.347,63	364.458,63	438.136,95	582.833,15
	1,9	2,0	1,9	2,5	3,1
44. Madera y sus manufacturas	385.150,88	405.030,43	427.851,31	431.956,27	400.715,21
	2,2	2,4	2,3	2,4	2,1
64. Calzado y sus partes	269.589,53	283.722,00	302.067,60	327.602,52	361.021,53
	1,6	1,7	1,6	1,8	1,9
68. Manufacturas de piedra, yeso	265.150,81	280.898,60	288.582,90	326.100,83	326.193,94
	1,5	1,7	1,5	1,8	1,7
28. Productos químicos inorgánicos	243.288,04	249.715,56	249.755,36	256.525,83	307.046,69
	1,4	1,5	1,3	1,4	1,6

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

Los productos procedentes de la **fundición de hierro y acero y sus manufacturas**, integrados en dos capítulos (72. fundición de hierro y acero; y 73. manufacturas de la fundición de hierro y acero) han ido perdiendo peso en los últimos años alcanzando la cifra conjunta de 544,1 millones de euros en 2015, repartidos de forma muy equivalente. Pero con una diferencia importante, porque mientras los productos de la fundición han descendido hasta ser en 2015 la mitad de lo que eran en 2011, las manufacturas, aunque en 2015 descendieron respecto al año anterior, mantienen un valor superior al del comienzo del período analizado. A continuación, aparece otro sector metálico, el **aluminio** (capítulo 76), que con tasas de variación anuales cada vez mejores ha pasado de tener unas ventas exteriores de 326,5 millones de euros en 2011 a los 582,8 en 2015.

Finalmente, podemos destacar un mix de sectores diversos con cifras de exportación muy aproximadas, que está integrado por los siguientes capítulos: madera (capítulo 44), calzado (capítulo 64), manufacturas de piedra (capítulo 68) y productos químicos orgánicos (capítulo 28). El sector de la **madera** y sus manufacturas viene teniendo unas exportaciones por un valor en torno a los cuatrocientos millones de euros con una trayectoria creciente en los cuatro primeros años de la década actual aunque en 2015 ha bajado ligeramente hasta los 400,7 millones, que suponen el 2,1% de la exportación total gallega. El **calzado** se sitúa a continuación siguiendo una trayectoria de evolución positiva que le ha llevado de 270 millones de euros en 2011 a los 361 en 2015, que representa el 1,9% de la exportación total de Galicia. El sector de la **manufactura de piedra** (la pizarra) presenta una trayectoria creciente que se ha frenado en 2015 dejando el valor de las exportaciones en 326,9 millones de euros, que supone el 1,7% de la exportación regional. Finalmente, encontramos el sector de los **productos químicos inorgánicos** que con una ligera evolución positiva entre 2011 y 2015 ha tenido un fuerte crecimiento este último año alcanzando unas exportaciones por valor de 307 millones de euros, que suponen el 1,6% de la exportación total gallega.

### ***La exportación por productos***

Avanzando en nuestro nivel de desagregación podemos averiguar ahora qué **productos** son los que protagonizan la actividad comercial exportadora de los sectores económicos. La Tabla 6 contiene la relación, ordenada por valor, de los productos (Partidas arancelarias) más exportados por Galicia en 2015.

En el **sector del automóvil**, principal exportador en Galicia, sus productos estrella son los automóviles de turismo (3.109 millones de euros en 2015), los vehículos para el transporte de mercancías (1.367 millones) y las partes y accesorios de vehículos (628 millones). La industria de **confección** se encuentra en segundo lugar, en donde destacan dentro de las prendas de vestir no de punto la ropa para mujeres (1.434 millones) y a continuación la ropa para hombres (970 millones); y en el caso de las prendas de vestir de punto (1.373 millones) los productos más exportados son los jerséis, pulóveres y similares (459 millones), seguido de las camisetas y T-shirts (330 millones) y de los trajes, conjuntos y vestidos para mujeres (193 millones). En tercer lugar se encuentran los productos de la **pescas**, siendo el producto más vendido en el exterior son las conservas de pescado (432 millones), y a continuación el pescado congelado (412 millones), los moluscos (388 millones), los filetes de pescado (140 millones), y los crustáceos (134 millones). La cuarta posición corresponde a los **combustibles**, cuyo producto principal son los aceites de petróleo (669 millones). A continuación se encuentra el sector del **aluminio** cuyos productos más exportados son las barras y perfiles de aluminio (265 millones) y el aluminio en

bruto (223 millones). En torno a la **madera** encontramos otro grupo importante de productos exportados: tableros de fibra de madera (162 millones), pasta química de madera (156 millones) y muebles de oficina, cocinas y dormitorios (145 millones). La **maquinaria eléctrica** es otro sector destacado en donde el producto principal son los grupos electrógenos y convertidores eléctricos (260 millones). Dentro del sector de **productos químicos inorgánicos**, sobresale como principal producto exportado el corindón artificial (250 millones). Las **mercancías suministradas a buques** superaron los 192 millones.

**Tabla 6. Principales productos exportados por Galicia en 2015 (en miles de euros y porcentaje)**

Productos ordenados por valor y porcentaje			
		Miles de euros	%
1º	8703 Automóviles de turismo	3.109.948,59	16,5
2º	8704 Vehículos automóviles para transporte de mercancías	1.367.662,34	7,3
3º	6204 Trajes sastre, conjuntos, chaquetas para mujeres	807.531,22	4,3
4º	2710 Aceites de petróleo	669.572,27	3,6
5º	8708 Partes y accesorios de vehículos automóviles	628.438,38	3,3
6º	6203 Trajes (ambos o ternos), chaquetas para hombres	580.746,68	3,1
7º	6110 Suéteres (jerséis), pulóveres,	458.894,32	2,4
8º	1604 Preparaciones y conservas de pescado	431.875,58	2,3
9º	0303 Pescado congelado	412.035,54	2,2
10º	0307 Moluscos	388.462,12	2,1
11º	6109 T-shirts y camisetas, de punto	330.558,28	1,8
12º	6202 Abrigos, chaquetones, capas, para mujeres	315.715,42	1,7
13º	6206 Camisas, blusas y blusas para mujeres	310.756,52	1,7
14º	7604 Barras y perfiles de aluminio	264.853,79	1,4
15º	8502 Grupos electrógenos y convertidores eléctricos	260.488,34	1,4
16º	2818 Corindón artificial	250.048,05	1,3
17º	7601 Aluminio en bruto	223.553,04	1,2
18º	6205 Camisas para hombres o niños:	220.922,91	1,2
19º	6104 Trajes sastre, conjuntos, vestidos para mujeres	193.370,69	1,0
20º	9930 Mercancías suministradas a buques y aeronaves	192.592,92	1,0
21º	6803 Pizarra natural trabajada	183.387,81	1,0
22º	6201 Abrigos, chaquetones, capas, para hombres	168.396,01	0,9
23º	4411 Tableros de fibra de madera	161.948,78	0,9
24º	4703 Pasta química de madera	156.133,12	0,8
25º	3808 Insecticidas y fungicidas	151.890,16	0,8
26º	9403 Los demás muebles (oficinas, cocinas, dormitorios)	144.731,31	0,8
27º	6403 Calzado con suela de caucho	141.673,98	0,8
28º	0304 Filetes y demás carne de pescado	140.289,68	0,7
29º	8483 Árboles de transmisión	134.407,77	0,7
30º	0306 Crustáceos	133.931,81	0,7

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

La **pizarra** natural trabajada (183 millones) es otro producto tradicional en la exportación gallega. Los **insecticidas y fungicidas** producen unas exportaciones por valor de 152 millones. En la industria del **calzado** encontramos el calzado con suela de caucho (141 millones). Y finalmente, en la **maquinaria y aparatos mecánicos** el producto más exportado son los árboles de transmisión (134 millones).

Observar los resultados de un año si bien permite conocer la situación actual del comercio exterior regional, nos impide ver si estamos ante un comportamiento estable o bien se trata solo de una situación singular del año observado. Pero nuestro objetivo es buscar qué productos gallegos tienen presencia continuada en los mercados exteriores y cómo evoluciona su trayectoria en los últimos años. Por ese motivo no nos conformamos con la información proporcionada en la Tabla 6 y hemos elaborado la Tabla 7 en la que incluimos los 50 productos con mayor valor exportador en los últimos cinco años, agrupados por el sector-capítulo del que forman parte. En esta Tabla recogemos para cada producto, el valor de lo exportado, el porcentaje que esa cifra supone sobre el total exportado por Galicia, y el ranking que ocupa entre estos 50 productos. Cuando para un producto concreto no aparecen valores no significa ausencia de exportación en ese año sino que la realizada no alcanza para situarse entre las cincuenta primeras. Por lo tanto, los productos que tienen valores en los tres años son aquellos que podemos considerar protagonistas destacados y estables de la exportación gallega.

La revisión de los datos de la Tabla 7 permite detectar una importante **estabilidad en la oferta exportadora gallega** puesto que de los cincuenta productos considerados cada año, 41 se han mantenido en este grupo los tres años. Productos que suponen un total del 71,7% de las exportaciones en 2013, 73% en 2014 y 73,9% en 2015. Con la perspectiva de los tres últimos años los productos que han aumentado su peso en el total de la exportación gallega son los pertenecientes a la fabricación de prendas de vestir no de punto, que pasan del 10,6% en 2013 al 12,8% en 2015; los productos de la pesca, del 5,2% al 6,3%; los productos del sector del aluminio, del 1,6% al 2,6%; y las prendas de vestir de punto, del 4,9% al 5,2%. El sector de fabricación de automóviles mantiene su peso en el 27,1%. Las restantes variaciones son insignificantes. En cuanto a los que perdieron peso solo merece la pena destacar la fundición de hierro y acero (del 1,8% al 0,6%) y la pasta de madera (del 1,3% al 0,8%).

**Tabla 7. Principales (50) productos exportados por Galicia**

Total exportaciones de Galicia		2013			2014			2015		
		Rango	18.758,16	%	Rango	17.809,75	%	Rango	18.830,87	%
01	0103 Animales vivos de la especie porcina	32°	117,85	0,6	33°	115,40	0,6	36°	107,53	0,6
02	0203 Carne de animales de la especie porcina				47°	69,39	0,4			
03	0302 Pescado fresco o refrigerado	36°	97,61	0,5	39°	98,67	0,6	38°	103,00	0,5
	0303 Pescado congelado (excepto partida 0304)	11°	386,37	2,1	9°	361,39	2,0	9°	412,04	2,2
	0304 Filetes y demás carne de pesca	31°	127,09	0,7	32°	118,40	0,7	28°	140,29	0,7
	0306 Crustáceos	38°	92,98	0,5	41°	92,55	0,5	30°	133,93	0,7
	0307 Moluscos	14°	266,66	1,4	10°	317,67	1,8	10°	388,46	2,1
04	0401 Leche y nata (crema)	44°	76,61	0,4	36°	113,95	0,6	46°	74,82	0,4
13	1302 Jugos y extractos vegetales							43°	79,09	0,4
16	1604 Preparaciones y conservas de pescado	9°	459,85	2,5	7°	418,85	2,4	8°	431,88	2,3
	1605 Crustáceos, moluscos, preparados o conservas	48°	67,35	0,4				42°	79,32	0,4
27	2707 Aceites y demás productos de destilación alquitranes				35°	115,01	0,6	32°	122,59	0,7
	2710 Aceites de petróleo o de mineral bituminoso	3°	802,79	4,3	5°	543,39	3,1	4°	669,57	3,6
	2711 Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseoso	22°	176,74	0,9	13°	253,72	1,4	41°	81,98	0,4
	2713 Coque de petróleo, betún de petróleo	42°	80,40	0,4						
28	2818 Corindón artificial	19°	195,36	1,0	18°	214,47	1,2	16°	250,05	1,3
38	3808 Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas	30°	134,31	0,7	28°	136,47	0,8	25°	151,89	0,8
39	3926 Las demás manufacturas de plástico				49°	67,55	0,4	45°	76,55	0,4
42	4202 Baúles, maletas (valijas), maletines	39°	92,19	0,5	38°	102,56	0,6	37°	106,56	0,6
44	4403 Madera en bruto	29°	139,35	0,7	29°	132,67	0,7	47°	73,47	0,4
	4410 Tableros de partículas							48°	71,15	0,4
	4411 Tableros de fibra de madera	28°	147,24	0,8	25°	147,50	0,8	23°	161,95	0,9
47	4703 Pasta química de madera	16°	249,52	1,3	17°	225,94	1,3	24°	156,13	0,8
54	5407 Tejidos de hilados de filamentos sintéticos				50°	66,76	0,4			
61	6103 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para hombres							49°	71,01	0,4
	6104 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para mujeres	24°	168,45	0,9	22°	178,08	1,0	19°	193,37	1,0
	6109 T-shirts y camisetas, de punto	13°	323,16	1,7	11°	298,86	1,7	11°	330,56	1,8
	6110 Suéteres (jerséis), pulóveres, de punto	10°	433,80	2,3	8°	417,97	2,3	7°	458,89	2,4



**Tabla 7. Continuación**

Total exportaciones de Galicia		2013			2014			2015		
		Rango	18.758,16	%	Rango	17.809,75	%	Rango	18.830,87	%
62	6201 Abrigos, chaquetones, capas, anoraks para hombres	35°	102,87	0,5	31°	129,47	0,7	22°	168,40	0,9
	6202 Abrigos, chaquetones, capas, anoraks para mujeres	17°	223,42	1,2	15°	242,03	1,4	12°	315,72	1,7
	6203 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para hombres	8°	467,23	2,5	6°	489,53	2,7	6°	580,75	3,1
	6204 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para mujeres	4°	783,28	4,2	3°	743,38	4,2	3°	807,53	4,3
	6205 Camisas para hombres o niños	26°	157,08	0,8	23°	176,03	1,0	18°	220,92	1,2
	6206 Camisas, blusas y blusas camiseras para mujeres o niñas	15°	261,10	1,4	12°	268,90	1,5	13°	310,76	1,7
	6210 Prendas de vestir confeccionadas con fieltro y telas tratadas				46°	72,80	0,4			
	6211 Conjuntos de abrigo para entrenamiento-deporte	50°	64,68	0,3				44°	78,11	0,4
	6217 Los demás complementos de vestir				48°	69,15	0,4			
64	6402 Los demás calzados con suela y parte superior de cuero o plástico	47°	67,53	0,4	42°	92,07	0,5	33°	117,96	0,6
	6403 Los demás calzados con suela de caucho, plástico, cuero y parte superior de cuero	27°	149,72	0,8	26°	147,17	0,8	27°	141,67	0,8
	6404 Calzado con suela de caucho, plástico, cuero y parte superior textil	45°	75,87	0,4	45°	74,95	0,4	40°	88,98	0,5
68	6802 Piedras de talla o de construcción trabajadas (excluida la pizarra)	40°	89,17	0,5	40°	94,43	0,5	39°	101,24	0,5
	6803 Pizarra natural trabajada y manufacturas de pizarra	23°	171,21	0,9	20°	184,72	1,0	21°	183,39	1,0
72	7202 Ferroaleaciones	46°	71,79	0,4	44°	76,79	0,4			
	7213 Alambón de hierro o acero sin alear	41°	81,14	0,4						
	7214 Barras de hierro o acero sin alear	12°	340,51	1,8	19°	208,90	1,2	35°	115,14	0,6
73	7308 Construcciones y sus partes	21°	177,45	0,9	24°	161,07	0,9	34°	115,32	0,6
	7326 Las demás manufacturas de hierro o acero							50°	68,80	0,4
76	7601 Aluminio en bruto	37°	94,59	0,5	30°	129,51	0,7	17°	223,55	1,2
	7604 Barras y perfiles, de aluminio	18°	199,10	1,1	16°	233,86	1,3	14°	264,85	1,4
84	8483 Árboles de transmisión	49°	66,21	0,4	37°	105,44	0,6	29°	134,41	0,7
85	8502 Grupos electrógenos y convertidores rotativos eléctricos				14°	248,99	1,4	15°	260,49	1,4
	8503 Partes destinadas a máquinas y motores eléctricos	7°	514,25	2,7						
	8545 Electrodo y escobillas de carbón	25°	166,05	0,9	27°	144,89	0,8	31°	123,28	0,7
87	8703 Automóviles de turismo	1°	3.205,78	17,1	1°	3.013,38	16,9	1°	3.109,95	16,5
	8704 Vehículos automóviles para mercancías	2°	1.141,94	6,1	2°	1.198,18	6,7	2°	1.367,66	7,3
	8708 Partes y accesorios de vehículos	5°	730,75	3,9	4°	583,70	3,3	5°	628,44	3,3
89	8901 Transatlánticos, barcos				43°	85,54	0,5			
	8904 Remolcadores y barcos empujadores	34°	116,37	0,6						
	8906 Los demás barcos, incluidos navíos de guerra y de salvamento	43°	79,90	0,4						
94	9403 Los demás muebles y sus partes (oficinas, cocinas, dormitorios)	33°	116,77	0,6	34°	115,21	0,6	26°	144,73	0,8
99	9930 Mercancías suministradas a buques	20°	186,45	1,0	21°	183,65	1,0	20°	192,59	1,0

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

### La importación por sectores

En la economía gallega y cada vez con mayor peso, cuatro son los grandes sectores importadores: los mismos que ocupaban esta posición en el caso de las exportaciones (automóvil, confección y pesca) más el sector de combustibles (Tabla 8). Así, en 2011 suponían el 60,3% del total de importaciones de Galicia y en 2015 ya representan el 65,3%.

