

Revista tècnica

DE LES COMISSIONS I GRUPS DE TREBALL DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA

Economia de la salut i economia del benestar



En un article que recull el discurs que el professor Andreu Mas-Colell va fer al Col·legi d'Economistes en el marc de la celebració del 40 aniversari de la Comissió d'Economia de la Salut, s'aborden les responsabilitats públiques, el finançament, la cooperació públicoprivada i el paper dels gerents en el sector de la salut.



Els mercats elèctrics, a debat



L'article resumeix els tres debats celebrats a la Comissió d'Economia i Sostenibilitat amb la Taula Interprofessional de l'Energia sobre els mercats elèctrics posant en perspectiva l'evolució dels balanços energètics i econòmics amb la participació de l'operador OMIE i el regulador CNMC. És sostenible, el sistema tarifari de l'energia elèctrica? Els experts aposten per reduir la tarifa elèctrica eliminant costos no vinculats estrictament al sistema, i cal reduir la tarifa traient aquest costos, com és el servei d'interrompibilitat, entre altres, per a algunes empreses industrials.



Reevolució al sector dels despatxos professionals



Els anys vinents seran apassionants i, a la vegada, un repte per a molts professionals que hauran de fer front a decisions, pors i sobretot a iniciar un procés de canvi que incidirà en la relació amb el client, les responsabilitats dels professionals, la rendibilitat dels socis i la incorporació dels robots dins dels nostres despatxos per facilitar processos i aportar automatitzacions per millorar el nostre marge.



Formació modular per a empreses familiars



En un context amb empreses immerses en grans canvis, les famílies presenten moltes modalitats, i l'empresa familiar, per l'efecte multiplicador, viu i es mou en contínues i complexes situacions. En tota empresa, la tasca de consolidar i impulsar alhora esdevé també permanent i creixent, i això comporta anar més enllà que el derivat d'una visió unipersonal. El ventall d'activitats i formació del Col·legi d'Economistes existeix per donar respostes a l'empresa familiar i al conjunt de rols que hi ha al seu voltant.





CE Col·legi d'Economistes de Catalunya
Al servei dels professionals de l'economia i de l'empresa

Comitè editorial: Oriol Amat Salas, Maria Josep Arasa Alegre, Raimon Casanellas Bassols, Martí García Pons, Anton Gasol Magriñá, Maurici Olivé Riu, Ester Oliveras Sobrevias, Carlos Puig de Travé i Lluís Santaló Bel

Edita: Col·legi d'Economistes de Catalunya

Disseny i producció editorial: ZETACORP-Publicacions Corporatives (Grupo Zeta), Consell de Cent, 425. 08009 Barcelona. Tel. 93 227 94 16

Distribució: Ediciones Reunidas, SA

Dipòsit legal 36694-1989
ISSN 2462-3709

El Col·legi no es fa responsable de les opinions recollides en els textos publicats a la *Revista tècnica*.

NOVETATS LEGISLATIVES

4

Actualitzem el marc legal

La normativa legal amb què els professionals de l'economia han de treballar va canviant amb el pas del temps. Per això, la *Revista tècnica* fa un repàs de les novetats més importants.

TENIR PRESENT

5

Les vies de jubilació existents a Espanya i els principals requisits per optar-hi

Noticiarijuridic

Les vies per accedir a una prestació pública de jubilació a Espanya són la jubilació ordinària, la jubilació anticipada voluntària o forçosa, la jubilació parcial i la jubilació activa. L'article analitza els diversos requisits que un beneficiari ha de complir en cadascuna de les modalitats.

6-7

Economia de la salut i economia del benestar

Aquest article és el discurs que el professor Andreu Mas-Colell va fer al Col·legi d'Economistes en el marc de la celebració del 40 aniversari de la Comissió d'Economia de la Salut.

8

Els mercats elèctrics, a debat

L'article resumeix els tres debats celebrats a la Comissió d'Economia i Sostenibilitat amb la Taula Interprofessional de l'Energia sobre els mercats elèctrics posant en perspectiva l'evolució dels balanços energètics i econòmics amb la participació de l'operador OMIE i el regulador CNMC.

9

Reevolució al sector dels despatxos professionals

Els anys vinents seran apassionants i, a la vegada, un repte per a molts professionals, que hauran de fer front a decisions, pors i sobretot a iniciar un procés de canvi que incidirà en la relació amb el client,

les responsabilitats dels professionals, la rendibilitat dels socis i la incorporació dels robots dins dels nostres despatxos per facilitar processos i aportar automatitzacions per millorar el nostre marge.

10

Formació modular per a empreses familiars

Amb empreses immerses en grans canvis i famílies amb moltes modalitats, l'empresa familiar viu contínues i complexes situacions. La tasca de consolidar i impulsar alhora l'empresa familiar és un repte per a molts implicats. El Col·legi existeix per donar resposta als diversos rols al voltant de l'empresa familiar.

11

La nova col·laboració social delegada perjudica els assessors fiscals

L'Agència Tributària implanta el nou sistema de Col·laboració Social Delegada (CSD) per a la presentació de declaracions tributàries i d'altres tràmits dels clients de les assessories, reduint les facultats dels presentadors, que originen problemes en la seva feina. Seria convenient consensuar un sistema alternatiu a l'Agència Tributària amb els representants dels professionals afectats, perquè el canvi no ha significat cap avantatge respecte de la situació anterior i sí perjudicis.

NOTICIARIS DE LES COMISSIONS DE TREBALL

12

El valor de la nutrició clínica

Noticiari de la Comissió d'Economia Agroalimentària
Malgrat la conjuntura favorable, una sèrie de vectors estratègics poden impactar en la dinàmica econòmica del clúster

carni-ramader, un puntal de l'economia catalana. L'article aposta per aprofitar els guanys conjunturals per tal de posar al dia el sector amb la mirada en l'adaptació als canvis que s'albiren.

13

Tot esperant Godot (i la reforma comptable?)

Noticiari de la Comissió de Comptabilitat

L'agenda comptable ha de tenir present l'entrada en vigor de la Resolució de l'ICAC de 5 de març de 2019 en relació amb els criteris de presentació dels instruments financers i altres aspectes comptables relacionats amb la regulació mercantil de les societats de capital, la modificació del Pla General de Comptabilitat i les condicions que obliguen a elaborar un estat d'informació no financera.

14-15

L'auditoria pública

Noticiari de la Comissió d'Economistes Auditors de Comptes

L'article se centra en la funció de control intern a les entitats locals, una funció pública que fins al 30 de juny del 2018 només podia ser exercida per funcionaris de l'Administració local amb habilitació de caràcter nacional. Des de l'entrada en vigor del RD 424/2017, aquesta funció s'ha obert a la col·laboració d'auditors i societats d'auditoria.

16

Transició cap a un model econòmic sostenible

Noticiari de la Comissió d'Economia i Sostenibilitat

Actualment, el 7,4 % dels materials que es fan servir en la producció a Espanya són matèries primeres secundàries, mentre que als Països Baixos és del 30 %. La necessitat d'un canvi en el model econòmic és coneguda per tots, tot i això, en-

cara ens queden molts passos per fer, ja sigui des del sector privat o des de l'Administració pública.

17

Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, 2018-2019

Noticiari del Grup de Treball d'Emprenedoria i Creació d'Empresa

El projecte GEM, per mitjà d'una eina pròpia, recull informació sobre l'estat dels factors que els experts identifiquen com a més influents en el context emprenedor, i l'article analitza les que tenen millor i pitjor puntuació.

18-19

Novetats fiscals i comptables per al 2020

Noticiari de la Comissió d'Assessors Fiscals

Ens espera un any mogut i interessant en l'àmbit comptable i sobretot fiscal, atès que a escala estatal encara no tenim pressupostos aprovats i, a escala autonòmica, tampoc, i, a més, amb anunci de noves eleccions. Haurem d'estar atents a si els respectius governs són capaços de tirar endavant els seus pressupostos i les mesures que els acompanyen.

20

Solucions concursals en casos de derivació de responsabilitat per successió d'empresa

Comissió de Mercantil, Concursal i Experts Judicials

L'article analitza la naturalesa, des d'un punt de vista financer, dels crèdits concursals originats per la derivació de responsabilitat a causa de la successió d'empresa i el seu tractament en seu del concurs de creditors. Igualment, s'hi des-

criuen propostes de solució concursal per a procediments amb aquest origen.

21

XXXVII Fòrum d'Inversió i "Com reinventar els models de negoci"

Comissió d'Economia Financera / EconomistesBAN

EconomistesBAN, la xarxa de business angels del Col·legi, celebra el XXXVII Fòrum presentant set noves *start-ups* i la ponència "Consideracions a la desinversió d'una *start-up* des de l'òptica d'un inversor".

22

Turisme gastronòmic, un segment amb molt recorregut

Noticiari de la Comissió d'Economia del Turisme

A partir del dinar-col·loqui sobre turisme gastronòmic, celebrat el 24 de gener passat conjuntament amb la Comissió d'Economia Agroalimentària, es plantegen alguns reptes per poder consolidar aquest tipus de turisme a casa nostra, així com futurs temes d'anàlisi i debat a la Comissió.

23

Transformació digital a Catalunya en sectors clau

Noticiari de la Comissió d'Economia del Coneixement i Innovació

Compartim visió i experiències de processos de transformació digital en sectors transversals i clau, vinculats a canvis de gestió, innovació i eines col·laboratives, que afecten múltiples aspectes de la gestió i de les organitzacions. Barreres que varien segons la dimensió de les empreses però sovint amb reptes compartits, on els vells estils directius poden ser un fre significatiu per al canvi i la innovació. Hi trobareu també un enllaç sobre un estudi recent.