**Tabla 8. Principales sectores importadores de Galicia (miles de euros y porcentaje)**

	2011	2012	2013	2014	2015
Importaciones totales	14.332.308,99	15.008.875,89	14.639.492,12	14.413.310,93	15.120.494,63
03. Pescados, crustáceos y moluscos	1.342.286,21	1.374.731,45	1.324.597,79	1.384.805,48	1.645.442,58
	9,4	9,2	9,0	9,6	10,9
16. Conservas de (pescado, crustáceos y moluscos)	339.247,09	398.197,04	431.221,08	359.135,50	402.587,66
	2,4	2,7	2,9	2,5	2,7
<b>Total sector-industria pesca</b>	<b>1.681.533,30</b>	<b>1.772.928,49</b>	<b>1.755.818,87</b>	<b>1.743.940,98</b>	<b>2.048.030,24</b>
	11,7	11,8	12,0	12,1	13,5
27. Combustibles, aceites minerales	3.945.151,19	4.361.716,87	3.793.571,76	2.845.956,62	2.283.806,69
	27,5	29,1	25,9	19,7	15,1
61. Prendas de vestir de punto	438.918,51	492.819,09	539.799,36	626.741,76	611.822,48
	3,1	3,3	3,7	4,3	4,0
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	855.838,05	908.438,07	928.699,57	787.528,16	856.560,93
	6,0	6,1	6,3	5,5	5,7
<b>Total industria de confección</b>	<b>1.294.756,57</b>	<b>1.401.257,16</b>	<b>1.468.498,93</b>	<b>1.414.269,92</b>	<b>1.468.383,41</b>
	9,0	9,3	10,0	9,8	9,7
87. Vehículos automóviles	1.715.857,77	1.947.255,47	2.292.550,21	3.254.607,95	4.071.159,18
	12,0	13,0	15,7	22,6	26,9
<b>Subtotal (en porcentaje)</b>	<b>60,3</b>	<b>63,2</b>	<b>63,6</b>	<b>64,2</b>	<b>65,3</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

Las importaciones del sector del **automóvil** vienen creciendo en los últimos años con fuertes tasas de variación anual que le han llevado a multiplicar por 2,3 la cifra de sus compras, pasando de los 1.716 millones de euros en 2011 a los 4.071 en 2015. Los **combustibles**, aunque todavía mantienen la segunda posición en todos los años analizados, durante los tres últimos ejercicios han tenido tasas de variación negativas que han supuesto pasar de los 3.945 millones de euros en 2011 a los 2.284 en 2015. En el caso de las importaciones del sector de la **pescas** y sus conservas la ligera reducción padecida en los años 2013 y 2014 ha sido ampliamente superada por la subida de 2015 que le ha llevado a alcanzar los 2.048 millones de euros, valor máximo en los últimos cinco años. La industria de **confección de prendas de vestir**, tras el ligero descenso de las importaciones en 2014, en el año 2015 ha visto un repunte hasta los 1.468 millones de euros. El valor de las importaciones de prendas de punto, a pesar del ligero descenso de 2015, se ha incrementado claramente en el conjunto de los últimos cinco años, pasando de los 439 millones de euros en 2011 a los 612 millones en 2015. En el caso de las prendas no de punto, la evolución ha sido diferente pues tras el crecimiento ocurrido en los primeros años de la década, hasta alcanzar el máximo valor en 2013, se ha detenido y retrocedido bruscamente en 2014, con lo que la tasa de variación positiva de 2015 solo ha podido recuperar la cifra de 2011.

A continuación de este grupo de cabecera solo siete sectores diversos tienen importaciones por encima de los doscientos millones de euros, cifra muy alejada de los líderes anteriores. Estos sectores aparecen en la Tabla 9 y son los siguientes: cereales, materias plásticas, fundición de hierro y acero y sus manufacturas, aluminio, maquinaria y aparatos mecánicos, y maquinaria, aparatos y material eléctrico.

El conjunto formado por los productos de **fundición del hierro y acero y sus manufacturas**, que al comienzo del período analizado presentaban unas cifras de compras por encima de los mil millones de euros, han ido descendiendo año tras año hasta situarse en 2015 en los 715 millones; pasando así de representar el 7,2% de las importaciones totales gallegas en 2011 al 4,7% en 2015. Este comportamiento se ha debido fundamentalmente a la fuerte caída de los productos de fundición que todos los años han tenido tasas de variación negativas. Las **máquinas y aparatos mecánicos** se sitúan a continuación con unas importaciones en 2015 de 696 millones de euros, tras tener en los dos últimos años tasas de variación anuales positivas superior al 30%, lo que ha permitido pasar de un porcentaje sobre las importaciones totales del 2,7% en 2011 al 4,6% en 2015. Las **máquinas, aparatos y material eléctrico** se encuentran en tercera posición dentro de este grupo, si bien sus valores y proporciones han ido descendiendo paulatinamente. Los 675 millones de euros de 2011 que entonces representaban el 4,7% de las importaciones totales se han convertido en 2015 en 431 millones y el 2,9%. A continuación, encontramos las **materias plásticas y sus manufacturas** con variaciones positivas de dos dígitos en los últimos tres años, que les ha llevado de los 204,5 millones de euros y el 1,4% de las importaciones totales en 2011 a los 278 millones y el 1,8% en 2015. Finalmente, tenemos las importaciones de **cereales** que tras tres años de bajada de sus valores en los dos últimos años se han recuperado. En concreto, los 294 millones de euros y el 2,1% del total de las importaciones en 2011 se han convertido en 242 millones y 1,6% en 2015.

**Tabla 9. Diversos sectores importadores de Galicia (miles de euros y porcentaje)**

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Importaciones totales</b>	<b>14.332.308,99</b>	<b>15.008.875,89</b>	<b>14.639.492,12</b>	<b>14.413.310,93</b>	<b>15.120.494,63</b>
10. Cereales	294.098,18	292.773,35	192.132,23	212.964,72	242.092,87
	2,1	2,0	1,3	1,5	1,6
39. Materias plásticas y sus manufacturas	204.506,95	188.883,46	218.843,70	251.901,58	277.966,36
	1,4	1,3	1,5	1,7	1,8
72. Fundición, hierro y acero	886.205,70	795.606,83	652.214,64	633.976,98	503.588,29
	6,2	5,3	4,5	4,4	3,3
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	148.323,12	151.732,14	149.191,42	179.788,75	212.398,51
	1,0	1,0	1,0	1,2	1,4
<b>Total Fundición de hierro y acero y sus manufacturas</b>	<b>1.034.528,83</b>	<b>947.338,97</b>	<b>801.406,07</b>	<b>813.765,72</b>	<b>715.986,80</b>
	7,2	6,3	5,5	5,6	4,7
76. Aluminio y sus manufacturas	260.318,73	266.511,77	216.935,92	219.585,17	284.175,58
	1,8	1,8	1,5	1,5	1,9
84. Máquinas y aparatos mecánicos	383.120,31	453.962,54	385.416,55	526.548,35	696.159,27
	2,7	3,0	2,6	3,7	4,6
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	675.313,65	620.200,14	693.391,20	374.038,90	431.445,90
	4,7	4,1	4,7	2,6	2,9

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

### La importación por productos

Al igual que hicimos al analizar las exportaciones, tras conocer la situación a nivel sectorial damos un paso más en el nivel de desagregación descendiendo a los productos o partidas arancelarias. La información que presentamos a continuación recoge los treinta productos más importados en 2015 (Tabla 10) y la relación de los que se encontraban entre los primeros cincuenta en los tres últimos años (Tabla 11).

En 2015 los treinta productos con mayor valor importado representan el 69,4% de la importación total gallega. Estos productos pertenecen a catorce sectores pero solo en los ocho siguientes encontramos dos o más productos diferentes: pesca, prendas de vestir no de punto, prendas de vestir de punto, combustibles, automóvil, máquinas y aparatos mecánicos, y cereales.

En el sector del **automóvil** los productos más importados fueron las partes y accesorios de vehículos (2.266 millones de euros), los automóviles de turismo (1.542 millones) y para el transporte de mercancías (200 millones). Entre los **combustibles** destacan los aceites (1.748 millones) y no crudos (198 millones) de petróleo y las hullas y briquetas (216,6 millones). El **aluminio** en bruto (170 millones) y los minerales de aluminio (150 millones) sobresalen en el sector metálico. En la **maquinaria metálica** encontramos los árboles de transmisión (156 millones) y los aparatos para acondicionamiento de aire (72,7 millones). Los productos intermedios de hierro y acero sin alear (133 millones) y las barras de hierro o acero sin alear (7 millones) destacan entre los **productos de fundición de hierro y acero**. Y entre los **cereales** los más importados fueron el maíz (119,8 millones) y el trigo (103 millones).

En el caso del sector de **confección** los productos más importados fueron: los trajes, chaquetas y pantalones para hombres (345 millones); los T-shirts y camisetas de punto (190 millones); los jerséis (151 millones); las camisas para hombres (142 millones); los trajes, conjuntos, vestidos, chaquetas, faldas y pantalones no de punto para mujeres (118 millones); y las prendas de abrigo para hombres (92 millones).

Dentro del **sector de pesca y sus conservas**, los **productos más importados** han sido los siguientes:

- Moluscos (0307), con un total de 518 millones de euros y donde destacan las compras de jibias, calamares y potas congeladas (177,8 millones); pulpos (161,2 millones); almejas y berberechos (24,3 millones) y vieiras (17 millones).
- Pescado congelado (0303), con un total de 378 millones de euros y siendo las compras principales de atunes y bonitos (200,6 millones); merluzas (57 millones); peces espada (25,5 millones); cazones (10,3 millones); sardinas (9,8 millones); salmónidos (7,3 millones) y bacalao (7,2 millones).
- Crustáceos (0306), con un total de 301,7 millones de euros y siendo los principales productos los camarones y langostinos (269,4 millones), las cigalas (9 millones) y las langostas congeladas (5 millones); y los cangrejos (4,4 millones), cigalas (3,4 millones) y bogavantes sin congelar (2,4 millones).
- Los filetes de pescado (0304), con 250 millones de euros y donde los principales productos son los filetes congelados de merluza (150,8 millones), y de pez gato (14,8 millones) y Surimi congelado (12,2 millones).
- Pescado fresco o refrigerado (0302), con 176,4 millones de euros y donde los principales productos son las merluzas (43,9 millones); rapas (27,5 millones); rodaballos (17,6 millones); gallos (15,3 millones); peces espada (10,6 millones); salmones del Atlántico (7 millones); lenguados (6,7 millones); sargos (6,4 millones) y sardinas (5,9 millones).

- Preparaciones y conservas de pescado (1604), con 345 millones de euros y en donde los principales productos son las conservas de atunes y bonitos (310,5 millones), de sardinas (8,9 millones) y de caballas (6,3 millones).

**Tabla 10. Principales productos importados por Galicia en 2015 (en miles de euros y porcentaje)**

		Miles de euros	%
1º	8708 Partes y accesorios de vehículos	2.266.124,59	15,0
2º	2709 Aceites crudos de petróleo	1.748.842,61	11,6
3º	8703 Automóviles de turismo	1.542.505,68	10,2
4º	0307 Moluscos	518.037,01	3,4
5º	0303 Pescado congelado (excepto partida 0304)	378.136,28	2,5
6º	1604 Preparaciones y conservas de pescado	344.995,45	2,3
7º	6203 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para hombres	344.970,87	2,3
8º	0306 Crustáceos	301.763,62	2,0
9º	0304 Filetes y demás carne de pescado	249.899,96	1,7
10º	2701 Hullas; briquetas, ovoides	216.674,44	1,4
11º	8704 Vehículos automóviles para mercancías	200.463,42	1,3
12º	2710 Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto aceites crudos	198.569,85	1,3
13º	6109 T-shirts y camisetas, de punto	190.471,03	1,3
14º	0302 Pescado fresco o refrigerado	176.401,72	1,2
15º	7601 Aluminio en bruto	170.141,14	1,1
16º	8483 Árboles de transmisión	156.405,98	1,0
17º	6110 Suéteres (jerséis), pulóveres, de punto	151.317,55	1,0
18º	2606 Minerales de aluminio y sus concentrados	149.914,04	1,0
19º	6205 Camisas para hombres o niños	142.268,96	0,9
20º	7207 Productos intermedios de hierro o acero sin alear	133.554,36	0,9
21º	1005 Maíz	119.792,37	0,8
22º	6204 Trajes, conjuntos, vestidos, chaquetas, faldas, pantalones para mujeres no de punto	118.228,53	0,8
23º	1001 Trigo y morcajo (tranquillón)	102.931,74	0,7
24º	9401 Asientos	95.249,57	0,6
25º	6201 Abrigos, chaquetones, capas, anoraks para hombres	92.033,38	0,6
26º	7214 Barras de hierro o acero sin alear	87.363,68	0,6
27º	1511 Aceite de palma	76.420,53	0,5
28º	6104 Trajes, conjuntos, vestidos, chaquetas, faldas, pantalones para mujeres de punto	75.497,93	0,5
29º	8544 Hilos, cables	73.456,46	0,5
30º	8415 Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire	72.768,84	0,5

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

**Tabla II. Principales (50) productos importados por Galicia (en millones de euros, porcentaje y ranking**

		2013			2014			2015		
Total importaciones de Galicia		Rango	14.639.492,12	%	Rango	14.413.310,93	%	Rango	15.120.494,63	%
03	0302 Pescado fresco o refrigerado	22º	127.357,42	0,9	17º	150.519,85	1,0	14º	176.401,72	1,2
	0303 Pescado congelado (excepto partida 0304)	7º	384.425,41	2,6	6º	313.631,29	2,2	5º	378.136,28	2,5
	0304 Filetes y demás carne de pescado	13º	209.968,72	1,4	9º	231.889,14	1,6	9º	249.899,96	1,7
	0306 Crustáceos	14º	206.498,11	1,4	10º	230.054,86	1,6	8º	301.763,62	2,0
	0307 Moluscos	9º	379.383,11	2,6	5º	436.547,89	3,0	4º	518.037,01	3,4
04	0401 Leche y nata (crema)	24º	94.714,24	0,6	30º	74.910,25	0,5	40º	55.583,30	0,4
10	1001 Trigo y morcajo (tranquillón)	37º	58.166,49	0,4	32º	69.588,70	0,5	23º	102.931,74	0,7
	1005 Maíz	23º	124.922,87	0,9	21º	116.651,11	0,8	21º	119.792,37	0,8
15	1511 Aceite de palma	39º	55.925,52	0,4	26º	91.896,45	0,6	27º	76.420,53	0,5
16	1604 Preparaciones y conservas de pescado	8º	381.838,90	2,6	7º	308.608,35	2,1	6º	344.995,45	2,3
	1605 Crustáceos, moluscos, preparados o conservas	43º	49.382,17	0,3	45º	50.527,15	0,4	38º	57.592,22	0,4
23	2304 Residuos sólidos de extracción aceite de soja							44º	48.492,97	0,3
25	2516 Granito, pórfido, basalto, arenisca							46º	44.249,76	0,3
26	2606 Minerales de aluminio y sus concentrados	21º	128.365,82	0,9	18º	129.635,79	0,9	18º	149.914,04	1,0
27	2701 Hullas; briquetas, ovoides	15º	200.023,34	1,4	13º	189.210,06	1,3	10º	216.674,44	1,4
	2709 Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso	1º	2.247.070,68	15,3	1º	1.980.976,21	13,7	2º	1.748.842,61	11,6
	2710 Aceites de petróleo o de mineral bituminoso, excepto aceites crudos	3º	781.551,18	5,3	4º	498.380,22	3,5	12º	198.569,85	1,3
	2711 Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	5º	459.201,62	3,1	36º	63.705,75	0,4			
	2713 Coque de petróleo, betún de petróleo	25º	92.603,07	0,6	27º	91.468,25	0,6	35º	65.791,67	0,4
29	2905 Alcoholes acíclicos y sus derivados halogenados	38º	57.062,25	0,4	42º	56.369,12	0,4			
30	3004 Medicamentos	12º	261.713,08	1,8	16º	155.563,48	1,1	43º	48.808,62	0,3
38	3808 Insecticidas, raticidas, fungicidas, herbicidas	47º	43.919,57	0,3						
39	3901 Polímeros de etileno en formas primarias							50º	41.421,65	0,3
40	4011 Neumáticos	40º	55.894,01	0,4	38º	62.168,18	0,4	33º	68.842,99	0,5
42	4202 Baúles, maletas (valijas), maletines							48º	43.581,57	0,3
44	4403 Madera en bruto	41º	53.313,20	0,4	46º	49.572,08	0,3			
48	4811 Papel, cartón, guata de celulosa	49º	40.562,11	0,3						
	4819 Cajas, sacos (bolsas), bolsitas de papel y cartón	42º	50.826,73	0,3	47º	48.474,45	0,3	47º	44.094,18	0,3
52	5208 Tejidos de algodón	50º	39.928,63	0,3						
54	5407 Tejidos de hilados de filamentos sintéticos	32º	63.910,35	0,4	31º	73.394,54	0,5	31º	70.544,09	0,5
55	5515 Los demás tejidos de fibras sintéticas discontinuas				48º	47.903,17	0,3	39º	56.063,59	0,4

**Tabla II. Continuación**

		2013			2014			2015		
Total importaciones de Galicia		Rango	14.639.492,12	%	Rango	14.413.310,93	%	Rango	15.120.494,63	%
61	6103 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para hombres	45°	47.499,58	0,3				45°	47.197,92	0,3
	6104 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para mujeres	34°	59.985,35	0,4	29°	78.880,45	0,5	28°	75.497,93	0,5
	6109 T-shirts y camisetas, de punto	17°	180.880,14	1,2	11°	214.447,67	1,5	13°	190.471,03	1,3
	6110 Suéteres (jerséis), pulóveres, de punto	18°	162.354,85	1,1	14°	169.826,63	1,2	17°	151.317,55	1,0
62	6201 Abrigos, chaquetones, capas, anoraks para hombres	36°	58.931,55	0,4	37°	62.736,53	0,4	25°	92.033,38	0,6
	6202 Abrigos, chaquetones, capas, anoraks para mujeres	31°	64.813,99	0,4						
	6203 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para hombres	10°	285.715,00	2,0	8°	291.216,26	2,0	7°	344.970,87	2,3
	6204 Trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones para mujeres	11°	269.650,85	1,8	15°	165.602,64	1,1	22°	118.228,53	0,8
	6205 Camisas para hombres o niños	26°	90.763,57	0,6	22°	109.104,92	0,8	19°	142.268,96	0,9
	6206 Camisas, blusas y blusas camiseras para mujeres o niñas	28°	77.583,84	0,5	40°	57.577,28	0,4	36°	63.461,54	0,4
63	6302 Ropa de cama, de mesa, de tocador o cocina	44°	48.027,54	0,3	44°	54.091,36	0,4	37°	63.195,19	0,4
72	7204 Desperdicios y desechos (chatarra), de fundición, hierro o acero	19°	149.588,54	1,0	24°	99.935,30	0,7	34°	67.373,33	0,4
	7207 Productos intermedios de hierro o acero sin alear	16°	194.246,47	1,3	12°	192.360,90	1,3	20°	133.554,36	0,9
	7210 Productos laminados planos de hierro o acero sin alear	33°	63.363,32	0,4	39°	58.824,65	0,4			
	7213 Alambón de hierro o acero sin alear	30°	66.883,37	0,5	34°	66.499,34	0,5	42°	49.223,82	0,3
	7214 Barras de hierro o acero sin alear	27°	88.395,16	0,6	23°	100.108,22	0,7	26°	87.363,68	0,6
	7225 Productos laminados planos de los demás aceros aleados							41°	52.406,73	0,3
73	7326 Las demás manufacturas de hierro o acero				43°	56.283,05	0,4	32°	70.383,92	0,5
76	7601 Aluminio en bruto	20°	137.464,75	0,9	19°	122.586,78	0,9	15°	170.141,14	1,1
84	8415 Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire	35°	59.161,06	0,4	35°	64.756,37	0,4	30°	72.768,84	0,5
	8483 Árboles de transmisión				25°	94.966,52	0,7	16°	156.405,98	1,0
85	8503 Partes identificables destinadas a máquinas y motores eléctricos	4°	459.994,96	3,1	49°	46.537,03	0,3			
	8504 Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos							49°	43.187,74	0,3
	8544 Hilos, cables	46°	46.056,11	0,3	33°	67.446,90	0,5	29°	73.456,46	0,5
87	8703 Automóviles de turismo	6°	392.266,21	2,7	3°	1.154.310,37	8,0	3°	1.542.505,68	10,2
	8704 Vehículos automóviles para mercancías	48°	43.249,48	0,3	20°	121.884,51	0,8	11°	200.463,42	1,3
	8708 Partes y accesorios de vehículos	2°	1.813.445,78	12,4	2°	1.905.962,31	13,2	1°	2.266.124,59	15,0
88	8802 Las demás aeronaves (helicópteros, aviones, satélites,...)				50°	44.835,29	0,3			
94	9401 Asientos	29°	71.905,11	0,5	28°	86.025,02	0,6	24°	95.249,57	0,6
	9403 Los demás muebles y sus partes				41°	56.507,03	0,4			

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.



**Saldo comercial**

Tras identificar y analizar las exportaciones e importaciones por sectores y productos corresponde averiguar cuál es el saldo comercial exterior en la economía gallega, cuáles son los **sectores que obtienen saldo positivo** y cuáles los que por ser deficitarios muestran una carencia. Para realizar nuestro análisis vamos a centrarnos primero en los tradicionales sectores con superávit exterior en la economía gallega. La Tabla 12 recoge los valores de los quince sectores que durante el período contemplado siempre han alcanzado los mayores saldos positivos.

**Tabla 12. Saldo comercial de los sectores con superávit habitual (en miles de euros)**

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>TOTAL</b>	<b>2.813.965,56</b>	<b>1.653.925,62</b>	<b>4.118.667,49</b>	<b>3.396.434,87</b>	<b>3.710.374,39</b>
01. Animales vivos	114.615,08	94.664,30	106.266,04	108.737,91	96.501,92
02. Carne y despojos comestibles	124.996,83	131.153,07	122.250,91	145.141,94	145.326,49
16. Conservas de carne o pescado	181.939,00	142.128,02	103.112,52	132.505,36	117.190,63
28. Productos químicos inorgánicos	203.579,13	207.391,26	204.235,06	214.898,47	265.185,67
44. Madera y sus manufacturas	234.635,75	271.570,71	287.479,30	291.872,62	288.706,03
47. Pasta de madera, papel reciclado	223.930,72	220.224,02	212.771,25	199.513,08	140.140,42
61. Prendas de vestir de punto	531.130,17	604.279,77	627.815,52	556.309,46	761.421,86
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	873.761,27	1.109.254,19	1.304.506,23	1.529.397,20	1.843.681,29
64. Calzado y sus partes	222.174,61	238.283,66	260.182,05	275.201,82	292.757,12
68. Manufacturas de piedra, yeso	237.163,01	262.111,35	277.421,35	312.022,30	303.405,62
76. Aluminio y sus manufacturas	66.181,62	63.835,86	147.522,71	218.551,78	298.657,57
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	116.975,03	203.990,23	237.227,48	281.411,55	195.337,36
<b>Subtotal</b>	<b>3.131.082,21</b>	<b>3.548.886,44</b>	<b>3.890.790,42</b>	<b>4.265.563,49</b>	<b>4.748.311,98</b>
87. Vehículos automóviles, tractores	3.490.558,70	2.054.895,88	2.831.582,34	1.602.149,91	1.068.719,70
89. Barcos y embarcaciones	646.689,60	137.818,00	232.909,69	180.031,77	65.795,35
99. Conjuntos de otros productos	532.420,84	659.982,32	722.301,71	219.114,93	190.440,04
<b>Subtotal</b>	<b>4.669.669,14</b>	<b>2.852.696,20</b>	<b>3.786.793,74</b>	<b>2.001.296,62</b>	<b>1.324.955,09</b>
<b>Subtotal sectores tradicionales</b>	<b>7.800.751,35</b>	<b>6.401.582,64</b>	<b>7.677.584,17</b>	<b>6.266.860,10</b>	<b>6.073.267,07</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

En conjunto estos sectores han ido perdiendo fuerza pues de los 7.800 millones de euros obtenidos en 2011 hemos pasado a los 6.073 de 2015, lo que supone un descenso del 22%. Este descenso se debe fundamentalmente al sector del automóvil y, en menor medida, al de barcos y embarcaciones. El primero de ellos ha pasado de un superávit de 3.490 millones de euros en 2011 a los 1.068 en 2015. Por su parte, el sector de barcos y embarcaciones de un saldo positivo de 646,7 millones de euros ha pasado a los escasos 65,8 de 2015. Entre los que se han comportado positivamente destacan la industria de prendas de vestir no de punto, cuyo balance viene creciendo de manera clara durante los últimos cinco años, pasando de los 873,7 millones de euros en 2011 a los 1.843,7 en 2015, y el aluminio que de los 66,21 millones en 2011 ha saltado a los 298,6 en 2015.

**Tabla 13. Saldo comercial de los sectores con déficit habitual (en miles de euros)**

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Total Capítulos con saldo negativo</b>	<b>-5.249.096,08</b>	<b>-5.151.449,70</b>	<b>-4.333.061,00</b>	<b>-3.638.962,01</b>	<b>-3.100.178,40</b>
03. Pescados, crustáceos y moluscos	-172.371,73	-289.209,42	-335.356,34	-381.016,68	-450.346,88
10. Cereales	-252.310,95	-279.215,03	-181.752,80	-184.767,64	-217.023,52
26. Minerales, escorias y cenizas	-135.882,67	-161.866,19	-151.583,82	-156.312,06	-158.497,18
27. Combustibles, aceites minerales	-3.190.189,69	-3.321.505,19	-2.728.619,22	-1.895.623,81	-1.330.093,82
72. Fundición, hierro y acero	-324.111,63	-141.585,14	-73.233,55	-242.753,67	-220.514,44
<b>Subtotal</b>	<b>-4.074.866,66</b>	<b>-4.193.380,97</b>	<b>-3.470.545,73</b>	<b>-2.860.473,85</b>	<b>-2.376.475,83</b>
29. Productos químicos orgánicos	-59.353,18	-74.680,43	-136.783,89	-74.437,39	-42.089,48
30. Productos farmacéuticos	-334.745,12	-239.549,63	-255.344,56	-128.189,56	-40.174,88
31. Abonos	-37.722,28	-42.509,44	-39.162,70	-35.273,29	-43.596,66
39. Materias plásticas y sus manufacturas	-100.250,82	-73.319,38	-71.471,93	-78.068,39	-91.970,57
40. Caucho y sus manufacturas	-42.107,23	-33.485,99	-25.851,92	-41.301,54	-50.445,24
48. Papel y cartón, sus manufacturas	-79.256,66	-82.434,27	-86.100,28	-73.426,44	-61.980,29
81. Demás metales comunes, cermetes	-1.612,64	-2.965,01	-8.178,37	-13.487,44	-16.580,26
82. Herramientas y cuchillos metálicos	-20.709,89	-16.192,70	-18.273,56	-18.061,57	-23.054,33
<b>Subtotal</b>	<b>-675.757,82</b>	<b>-565.136,85</b>	<b>-641.167,23</b>	<b>-462.245,61</b>	<b>-369.891,71</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

En el caso de los **sectores deficitarios** (véase la Tabla 13), que en conjunto han visto una significativa reducción de su valor negativo (de los -5.249 millones de euros en 2011 a los -3.100 en 2015), su principal protagonista es el sector de los combustibles, seguido a

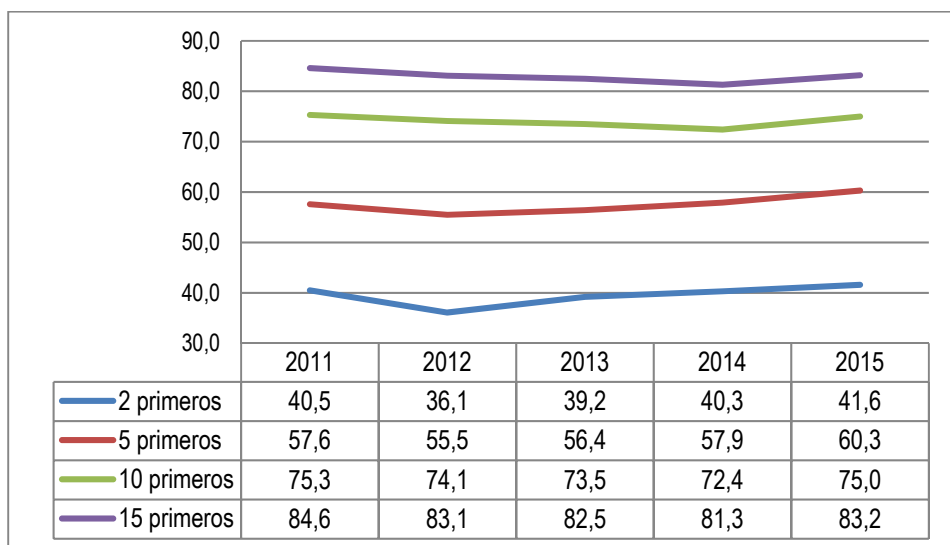
considerable distancia por el sector de la pesca, el de los productos de fundición de hierro y acero y por los cereales. Con la diferencia de que mientras los combustibles han reducido significativamente su saldo, de los -3.190 millones en 2011 a los -1.330 en 2015, sin duda por la caída en la actividad económica, el sector de la pesca ha ido incrementado año a año su déficit, pasando de los -172,3 millones en 2011 a los -450,3 en 2015.

En los demás sectores tradicionalmente deficitarios destaca la espectacular rebaja de los productos farmacéuticos (de los -334,7 millones en 2011 a los -40,7 en 2015) y de los productos químicos orgánicos (de -59,3 millones a -42,1). En los demás sectores las variaciones al alza o a la baja han sido de menor intensidad.

### 3.3. La concentración del comercio exterior de Galicia

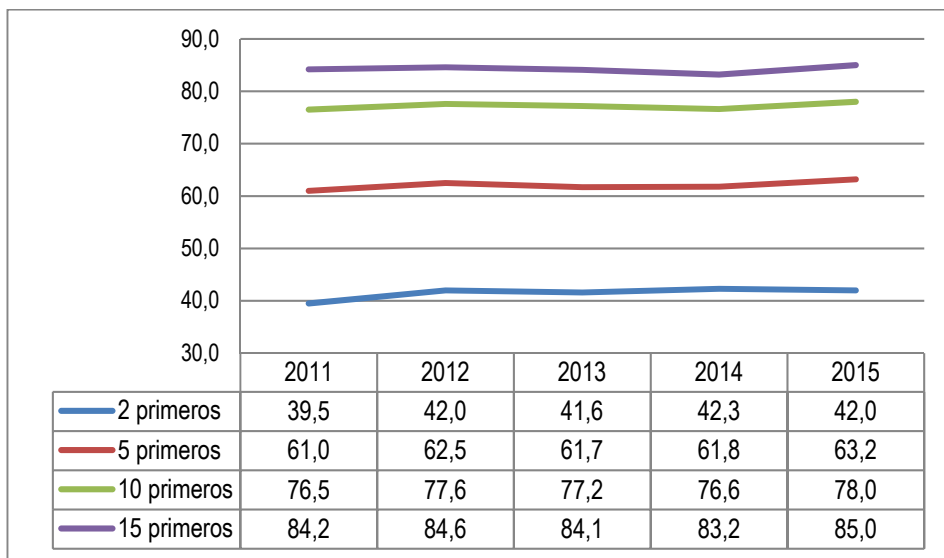
En páginas precedentes hemos adelantado la fuerte concentración de la exportación gallega en muy pocos sectores. Ahora vamos a desarrollar esta primera impresión recurriendo a dos vías de análisis: el porcentaje que sobre las exportaciones e importaciones totales suponen los primeros sectores y el cálculo del indicador más empleado para medir la concentración. Del total de 98 sectores considerados, tanto para las exportaciones como para las importaciones (véanse los Gráficos 7 y 8) con solo dos sectores ya tenemos más del 40% de las ventas y compras totales exteriores de Galicia. Y con apenas cinco sectores superamos el 60%.