Actualitzem el marc legal



ADMINISTRATIU

● Resolució de 9 de gener de 2020 de la Secretaria General del Tresor i finançament internacional, actualitzant l'annex 1 (Tipus d'interès fixos i diferencials del cost de finançament de l'Estat) recollit en la resolució de 4 de juliol de 2017 de la Secretaria General del Tresor i política financera, que defineix el principi de prudència financera aplicable a l'endeutament i derivats de comunitats autònomes i entitats locals.

CIVIL I MERCANTIL

● Directiva (UE) 2019/2177 del Parlament Europeu i del Consell de 18 de desembre de 2019 per la qual es modifica la Directiva 2009/138/CE sobre l'accés a l'activitat d'assegurança i de reassegurança i el seu exercici (Solvència II), la Directiva 2014/65/UE relativa als mercats d'instruments financers i la Directiva (UE) 2015/849 relativa a la prevenció de la utilització del sistema financer per al blanqueig de capitals o el finançament del terrorisme.

● Ordre JUS/1256/2019, de 26 de desembre, sobre la inscripció en el Registre Mercantil de les persones físiques o jurídiques que de manera empresarial o professional presten els serveis descrits en l'article 2.1.0) de la Llei 10/2010, de 28 d'abril, de prevenció del blanqueig de capitals i finançament del terrorisme.

● Proposta de guia de registre de proveïdors de serveis a societats i fideïcomisos tipus trust.

● Reial decret 736/2019, de 20 de desembre, de règim jurídic dels serveis de pagament i de les entitats de pagament i pel qual es modifiquen el Reial decret 778/2012, de 4 de maig, de règim jurídic de les entitats de diners electrònics, i el Reial decret 84/2015, de 13 de febrer, pel qual es desenvolupa la Llei 10/2014, de 26 de juny, d'ordenació, supervisió i solvència d'entitats de crèdit.

FISCAL

● Ordre VEH/212/2019, de 21 de novembre, per la qual s'aprova el model 543 de la declaració informativa anual sobre les adquisicions d'objectes d'art, antiguitats i joies susceptibles de tributar per l'impost sobre els actius no productius de les persones jurídiques, i s'estableixen les condicions i el procediment per a la seva presentació.

● Resolució de 16 de desembre de 2019, de la Secretaria General del Tresor i Finançament Internacional, per la qual es publica el tipus d'in-

terès efectiu anual per al primer trimestre natural de l'any 2020, amb la finalitat de qualificar tributàriament determinats actius financers.

● Ordre HAC/1270/2019, de 5 de novembre, per la qual s'aprova el model 318, "Impost sobre el Valor Afegit. Regularització de les proporcions de tributació dels períodes de liquidació anteriors a l'inici de la realització habitual de lliuraments de béns o prestacions de serveis" i es determinen el lloc, la forma, el termini i el procediment per a la seva presentació.

● Ordre HAC/1271/2019, de 9 de desembre, per la qual s'aproven les normes de desenvolupament del que es disposa en l'article 26 del Reglament dels Impostos Especials, aprovat per Reial decret 1165/1995, de 7 de juliol, sobre marques fiscals previstes per a begudes derivades.

● Ordre HAC/1274/2019, de 18 de desembre, per la qual es modifiquen l'Ordre per la qual s'aprova el model 390 de declaració-resum anual de l'Impost sobre el Valor Afegit i l'Ordre per la qual es regulen els procediments i les condicions generals per a la presentació de determinades autoliquidacions, declaracions informatives, declaracions censals, comunicacions i sol·licituds de devolució, de naturalesa tributària.

● Ordre HAC/1275/2019, de 18 de desembre, per la qual es modifica l'Ordre per la qual s'aproven els models d'autoliquidació 210, 211 i 213 de l'Impost sobre la Renda de no Residents, que han d'utilitzar-se per declarar les rendes obtingudes sense mediació d'establiment permanent, la retenció practicada en l'adquisició de béns immobles a no residents sense establiment permanent i el gravamen especial sobre béns immobles d'entitats no residents, i s'estableixen les condicions generals i el procediment per a la seva presentació i altres normes referents a la tributació de no residents.

● Ordre HAC/1276/2019, de 19 de desembre, per la qual s'aproven i es modifiquen diferents models (123: declaració-document d'ingrés, 124: declaració-document d'ingrés, 194: resum anual de retencions i ingressos a compte dels citats impostos derivats de transmissió, amortització, reemborsament, bescanvi o conversió de qualsevol classe d'actius representatius de la captació i utilització de capitals aliens, 193: resum anual de retencions i ingressos a compte sobre determinats rendiments del capital mobiliari de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques i sobre determinades rendes de

l'Impost de societats i de l'Impost sobre la Renda de no Residents, 196: rendiments del capital mobiliari i rendes obtinguts per la contraprestació derivada de comptes en tota classe d'institucions financeres, 280: "Declaració informativa anual de Plans d'Estalvi a llarg termini" i 289: declaració informativa anual de comptes financers en l'àmbit de l'assistència mútua).

● Reial decret llei 18/2019, de 27 de desembre, pel qual s'adopten determinades mesures en matèria tributària, cadastral i de seguretat social.

● Resolució de 21 de gener de 2020, de la Direcció General de l'Agència Estatal d'Administració Tributària, per la qual s'aproven les directrius generals del Pla Anual de Control Tributari i Duaner de 2020.

● La posició de l'AEAT en els processos concursals.

● Calendari del contribuent 2020.

AUDITORIA I COMPTABILITAT

● Reglament (UE) 2019/2075 de la Comissió de 29 de novembre de 2019 que modifica el Reglament (CE) núm. 1126/2008, pel qual s'adopten determinades Normes Internacionals de Comptabilitat de conformitat amb el Reglament (CE) núm. 1606/2002 del Parlament Europeu i del Consell, pel que fa a les Normes Internacionals de Comptabilitat 1, 8, 34, 37 i 38, les Normes Internacionals d'Informació Financera 2, 3 i 6, les interpretacions 12, 19, 20 i 22 del Comitè d'Interpretacions de les Normes Internacionals d'Informació Financera i la Interpretació 32 del Comitè d'Interpretacions de Normes.

● Reglament (UE) 2019/2104 de la Comissió de 29 de novembre de 2019 que modifica el Reglament (CE) núm. 1126/2008 pel qual s'adopten determinades normes internacionals de comptabilitat de conformitat amb el Reglament (CE) núm. 1606/2002 del Parlament Europeu i del Consell, quant a les Normes Internacionals de Comptabilitat 1 i 8.

LABORAL

● Reial decret llei 1/2020, de 14 de gener, pel qual s'estableix la revaloració i el manteniment de les pensions i prestacions públiques del sistema de la seguretat social.

● Reial decret 231/2020, de 4 de febrer, pel qual es fixa el salari mínim interprofessional per al 2020. ■



Les vies de jubilació existents a Espanya i els principals requisits per optar-hi

CARLOTA LLACH CULLELL
Advocada, Guillén Bécades, Legal & Fiscal
cllach@guillenbecades.com



El camí per accedir a una prestació pública per jubilació a Espanya pot tenir diverses vies. En concret, les principals modalitats per gaudir d'una pensió pública de jubilació són: (i) la jubilació ordinària, (ii) la jubilació anticipada voluntària o forçosa, (iii) la jubilació parcial i (iv) la jubilació activa.

El reconeixement del dret a una pensió de jubilació es troba condicionat al compliment d'una sèrie de requisits, que el beneficiari ha de complir i acreditar en el moment de la seva sol·licitud, com l'edat de jubilació i els anys de cotització de l'interessat.

Al llarg d'aquest article anirem analitzant aquells requisits més transcendents.

La normativa d'aplicació sobre aquest tema és la Llei 27/2011, d'1 d'agost, sobre actualització, adequació i modificació del Sistema de Seguretat Social i el Reial decret legislatiu 5/2013, de 15 de març, de mesures per afavorir la continuïtat de la vida laboral dels treballadors de major edat i promoure l'envelliment actiu.

1. La jubilació ordinària

La **jubilació ordinària** implica el cessament en la vida activa del beneficiari, sense que això sigui compatible amb el treball.

Per poder accedir-hi, resulta indispensable el compliment d'una determinada edat. El criteri de l'edat del beneficiari dependrà dels anys de cotització efectius al Sistema de la Seguretat Social¹.

Així, el 2020 és necessari tenir 65 anys i haver cotitzat durant 37 anys o més. A partir de 2027, l'edat exigida serà de 65 anys i preveurà un període de cotització de 38 anys i sis mesos o més.

1. S'entén per cotització cada quota que tant els empleats com els ocupadors han d'abonar a la Seguretat Social com a aportació.



2. La jubilació anticipada voluntària o forçosa

Quan el treballador decideix jubilar-se abans de l'edat legal requerida, es produeix la **jubilació anticipada**, que comporta una reducció de la pensió de manera proporcional al temps legal no treballat.

Es denomina **jubilació anticipada voluntària** quan el beneficiari hi accedeix per voluntat pròpia. En aquest cas, el beneficiari podrà optar-hi fins dos anys abans de l'edat ordinària que sigui aplicable, sempre que acrediti un període de cotització mínima de 35 anys.

D'altra banda, parlem de **jubilació anticipada forçosa** quan es deriva de causes alienes a l'empleat i es produeix algun motiu taxat per la llei, com, per exemple, l'acomiadament objectiu per causes econòmiques, tècniques, organitzatives o de producció.

L'edat mínima exigida per la normativa és de fins a **quatre anys** abans de l'edat ordinària que correspongui en el seu cas amb un període de cotització mínim de 33 anys. A més, els interessats han d'estar inscrits en les oficines d'ocupació, com a demandants d'ocupació, almenys 6 mesos abans de la sol·licitud.

3. La jubilació parcial

La **jubilació parcial** implica que el treballador redueixi la seva jornada laboral i, al

mateix temps, comenci a percebre una part proporcional de la pensió que li correspongui.

Per a això, cal tenir en compte (i) l'any del fet causant i (ii) l'edat exigida, segons (iii) els períodes cotitzats en el moment del fet causant (per exemple, el 2020, 61 anys i 10 mesos i 35 anys o més cotitzats). A més, s'haurà d'acreditar una antiguitat mínima en l'empresa de 6 anys.

4. La jubilació activa

Hi ha una altra modalitat de jubilació anomenada **jubilació activa**: el beneficiari percep el 50% de la pensió, la qual cosa implica (i) la disminució de la quota d'autònoms —8% de la base de cotització— i (ii) la possibilitat de continuar treballant i exercint funcions de direcció i gerència, si escau.

A més, el beneficiari que tingui treballadors al seu càrrec podrà percebre el 100% de la pensió de jubilació i continuar prestant serveis. Per poder accedir a la jubilació activa, s'han de complir tots els requisits necessaris per a l'accés a la jubilació ordinària.

Finalment, hi ha la possibilitat que un treballador compleixi l'edat requerida per optar per la jubilació legal i vulgui seguir treballant. Davant d'aquest supòsit, per cada any addicional de cotització, la pensió es veurà incrementada, dins dels límits legals, en un percentatge que varia en funció dels anys de cotització (si s'haguessin cotitzat més de 37 anys, la pensió s'incrementarà en un 4%). ■



Economia de la salut i economia del benestar

ANDREU MAS-COLELL

Catedràtic d'Economia de la UPF i Col·legiat de Mèrit del Col·legi d'Economistes de Catalunya



L'economia del benestar té dos eixos: l'eficiència i l'equitat. Són coses diferents: l'eficiència és un concepte econòmic i l'equitat prové de la filosofia moral, que, d'altra banda, és una de les mares de l'economia. No és savi només tenir en compte l'eficiència, i que en resulti el que en resulti en termes d'equitat, o l'equitat exclusivament, i en resulti el que en resulti en termes d'eficiència. Cal combinar les dues coses. Dit això, cal remarcar que no hi ha simetria entre els dos eixos: l'equitat és més bàsica que l'eficiència. L'eficiència s'ha de construir sobre l'equitat. En una formulació clàssica es tracta de maximitzar una funció de benestar social que incorpora l'equitat.

Pel que fa a "una funció de benestar social que incorpora l'equitat" em posiciono més a la vora de Rawls que de l'utilitarisme. Combinat amb l'eficiència es tracta, doncs, d'aconseguir el llinar individual mínim de benestar d'aplicació universal més alt possible (i afegiria: sostenible en el temps).

Equitat no és el mateix que igualtat. El mínim individual de benestar en salut ha de ser el màxim possible, però hi ha diferències entre persones. Algunes tenen una salut de ferro mentre que d'altres tenen malalties cròniques. Per tant, l'estat de salut no serà el mateix, però l'objectiu és que sigui al més alt possible per al que està pitjor.

Hi ha una tensió entre la teoria i l'aplicació pràctica. L'economia del benestar combina totes les facetes: salut, dependència, educació, etcètera, mentre que normalment treballem per sectors. En principi, la funció de benestar és global i, per tant, permet compensar. Per exemple, podem tenir una manca de transport públic i això compensar-ho amb més hospitals. Tot i que això és lògic i val la pena pensar-hi, aquí parlaré com si el benestar només fos la salut.

Responsabilitats públiques

La responsabilitat pública es presenta *ex ante* i *ex post*. En el primer cas es tracta de cuidar la salut abans que aparegui la malaltia, la

responsabilitat és promoure l'augment d'anys de vida saludable. Convencionalment, la despesa que va per aquest camí no es considera despesa sanitària: si ens alimentem de manera saludable o tenim bons sistemes de clavegueres, l'impacte en la salut és important, però la despesa es compta com a despesa d'alimentació o d'obres públiques. El sistema sanitari pròpiament dit es cuida de la salut *ex post*, és a dir, que hi hagi un tractament mèdic disponible quan sigui necessari i per a tothom. Els diners que serveixen per garantir això, siguin públics o privats, són el que entenem per despesa sanitària. Hi ha excepcions, per exemple, l'obstetrícia o les vacunes, que són despesa sanitària tot i que la seva funció és *ex ante*.

Finançament

Les necessitats *ex post* són una variable aleatòria *ex ante*, i per això el sistema sanitari és un sistema d'assegurança. L'assegurança ha de ser universal —cobrint tot allò que sigui important i per a tothom des de l'edat zero—, és a dir, ho ha de ser sota el vel de la ignorància. Un nen que neix malalt ja està assegurat.

Convé observar que l'assegurança és beneficiosa tant per raons d'eficiència com d'equitat. L'assegurança pot ser pública o privada, però si és privada ha de ser obligatòria. En el món tenim els dos models i combinacions. Per exemple, la pública, amb cobertures privades complementàries. Aquestes cobertures complementàries ens les podem mirar amb mals ulls o amb bons ulls. Però hem de tenir present que l'assegurança complementària és un resultat inevitable d'una economia de mercat, a la qual si algú es vol comprar un cotxe o una assegurança de salut ningú li ho pot impedir. Cal observar que l'assegurança complementària té un efecte colateral socialment positiu: disminueix la pressió sobre el sistema públic.

Val la pena reflexionar sobre el significat d'universal. Ja he esmentat que un dels elements de l'assegurança universal és que ha de cobrir tot allò que és important. Però què és impor-

tant? Podríem potser posar-nos fàcilment d'acord en una llista ordenada per grau d'importància de les intervencions sanitàries, però no serà tan fàcil acordar on posem el llinar que separa el que està cobert del que no ho està. D'aquest exercici en dic *l'esclavatge del tot o res*: una intervenció és a la llista o no hi és. Ara bé, és ben clar que un exercici d'optimització donarà millors resultats si es pot actuar sobre tot l'interval $[0,1]$ i no tan sols sobre el 0 o l'1. Un resultat inevitable del 0 o l'1 és, en no admetre graus d'estar a la llista, que la llista seleccionada serà curta.

Una instància d'actuació sobre el $[0,1]$ és el copagament. Faig constar que només m'interessa el copagament si està graduat per la renda. En el sector salut podríem dir que les persones de renda baixa, amb copagament nul, reben una assegurança completa, mentre que les persones de renda alta reben una assegurança incompleta.

Un argument en contra de fer aquesta graduació és que vivim en un sistema d'imposició progressiva: els que tenen més renda ja paguen més impostos i, per tant, no haurien de tenir un copagament més elevat que els que disposen de menys renda. Aquest argument sona bé, però si el comences a analitzar es desfà entre els dits. L'impost sobre la renda (i, en general, el sistema impositiu, incloent la imposició indirecta i les subvencions) té dues funcions: una és la solidaritat i la transferència de recursos entre rics i pobres, l'altra és pagar pels serveis que es reben del sector públic (una tercera que deixo de banda és corregir externalitats). Podríem visualitzar dos models polars de referència. En un, els ciutadans han de pagar pels serveis que reben, i l'impost sobre la renda (i el sistema impositiu en general) carrega amb la responsabilitat redistribuidora. En l'altre, la redistribució s'implementa tot rebaixant el preu que algunes persones han de pagar pels serveis públics, i l'impost sobre la renda, en canvi, és neutre. Comptablement, el resultat *ex post* pot arribar a ser el mateix. Però vivim en el món del *second-best*, on



per moltes raons pràctiques (incentius, informació limitada i asimètrica...) el grau òptim de progressivitat (sigui el que sigui) s'obtindrà per alguna combinació dels dos models. No hi ha raó per pensar que la redistribució òptima (de *second-best*) es pot implementar exclusivament a través de l'impost sobre la renda.

Faig notar també que formalment el copagament el podem presentar de dues maneres. En una partim de la gratuïtat i fem pagar una part. En l'altre partim del preu complet, però en descomptem una part.

Tornem a la llista. Crec que les malalties minoritàries, si són greus, han d'estar a la llista. Això té implicacions pel finançament, ja que el cost del tractament ha d'incloure el cost de

la recerca. Si no, no investigaran ni el sector privat ni el públic. Crec que la recerca sobre les malalties minoritàries hauria de ser una responsabilitat del sector públic. És l'única manera d'evitar que el cost es traslladi en els preus.

Per cert, una observació relacionada amb la *behavioral economics* i la discontinuïtat de la certesa: si hi ha un medicament que cura una malaltia, com va passar amb l'hepatitis C, l'onada d'opinió pública a favor de la cobertura pública, i ràpida, és molt forta. El sistema públic es veu abocat a cobrir-ho (potser pots cobrir-ho en un termini de dos anys, però no en deu), no hi ha arguments per no cobrir-ho i cal treure els diners d'on sigui. Si l'eficàcia és del 70 %, es pot discutir, però si hi ha certesa, s'ha d'afrontar.

Publicoprivat

La prestació del servei sanitari ha de ser pública o privada? Jo soc un pragmàtic. Crec que qüestionar la provisió privada no té cap justificació econòmica sòlida. Ara bé: el sector privat concertat que implementa la política pública ha de ser de la mateixa qualitat que el públic i viceversa. I ambdós han de ser de qualitat elevada.

Una observació sobre el sector totalment privat (no concertat). Aquest sector pot capitalitzar el nivell mèdic cap a l'exterior. Minimit-

zar això amb paraules de menysteniment com "turisme sanitari" em sembla que no ajuda. Si el nivell mèdic permet atendre pacients que venen de l'estranger amb la seva pròpia assegurança fent-ho hi guanya tothom.

També soc de l'opinió que la cooperació publicoprivada és convenient i pot ser un *win-win*. Cal dissenyar bé: establir convenis i contractes clars en què tant la part pública com la privada hi guanyin. Com que la privada no signarà si no hi guanya, del que es tracta realment és d'assegurar que la part pública també hi guanyi. Però ni un ni l'altre hi guanyaran si no hi ha projectes col·laboratius.