**Gráfico 7. Galicia. Concentración de las exportaciones por sectores (en porcentaje)**



*Fuente:* Elaboración propia con datos de DataComex.

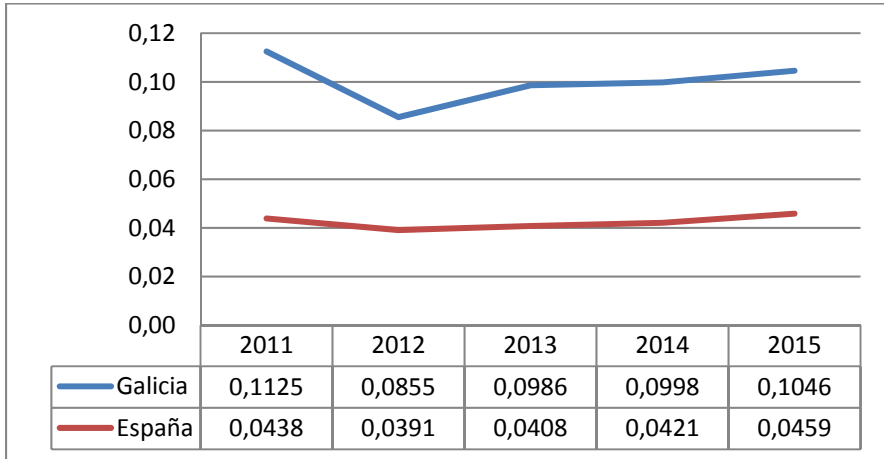
**Gráfico 8. Galicia. Concentración de las importaciones por sectores (en porcentaje)**



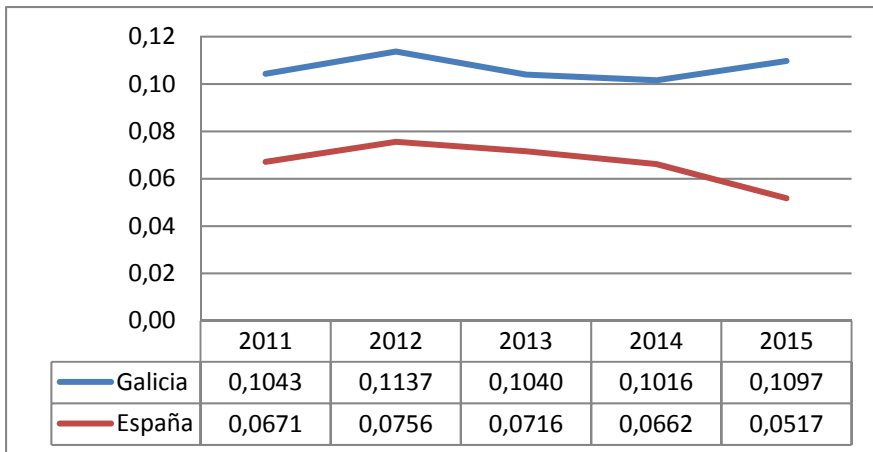
*Fuente:* Elaboración propia con datos de DataComex.

Dentro de las medidas o índices que tradicionalmente han sido empleados para determinar la concentración en un mercado el más empleado es el índice de Herfindahl, que se calcula como el sumatorio de los cuadrados de la participación porcentual de los diferentes sectores en la exportación/importación total del país analizado. Ante los elevados valores que se pueden obtener con este índice se ha procedido a elaborar un nuevo índice que acota los valores en un margen más estrecho. Surge así el denominado **Índice de Herfindahl normalizado**. Este nuevo índice distribuye los valores entre 0, que representa la máxima diversificación, y 1, que es la máxima concentración. Para tener una perspectiva comparativa que nos permita conocer el comportamiento del sector exterior de la economía gallega hemos calculado los valores obtenidos en Galicia y España durante los últimos cinco años, tanto para las exportaciones como para las importaciones (véanse los Gráficos 9 y 10). En el caso de las exportaciones, aunque el mayor grado de concentración en la economía gallega que en la nacional (en concreto un 228% mayor en 2015) puede inducirnos a extraer una conclusión precipitada, esto se encuentra dentro de lo esperado, pues resulta evidente que una economía de mayor tamaño debe ser más diversificada. Lo relevante en este caso es la evolución. Tras un acusado descenso de la concentración en 2012, durante los últimos tres años ambas economías están experimentando un incremento de la concentración, aunque un poco mayor en el caso de Galicia.

En las importaciones, si bien el grado de concentración es mayor a nivel regional que nacional, algo también previsible, se detecta una diferencia de comportamiento en los últimos años. Pues si a nivel nacional se está produciendo una paulatina reducción desde 2013, a nivel regional ocurre lo contrario, sobre todo en 2015 en donde la trayectoria lineal del índice en ambos territorios se separa.

**Gráfico 9. Índice de Herfindahl de concentración de las exportaciones por sectores**

*Fuente:* Elaboración propia con datos de DataComex.

**Gráfico 10. Índice de Herfindahl de concentración de las importaciones por sectores**

*Fuente:* Elaboración propia con datos de DataComex.

### 3.4. Competitividad sectorial en el comercio exterior de Galicia

La competitividad es un concepto complejo que según el nivel al que sea aplicado (una empresa, un sector o una nación) adopta un significado diferente. Por otra parte, la competitividad es una variable relativa (se establece siempre frente a alguien o algo) y dinámica (los niveles alcanzados de competitividad y los factores determinantes no son fijos e inmutables, pueden variar con el transcurrir del tiempo). Además, la competitividad es un concepto multidimensional con aspectos cuantitativos (precios y costes) y cualitativos

(estructura del mercado, calidad, tecnología, etc.), que debemos precisar para establecer el enfoque de análisis adecuado. Dado que el objeto de este trabajo es realizar un enfoque territorial para un análisis sectorial y/o de producto, el concepto de competitividad adecuado es el que la define como "*la capacidad para conquistar, mantener y ampliar la presencia en los mercados internacionales*". Desde esta perspectiva macroeconómica, la competitividad internacional es un reflejo de la competitividad total de una economía que se manifiesta a través del sector exterior.

La medida de la competitividad se puede realizar de dos formas: 1ª) a través de indicadores ex-ante, basados en indicadores que miden los precios y/o los costes y de indicadores que miden otros factores de carácter más estructural; o 2ª) mediante la medida de indicadores ex-post, que tratan de medir los resultados obtenidos e incluyen factores tales como la calidad, el diseño, la imagen, la asistencia técnica postventa, la promoción comercial o la excelencia empresarial. Las limitaciones del empleo de los indicadores ex-ante y los problemas de disponibilidad de datos, además del hecho de que estos indicadores precio no recogen elementos clave, como pueden ser la calidad, el diseño, la imagen, la asistencia técnica postventa, la promoción comercial, da lugar a que sean los indicadores ex-post los más utilizados. Y dentro de los indicadores ex-post los que podemos elaborar y consideramos más adecuados en este trabajo son los llamados de competitividad comercial porque muestran la capacidad para mantener o incrementar de manera sostenida la presencia de los productos de la economía en los mercados internacionales. En concreto, nos referimos a los indicadores siguientes: la cuota de exportación y la ventaja comparativa.

### 3.4.1. Cuota de exportación y de importación

La importancia que la actividad comercial exterior de Galicia respecto a España, medida en conjunto, la hemos visto al estudiar el grado de apertura exterior de nuestra economía. Ahora vamos a completar aquella visión averiguando cuáles son los sectores de la economía regional gallega que tienen mayor peso en el conjunto nacional. Es decir, vamos a calcular el porcentaje que a nivel sectorial suponen las exportaciones e importaciones de Galicia sobre el conjunto de España. En las Tablas 14 y 15 recogemos los sectores que al obtener mayores porcentajes podemos considerar, de momento, más competitivos y más dependientes en relación con el conjunto nacional.

La Tabla 14 nos muestra que en conjunto el peso de la exportación gallega apenas ha variado respecto al total nacional, pues de suponer el 7,9% en 2011 ha pasado al 7,5% en 2015. Pero en esta Tabla hemos identificado los sectores gallegos con mayor peso estableciendo tres grupos. En primer lugar, aquellos que representan más del 30% de la exportación nacional, y que por lo tanto indican que Galicia es el principal protagonista nacional. En segundo lugar, aquellos cuyo porcentaje es superior al 20%, por lo tanto, en los que podemos considerar que Galicia es muy importante a nivel nacional. Y finalmente, los que se sitúan por encima del 15%, en los que podemos considerar que la presencia gallega a nivel nacional es importante. En conjunto estos deberían ser los sectores en los que Galicia tiene ventaja comparativa en relación con España, pero eso lo confirmaremos más adelante al estudiar otro indicador de competitividad exterior.

Es evidente que la presencia destacada de Galicia en la exportación española se centra en tres sectores: la confección de prendas de vestir (sectores 61 y 62), los productos de la

pesca (sectores 03 y 16) y la madera (sectores 44 y 47). Los valores alcanzados por estos sectores en los últimos años confirman esta idea con claridad, al margen de que se produzcan ligeras variaciones anuales en los porcentajes. En el segundo bloque (porcentaje superior al 20%) encontramos más variedad sectorial aunque con la llamativa presencia de varios sectores relacionados con productos textiles (seda, lana, fibras textiles vegetales). Pero también se encuentran los animales vivos, los jugos vegetales, los productos químicos inorgánicos y las manufacturas de piedra (pizarra). En el tercer grupo, con un porcentaje inferior entre el 15 y el 20% nacional, aparecen de nuevo productos relacionados con el sector textil-confección (algodón y fibras), la piel (peletería y manufacturas de cuero) y, sobre todo, el aluminio.

**Tabla 14. Exportaciones. Cuota de Galicia respecto a España (en porcentaje)**

Capítulos	2011	2012	2013	2014	2015
<b>TOTAL</b>	<b>7,97</b>	<b>7,37</b>	<b>7,95</b>	<b>7,40</b>	<b>7,53</b>

*Cuota superior al 30%*

03. Pescados, crustáceos y moluscos	51,16	48,25	44,89	44,62	46,95
16. Conservas de carne o pescado	48,47	48,37	47,45	43,41	41,98
44. Madera y sus manufacturas	35,33	37,56	37,11	35,22	30,73
47. Pasta de madera, papel reciclado	26,41	28,96	30,19	31,69	30,27
61. Prendas de vestir de punto	33,70	35,80	34,62	34,28	34,62
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	46,36	46,01	44,70	41,66	43,79

*Cuota superior al 20%*

01. Animales vivos	35,24	25,58	26,70	25,92	20,29
13. Jugos y extractos vegetales	22,06	17,96	22,28	23,89	26,26
28. Productos químicos inorgánicos	25,14	24,92	22,40	23,35	25,90
50. Seda	58,57	70,55	51,12	57,00	28,15
51. Lana y pelo fino	22,37	28,09	31,05	26,17	27,20
53. Otras fibras textiles vegetales	19,95	19,93	24,25	27,43	20,35
68. Manufacturas de piedra, yeso	22,07	22,89	21,99	22,91	20,95

*Cuota superior al 15%*

42. Manufacturas de cuero, marroquinería	17,85	18,79	17,75	15,08	15,30
43. Peletería y sus confecciones	7,21	10,67	18,37	14,10	17,17
52. Algodón	13,83	14,19	16,56	16,76	15,75
54. Filamentos sintéticos o artificiales	8,04	12,62	14,02	15,63	15,27
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	11,65	14,13	14,48	19,22	18,55
76. Aluminio y sus manufacturas	13,58	13,51	14,71	16,38	18,80
80. Estaño y sus manufacturas	3,20	12,25	9,91	21,02	16,11

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

Si en el caso de las exportaciones la cuota es un indicador de ventaja, al trabajar con las importaciones tenemos un indicador de desventaja. De los datos recogidos en la Tabla 15 podemos extraer las siguientes conclusiones: en primer lugar, al igual que ocurría con las exportaciones, tampoco hay una variación en el peso que la actividad compradora de Galicia supone sobre la del conjunto de España. De representar el 5,4% en 2011 hemos pasado al 5,5% en 2015. En segundo lugar, el mayor peso (por encima del 30%) se encuentra en los sectores de la pesca y sus conservas, y en la lana. En una posición intermedia (entre el 15% y el 29%) encontramos productos relacionados con el sector textil-confección como son el algodón y las fibras. Finalmente, con valores entre el 10% y el 14% de nuevo aparecen sectores del entorno textil y confección, como son la seda, los tejidos de punto y las prendas de vestir, no de punto, y, por otra parte, el aluminio y el sector del automóvil. Obtenemos aquí una primera impresión, que esperamos ratificar posteriormente al estudiar el comercio intra-industrial, que los grandes sectores exportadores gallegos precisan de productos importados para desarrollar su actividad productiva.

**Tabla 15. Importaciones. Cuota de Galicia respecto a España (en porcentaje)**

Capítulos	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	5,45	5,82	5,80	5,43	5,51

*Cuota superior al 30%*

03. Pescados, crustáceos y moluscos	29,42	32,98	32,77	30,80	33,08
16. Conservas de carne o pescado	36,99	39,66	42,30	36,41	36,82
51. Lana y pelo fino	37,18	42,82	42,35	39,83	44,12

*Cuota superior al 15%*

13. Jugos y extractos vegetales	9,70	10,07	11,56	14,14	17,69
52. Algodón	14,70	18,75	19,75	20,36	19,11
54. Filamentos sintéticos o artificiales	9,45	13,95	14,68	16,78	15,13
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	13,59	15,92	12,70	13,32	15,33

*Cuota superior al 10%*

50. Seda	34,11	34,62	11,27	17,89	11,27
60. Tejidos de punto	15,32	17,70	17,71	19,93	12,57
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	14,70	15,40	15,66	11,70	11,07
76. Aluminio y sus manufacturas	11,87	13,15	10,48	9,74	10,96
87. Vehículos automóviles, tractores	6,64	8,64	9,31	10,89	11,63

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.



### 3.4.2. La ventaja comparativa

Desde la perspectiva macroeconómica adoptada, la competitividad internacional se puede calcular según lo revelado en los patrones de comercio exterior de cada país-territorio. Y para eso acudimos al concepto de “ventaja comparativa” porque el comercio internacional de carácter inter-sectorial se basa inicialmente en la existencia de una ventaja comparativa entre ellos. La ventaja comparativa hace referencia a las ventajas que un país tiene respecto a otro en un producto determinado, considerado comparativamente con otro(s) producto(s). Esto significa que los sectores que poseen ventaja comparativa son aquellos que podemos considerar más competitivos, y por lo tanto suponen una fortaleza para nuestra economía, pues son capaces de triunfar en los mercados internacionales en donde la ausencia de protección y la oferta disponible solo permite actuar a los mejores. Por el contrario, la desventaja es una muestra de debilidad competitiva.

Pero como la observación directa de la ventaja comparativa es imposible, es preciso efectuar una medida indirecta recurriendo al estudio de los flujos de comercio internacional. Para ello contamos con dos categorías de indicadores. La **primera categoría** se basa en el estudio de la especialización exportadora en los intercambios inter-sectoriales. El tipo de intercambio frecuente entre países de diferente nivel de desarrollo. La **segunda categoría** de indicadores son los de contribución al saldo, que miden la influencia de los intercambios intra-sectoriales en la especialización internacional. El tipo de intercambio frecuente entre países desarrollados que exportan e importan productos similares pero diferenciados. La primera categoría de indicadores los podemos denominar “índices de especialización” y a la segunda categoría “índices de saldo comercial”.