Gerents

Els directius de les institucions públiques sanitàries són claus. Poden tenir una formació molt diversa (metges, economistes, advocats, politòlegs...), però allò veritablement important és que siguin bons. Per això hi ha d'haver un bon sistema de selecció i cal assegurar la seva professionalitat. Avui en dia es parla de dissenyar una carrera de directius públics. És una aproximació al tema que em genera recança: em sona a crear cossos administratius, a convocar oposicions i a la temptació d'escoles oficials que formin aquests directius. Això pot sortir bé o malament. L'exemple tòpic d'èxit era el de l'École Nationale d'Administration (ENA) a França. Doncs mireu què està passant amb l'ENA: ara un il·lustre graduat de l'ENA, el president de França, Emmanuel Macron, se l'està carregant. I és que l'ENA havia encapsulat l'endogàmia directiva, fins i tot en termes de família. Crec molt més en els sistemes de selecció per concursos públics amb ajut de *head hunters*, referències i CV.

Afegeixo que si volem professionals d'alt nivell que no siguin polítics, els períodes contractuals no haurien de coincidir amb les eleccions. Convé també compensar-los d'acord amb el que podrien rebre en el sector privat. Si et trobes un gestor públic que sigui boníssim i, a més, tingui motivació de servei públic, és a dir, que estigui disposat a treballar per molt menys del que guanyaria a la privada, fantàstic, però d'aquests n'hi haurà pocs. Per tant, ens cal disposar de professionals de bon nivell que, per més que ho considerin, no aspirin a ser gestors exclusivament en el sector públic. Per a aquests és indispensable aproximar compensacions a les de mercat. No em val l'afirmació que ningú pot guanyar més que el president de la Generalitat, perquè aquest, per definició, té molta vocació política i, a més, no hi ha posicions equivalents en el sector privat. ■

“

Crec que la recerca sobre les malalties minoritàries hauria de ser una responsabilitat del sector públic. És l'única manera d'evitar que el cost es traslladi en els preus



Els mercats elèctrics, a debat

ANA GARCÍA

Economista i presidenta de la Comissió d'Economia i Sostenibilitat del Col·legi d'Economistes de Catalunya
ana.garcia@economistes.com

FRANCESC BONVEHÍ

Expert Independent de la Comissió Europea en Sistemes Energètics Sostenibles i coordinador de la Taula Interprofessional de l'Energia
bonvehí@asolba.com



En els mercats elèctrics hi conflueixen aspectes fonamentals de l'activitat energètica. Són un eix determinant, junt amb el marc regulador, per garantir el bon funcionament del sistema elèctric, així com la seva transparència. El seus respectius objectius consisteixen a determinar el preu de l'energia elèctrica generada i establir els costos regulats del sistema elèctric, transport i distribució, entre altres.

Els diferents peatges i càrrecs imposats pel govern central que conformen la factura final dels consumidors són un capítol a part que és urgent revisar.

El següent article resumeix les observacions més rellevants dels tres debats celebrats al Col·legi d'Economistes de Catalunya (Comissió d'Economia i Sostenibilitat) amb la Taula Interprofessional de l'Energia sobre Els Mercats Elèctrics, posant en perspectiva l'evolució dels balanços energètics i econòmics amb la participació de l'operador OMIE i el regulador CNMC (Comissió Nacional dels Mercats i la Competència).

És sostenible l'actual sistema tarifari espanyol de l'energia elèctrica?

Malgrat que existeixen diversos factors que condicionen la volatilitat dels preus del mercat de la generació elèctrica, el funcionament del MIBEL, en general, s'ajusta als criteris europeus. Altra cosa és que els organismes supervisors d'aquest mercat siguin prou independents.

La volatilitat és manifesta en les variacions dels preus que s'acostumen a produir en èpoques de forta demanda i/o estacionalitat meteorològica, però les distorsions en els preus finals de l'electricitat venen determinats, sobretot, per la part regulada de la tarifa que és manifestament excessiva, a més de no ser establerta per un organisme independent sinó pel mateix govern.

Una peculiaritat del sistema espanyol és que, malgrat la liberalització, subsisteixen els mecanismes de reconeixement de costos via component regulada i que en alguns casos poden aplicar-se retroactivament.

Experts del sector elèctric aposten per reduir la tarifa elèctrica eliminant costos no vinculats estrictament al sistema, i cal reduir la tarifa traient aquests costos, com és el cas del servei d'interrompibilitat per a algunes empreses industrials.

S'hauria de poder influir en una formació de preus raonable mitjançant l'augment de la competència i la separació estricta dels negocis de generació i comercialització d'electricitat. Gairebé el 100 % dels costos de la descarbonització del sector espanyol recau en el rebut dels consumidors.

Segons dades de l'ICAEN relatives al 2017, les emissions de GHE del conjunt del cicle energètic són el 85,8 % del total a Espanya i el 70,9 % a Catalunya. La producció d'energia elèctrica és el 16,4 % del total. Cal recordar que la producció d'electricitat d'origen nuclear és el 49,1 % del total.

El cost del sistema elèctric espanyol es va situar el 2018 en 42.256 milions d'euros, el preu de l'electricitat de la zona ibèrica (Espanya i Portugal) es troba dins dels barems de la Unió Europea, però en la zona alta. Malauradament, fa anys que el preu de l'energia a l'Estat espanyol és superior al de França o Alemanya.

Pel que fa als costos d'accés al sector elèctric, el 2018 el cost d'accés a les renovables es va situar en 7.050 milions d'euros, lluny dels seus màxims (9.200 milions d'euros). El grau de liberalització del sector elèctric espanyol se situa en el 62 % dels punts de subministrament i en el 90 % de l'energia. Sens dubte, ja ens trobem en un model on el consumidor podrà consumir, produir, emmagatzemar i vendre excedents.

Respecte a les perspectives i les tendències del sector elèctric, prop del 50 % de la factura de la llum a Espanya fa referència a impostos i gravàmens. Segons David Robinson, es

tracta d'un fenomen estès a pràcticament tot Europa. La majoria de països europeus han utilitzat el sector elèctric com una forma de recaptació.

A fi de facilitar la interpretació de l'evolució dels principals paràmetres econòmics del sistema elèctric espanyol, incloem la següent taula recapitulativa de l'evolució dels preus en els exercicis 2016, 2017 i 2018.

Evolució de preus i costos de l'energia elèctrica 2016-2018 (vegeu la taula)

- El total subministrat al mercat elèctric espanyol inclou el balanç net dels intercanvis transfronterers.
- Els serveis tècnics inclouen: transport, distribució, gestió comercial, interrompibilitat, capacitat i ajustament.
- Els càrrecs inclouen tots els gravàmens governamentals sobreimposats al sistema elèctric
- Els impostos corresponen a l'impost sobre l'electricitat i l'IVA.

Els costos absoluts i relatius de l'energia elèctrica han anat augmentant durant el període 2016-2017, i és especialment significatiu l'increment ocorregut durant l'any 2017. Cal advertir que les dades de les tres fonts de referència en aquesta activitat (OMIE, CNMC i REE) no sempre són concordants, tot i que segueixen, però, el mateix patró de variació. La principal dificultat en la confecció del balanç econòmic integrat del sistema elèctric espanyol rau en el fet que les referències varien segons les fonts: sistema peninsular, sistema peninsular espanyol, sistema insular i, per altra banda, els intercanvis internacionals. El Ministeri no ofereix regularment la corresponent síntesi anual del sistema com s'esperaria.

A la jornada d'aquest any sobre mercats elèctrics, a banda de presentar els balanços del 2019, l'OMIE ens parlarà dels mercats locals, i la CNMC, del deute del sistema elèctric espanyol al desembre del 2019. ■

Peatges d'accés											
		Total	Mercat	Preu	Serveis	Càrrecs	Impostos	Total	Cost final	Variació	Acumulat
Any	Gwh	M€	M€	€/Mwh	M€	M€	M€	M€	€/Mwh	%	%
2016	235.866	31.943	9.765	41,40	8.949	6.402	6.827	31.984	135,60		
2017	281.251	43.352	15.178	53,97	8.418	10.490	9.266	43.406	154,33	13,81	
2018	278.000	46.260	16.706	60,09	8.898	10.768	9.888	46.320	166,62	7,96	22,87



Reevolució al sector dels despatxos professionals

ANTONIO IZQUIERDO

Economista i soci director d'Izquierdo Más Motter Consulting SL
aizquierdo@izquierdomotter.com

És possible que en els propers anys s'acceleri un procés de canvi que ja es fa visible i es manifesta amb diversos senyals. Possiblement la necessitat de fer canvis estructurals en els models de negoci de molts assessors fiscals, comptables, laborals i també en l'àmbit jurídic genera certa inseguretats i, a la vegada, oportunitat, segons com gestionem la nostra presa de decisions i, sobretot, com la desenvolupem amb el nostre equip.

L'impacte de l'Agència Tributària en la gestió del servei dels despatxos a través del SII i també de la pressió fiscal obre oportunitats interessants als despatxos per poder millorar el seu assessorament preventiu i proactiu, així com per poder disposar de gran part de la informació dels nostres clients en temps real, la qual cosa permetrà ajudar a millorar i assessorar sobre el control de gestió de pimes i professionals. En definitiva, poder millorar una activitat comptable que per a molts despatxos no permet disposar d'una rendibilitat atractiva.

Seguint amb la relació causa-efecte d'aquesta reevolució, els despatxos hauran de canviar el seu model i la seva proposta de serveis. En aquest sentit, considerem que serà un moment clau per replantejar no únicament el model de preus, sinó també per posar en ordre el contracte de prestació de serveis, que continua sent una necessitat per regular la relació amb el client, però també una manca estratègica, sobretot en estructures de despatxos personalistes. En aquest sentit, no hem de perdre l'objectiu d'aprofitar el moment per endreçar la cartera dels clients.

L'adaptació digital dels despatxos comença a tenir un impacte en la gestió del marge operatiu rellevant i, sobretot, en l'estalvi de temps d'activitats poc valorades pel client. Tot i que considerem que aquest procés està molt consolidat, els despatxos professionals hauran d'afrontar un nou repte de digitalització externa orientada en la prestació del servei, solucions *cloud* col·laboratives i sense oblidar l'impacte que té el màrqueting digital en l'estratègia de comunicació i venda del despatx. Hem d'aprofitar aquest moment per treballar la vinculació amb el client, que és la base del

creixement per recomanació, que és, encara avui, la primera palanca de creixement dels despatxos. L'orientació a un servei visible pel client serà el factor determinant per iniciar un canvi de tendència en positiu per molts despatxos professionals.

Però la vinculació amb el client no s'obté sinó desenvolupant una bona comunicació interna cap als nostres professionals. Durant aquests deu anys desenvolupant estratègies i accions de desenvolupament de negoci, les persones continuen sent el factor clau. Pràcticament la totalitat de les persones que tinc el plaer de conèixer no consideren la principal prioritat la retribució econòmica, sinó el fet de tenir un projecte atractiu, conèixer els objectius del despatx i millorar la comunicació interna. Estem vivint una rotació de professionals en l'àmbit fiscal molt elevada, i és important analitzar i fer una reflexió sobre com millorar la vinculació dels professionals.

M'agradaria, també, fer esment del control de gestió dels despatxos i la necessitat de conèixer quantitativament què ens passa. El despatx és un actiu que té un valor que no gestionem adequadament ni en la fixació d'objectius, ni tampoc en la gestió i el seguiment d'indicadors clau, que són una via de prevenció i detecció de la pèrdua o millora de competitivitat.

Estic convençut que tots estem d'acord totalment o parcialment sobre les reflexions, però ens toca començar a moure les palanques de canvi del nostre despatx i a reprendre

amb il·lusió professional i personal el nostre projecte.

En aquest sentit, i envers la paraula *competitiu*, m'agradaria fer un tractament més ampli d'aquest concepte als nostres despatxos. Des del meu punt de vista, l'orientació al marge o als resultats del nostre model de negoci haurà de treballar-se sota la competitivitat interna. Això implica l'eficiència dels professionals i l'evolució tècnica. Per altra banda, la competitivitat externa, que implica oferir serveis de valor, diferenciats, amb una orientació proactiva i orientada a la generació de confiança.

Una de les claus serà convertir la percepció i vinculació dels nostres clients com a professionals necessaris en la gestió i l'assessorament de la seva activitat professional o empresarial, i no com una part de l'obligació davant l'Administració. Aquest enfocament ens permetrà que el posicionament de preus i la percepció del nostre servei sigui un aspecte clau i positiu.

Aquestes reflexions han de situar-se sempre en un marc econòmic de rendible del 15-20 % abans d'impostos, d'un pes específic dels costos de personal mai superiors al 65 %, i establir un mix d'ingressos recurrents sobre serveis no recurrents sempre superiors al 80 % i 20 % respectivament.

Possiblement ens trobem en un moment d'inquietuds i evolució del sector que requereix identificar les variables claus que cal afrontar, així com gestionar aspectes com l'afectació dels canvis de l'Agència Tributària sobre el nostre servei, el canvi dels serveis i preus, la vinculació amb els nostres clients per millorar la prescripció, la comunicació interna i el lideratge dins del despatx, així com l'afectació de la digitalització als nostres despatxos. (Vull compartir les meves reflexions sobre la reevolució que hauré d'afrontar i el model econòmic que caldrà definir).

L'Aula d'Economia, conscient de la importància del tema, programa periòdicament formació sobre la gestió dels despatxos professionals en sessions de quatre hores. ■



L'adaptació digital dels despatxos comença a tenir un impacte en la gestió del marge operatiu rellevant i, sobretot, en l'estalvi de temps d'activitats poc valorades pel client



Formació modular per a empreses familiars

JOSEP M. RAVENTÓS

*Economista. Doctor en Administració i Direcció d'Empreses
i soci de SingularNet Consulting*
jmraventos@singularnet.biz



Partim d'unes reflexions inicials, derivades de la situació de canvis permanents i creixents que estan comportant, tant per a les empreses com per a les famílies, fets tan rellevants com la globalització (i la consegüent internacionalització), les noves tecnologies, o, dit més genèricament, estar al dia en les moltes coses que ens afecten.

Vivim en un context en què les empreses estan immerses en grans canvis, les famílies presenten moltes realitats i molt diverses modalitats i variants i, en conseqüència, l'empresa familiar, per l'efecte multiplicador, viu i es mou en contínues i complexes situacions. El que queda fora de tot dubte és que les dificultats, la rapidesa i la complexitat són el medi en què es desenvolupen les nostres realitats, i no n'és una excepció l'empresa familiar.

Queda clar, en tot cas, que l'empresa no pot prioritàriament estar al servei de la família, i aquesta ha de tenir clars els avantatges i inconvenients derivats de l'empresa, però en un marc de responsabilitats que cal adequar i actualitzar en funció de l'evolució de l'empresa i l'entorn en què viu i ha de conviure.

En l'empresa familiar, la propietat suma al que és genèric de qualsevol empresa la implicació dels familiars. En la gestió i direcció, a més de l'usual de tota empresa, hi ha els condicionants i les potencialitats que cal contemplar de la realitat familiar. I en els òrgans de govern i la junta general és obli-

gatori tenir el mínim necessari d'implicació i coneixements per esdevenir subjecte actiu (i no merament passiu) de les responsabilitats i els avantatges derivats d'aquest rol.

Realitats addicionals que cal contemplar

Aquestes reflexions, a part d'adreçar-les als directius, consellers, assessors, gestors i inclús membres de la família, participis però sense implicació directa en la dinàmica de l'empresa. Derivat d'aquest marc, el rol professional i de suport de l'economista l'hem de destacar com a rellevant i d'importància creixent.

Hem de subratllar que en l'empresa la tasca de consolidar i impulsar alhora esdevé també permanent i creixent, i això comporta una amplitud de mires que va molt més enllà que anar seguint, o el que una visió molt unipersonal o des d'uns punts de vista molt uniformes puguem catalogar com a recomanables.

Cal una viabilitat dinàmica, que requereix una visió integral i integradora al present i al futur, i això en el cas de la família té components molt previsibles (almenys, alguns), però amb perllongats períodes de maduració. A tall d'exemple, el tema de la successió en resulta un clar exponent.

El necessari pla d'empresa o reconducció, bàsic per gestionar qualsevol empresa avui, inclús una pime, es veu afectat per tot el que es deriva del marc familiar i el fet successor. El paper de consellers, assessors i tots els rellevantment involucrats ha de contemplar i cobrir tota la realitat. I això té una derivada de molt àmplia repercussió, el fet de contemplar el mitjà i llarg termini esdevé necessari i imprescindible molt més enllà del que és requerit en una empresa o entitat (sense qualificatiu de familiar).

El Col·legi d'Economistes i l'Àrea de Formació

No cal dir que el ventall d'activitats en general, i en l'àmbit de formació en particular, del Col·legi, existeix per donar també respostes a l'empresa familiar i al conjunt de rols que al voltant d'aquesta hem anat esmentant. En qualsevol cas, i a través d'una proposta for-

mativa específica (a part de la genèrica existent), articulada a través de 6 mòduls concrets, es faciliten uns elements de suport determinats, pensant en les necessitats que hem anat enunciant i en els protagonistes que hem anat citant.

Estem parlant del fet que aquests protagonistes involucrats en l'empresa familiar disposin de coneixements i suport, en els àmbits d'aquesta, addicionals i més enllà d'allò dedicat a l'empresa amb caràcter general.

Cadascun d'aquests 6 mòduls respon a una temàtica específica, i per a tots els potencials destinataris és obert en el seu conjunt o per mòduls específics. Ens referim a:

1. Procés successor.
2. Lideratge. Rols familiar i professional.
3. Bases d'elaboració del pla d'empresa. Consideracions i especificitats des del marc familiar.
4. Entorn legal i responsabilitats dels administradors de les societats familiars. Consell d'administració de l'empresa familiar.
5. Entorn fiscal de socis i planificació de la fiscalitat de la transmissió de l'empresa familiar.
6. Protocol familiar. Finalitat i contingut.

Objectius perseguits

Més enllà de facilitar donar resposta a tots els temes i interrogants que hem anat esmentant, i que el Col·legi respongui al que pot ser una necessitat del col·legiat, no podem ometre unes noves reflexions que cal considerar:

- Ajudar a construir i a desenvolupar-se l'empresa familiar per assolir els reptes de tots els implicats (*shareholders* i *stakeholders*) és també per gaudir-ne la família (i com tots els drets venen enllaçats amb deures).
- Aconseguir una projecció social, fruit d'actuacions i trajectòries positives, no deixa de ser un repte addicional.
- Tenir cura de preveure amb temps temes que cal considerar amb la possibilitat que siguin vinculables al possible final de l'empresa familiar. Fer amb temps les reconversions precises, ens els àmbits que calgui, és també un repte important i un acte de responsabilitat social. ■



El ventall d'activitats en general, i de formació en particular, del Col·legi d'Economistes, existeix per donar respostes a l'empresa familiar i a tots els rols que hi ha al seu voltant



La nova col·laboració social delegada perjudica els assessors fiscals



JOSEP CID DACOSTA

Economista, membre de la Comissió d'Assessors Fiscals del Col·legi d'Economistes de Catalunya i director del departament fiscal de Vallagar Grup Consultor
jcid@lladogrup.com

El dia 1 de febrer del 2020 va entrar en vigor la nova Col·laboració Social Delegada (CSD), que substitueix i produeix el tancament definitiu de la Col·laboració Social Restringida (CSR), i que és actualment, en general, la forma més utilitzada per les assessories fiscals i laborals per presentar les declaracions tributàries per compte dels seus clients i una multitud de tràmits tributaris. Amb la CSR s'ha funcionat correctament amb un certificat electrònic d'un o més empleats de l'assessoria, que es facilita als altres treballadors d'aquesta per presentar les declaracions tributàries i la resta de tràmits.