#### 3.4.2.1. La especialización exportadora

A la hora de averiguar en qué sectores radica la especialización de la actividad exportadora de una economía el indicador más utilizado es el Índice de especialización exportadora de Balassa, que constituye una herramienta habitual en los análisis económicos del sector exterior. Este índice refleja la estructura de exportación de un país en relación con un entorno de comparación considerado (en nuestro caso, Galicia frente a España). Sin embargo este índice tiene un importante problema de asimetría: su valor oscila entre 1 e infinito cuando el territorio para el que se calcula el índice está especializado en el producto concreto, pero está acotado entre 0 y 1 cuando no se encuentra especializado. Es decir, los valores no son comparables a ambos lados de la unidad. Por lo tanto, debemos resolver un problema de normalización. A medida que avanzaban los estudios de investigación se han producido nuevos índices más actualizados y de entre ellos el que consideramos más adecuado es el **Índice de especialización normalizado de Yu, Cai y Leung**, que mide para un país el grado de desviación de sus exportaciones alrededor de un nivel de ventaja comparativa neutral, en términos de exportación mundial. Aunque elaborado sobre la base de la exportación mundial y la consideración de todos los países, es perfectamente aplicable a los estudios de ámbito regional en relación con el nacional. Como apunta Salazar (2015) con la aquiescencia de los creadores del índice: “es correcto y válido emplear el índice a ese nivel de análisis y considerarlo una extensión natural del índice de ventaja comparativa normalizada”. Al aplicarse el índice a nivel regional, los entes mundo y país

son sustituidos por país y región, respectivamente. En estos casos, debido a los valores muy pequeños que se obtienen del índice, esta cifra se multiplica por un factor de 1.000 (por ejemplo) para obtener una cantidad más visible y así facilitar su análisis.

En la Tabla 16 tenemos los valores obtenidos por los sectores que presentan una especialización o dependencia más claras y que hemos dividido en dos grupos: fuerte y media. La especialización de la estructura productiva gallega está centrada claramente en los sectores de confección de prendas de vestir, fabricación de vehículos automóviles, y productos de la pesca. En un nivel de especialización media encontramos las conservas de pescado, el aluminio y la pasta química de madera. En cuanto a la dependencia hallamos un perfil sectorial más variado pues en este caso los sectores destacados son los siguientes: máquinas y aparatos mecánicos, productos farmacéuticos, frutos comestibles, materias plásticas, máquinas y aparatos eléctricos, legumbres y hortalizas, y aeronaves.

**Tabla 16. Especialización sectorial de Galicia. 2011-2015**

Capítulos	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Sectores de especialización fuerte</b>					
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	6,66	7,49	7,78	7,92	8,94
87. Vehículos automóviles, tractores	10,71	6,93	9,47	8,26	7,06
61. Prendas de vestir de punto	3,44	3,85	3,81	3,86	4,29
03. Pescados, crustáceos y moluscos	4,59	4,07	3,45	3,48	4,01
<b>Sectores de especialización media</b>					
16. Conservas de carne o pescado	2,03	2,03	1,89	1,70	1,71
76. Aluminio y sus manufacturas	0,63	0,66	0,71	1,00	1,40
44. Madera y sus manufacturas	1,39	1,44	1,43	1,42	1,21
<b>Sectores de dependencia media</b>					
88. Aeronaves, vehículos espaciales	-1,22	-1,12	-1,79	-1,24	-1,27
99. Conjuntos de otros productos	-0,02	-0,27	-0,24	-2,02	-1,33
07. Legumbres, hortalizas	-1,43	-1,40	-1,60	-1,44	-1,58
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	-1,21	-0,52	-0,33	-1,27	-1,76
<b>Sectores de dependencia alta</b>					
39. Materias plásticas y sus manufacturas	-2,54	-2,21	-2,30	-2,17	-2,20
08. Frutos comestibles	-2,02	-1,93	-2,15	-1,98	-2,21
30. Productos farmacéuticos	-3,21	-3,12	-3,27	-2,79	-2,99
84. Máquinas y aparatos mecánicos	-4,41	-4,18	-4,82	-3,33	-3,48

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

### 3.4.2.2. Índices de saldo comercial

Los índices de especialización permiten cuantificar el papel de los intercambios intersectoriales en la especialización internacional, pero para poder medir la influencia de los intercambios intra-sectoriales necesitamos incorporar el saldo comercial. Surgen así los índices de saldo comercial siguiendo la segunda propuesta de Balassa de un indicador de la ventaja comparativa: el saldo comercial relativo. Si repasamos la literatura económica especializada podemos encontrar numerosas propuestas de índices de este tipo cuya utilización y tratamiento desborda los objetivos de este trabajo. En nuestro caso recurriremos al empleo del índice de contribución al saldo.

La contribución al saldo comercial es un indicador que permite identificar las fuerzas y las debilidades estructurales de una economía a través de la composición de sus intercambios comerciales. Toma en cuenta no solamente las exportaciones sino también las importaciones, e intenta eliminar las variaciones coyunturales comparando el saldo comercial de una industria con el saldo comercial global. Puede ser interpretado como un indicador de las ventajas comparativas reveladas porque permite medir el resultado (el saldo comercial) de una industria en relación al resultado (al saldo comercial) del conjunto de la industria. Si no hubiera ventaja o desventaja comparativa para una industria  $i$ , el saldo total de los intercambios de un país (excedentario o deficitario) debería ser repartido entre las industrias en función de su parte en el total de los intercambios. Este Índice trata de identificar aquellos sectores en los que se asientan el núcleo de las ventajas y aquellos otros en los que la situación es desventajosa.

En la Tabla 17 hemos recogido los sectores que suponen una clara fortaleza o debilidad pues alcanzan los valores adecuados en los últimos años. Ello nos permite afirmar que la fortaleza competitiva de la economía gallega se asienta fundamentalmente en el sector de la confección de prendas de vestir (sectores 61 y 62), y a continuación en las manufacturas de piedra (68), el calzado (64), la pasta de madera (44), los productos químicos inorgánicos (28) y el aluminio (76). En cuanto a la debilidad, se debe al sector de combustibles (27), los productos de la pesca (03), la fundición de hierro y acero (72), los cereales (10), las máquinas y aparatos mecánicos (84) y los minerales, escorias y cenizas (26).

Merece la pena destacar que durante los últimos años en ambos grupos algunos sectores mejoran su posición y otros la empeoran. Así, entre los sectores fortaleza destaca la notable mejora de su competitividad de los sectores de confección, de aluminio, de los productos químicos inorgánicos y del calzado. Mientras que en el caso de los sectores débiles, han mejorado su posición el sector de combustibles y la ha empeorado el de los productos de la pesca.

**Tabla 17. Galicia. Índice de contribución al saldo: sectores fuertes y débiles**

Capítulos	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Sectores fuertes</i>					
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	4,08	6,04	5,48	7,46	8,57
61. Prendas de vestir de punto	2,57	3,29	2,50	2,27	3,21
<i>Sectores con fortaleza relativa</i>					
68. Manufacturas de piedra, yeso	1,34	1,56	1,44	1,71	1,56
64. Calzado y sus partes	1,23	1,40	1,30	1,46	1,45
44. Madera y sus manufacturas	1,19	1,54	1,30	1,44	1,37
28. Productos químicos inorgánicos	1,13	1,21	1,00	1,14	1,34
76. Aluminio y sus manufacturas	0,09	0,21	0,45	0,93	1,20
87. Vehículos automóviles, tractores	18,25	11,01	11,48	4,64	0,37
89. Barcos y embarcaciones	3,73	0,82	1,21	0,99	0,34
<i>Sectores con debilidad relativa</i>					
26. Minerales, escorias y cenizas	-0,94	-1,08	-1,02	-1,07	-1,04
84. Máquinas y aparatos mecánicos	-0,62	-0,84	-0,28	-0,48	-1,20
10. Cereales	-1,79	-1,86	-1,24	-1,30	-1,45
72. Fundición, hierro y acero	-2,88	-1,37	-1,35	-2,18	-1,81
<i>Sectores débiles</i>					
03. Pescados, crustáceos y moluscos	-2,52	-2,64	-3,72	-3,93	-4,48
27. Combustibles, aceites minerales	-22,94	-22,76	-19,93	-14,25	-9,92

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

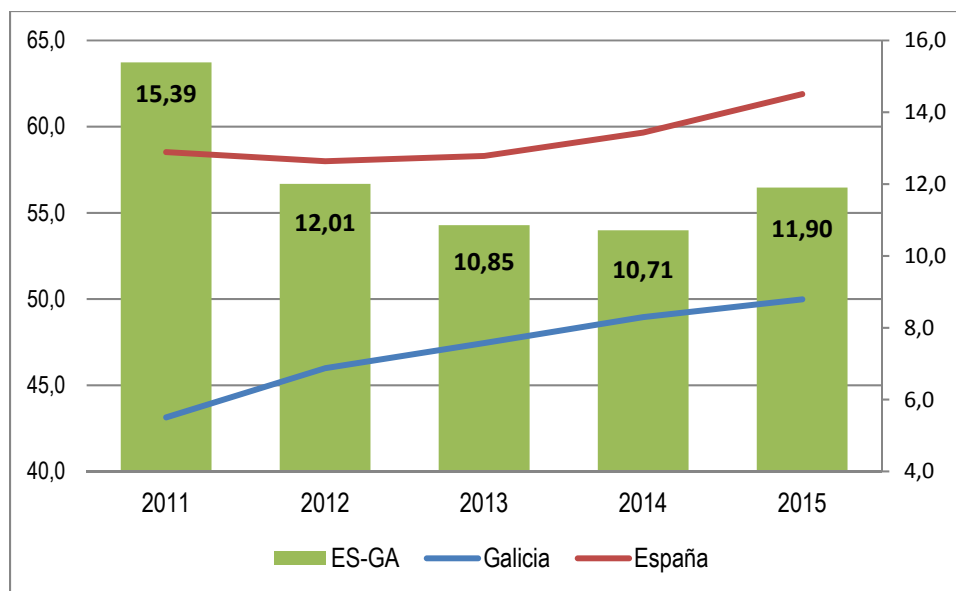
### 3.5. El comercio intra-industrial en la economía gallega

El comercio intra-industrial es el que se produce con el intercambio de productos similares pero diferenciados. Aunque inicialmente dicho comercio se verifica especialmente entre países de similar desarrollo, los procesos de globalización de la economía y de liberalización del comercio internacional han dado lugar a que estos flujos incluyan también a países que muestran grados de desarrollo diferente. La presencia de unidades de producción de empresas multinacionales situadas en distintos países buscando aprovecharse de la diferencia de costes de ciertos factores de producción, especialmente la mano de obra, y el comercio multilateral que se produce entre estas unidades es una prueba de dicho tipo de comercio intra-industrial. La existencia de este tipo de comercio llevó a la necesidad de emplear nuevos indicadores de medida específicos ya que los anteriores no servían. Entre las diferentes propuestas habidas las más aceptadas y empleadas en la investigación económica son las efectuadas por Grubel y Lloyd: el Índice de Grubel y Lloyd para un sector y el Índice de Grubel y Lloyd para el conjunto de la economía.

Una cuestión importante al calcular este índice es evitar lo que se conoce como el sesgo sectorial, que es el resultado de una insuficiente desagregación al efectuar los cálculos de los índices correspondientes. Si calculamos el índice para un nivel agregado alto –por ejemplo, a nivel de capítulo arancelario–, muchos productos que son diferentes se agrupan en un mismo “capítulo-sector”, lo que da un valor elevado al índice y, por ello, produce una sensación de comercio intra-industrial que no es real. Estaríamos, tomando por comercio intra-industrial transacciones que realmente reflejan intercambios de productos distintos. Para resolver este problema deberíamos emplear la información más desagregada de que se disponga. Pero para poder realizar una aplicación práctica sin generar un volumen de datos excesivo para su posterior análisis debemos cortar la desagregación en algún punto. En nuestro caso hemos decidido efectuar los cálculos de los índices a nivel de producto, que identificamos con la Partida arancelaria. Esto supone considerar 1.622 partidas-productos, un nivel de desagregación suficiente para tener un conocimiento adecuado de este tipo de comercio.

A efectos comparativos hemos calculado, en primer lugar, el Índice de Grubel y Lloyd para el conjunto de la economía para Galicia y España. De este modo veremos si estamos ante una situación estable o no en los últimos años. En el Gráfico 11 podemos ver los valores obtenidos y comprobar así que Galicia tiene un menor nivel de comercio intraindustrial que España, con una diferencia siempre superior a los diez puntos. Además, en los años analizados esta diferencia que se estaba reduciendo ha repuntado en 2015. En qué productos se produce este tipo de comercio lo vamos a averiguar calculando el índice para un producto.

**Gráfico 11. Índice de comercio intraindustrial para el conjunto de la economía**



Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

Efectuados los cálculos del índice de Grubel y Lloyd para un producto a nivel de partida arancelaria, vamos a establecer un primer umbral en el valor 50, ya que se considera representativo de la existencia de un comercio intraindustrial importante. En 2015, del total de 1.622 partidas consideradas, en Galicia superan este valor un total de 427 partidas, que en conjunto suponen el 50,2% y el 49,5% de las exportaciones e importaciones totales de la región. En España se encuentran en esta situación 770 productos, que suponen el 74,3% de las exportaciones totales nacionales y el 69,1% de las importaciones. A este nivel, resulta evidente que el comercio intraindustrial tiene mayor peso en el ámbito nacional que en el autonómico.

Si elevamos un poco más el valor del índice situándonos en la cifra de 70, que supone un comercio intraindustrial especialmente importante, encontramos en Galicia 264 productos frente a 507 a nivel nacional. Estos productos suponen, en el caso gallego, el 25,7% y el 29,3% de las exportaciones e importaciones totales regionales, respectivamente. En el caso de España las cifras llegan a 47,3% y 48,7% respectivamente.

Por lo tanto, queda confirmada la idea de que el comercio intraindustrial tiene mayor importancia en la economía nacional que en la regional, tanto por los valores que representan sobre el comercio exterior total como por el número de productos implicados.

Para conocer la situación del comercio intraindustrial en Galicia, en 2015, hemos elaborado la Tabla 18 en la que aparecen, agrupados por capítulos-sectores, los productos-partidas que han obtenido un valor en el índice de Grubel y Lloyd superior a 70, añadiendo el valor de las exportaciones e importaciones de ese producto.

Por su importancia económica, por tener tanto flujo exportador como importador, y por la amplitud de los productos afectados, el comercio intraindustrial gallego sobresale en el sector de **confección** y textil. En el primer caso, con productos integrados en los capítulos 61 y 62 (confección de prendas de vestir de punto y no de punto, respectivamente) tales como: abrigos y chaquetones, trajes y conjuntos, y camisetas y camisas. En el sector textil (capítulos 51, 52, 54, 55 y 63) tenemos tejidos de lana, tejidos de algodón, tejidos de hilados de filamentos y tejidos de fibras, y ropa de cama y de mesa.

En segunda posición, se encuentran los **productos y conservas de pescado**, integrados en los capítulos 03 y 16, tales como: pescado fresco y congelado, filetes de pescado y moluscos. Así como las conservas de pescado, y crustáceos y moluscos.

A continuación sobresale el sector del aluminio (capítulo 76) en donde destacan los siguientes productos: aluminio en bruto, chapas y tiras de aluminio, y depósitos y barriles de aluminio.

En el sector de **máquinas y aparatos mecánicos** (capítulo 84) el comercio intraindustrial se produce en los árboles de transmisión, los aparatos y dispositivos mecánicos, las grúas y aparatos de elevación, y diversas máquinas y aparatos mecánicos.

Por su variedad de productos es también destacado el comercio intraindustrial de máquinas y aparatos eléctricos (capítulo 85). Los productos con mayor flujo son los cuadros y paneles eléctricos, los aparatos de alumbrado, y monitores y diversas máquinas y aparatos eléctricos.

En los demás sectores con un comercio intraindustrial notable esta situación afecta a un único tipo de producto. Así, podemos citar los siguientes: leche (partida 0401), grasas y

aceites (1504), productos de panadería y pastelería (1905), cuero y pieles (4101), madera aserrada o desbastada (4407), barras de hierro o acero (7214), desperdicios y desechos de cobre (7404), y aparatos de alumbrado (9405).