En canvi, la nova CSD requereix que cada empleat obtingui un certificat electrònic (firma electrònica pròpia) per poder presentar declaracions tributàries dels clients de l'assessoria, i hi ha treballadors que no es presten a actuar així, i hi tenen tot el dret. Què ha de fer l'assessoria en aquest cas? Facilitar-li el d'un altre company amb l'inconvenient de poder veure la informació que consta d'aquesta persona en la seu de l'Agència Tributària (declaracions de renda, etc.), cosa no desitjable. Canvi de personal implica canvis de certificats i de delegats.

Però també hi ha certs tràmits que en l'actualitat es poden fer, i amb la nova col·laboració social delegada, l'Agència Tributària reconeix que no poden dir una data concreta perquè es pugui utilitzar per no estar habilitat (com a declaracions extemporànies, models 216, 05, 039, 380, 996 i 480...etc.) Fem un resum dels inconvenients que considerem de la nova Col·laboració Social Delegada:

1. Aquesta nova CSD no permet fer qual·sevol tràmit pel qual el client apoderi l'assessoria i que és d'ús habitual (copio notes d'Hisenda):

- Descarregar les certificacions tributàries sol·licitades.
- Pagament d'impostos amb càrrec al compte del client (obtenció de NRC *on line*).
- Altres consultes: deutes, situació censal, domicili fiscal, els meus expedients, etc.
- Consulta de notificacions.

2. No podrem facilitar als treballadors el propi certificat de l'assessoria per realitzar aquests tràmits, ja que accedirien a la informació privada, com són el model 190 (tots els salaris dels treballadors i directius) i l'impost de societats. Seria un perjudici important i no es farà.

3. El treballador delegat (CSD), si presenta declaracions de renda d'amics i familiars, com que només poden ser delegats únics d'una assessoria, les declaracions presentades serien a nom i responsabilitat de l'assessoria, i aquesta podria veure tota la informació privada d'aquestes persones. Si tots els treballadors de l'assessoria utilitzen els seus certificats, com que tots poden veure les declaracions presentades pels altres, entenc que tots podran veure les declaracions de renda de tothom.

4. La relació amb altres administracions públiques i organismes (diputacions, registre mercantil, etc.), també en queda afectada, ja que en canviar a CSD no es pot accedir a notificacions i altres tràmits, perquè no reconeixen el seu certificat.

5. Quan es presenten declaracions amb el certificat CSD (almenys, en certs casos), a la caràtula s'hi reflecteix el nom del CSD persona física i no de l'assessoria.

6. Les declaracions complementàries o extemporànies d'exercicis anteriors dels clients no les poden presentar els CSD i s'han de realitzar amb la firma de l'assessoria.

Imaginin, en un despatx de mida mitjana, traslladar tot aquest treball que no poden realitzar els CSD a una persona de confiança que pugui utilitzar el certificat de la matei-

xa assessoria i només seran aquestes persones les que podran accedir a la seu electrònica de l'Agència Tributària del client i no els CSD (treballadors del despatx). L'Agència Tributària ha promocionat com a solució de les petites empreses que els clients apoderin les assessories per presentar les declaracions i realitzar els tràmits pel seu compte, i ara que hem fet aquest treball ardu, amb la nova CSD es desmunta i perdem les utilitats aconseguides fins la data.

Una solució definitiva seria facilitar a les assessories un altre certificat (no el mateix de l'assessoria) que es pugui cedir a tots els treballadors per presentar les declaracions dels clients i fer tots els tràmits per als quals ens han apoderat els clients, sense poder accedir a la informació privada de l'assessoria, i aquesta seria una solució que no necessitaria l'acceptació dels treballadors perquè es prestin a ser delegats amb la seva firma electrònica.

L'Agència Tributària s'ha equivocat en algunes qüestions, com ara en l'entrada en vigor del CSD i que puguin veure les declaracions tots els CSD de tots, i és evident que ha fet aquest canvi al CSD sense tractar-lo amb els col·legis i les entitats que representen els assessors fiscals. Ha de rectificar i canviar la situació nova perquè només ens ocasiona perjudicis i cap benefici respecte a la situació anterior amb la CSR. A més, estic convençut que l'Agència Tributària no té clar tot el nou funcionament i està travessant moments de confusió i arranjaments. ■



Comissió d'Economia Agroalimentària



El valor de la nutrició clínica

ANTONI GARCIA GABARRA

Economista i Vicepresident de la Comissió d'Economia Agroalimentària del Col·legi d'Economistes de Catalunya
antoni@ggabarra.com

Sons la Dra. Julia Álvarez, cap d'Endocrinologia i Nutrició de l'hospital universitari Príncep de Asturias d'Alcalá de Henares, la paraula "valor" engloba diversos conceptes, però probablement sigui la importància que donem a una cosa i la seva utilitat. En el cas que ens ocupa és donar valor a la utilitat de la teràpia nutricional. L'economia de la nutrició o "nutri-economia", nova disciplina "dedicada a investigar i caracteritzar els resultats econòmics i de salut de la nutrició per beneficiar la societat, ha d'ajudar a crear valor en nutrició clínica, mitjançant l'avaluació econòmica en investigació". En aquest sentit són importants els estudis de cost de la malaltia, de cost-efectivitat i d'impacte pressupostari. S'ha de considerar el finançament de la nutrició clínica tant en l'àmbit hospitalari com fora d'ell. La creació de valor en nutrició clínica ha de ser una tasca de tots els actors implicats: professionals sanitaris, gestors, pacients i indústria.

Prevalença de la desnutrició

En un estudi realitzat a Catalunya, publicat el 2012, que recollia dades de quasi 800 pacients d'onze hospitals de Catalunya, se'n va avaluar l'estat nutricional. Un 29 % dels pacients estaven desnodrits o presentaven risc de desnutrició. El major risc de desnutrició es donava en pacients grans, treballadors no manuals i els admesos a urgències amb malalties. El temps d'estada hospitalària fou de 10,5 dies en els pacients malnodrits *versus* 7,7 dies en pacients sense desnutrició. En sortir de l'hospital, els desnodrits necessitaven més ajut domiciliari i tenien un major risc de mortalitat (8,6 % en front de l'1,3 % en els no desnodrits).

En un altre estudi, publicat el 2019, amb un centenar de pacients crònics amb necessitats complexes, en els hospitals universitaris Vall d'Hebron de Barcelona i Germans Trias i Pujol de Badalona, més d'un 80 % d'ells estaven desnodrits o tenien risc de desnutrició. Els pacients desnodrits van necessitar més atenció domiciliària que els no desnodrits en sortir de l'hospital (42 % *versus* 23 %) i van tenir uns índexs de mortalitat molt més alts tant en l'admissió hospitalària (17 % i 2 % respectivament) com al cap de 5 mesos (30 % i 10 % respectivament). Les autores d'aquest estudi,

les doctores Rosa Burgos i Clara Joaquim, caps dels respectius serveis hospitalaris de nutrició, conclouen: "Aquestes dades posen la desnutrició —una condició reversible— i l'estat nutricional com elements centrals en el maneig de pacients amb complexitat clínica, destacant el rol d'una efectiva i ràpida identificació de la desnutrició i un enfocament efectiu basat en la comunitat; desafortunadament, aquest problema continua sense ésser abordat pel nostre sistema sanitari".

Cost de la malnutrició: estudi PREDyCES®

L'estudi PREDyCES®, publicat el 2016, realitzat a escala estatal sota la coordinació de la Dra. Álvarez, va incloure prop de 1.600 pacients de 31 hospitals del sistema nacional de salut. En l'ingrés hospitalari, un 23 % estaven desnodrits, i en l'alta hospitalària, un 23,4 %. Això s'explica perquè un 72 % dels pacients que hi van ingressar amb desnutrició seguien desnodrits en rebre l'alta, mentre que un 9,6 % dels pacients que no mostraven risc de desnutrició en l'ingrés van desenvolupar desnutrició durant l'hospitalització. La prevalença de

desnutrició augmentava notablement amb l'edat. Els pacients desnodrits van utilitzar més medicaments i van tenir més infeccions.

Dels 31 hospitals participants en l'estudi, 9 van facilitar els costos de la desnutrició amb dades del 2009. El cost mitjà hospitalari dels pacients no desnodrits en algun moment de l'estada hospitalària fou de 6.400 euros, i augmentà fins a 8.200 euros en els pacients que estaven desnodrits tant en l'ingrés com en l'alta hospitalària, a 8.300 euros en els pacients desnodrits en l'ingrés però no pas en l'alta, i en 12.200 euros en els pacients no desnodrits en l'ingrés però sí en l'alta.

Extrapolant aquestes dades a tots els hospitals, el cost de la desnutrició hospitalària a Catalunya fou de 166 milions d'euros, que suposava un 1,8 % del pressupost del Sistema Nacional de Salut, percentatge similar a la mitjana espanyola. Caldria sumar-hi el cost de la desnutrició extrahospitalària. ■





Tot esperant Godot (i la reforma comptable?)

MARTÍ GARCIA PONS

President de la Comissió de Comptabilitat (comissió conjunta CEC-ACCID) i professor associat d'Economia i Empresa de la UB
martigarcia@economistes.cat

Tant de bo quan aquest article es publici l'espera s'hagi acabat i el nou govern hagi aprovat la reforma comptable, anunciada a l'abril de 2017 i amb el projecte de Reial Decret publicat el 2 d'octubre de 2018. Aquesta reforma suposa la modificació del Pla General de Comptabilitat per adoptar íntegrament la NIIF 15 i la NIIF 9 de manera parcial, sense incorporar el nou concepte de la pèrdua esperada i mantenint el criteri de la pèrdua incorreguda. La NIIF, 16 de moment, no es transposarà.

Tampoc ens atrevim a determinar si la reforma entrarà en vigor amb efectes l'1 de gener de 2020 o l'1 de gener de 2021, tot i que coneixent com se les empenca habitualment el legislador, tot ens fa sospitar que serà amb efectes retroactius.

I mentrestant, què fem?

A continuació assenyalarem diverses qüestions que s'haurien d'incloure a l'agenda comptable. En primer lloc, l'entrada en vigor de la Resolució de 5 de març de 2019, de l'ICAC, per la qual es desenvolupen els criteris de presentació dels instruments financers i altres aspectes comptables relacionats amb la regulació mercantil de les societats de capital.

Pel que fa a la reforma del Pla General de Comptabilitat, ens volem fixar en dues qüestions concretes: la reclassificació de carteres d'actius financers en el període transitori i la correcta identificació de les obligacions d'acompliment pel que fa als contractes amb clients. Tampoc podem obviar que l'activitat doctrinal de l'ICAC no para, i acumula, fins al setembre de l'any passat, 273 consultes sobre comptabilitat, 9 de les quals en el darrer exercici ([vegeu taula annexa](#)).

Per últim, i en un horitzó més a mitjà/llarg termini, cal repassar les condicions que obliguen a elaborar un estat d'informació no financera. I els canvis que l'IASB proposa en els comptes anuals.

Resolució de l'ICAC de 5 de març de 2019

L'objectiu de la resolució és desenvolupar els criteris de presentació en el balanç dels instruments financers (accions, participacions

i obligacions) en sintonia amb la normativa internacional de referència adoptada per la Unió Europea (NIC-UE 32), i que han de seguir tant l'empresa que els emet com el soci o inversor que els subscriu o adquireix.

D'altra banda, també té com a objectiu aclarir les nombroses implicacions comptables de la regulació mercantil de les societats de capital: tractament comptable de les aportacions socials (atenent la seva diferent naturalesa i finalitat), les operacions amb accions i participacions pròpies, de l'esmena d'errors, de l'aplicació del resultat, de les operacions d'augment i reducció de capital, d'emissió d'obligacions, dissolució i liquidació, i de modificacions estructurals (com ara les operacions de fusió i escissió).

Aquesta resolució es d'aplicació als exercicis iniciats a partir de l'1 de gener de 2020. El contingut és ampli i ja s'ha escrit molt sobre això. En tot cas, voldria que paréssiu atenció en el post de Fernando Ruiz Lamas sobre el benefici distribuïble i l'aplicació del resultat ([vegeu enllaç](#)).

Criteris de primera aplicació de les modificacions del Pla General de Comptabilitat en matèria de classificació i valoració d'instruments financers en el primer exercici que s'iniciï a partir de l'1 de gener de 2020

Les sis categories actuals d'actius financers quedaran reduïdes a tres. El canvi més important pel que fa als instruments financers és la desaparició de la categoria d'actius financers disponibles per a la venda (valorats a valor raonable però amb canvis en el patrimoni net). Aquesta categoria s'ha de reclasificar en la nova cartera d'actius financers a valor raonable amb canvis en el compte de pèrdues i guanys.

En traspassar els actius classificats com a disponibles per a la venda a actius amb canvis en el compte de pèrdues i guanys, els ajustos per canvis de valor acumulats en el patrimoni net relacionats amb actius financers disponibles per a la venda s'han de reclasificar a l'inici de l'exercici d'aplicació de la reforma, a un compte de reserves.

Amb aquesta finalitat, el traspàs es realitzarà en la data de primera aplicació sobre la base dels fets i circumstàncies existents en aquesta data. Sense oblidar els efectes fiscals ([vegeu enllaç](#)).

Les obligacions d'acompliment i la norma de registre i valoració 14a "ingressos per vendes i prestació de serveis"

Segons la reforma proposada, l'empresa ha de reconèixer els ingressos derivats d'un contracte quan (o a mesura que) es produeixi la transferència al client del control sobre els béns o serveis compromesos (és a dir, l'obligació o les obligacions que gadi de complir).

Els nous principis comptables de reconeixement dels ingressos derivats de les activitats ordinàries poden provocar un ajornament o una acceleració en el seu reconeixement. Tot això dependrà de les "obligacions d'acompliment" que es desprenguin dels contractes amb els clients, així com del moment en què aquestes es satisfacin.

A partir de l'entrada en vigor de la reforma, els contractes subscrits amb clients hauran de ser analitzats en detall seguint un nou model, que comprèn cinc fases:

- Identificació del contracte.
- Identificació de les diverses obligacions d'acompliment.
- Determinació del preu de la transacció.
- Assignació del preu de la transacció a cadascuna de les obligacions d'acompliment.
- Reconèixer els ingressos en el moment en què se satisfan les obligacions d'acompliment.

Per tant, és molt important que quan es negociï un contracte amb un client o s'acordin les condicions d'una relació comercial, totes les parts involucrades en el procés comprenguin les implicacions que determinats aspectes o clàusules dels acords podrien arribar a tenir sobre el moment i la manera en què es podran reconèixer els ingressos.

Continuar llegint

Comissió d'Economistes Auditors de Comptes



L'auditoria pública

EMILIO ÀLVAREZ PÉREZ-BEDIA

Economista, president del Comitè d'Auditoria del Sector Públic del REA i soci de Crowe Auditores
emilio.alvarez@crowe.es

L'auditoria pública és el mètode de control i seguiment més idoni per a la gestió pública. Sobre el concepte d'auditoria pública convé efectuar una sèrie d'apreciacions:

- És l'auditoria sobre les diverses entitats que conformen el sector públic. Així, a més de les administracions públiques pròpiament dites (Administració de l'Estat, Seguretat Social i corporacions locals, principalment), es refereix també a organismes autònoms, societats públiques, fundacions públiques, consorcis, etcètera.
- Aquestes entitats formen un conglomerat d'ens de diversa naturalesa i personalitat jurídica subjectes cadascuna a diversa normativa reguladora i règim comptable. En l'àmbit comptable, per exemple, coexisteixen entitats subjectes al Pla General de Comptabilitat Pública amb d'altres subjectes al Pla General de Comptabilitat aplicable a qualsevol empresa privada o a la seva adaptació per a institucions sense ànim de lucre.
- En determinades entitats públiques, el pressupost limitat i la seva liquidació és l'estat comptable preponderant en el reflex, l'anàlisi i la discussió sobre la seva activitat econòmicofinancera.
- Tota l'activitat del sector públic està regulada per un ampli conjunt de normes, com, per exemple, la legislació relativa a organització bàsica, contractació administrativa, concessió de subvencions, exacció de tributs, ordenances fiscals, etcètera.

Aquest article se centra en l'auditoria pública en l'àmbit local perquè aquest és el més nombrós.

La funció de control intern a les entitats locals és una funció pública necessària que, fins al 30 de juny del 2018, només podia ser exercida en totes les seves modalitats i, per tant, per funcionaris de l'Administració local amb habilitació de caràcter nacional sense col·laboració externa.

L'entrada en vigor, l'1 de juliol del 2018, del RD 424/2017, de 28 d'abril, que regula el règim jurídic de control intern de les entitats del sector públic local (d'ara endavant, RCI), comporta l'apertura de l'exercici d'aquelles

funcions a possibles col·laboracions d'entitats públiques i també d'entitats privades, en aquest cas, d'auditors i societats d'auditoria.

Des del Registre d'Economistes Auditors (REA), pertanyent al Consell General d'Economistes, per facilitar l'activitat professional d'aquells auditors que exerceixen en l'àmbit públic, hem publicat amb caràcter gratuït 4 quaderns tècnics:

- Quadern tècnic 1: *Àmbit d'actuació dels auditors al sector públic local*.
- Quadern tècnic 2: *Control Intern de les entitats locals (RD 424/2017)*.
- Quadern tècnic 3: *Planificació, execució i resultats de les auditories públiques al sector públic local*.
- Quadern tècnic 4: *Normes tècniques d'auditoria pública (I) NIAS-ES-SP*.

Adicionalment, estan en fase d'elaboració els següents quaderns tècnics: *Control financer de les subvencions públiques* i *Auditoria de compliment legal i operativa*.

Amb l'entrada en vigor, l'1 de juliol del 2018, del Reial Decret 424/2017, de 28 d'abril, s'ha cobert un buit legal existent en aquest àmbit del sector públic, i s'ha fet possible l'aplicació generalitzada de tècniques, com la d'auditoria en els seus diversos vessants, a les entitats locals en termes homogenis als desenvolupats en altres àmbits del sector públic.

Com a pas previ a l'exercici de qualsevol forma de control intern en les modalitats de control financer i d'auditoria pública, la norma imposa la necessitat i l'obligació de pla-

nificar anualment el control financer que cal realitzar sobre la base d'una anàlisi de riscos que permeti assegurar la consecució d'un model eficaç de control. Aquest model serà dissenyat per cada entitat local en funció dels riscos/observats i dels mitjans dels quals disposi.

L'anàlisi de riscos, el disseny del Pla anual de control financer i la detecció de les necessitats de mitjans li correspon fer-la a l'òrgan interventor, però per a l'execució de les funcions de control financer en la modalitat d'auditoria pública la norma preveu la possibilitat que les entitats locals puguin recórrer a la col·laboració o a la contractació de firmes privades d'auditoria.