**Tabla 18. Galicia. Índice Grubel & Lloyd de comercio intraindustrial. 2015. Partidas con Índice superior a 70 y exportaciones superiores a 10 millones de euros ordenados por capítulos**

	Exportaciones	Importaciones	Índice de Grubel & Lloyd
	(en miles de euros)		
<b>Total comercio exterior</b>	<b>18.830.869,02</b>	<b>15.120.494,63</b>	
0302 Pescado fresco o refrigerado	102.999,44	176.401,72	73,73
0303 Pescado congelado	412.035,54	378.136,28	95,71
0304 Filetes y demás carne de pescado	140.289,68	249.899,96	71,91
0305 Pescado seco, salado o en salmuera	10.366,14	16.255,27	77,88
0307 Moluscos	388.462,12	518.037,01	85,71
0401 Leche y nata (crema), sin concentrar	74.815,77	55.583,30	85,25
1504 Grasas y aceites	10.049,60	6.068,56	75,30
1604 Preparaciones y conservas de pescado	431.875,58	344.995,45	88,82
1605 Crustáceos, moluscos...	79.321,43	57.592,22	84,13
1905 Productos de panadería, pastelería	15.110,07	12.976,92	92,41
2713 Coque de petróleo, betún de petróleo	48.320,20	65.791,67	84,69
3919 Placas, láminas, hojas, cintas... de plástico	11.866,48	7.218,60	75,65
3923 Artículos para el transporte o envasado	23.952,68	19.303,00	89,25
4016 Las demás manufacturas de caucho	12.907,83	7.107,70	71,02
4101 Cueros y pieles en bruto	20.847,98	11.834,70	72,42
4407 Madera aserrada o desbastada I	20.884,45	34.319,15	75,66
5111 Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado	24.019,65	26.090,19	95,87
5208 Tejidos de algodón contenido $\geq$ 85% peso...	35.096,40	39.173,15	94,51
5209 Tejidos de algodón contenido $\geq$ 85% peso...	19.482,71	18.056,68	96,20
5211 Tejidos de algodón contenido $<$ 85% peso...	11.111,91	13.672,83	89,67
5407 Tejidos de hilados de filamentos sintéticos	64.113,96	70.544,09	95,22
5408 Tejidos de hilados de filamentos artificiales	25.458,40	26.188,48	98,59
5515 Los demás tejidos de fibras sintéticas...	47.104,80	56.063,59	91,32
5516 Tejidos de fibras artificiales discontinuas	36.266,34	34.339,73	97,27
6101 Abrigos, chaquetones ... para hombres	42.673,03	31.935,74	85,61
6103 Trajes (ambos o ternos)... para hombres	71.014,74	47.197,92	79,85
6109 T-shirts y camisetas de punto	330.558,28	190.471,03	73,11
6111 Prendas y complementos	39.365,55	26.960,77	81,30

6201 Abrigos, chaquetones	168.396,01	92.033,38	70,68
6203 Trajes (ambos o ternos)	580.746,68	344.970,87	74,53
6205 Camisas para hombres o niños	220.922,91	142.268,96	78,34
6302 Ropa de cama, de mesa, de tocador...	36.801,50	63.195,19	73,61
7204 Desperdicios y desechos (chatarra)	38.798,70	67.373,33	73,09
7214 Barras de hierro o acero sin alear	115.138,62	87.363,68	86,28
7310 Depósitos, barriles, tambores	11.356,69	8.248,82	84,15
7314 Telas metálicas	15.019,70	11.779,86	87,91
7326 Las demás manufacturas de hierro o acero	68.804,53	70.383,92	98,87
7404 Desperdicios y desechos, de cobre	16.560,02	19.896,26	90,85
7601 Aluminio en bruto:	223.553,04	170.141,14	86,43
7606 Chapas y tiras, de aluminio	17.458,51	28.000,21	76,81
7612 Depósitos, barriles, tambores, de aluminio	24.338,99	25.292,77	98,08
7616 Las demás manufacturas de aluminio	10.539,14	9.972,53	97,24
8419 Aparatos y dispositivos, para tratamiento...	24.855,57	19.717,20	88,47
8426 Grúas y aparatos de elevación	13.794,49	13.318,22	98,24
8479 Máquinas y aparatos mecánicos	32.054,98	19.273,46	75,10
8483 Árboles de transmisión	134.407,77	156.405,98	92,44
8512 Aparatos eléctricos de alumbrado	12.898,45	9.848,09	86,59
8528 Monitores y proyectores	11.354,10	14.081,39	89,28
8536 Aparatos para corte, seccionamiento	25.926,92	15.609,18	75,16
8537 Cuadros, paneles, consolas, armarios	26.065,39	30.174,22	92,69
8543 Máquinas y aparatos eléctricos	15.288,05	11.110,17	84,17
9405 Aparatos de alumbrado	15.035,94	15.372,45	98,89

*Fuente:* Elaboración propia con datos de DataComex.

Para completar el análisis de comercio intraindustrial realizado, en la Tabla 19 recogemos los productos con mayor valor exportador en la economía gallega, en 2015 y su índice de Grubel y Lloyd. De este modo comprobamos el importante nivel de comercio intraindustrial de los principales productos exportados por la economía gallega. Así, junto a los citados productos de los sectores de confección (abrigos, chaquetones, cazadoras, trajes, chaquetas, pantalones y camisas para hombres; y T-shirts y camisetas de punto), pescados (congelado, fresco o refrigerado, filetes de pescado, moluscos y crustáceos), y conservas de pescado, también hay un buen nivel de comercio intraindustrial en los automóviles de turismo, árboles de transmisión, barras de hierro o acero, y aluminio en bruto.



**Tabla 19. Galicia. Índice Grubel & Lloyd de comercio intraindustrial. 2015. Partidas ordenadas por valor de las exportaciones**

	Exportaciones	Importaciones	Índice de Grubel & Lloyd
	(en miles de euros)		
Total comercio exterior	18.830.869,02	15.120.494,63	
8703 Automóviles de turismo	3.109.948,59	1.542.505,68	66,31
8704 Vehículos automóviles transp. mercancías	1.367.662,34	200.463,42	25,57
6204 Trajes sastre, conjuntos... para mujeres	807.531,22	118.228,53	25,54
2710 Aceites de petróleo o de mineral	669.572,27	198.569,85	45,75
8708 Partes y accesorios de vehículos	628.438,38	2.266.124,59	43,42
6203 Trajes (ambos o ternos), conjuntos...	580.746,68	344.970,87	74,53
6110 Suéteres (jerseys), pulóveres	458.894,32	151.317,55	49,60
1604 Preparaciones y conservas de pescado	431.875,58	344.995,45	88,82
0303 Pescado congelado	412.035,54	378.136,28	95,71
0307 Moluscos	388.462,12	518.037,01	85,71
6109 T-shirts y camisetas, de punto	330.558,28	190.471,03	73,11
6202 Abrigos, chaquetones... para mujeres	315.715,42	25.283,43	14,83
6206 Camisas, blusas... para mujeres	310.756,52	63.461,54	33,92
7604 Barras y perfiles, de aluminio	264.853,79	9.342,72	6,81
8502 Grupos electrógenos...	260.488,34	21.377,89	15,17
2818 Corindón artificial	250.048,05	1.022,90	0,81
7601 Aluminio en bruto	223.553,04	170.141,14	86,43
6205 Camisas para hombres o niños	220.922,91	142.268,96	78,34
6104 Trajes sastre, conjuntos... para mujeres	193.370,69	75.497,93	56,16
9930 Mercancías suministradas a buques	192.592,92	17,57	0,02
6803 Pizarra natural trabajada	183.387,81	2.336,01	2,52
6201 Abrigos, chaquetones... para hombres	168.396,01	92.033,38	70,68
4411 Tableros de fibra de madera	161.948,78	11.050,18	12,77
4703 Pasta química de madera	156.133,12	16.338,53	18,95
3808 Insecticidas, raticidas...	151.890,16	18.868,26	22,10
9403 Los demás muebles y sus partes	144.731,31	40.911,84	44,08
6403 Calzado con suela y parte sup. de cuero	141.673,98	37.534,94	41,89
0304 Filetes y demás carnes de pescado	140.289,68	249.899,96	71,91
8483 Árboles de transmisión	134.407,77	156.405,98	92,44
0306 Crustáceos, incluso pelados	133.931,81	301.763,62	61,48
8545 Electrodo y escobillas de carbón	123.282,23	24.465,35	33,12
2707 Aceites y demás productos	122.588,54	366,07	0,60
6402 Calzados con suela y parte sup. de caucho	117.955,34	7.152,74	11,43
7308 Construcciones y sus partes (puentes...)	115.320,10	18.777,76	28,01
7214 Barras de hierro o acero sin alear	115.138,62	87.363,68	86,28
0103 Animales vivos de la especie porcina	107.533,43	775,54	1,43
4202 Baúles, maletas (valijas)	106.558,04	43.581,57	58,05
0302 Pescado fresco o refrigerado	102.999,44	176.401,72	73,73
6802 Piedras de talla o de construcción	101.243,14	3.710,26	7,07

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

## 4. Análisis geográfico del comercio exterior de Galicia

Tras el análisis sectorial y de producto realizado en los apartados anteriores es necesario completar este trabajo efectuando un enfoque geográfico en el que vamos a conocer donde se encuentran nuestros mercados de clientes y proveedores. Es decir, una vez visto qué compramos y qué vendemos procede averiguar a quién compramos y a quién vendemos. Para ello, primero haremos un análisis de los flujos comerciales de Galicia por áreas geográficas y a continuación identificaremos los países concretos con los que se efectúa este comercio.

### 4.1. Comercio exterior de Galicia por áreas geográficas

La distribución de los flujos comerciales por Áreas geográficas está concentrada fundamentalmente en los países de la **Unión Europea**, pues tanto en el caso de las exportaciones como en el de las importaciones su peso representa una proporción muy elevada (74% en las exportaciones y 59% en las importaciones, en 2015). Sin embargo, existen diferencias interesantes entre las compras y ventas exteriores que merece la pena detallar. Si observamos la Tabla 20 podemos apreciar que en el comercio con la UE la proporción que representa la zona euro es más importante como destino de nuestras exportaciones que como origen de nuestras compras. Pero, por otra parte, en los últimos años mientras que la evolución de la zona euro como destino de la exportación gallega está más estabilizado, las importaciones procedentes de esa zona han ido adquiriendo cada vez más peso. Así, en el caso de las exportaciones el destino zona euro apenas ha variado del 63% en 2011 al 62,1% en 2015. Por el contrario, en los mismos años las importaciones procedentes de la zona euro han pasado de representar el 40% al 52% del total de las importaciones de Galicia.

Las **restantes áreas geográficas** representan porcentajes muy escasos tanto para las exportaciones como para las importaciones. En el caso de las exportaciones, después de la UE encontramos dos áreas tan alejadas como Asia occidental y África del norte que reciben un porcentaje similar y muy estable de nuestros productos: 4,6% y 4,1% respectivamente, en 2015. Las siguientes áreas de destino de los productos gallegos son América del sur y América del norte, que suponen el 3,6% y el 3,5% respectivamente, y en donde se ha producido apenas un crecimiento de un punto porcentual en los últimos cinco años.

En el caso de las importaciones, además del liderazgo que también se produce con la UE, encontramos mayor variedad geográfica que en el caso de las exportaciones, aunque también su peso es de escaso valor. Así, podemos ver que el segundo origen geográfico de nuestras compras exteriores se encuentra en América del sur, que en 2015 supuso el origen del 7% de las importaciones gallegas totales. A continuación, en un nivel inferior se encuentran Asia oriental (5,8%), África del norte (5,3%) y África subsahariana (5%). Por otra parte, el crecimiento del origen europeo de nuestras compras se ha producido a consta de la reducción de las importaciones procedentes de América central (de 1.193 millones de euros en 2011 pasa a 658 en 2015), nuevos países industrializados de Asia (de 556 millones a 122) y América del norte (de 500 millones a 282).

**Tabla 20. Comercio exterior de Galicia por áreas geográficas (en porcentaje)**

Exportaciones					Importaciones					
2011	2012	2013	2014	2015		2011	2012	2013	2014	2015
100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	Total Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
4,9	7,0	6,5	5,4	4,1	AF - África del Norte	6,8	10,3	8,8	5,2	5,3
1,1	1,1	1,6	0,9	1,1	AF - África Subsahariana	5,0	6,3	4,9	4,8	5,0
1,5	1,6	1,8	1,7	2,0	AM - América Central	8,3	7,9	8,9	6,2	4,4
2,6	2,5	2,5	3,4	3,5	AM - América del Norte	3,5	2,5	2,0	2,3	1,9
2,9	4,5	5,1	4,3	3,6	AM - América del Sur	5,8	6,5	6,0	5,8	7,0
0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	AS - Asia Central	0,4	0,2	0,0	0,0	0,1
4,0	4,6	4,7	4,6	4,6	AS - Asia Occidental	3,9	2,8	3,0	3,2	3,5
2,0	2,1	2,0	2,4	2,5	AS - Asia Oriental	4,4	5,0	4,7	4,9	5,8
1,1	1,4	1,3	0,9	0,6	AS - Norte de Asia	3,9	3,1	2,4	1,3	0,8
1,0	0,8	0,7	1,0	1,0	AS - Nuevos Países Industrializados de Asia	0,5	0,4	0,6	0,5	0,7
1,7	2,2	1,9	2,0	1,7	AS - Oriente Medio	1,6	0,5	0,6	0,4	0,8
0,4	0,1	0,1	0,2	0,1	AS - Sur de Asia	1,3	1,4	1,4	1,3	1,6
0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	AS - Sureste Asiático	2,6	2,9	2,3	3,0	3,1
63,0	58,2	57,0	61,8	62,1	EU - Zona Euro	40,0	40,1	42,5	50,3	51,7
71,6	67,8	66,9	72,0	74,5	UE - Unión Europea 28 países	50,6	48,2	52,0	59,6	59,0

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

#### 4.2. El comercio exterior de Galicia por países

Una vez analizada la situación a nivel de áreas geográficas conviene dar un paso más y situarnos al nivel de país, pues ellos y sus empresas son los principales ámbitos de la competencia internacional. La Tabla 21 recoge los flujos de **exportación** con los veinte países más importantes en el comercio exterior de la economía gallega, que en conjunto representan en los últimos años más del 80% de las ventas exteriores totales. Los cinco clientes más estables de las mercancías gallegas, y siempre en las primeras posiciones, son países europeos de la UE: Francia, Portugal, Italia, Reino Unido y Alemania, que en los últimos años reciben más de la mitad de nuestras ventas exteriores. En primer lugar, se encuentra Francia, que supone una cuarta parte de las exportaciones regionales (26,1% en 2015). En segundo lugar, se sitúa Portugal, que mantiene un 13%, después está Italia (8% en 2015), seguido del Reino Unido y Alemania que alcanzan cifras casi idénticas (5,8 y 5,3% respectivamente, en 2015). Resulta significativo que solo con los dos primeros países estamos en torno al 40% del total exportado. Tal vez una cifra excesiva.

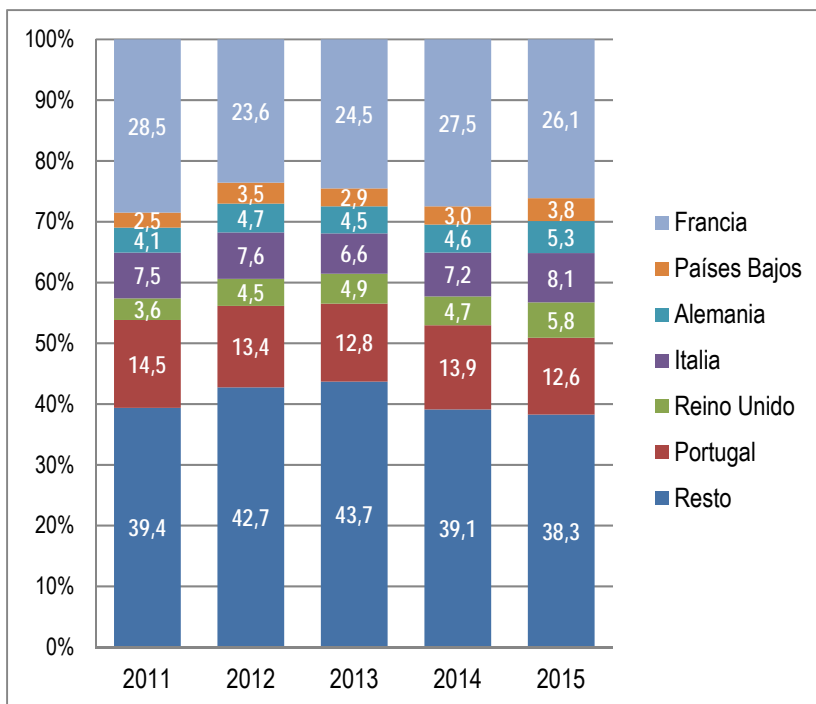
Por debajo del 4% se encuentran dos países de la UE y tres de diferentes continentes: los Países Bajos (3,8%), Estados Unidos (3,3%), Turquía (2,6%) y Marruecos (2,6%). En el último año se ha incorporado a este segundo grupo Polonia con el 2,6%. Por debajo del 2% del total de las exportaciones gallegas aparece dos países europeos (Bélgica y Grecia

con el 1,8 y el 1,6% respectivamente), dos países iberoamericanos (Argentina y México, con 1,8 y el 1,3% respectivamente) y el primer país asiático (China con el 1,2%). Finalmente, por debajo del 1% encontramos a Argelia (1%) y cuatro países europeos: Rumanía (0,9%), Suecia (0,8%), Noruega (0,8%) y Austria (0,6%). En el Gráfico 14 hemos recogido, en porcentaje, la evolución de las exportaciones gallegas a los principales países clientes.

**Tabla 21. Principales clientes de Galicia (miles de euros y porcentaje)**

2013		2014		2015				
TOTAL	18.758.159,61	%	TOTAL	17.809.745,80	%	TOTAL	18.830.869,02	%
001 Francia	4.600.419,75	24,5	001 Francia	4.892.443,71	27,5	001 Francia	4.920.721,05	26,1
010 Portugal	2.408.193,13	12,8	010 Portugal	2.467.257,42	13,9	010 Portugal	2.378.453,69	12,6
005 Italia	1.242.042,08	6,6	005 Italia	1.287.035,55	7,2	005 Italia	1.527.027,93	8,1
006 Reino U.o	924.659,23	4,9	006 Reino U.	845.387,23	4,7	006 Reino U.	1.097.101,61	5,8
004 Alemania	837.631,71	4,5	004 Alemania	817.940,34	4,6	004 Alemania	990.366,06	5,3
<b>Cinco</b> <b>53,4</b>			<b>57,9</b>			<b>58,0</b>		
800 Australia	622.446,27	3,3	400 USA	567.626,82	3,2	003 Países Bajos	711.298,24	3,8
208 Argelia	617.488,34	3,3	003 Países Bajos	536.964,82	3,0	400 USA	613.650,09	3,3
003 Países Bajos	551.438,27	2,9	204 Marruecos	511.401,83	2,9	060 Polonia	494.325,38	2,6
052 Turquía	480.541,66	2,6	528 Argentina	414.669,69	2,3	052 Turquía	488.878,18	2,6
204 Marruecos	455.977,79	2,4	052 Turquía	408.435,08	2,3	204 Marruecos	483.337,87	2,6
<b>Diez</b> <b>67,9</b>			<b>71,6</b>			<b>72,8</b>		
400 USA	443.763,02	2,4	060 Polonia	348.873,75	2,0	017 Bélgica	339.809,46	1,8
528 Argentina	417.762,90	2,2	017 Bélgica	338.827,45	1,9	528 Argentina	335.998,00	1,8
060 Polonia	353.565,26	1,9	208 Argelia	330.433,48	1,9	009 Grecia	299.156,80	1,6
017 Bélgica	313.397,76	1,7	009 Grecia	254.304,93	1,4	412 México	247.339,32	1,3
009 Grecia	311.803,61	1,7	028 Noruega	226.370,92	1,3	720 China	220.327,00	1,2
<b>Quince</b> <b>77,7</b>			<b>80,0</b>			<b>80,4</b>		
075 Rusia	248.494,72	1,3	412 México	222.426,25	1,2	208 Argelia	181.207,64	1,0
412 México	221.956,65	1,2	720 China	178.204,54	1,0	066 Rumanía	168.972,38	0,9
508 Brasil	189.138,77	1,0	075 Rusia	168.039,75	0,9	030 Suecia	156.365,37	0,8
512 Chile	173.257,25	0,9	066 Rumanía	147.100,02	0,8	028 Noruega	153.682,08	0,8
720 China	168.362,41	0,9	030 Suecia	144.313,40	0,8	038 Austria	117.850,41	0,6
<b>Veinte</b> <b>83,1</b>			<b>84,8</b>			<b>84,6</b>		

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

**Gráfico 12. Evolución exportaciones de Galicia por principales países clientes (en porcentaje)**

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

Los datos hasta ahora analizados muestran la existencia de un notable grado de concentración de las exportaciones gallegas por países-mercado destino, ya que apenas con los cinco primeros alcanzamos más de la mitad de las ventas exteriores totales (el 58% en 2015) y con solo cinco más llegamos al 73%.

En la Tabla 22 aparecen, para los diez primeros clientes de Galicia en el año 2015, los cinco sectores que más venden en cada país. De este modo, sabemos qué es lo que más vende Galicia en esos mercados. La situación que nos indican los datos y que vamos a resumir para no repetir lo que puede leerse en la tabla es la siguiente:

- A Francia exportamos fundamentalmente vehículos automóviles (67,4% del total exportado a este país). Después aparecen las prendas de vestir (1%).
- A Alemania vendemos prendas de vestir (32,4%), vehículos automóviles (12,1%) y aluminio (9%).
- Al Reino Unido le vendemos prendas de vestir (36%) y vehículos automóviles (15%).
- A Portugal van productos de la pesca (11,4%), prendas de vestir (15%) y vehículos automóviles (9%).
- A Italia productos de la pesca y sus conservas (43,1%) y prendas de vestir (32,4%).
- A Países Bajos combustibles y aceites grasos (35,6%), prendas de vestir (19%) y productos químicos (15,5%).

- A Turquía vehículos automóviles (64%), máquinas y aparatos mecánicos y eléctricos (14,2%) y prendas de vestir no de punto (5,4%).
- A Polonia prendas de vestir (48%) y máquinas y aparatos eléctricos (14,3%).
- A Marruecos productos textiles (39,7%) y prendas de vestir (13,2%)
- A Estados Unidos combustibles y aceites grasos (53,6%), prendas de vestir no de punto (7,8%) y maquinaria y aparatos mecánicos (5,3%).

**Tabla 22. Exportaciones de Galicia. 2015 (en miles de euros y porcentaje)**

Francia			Alemania		
Total Taric	4.920.721,05	%	Total Taric	990.366,06	%
87. Vehículos automóviles, tractores	3.316.035,43	67,4	62. Prendas de vestir, excepto las de punto	221.495,41	22,4
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	409.989,86	8,3	87. Vehículos automóviles, tractores	120.158,71	12,1
61. Prendas de vestir de punto	184.751,70	3,8	61. Prendas de vestir de punto	101.422,30	10,2
76. Aluminio y sus manufacturas	139.093,72	2,8	76. Aluminio y sus manufacturas	90.382,46	9,1
16. Conservas de carne o pescado	101.434,84	2,1	84. Máquinas y aparatos mecánicos	77.640,53	7,8
68. Manufacturas de piedra, yeso	99.998,35	2,0	47. Pasta de madera, papel reciclado	43.141,52	4,4
03. Pescados, crustáceos y moluscos	85.315,90	1,7	68. Manufacturas de piedra, yeso	40.802,74	4,1
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	68.217,24	1,4	85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	40.291,43	4,1
04. Leche, productos lácteos, huevos	67.279,53	1,4	16. Conservas de carne o pescado	35.644,99	3,6
64. Calzado y sus partes	57.143,87	1,2	64. Calzado y sus partes	32.105,94	3,2
		92,0			81,1

Italia			Reino Unido		
Total Taric	1.527.027,93	%	Total Taric	1.097.101,61	%
03. Pescados, crustáceos y moluscos	438.313,21	28,7	62. Prendas de vestir, excepto las de punto	273.184,93	24,9
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	314.431,16	20,6	87. Vehículos automóviles, tractores	165.585,15	15,1
61. Prendas de vestir de punto	182.793,92	12,0	61. Prendas de vestir de punto	121.578,83	11,1
16. Conservas de carne o pescado	174.550,96	11,4	68. Manufacturas de piedra, yeso	49.089,59	4,5
87. Vehículos automóviles, tractores	60.447,45	4,0	64. Calzado y sus partes	48.346,30	4,4
84. Máquinas y aparatos mecánicos	39.661,93	2,6	85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	47.400,67	4,3
64. Calzado y sus partes	39.362,05	2,6	44. Madera y sus manufacturas	38.847,47	3,5
76. Aluminio y sus manufacturas	37.256,62	2,4	76. Aluminio y sus manufacturas	38.675,84	3,5
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	34.456,55	2,3	84. Máquinas y aparatos mecánicos	38.207,41	3,5
47. Pasta de madera, papel reciclado	28.548,59	1,9	16. Conservas de carne o pescado	36.248,98	3,3
		88,4			78,1

Portugal		
Total Taric	2.378.453,69	%
03. Pescados, crustáceos y moluscos	271.715,43	11,4
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	238.103,44	10,0
87. Vehículos automóviles, tractores	214.745,57	9,0
44. Madera y sus manufacturas	135.669,85	5,7
61. Prendas de vestir de punto	131.195,94	5,5
27. Combustibles, aceites minerales	126.311,60	5,3
76. Aluminio y sus manufacturas	121.031,45	5,1
01. Animales vivos	118.141,65	5,0
72. Fundición, hierro y acero	95.765,61	4,0
16. Conservas de carne o pescado	81.424,73	3,4
		64,5

Países Bajos		
Total Taric	711.298,24	%
27. Combustibles, aceites minerales	253.442,18	35,6
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	88.196,29	12,4
28. Productos químicos inorgánicos	81.666,16	11,5
61. Prendas de vestir de punto	47.219,17	6,6
29. Productos químicos orgánicos	28.648,55	4,0
87. Vehículos automóviles, tractores	24.903,52	3,5
94. Muebles, sillas, lámparas	21.738,54	3,1
76. Aluminio y sus manufacturas	18.354,27	2,6
44. Madera y sus manufacturas	18.172,14	2,6
47. Pasta de madera, papel reciclado	18.110,80	2,5
		84,4

Turquía		
Total Taric	488.878,18	%
87. Vehículos automóviles, tractores	310.769,70	3,6
84. Máquinas y aparatos mecánicos	39.979,84	2
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	29.357,53	0
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	26.331,22	4
68. Manufacturas de piedra, yeso	23.018,33	7
61. Prendas de vestir de punto	14.577,54	0
47. Pasta de madera, papel reciclado	11.637,18	4
52. Algodón	6.902,25	4
33. Aceites esenciales, preparac. de perfumería	4.282,30	9
38. Otros productos químicos	3.219,43	0,7
		96,2

Polonia		
Total Taric	494.325,38	%
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	162.326,37	32,8
61. Prendas de vestir de punto	75.388,48	15,3
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	70.552,41	14,3
64. Calzado y sus partes	34.565,05	7,0
84. Máquinas y aparatos mecánicos	26.708,88	5,4
47. Pasta de madera, papel reciclado	15.035,48	3,0
38. Otros productos químicos	14.727,91	3,0
42. Manufacturas de cuero, marroquinería	11.394,40	2,3
76. Aluminio y sus manufacturas	11.265,57	2,3
03. Pescados, crustáceos y moluscos	9.504,68	1,9
		87,3

Marruecos			EE.UU.		
Total Taric	483.337,87	%	Total Taric	613.650,09	%
54. Filamentos sintéticos o artificiales	69.980,49	14,5	27. Combustibles, aceites minerales	328.640,61	53,6
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	66.372,33	13,7	62. Prendas de vestir, excepto las de punto	47.744,59	7,8
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	63.655,27	13,2	84. Máquinas y aparatos mecánicos	32.369,23	5,3
52. Algodón	55.588,89	11,5	68. Manufacturas de piedra, yeso	27.637,15	4,5
27. Combustibles, aceites minerales	42.359,77	8,8	87. Vehículos automóviles, tractores	25.332,87	4,1
87. Vehículos automóviles, tractores	34.139,66	7,1	61. Prendas de vestir de punto	21.006,41	3,4
51. Lana y pelo fino	23.693,16	4,9	73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	16.819,87	2,7
68. Manufacturas de piedra, yeso	15.604,02	3,2	76. Aluminio y sus manufacturas	15.813,05	2,6
44. Madera y sus manufacturas	14.715,48	3,0	85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	15.175,07	2,5
94. Muebles, sillas, lámparas	10.796,49	2,2	22. Bebidas de todo tipo (excluidos zumos)	12.428,28	2,0
		82,1			88,5

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

De modo similar a como hemos presentado los principales clientes de las mercancías gallegas, en la Tabla 23 aparecen nuestros principales **proveedores**. De nuevo, Francia y Portugal ocupan las dos primeras posiciones, curiosamente con unas proporciones muy similares a las que obtenían en el caso de las exportaciones. Francia es nuestro principal proveedor con un peso cada vez mayor que en 2015 ha llegado a suponer el 24,8% de las importaciones totales de Galicia. Portugal mantiene la segunda posición, si bien su peso está estabilizado en torno al 12%. Muy por debajo se sitúan Italia y Alemania, con el 4,6 y el 4,5%, respectivamente, de las importaciones totales en 2015. La diferencia importante en el quinteto de cabecera frente a lo que ocurre en las exportaciones es la aparición de un país no europeo: en 2015 China en 2015, en años anteriores aparecía México.

En el siguiente quinteto (sexta a décima posición) encontramos en su mayoría países no europeos: México (3,4%), Turquía (27%), Argelia (2%) y Marruecos (2%). En el último año en este grupo también se encuentra un país europeo: Reino Unido (3,1%). Con porcentajes entre el 1 y el 2% se sitúan diez países: cinco europeos (Países Bajos, Eslovaquia, Noruega, Bélgica y Dinamarca), uno norteamericano (Estados Unidos), dos sudamericanos (Argentina y Ecuador), uno asiático (Indonesia) y uno norteafricano (Libia).



**Tabla 23. Principales proveedores de Galicia (miles de euros y porcentaje)**

2013			2014			2015		
TOTAL	14.639.492,12	%	TOTAL	14.413.310,93	%	TOTAL	15.120.494,63	%
001 Francia	2.361.749,69	16,1	001 Francia	3.246.035,57	22,5	001 Francia	3.744.027,50	24,8
010 Portugal	1.784.874,43	12,2	010 Portugal	1.886.164,25	13,1	010 Portugal	1.861.835,71	12,3
412 México	1.001.355,14	6,8	412 México	742.145,15	5,1	005 Italia	694.155,08	4,6
004 Alemania	699.119,86	4,8	005 Italia	691.624,14	4,8	004 Alemania	685.413,24	4,5
208 Argelia	693.269,97	4,7	006 Reino U.	678.292,99	4,7	720 China	675.009,74	4,5
<b>Cinco</b>	<b>44,7</b>		<b>50,3</b>		<b>50,7</b>			
006 Reino U.	638.988,87	4,4	004 Alemania	636.597,66	4,4	412 México	506.550,37	3,4
005 Italia	556.597,89	3,8	720 China	571.752,17	4,0	006 Reino U.	473.385,49	3,1
720 China	555.792,34	3,8	052 Turquía	380.562,64	2,6	052 Turquía	411.173,94	2,7
052 Turquía	356.182,88	2,4	400 USA	305.806,22	2,1	208 Argelia	303.424,40	2,0
075 Rusia	345.100,49	2,4	204 Marruecos	286.774,79	2,0	204 Marruecos	295.406,43	2,0
<b>Diez</b>	<b>61,4</b>		<b>65,4</b>		<b>63,8</b>			
204 Marruecos	340.969,12	2,3	700 Indonesia	265.671,25	1,8	700 Indonesia	293.908,49	1,9
003 Países Bajos	335.246,85	2,3	003 Países Bajos	259.474,16	1,8	003 Países Bajos	292.282,86	1,9
528 Argentina	225.640,93	1,5	208 Argelia	250.960,63	1,7	400 USA	273.007,66	1,8
216 Libia	221.858,61	1,5	528 Argentina	206.908,44	1,4	528 Argentina	266.427,63	1,8
288 Nigeria	219.756,22	1,5	075 Rusia	194.001,58	1,3	063 Eslovaquia	192.061,89	1,3
<b>Quince</b>	<b>70,6</b>		<b>73,6</b>		<b>72,5</b>			
400 USA	210.515,76	1,4	216 Libia	175.700,02	1,2	500 Ecuador	190.095,33	1,3
017 Bélgica	204.913,12	1,4	017 Bélgica	168.809,03	1,2	028 Noruega	180.076,00	1,2
008 Dinamarca	202.255,89	1,4	063 Eslovaquia	165.589,90	1,1	017 Bélgica	171.764,97	1,1
030 Suecia	195.815,97	1,3	028 Noruega	146.415,48	1,0	008 Dinamarca	165.246,61	1,1
700 Indonesia	186.486,06	1,3	030 Suecia	145.240,20	1,0	216 Libia	155.455,85	1,0
<b>Veinte</b>	<b>77,4</b>		<b>79,1</b>		<b>78,2</b>			

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

El fenómeno de concentración estudiado para las exportaciones por países destino también es analizado ahora para los países-origen de nuestras importaciones. El enfoque de medir lo que representan los cinco y diez primeros proveedores nos muestra valores importantes pero menores que lo ocurrido con las exportaciones.

Lo que compró Galicia en 2015 en cada uno de los cinco primeros países proveedores aparece recogido en la Tabla 24. Solo un breve comentario sobre estos datos. Con nuestro primer proveedor (Francia) el comercio importador, por valor, es casi monocultivo: el 83% de lo que les compramos corresponde a los automóviles. En los restantes países se da mayor variedad de productos. En Alemania se compra fundamentalmente maquinaria y aparatos mecánicos y eléctricos (36%), vehículos automóviles (15%) y productos de fundición de hierro y acero (8,3%). En Italia compramos maquinaria y aparatos mecánicos (15,7%), vehículos automóviles (14%), productos textiles (10,7%) y combustibles y aceites (8,2%). De Portugal se importan prendas de vestir (27%), vehículos automóviles (12,6%),

productos de la pesca (10,3%) y de fundición de hierro y acero (8,1%). Finalmente, en China se compra maquinaria y aparatos eléctricos y mecánicos (23,2%) y productos de la pesca y sus conservas (10,6%).

**Tabla 24. Importaciones de Galicia. 2015 (en miles de euros y porcentaje)**

Francia			Alemania		
Total Taric		%	Total Taric		%
87. Vehículos automóviles, tractores	3.110.260,81	83,1	84. Máquinas y aparatos mecánicos	179.711,62	26,2
72. Fundición, hierro y acero	159.300,93	4,3	87. Vehículos automóviles, tractores	101.505,71	14,8
03. Pescados, crustáceos y moluscos	93.338,47	2,5	85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	68.751,65	10,0
10. Cereales	47.709,61	1,3	72. Fundición, hierro y acero	56.693,81	8,3
76. Aluminio y sus manufacturas	35.538,64	0,9	48. Papel y cartón, sus manufacturas	41.172,08	6,0
39. Materias plásticas y sus manufacturas	33.343,11	0,9	39. Materias plásticas y sus manufacturas	38.608,65	5,6
84. Máquinas y aparatos mecánicos	33.102,11	0,9	73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	20.303,39	3,0
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	25.606,58	0,7		11.927,83	1,7
	15.567,67	0,4	94. Muebles, sillas, lámparas		
94. Muebles, sillas, lámparas			27. Combustibles, aceites minerales	11.814,93	1,7
48. Papel y cartón, sus manufacturas	14.969,48	0,4	76. Aluminio y sus manufacturas	11.565,16	1,7
		95,3			79,1

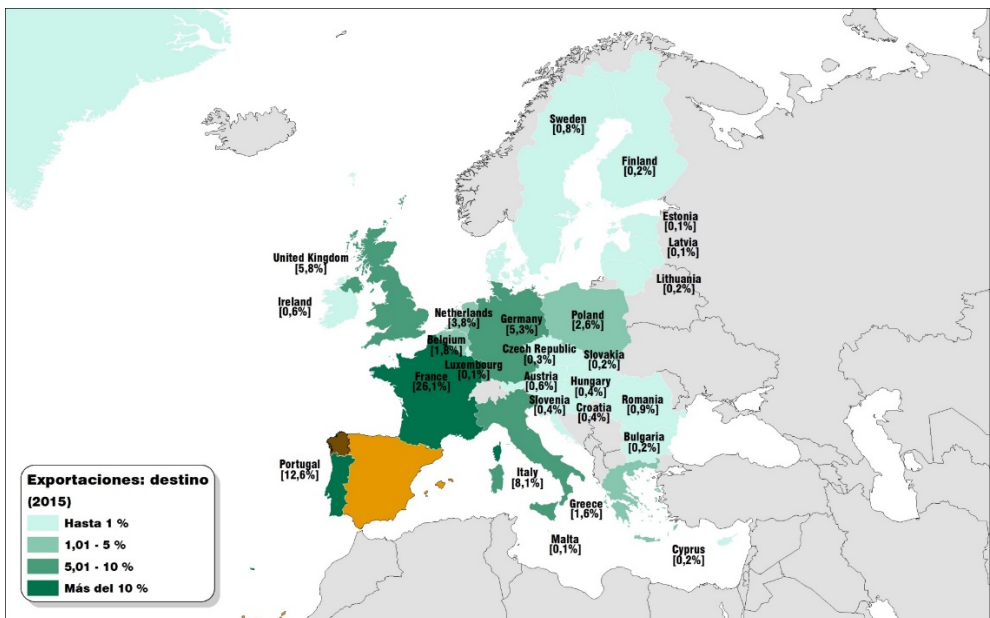
  

Italia			Portugal		
Total Taric		%	Total Taric		%
84. Máquinas y aparatos mecánicos	109.286,26	15,7	61. Prendas de vestir de punto	305.800,05	16,4
87. Vehículos automóviles, tractores	98.552,53	14,2	87. Vehículos automóviles, tractores	235.027,83	12,6
27. Combustibles, aceites minerales	57.110,27	8,2	03. Pescados, crustáceos y moluscos	192.098,90	10,3
54. Filamentos sintéticos o artificiales	40.652,97	5,9	62. Prendas de vestir, excepto las de punto	158.028,07	8,5
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	34.410,42	5,0		150.347,81	8,1
52. Algodón	32.678,19	4,7	72. Fundición, hierro y acero		
51. Lana y pelo fino	31.510,33	4,5	94. Muebles, sillas, lámparas	85.207,64	4,6
40. Caucho y sus manufacturas	24.339,20	3,5	39. Materias plásticas y sus manufacturas	69.929,42	3,8
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	21.896,79	3,2	73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	59.939,29	3,2
	20.381,00	2,9	04. Leche, productos lácteos, huevos	58.137,40	3,1
72. Fundición, hierro y acero			63. Demás artículos textiles, prendería	51.738,14	2,8
		67,8			73,4

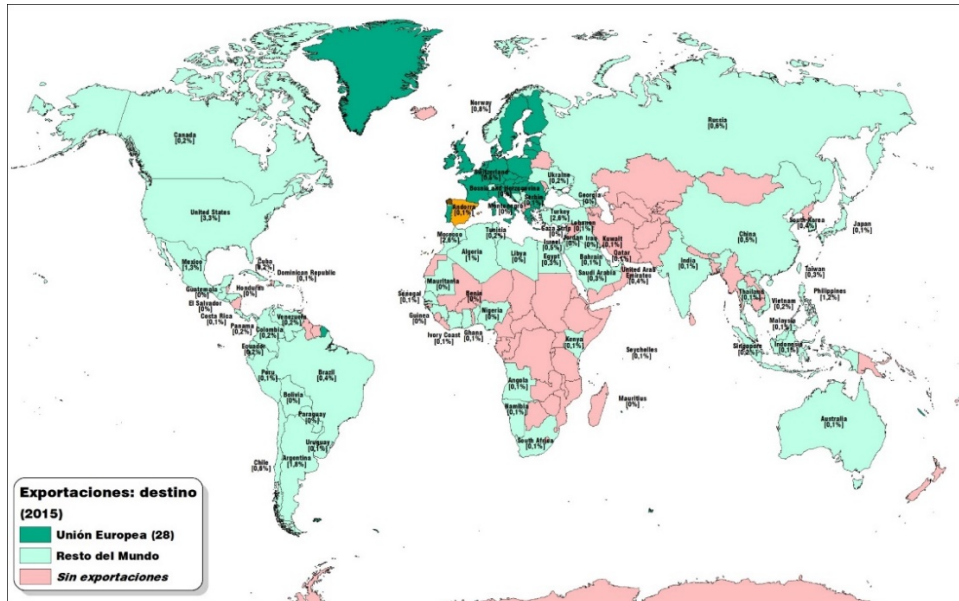
	China	
Total Taric	675.009,74	%
62. Prendas de vestir, excepto las de punto	124.908,30	18,5
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos	95.714,04	14,2
84. Máquinas y aparatos mecánicos	61.149,82	9,1
61. Prendas de vestir de punto	53.919,72	8,0
03. Pescados, crustáceos y moluscos	45.971,00	6,8
42. Manufacturas de cuero, marroquinería	34.464,16	5,1
16. Conservas de carne o pescado	25.587,58	3,8
73. Manufacturas de fundición, hierro y acero	20.063,00	3,0
13. Jugos y extractos vegetales	19.709,32	2,9
94. Muebles, sillas, lámparas	18.779,16	2,8
		74,1

Fuente: Elaboración propia con datos de DataComex.

### Mapa 1. Exportaciones de Galicia a los países de la Unión Europea en 2015



## Mapa 2. Principales clientes de Galicia en el mundo, excepto de la Unión Europea, en 2015



## 5. Conclusiones

Durante las dos últimas décadas el comercio exterior de Galicia ha incrementado su peso en el conjunto de la economía regional multiplicando su valor, en el caso de las exportaciones por 5,4 y por 3,8 en las importaciones. Este comercio que era tradicionalmente deficitario a partir del comienzo de la crisis económica internacional de 2007 ha dado un vuelco para convertirse desde entonces en positivo. No obstante, al comparar el sector exterior gallego con el nacional hemos comprobado que, en el caso de las exportaciones, tras un largo período de incremento de su proporción sobre las ventas totales de España a partir de 2007 se está produciendo una paulatina pérdida de peso que nos ha devuelto a las cifras de comienzos de siglo. Las importaciones han seguido una evolución similar si bien de menor intensidad y con el punto de inflexión en 2009.

En el año 2015 las **exportaciones** se situaron por encima de 18.800 millones de euros, recuperándose del retroceso sufrido en 2014 e incluso superando la cifra máxima anterior, alcanzada en 2013. Para las **importaciones**, 2015 también ha sido un año de crecimiento alcanzando una cifra (15.120 millones de euros) que supone un aumento del 4,9% sobre el año anterior, si bien todavía se encuentra lejos de los máximos valores obtenidos en los años 2006 a 2008. En cuanto al **saldo comercial**, 2015 ha producido un superávit de 3.700 millones de euros. Valor que, no obstante, todavía se encuentra por debajo de la cifra máxima de 2013.

A nivel sectorial la exportación gallega se concentra en torno a dos grandes agrupaciones sectoriales que representan la mitad de las ventas totales exteriores: la industria de los vehículos de transporte (27,3%) y la industria de la confección (21,6%). El sector de

fabricación de automóviles exportó, en 2015, por valor de 5.140 millones de euros siendo sus principales productos los automóviles de turismo (3.109 millones de euros en 2015), los vehículos para el transporte de mercancías (1.367 millones) y las partes y accesorios de vehículos (628 millones). La industria de la confección exportó por valor 4.073 millones de euros destacando los siguientes productos: dentro de las prendas de vestir no de punto la ropa para mujeres (1.434 millones) y la ropa para hombres (970 millones); y en el caso de las prendas de vestir de punto los jerséis, pulóveres y similares (459 millones), las camisetas y T-shirts (330 millones) y los trajes, conjuntos y vestidos para mujeres (193 millones). Desde hace tiempo ambos sectores conforman el núcleo básico de las ventas exteriores gallegas con una ligera tendencia al crecimiento del sector de confección textil en los últimos años y manteniendo su nivel el sector del automóvil.

En tercera posición se encuentra el complejo agroalimentario cuyas ventas globales en 2015 alcanzaron los 2.571 millones de euros que supone el 13,7% de las exportaciones totales gallegas. Dentro de esta agrupación sectorial destaca el sector de la pesca en donde los productos más vendidos han sido las conservas de pescado (432 millones), el pescado congelado (412 millones), los moluscos (388 millones), los filetes de pescado (140 millones), y los crustáceos (134 millones).

A continuación se encuentran una serie de sectores y productos cuyo peso sobre el total de las exportaciones gallegas se sitúan al nivel de un dígito porcentual. Por su valor destacan los siguientes: bienes de equipo (6,7% del total de exportaciones gallegas) tales como los grupos electrógenos y convertidores eléctricos (260 millones) y los árboles de transmisión (134 millones) ; combustibles (5,1%) como los aceites de petróleo (669 millones); el aluminio (3,1%) con las barras y perfiles de aluminio (265 millones) y el aluminio en bruto (223 millones); los productos de fundición de hierro y acero (2,9%); y la madera (2,1%) con los tableros de fibra de madera (162 millones), la pasta química de madera (156 millones) y los muebles de oficina, cocinas y dormitorios (145 millones).

Las importaciones también están concentradas en los mismos grandes agrupaciones sectoriales que las exportaciones si bien con diferentes posiciones. En 2015 las compras exteriores más importantes se han producido en la industria de los vehículos automóviles (4.071 millones de euros y el 26,9% de las importaciones totales gallegas), la agroalimentación (2.821 millones y el 18,7%), los combustibles (2.283 millones y el 15,1%) y la industria de la confección (1.468 millones y el 9,7%).

Por el resultado de su comercio exterior los sectores que contribuyen positivamente al conjunto de la economía gallega son, por este orden, fundamentalmente la confección y la industria del automóvil. A continuación se encuentran la pizarra, el aluminio, el calzado la maquinaria y aparatos eléctricos, la carne y las conservas de pescado. Por el contrario, presentan una aportación negativa, al superar las compras a las ventas, los combustibles, la pesca, la fundición de hierro y acero, los cereales y los minerales, escorias y cenizas.

Los sectores en los que la economía gallega está especializada, cuentan con una elevada cuota en la exportación nacional y presentan fortaleza competitiva son los de confección, vehículos automóviles (sobre todo para el transporte de mercancías), aluminio, madera. Tienen una cuota de exportación nacional notable y presentan fortaleza competitiva los

productos químicos inorgánicos y la pizarra. Por último, está especializada con una cuota de elevada importante (superior al 40%) en los productos y conservas de pescado pero sin obtener fortaleza competitiva por precisar fuertes importaciones.

La distribución de los flujos comerciales por Áreas geográficas está concentrada fundamentalmente en los países de la Unión Europea: el 74% de las exportaciones y el 59% de las importaciones, en 2015. Sin embargo, existen diferencias interesantes entre las compras y ventas exteriores: en el comercio con la UE la proporción que representa la zona euro es más importante como destino de nuestras exportaciones que como origen de nuestras compras. Y, por otra parte, en los últimos años la evolución de la zona euro como destino de la exportación gallega está más estabilizada, mientras que las importaciones procedentes de esa zona han tenido una tasa de crecimiento notable.

Al considerar los países individualmente hemos comprobado mayor grado de concentración en las exportaciones que en las importaciones. Así, mientras que el caso de las ventas exteriores con solo diez países llegamos a las dos terceras partes del total, para alcanzar similar cifra en las importaciones precisamos quince países. Finalmente, los cinco clientes-países más estables de las mercancías gallegas son países europeos de la UE: con un porcentaje de dos dígitos Francia y Portugal; superior al cinco por ciento Italia, Reino Unido y Alemania. En cuanto a los países-proveedores, de nuevo encontramos a Francia y Portugal con porcentajes de dos dígitos. Situándose a continuación con valores entre el tres y el cinco por ciento Italia, Alemania, China, México y Estados Unidos.

## Referencias

- Balassa, B. (1965). Trade liberalization and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 32, 99-123.
- Balassa, B. (1966). Tariff reduction and trade in manufactures among the industrial countries. *The American Economic Review*, 56(3), 466-473.
- Blanes Cristóbal, J.V. (2002). Dinámica y naturaleza del comercio intraindustrial y costes de ajuste inducidos por la liberalización comercial: evidencia para la economía española. *Información Comercial Española*, (796), 66-76.
- Durán Lima, J. y Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial*. Cepal. Colección Documentos de Proyectos. Nueva York: Naciones Unidas.
- Salazar, J.J. (2015). Estructura y evolución reciente de las ventajas comparativas de México y sus Estados. *Trayectorias*, 17(40), 67-88.
- Sanz Serrano, A. (2002). Sector exterior español: indicadores de apertura, integración, especialización y competitividad. *Información Comercial Española*, (798), 149-162.
- Villaverde Castro, J. y Maza Fernández, A. (2009). *El comercio exterior de Cantabria*. Madrid: Civitas y Thomson Reuters.
- Yu, R.; Cai, J. y Leung, P. (2009). The normalized revealed comparative advantage index. *The Annals of Regional Science*, 43(1), 267-282.