Aquí s'obre un camp nou d'actuació per als auditors privats que ens exigeix aprendre conceptes, procediments i normativa pròpia del sector públic, en aquest cas, local, que fins ara —en termes generals— no formaven part de la matèria d'estudi perquè no es trobaven dins del nostre àmbit d'actuació.

Classes d'auditoria pública

Amb caràcter general, les normes internacionals d'auditoria pública distingeixen tres tipus d'auditoria: auditoria de comptes o financera, auditoria de compliment de legalitat, i auditoria operativa o de desenvolupament.

• L'**auditoria financera** es defineix, segons la ISSAI-ES (Normes Internacionals d'Entitats Fiscalitzadores Superiors adaptades per a la seva aplicació a Espanya) *200 Principis fonamentals de la fiscalització o auditoria financera*, com "l'emissió, per part de l'auditor, d'una opinió sobre si els estats financers han estat preparats, en tots els seus aspectes materials, de conformitat amb el marc d'informació financera aplicable". En definitiva, si els estats financers reflecteixen la imatge fidel de l'entitat.

• L'**auditoria de compliment de legalitat** consisteix (ISSAI-ES 400 *Principis fonamentals de la fiscalització de compliment*) a "verificar si les activitats de les entitats públiques compleixen amb la normativa aplicable, eme-



L'entrada en vigor del RD 424/2017 comporta que la funció de control intern de les entitats del sector públic local s'obri a la col·laboració d'auditors i societats d'auditoria

tent com a resultat el corresponent informe.” És a dir, una revisió que les activitats, les operacions i la informació reflectides en els estats financers d’una entitat pública auditada resulten conformes amb les normes vigents i han estat degudament autoritzades.

També s’anomena “auditoria de regularitat” a la realització conjunta de l’auditoria de comptes i la de compliment de legalitat sobre una entitat pública.

• **L’auditoria operativa**, d’acord amb la ISSAI-ES 300 *Principis fonamentals de la fiscalització operativa*, es defineix com “una revisió independent, objectiva i fiable sobre si les accions, els sistemes, les operacions, els programes, les activitats o les organitzacions de l’entitat fiscalitzada compleixen amb els principis d’economia, eficiència i eficàcia”. La IGAE (Intervenció General de l’Administració de l’Estat) la defineix com “l’examen sistemàtic i operatiu de les operacions i els procediments d’una organització, programa, activitat o funció pública, amb l’objectiu de proporcionar una valoració independent de la seva racionalitat econòmicofinancera i la seva adequació als principis de la bona gestió, a fi de detectar les seves possibles deficiències i proposar les recomanacions escassos de cara a la correcció d’aquelles”.

Actuació dels auditors en el sector públic local

Com s’ha indicat anteriorment, les entitats locals podran recabar la col·laboració d’altres òrgans públics i concertar els convenis oportuns. I també podran contractar, per col·laborar amb l’òrgan interventor, firmes privades d’auditoria que hauran d’ajustar-se a les instruccions dictades per l’òrgan interventor.

Amb aquesta finalitat, hauran de consignar-se en els pressupostos de les entitats locals les quantitats suficients per respondre a les necessitats de col·laboració.

L’àmbit de col·laboració d’auditors o firmes d’auditoria pot abarcar qualsevol dels tipus d’auditoria esmentats (auditoria de comptes, auditoria de compliment i auditoria operativa), tant de manera individual per a cadascun dels serveis, com la col·laboració en tots ells.

Dins de la previsió expressa de l’article 34 del RCI, els auditors privats poden ser contractats per col·laborar en l’exercici i desenvolupament de qualsevol de les modalitats d’auditoria. Podran desenvolupar el treball complet de l’auditoria sense que en cap cas aquest treball pugui donar lloc tècnicament



a un informe d’auditoria, sinó que mantindrà la consideració de col·laboració amb l’òrgan interventor i s’atendran les prescripcions recollides en els corresponents plec del contracte.

També hi ha la possibilitat d’una col·laboració no reglada pel citat Reial Decret, que podria consistir en treballs de verificació en l’àmbit del control financer permanent però sense el qualificatiu d’auditoria. Es poden citar com a exemple:

- Definició del mapa de riscos.
- Tractament de grans poblacions i de bases de dades.
- Comprovacions materials d’inversions.
- Anàlisi de sistemes i procediments de gestió.

Col·laboració reglada Llei d’auditoria de comptes

D’acord amb la Disposició Addicional Segona de la Llei 22/2015, d’auditoria de comptes, així com amb el RCI, els auditors privats podran col·laborar en l’exercici de les auditories financeres que s’hagin inclòs al Pla anual de control financer. Sense perjudici d’això, els auditors privats mantenen la seva atribució d’exercici d’aquestes auditories en

les entitats que estiguin subjectes a l’obligació d’auditar-se conforme a la legislació mercantil. I les auditories desenvolupades en aquest marc podran ser incorporades als resultats del control financer que es facin al sector públic local.

Col·laboració reglada Llei general de subvencions

El control financer de subvencions previst a la Llei general de subvencions segueix mantenint-se com a treball que pot ser contractat a auditors privats, sense que es vegi afectat per la normativa derivada del RCI.

Resum

Amb l’entrada en vigor del RD 424/2017, s’obre un nou camp d’actuació professional per als auditors de comptes, ja que en regula l’àmbit de control, els principis i els procediments, les modalitats de control i els seus caràcters, l’àmbit subjectiu de cada modalitat, les actuacions de control i el resultat d’aquestes.

Regula també l’àmbit de col·laboració de les entitats públiques i privades, i les funcions de col·laboració exercitables per a les modalitats para a les quals el Reial Decret estableix aquesta possible col·laboració.

Per a l’accés dels auditors i les firmes d’auditoria a aquest camp d’actuació, planteja, òbviament, la necessitat de conèixer la normativa aplicable i els procediments i mètodes que haurien de valorar i seguir els auditors per oferir la seva col·laboració.

El REA, des del seu Comitè d’auditoria del sector públic, continuarà vetllant per oferir el màxim suport als auditors pel que fa a formació i pràctica professional. ■



L’àmbit de col·laboració d’auditors o firmes d’auditoria pot abarcar qualsevol dels tipus d’auditoria existents (de comptes, de compliment i operativa)

Comissió d'Economia i Sostenibilitat



Transició cap a un model econòmic sostenible

SANDRA COSTA

Economista especialitzada en economia circular i sostenibilitat, i consultora a Inèdit
sandra@ineditnova.com



L'economia, ciència que estudia la gestió dels recursos limitats per poder satisfer les nostres necessitats. Sembla ser que el model econòmic d'extreure, fabricar, usar i llençar, utilitzat al llarg de les últimes dècades, ha passat per alt un adjectiu molt important: recursos "limitats". Aquest oblit ha portat a la degradació del medi ambient i a la sobreexplotació dels recursos naturals, elements bàsics per a la sostenibilitat del sistema econòmic. L'economia circular neix com a resposta a aquesta situació amb l'objectiu de reduir el consum i dependència de matèries primeres a partir de la reutilització dels recursos disponibles. Permet preservar els recursos naturals, optimitzar l'ús dels recursos disponibles i fomentar l'eficàcia del sistema minimitzant les externalitats negatives.

Un model de negoci circular consisteix en un model de creació de valor compatible amb els recursos naturals limitats. L'empresa deixa de dependre dels recursos cada cop més escassos al mateix temps que genera valor a partir dels residus. El concepte "residu" agafa un nou significat i valor: el residu, fins ara considerat com un cost, passa a adquirir un valor econòmic, a ser apreciat com un nou recurs. El disseny i la innovació juguen un paper clau en aquesta transformació i revalorització.

En els últims anys, ja sigui per evitar els impactes negatius a escala ambiental, per desvincular-se de la volatilitat dels preus dels recursos limitats o per diferenciar-se de la competència, moltes empreses estan transformant els seus models de negoci cap a un model més circular o en neixen de nous exclusivament circulars. Aquests models de negoci són molt diversos, però tots ells tenen un impacte directe sobre l'extracció de recursos naturals i la gestió dels residus. Són molts els que han vist el potencial econòmic de la recuperació i reparació de productes que han arribat al final de la seva vida útil, atès que molts d'ells, o alguns dels seus components, encara són reutilitzables i poden reintroduir-se en els processos de producció. Els models de negoci centrats en la remanufactura o simbiòtics (interacció entre agents per aprofitar el residu d'un com a recurs d'un altre)



s'han convertit en una realitat a la nostra economia. Un exemple n'és l'empresa RICOH, centrada a recuperar i reacondicionar equips multifunció (impressora, escàner, fotocopiadora) obsolets i posar-los de nou en el mercat amb els mateixos estàndards de qualitat inicials.

Tot i això, la regulació poc flexible sobre la gestió dels residus complica els processos de la seva recuperació i revalorització.

Alguns aspectes d'aquests models són clau durant el disseny i la producció en els models de negoci de servitització o de plataforma de *sharing*, on el negoci passa de centrar-se a oferir un producte per oferir un servei. L'extensió de la vida útil d'un producte passa a ser l'objectiu principal d'aquests negocis, atès que el benefici empresarial dependrà del nombre de primeres matèries consumides, de la capacitat de reutilització de components del producte, de les reparacions necessàries al llarg de la vida útil del producte, la durabilitat del producte i, per últim, el possible valor residual del producte un cop ha arribat a la fi de la seva vida útil. Com a exemple, podem destacar el cas de Philips i l'aeroport de Schiphol, on l'empresa ha adquirit un model de servitització deixant de vendre lluminària i passant a oferir un servei d'il·luminació.

Aquests nous models permeten augmentar el valor i l'ús del producte sense incrementar l'extracció de recursos naturals, reduint al mínim els impactes sobre el medi ambient, i al mateix temps impulsen la creació de nous llocs de treball. L'any 2016, a Europa, més de 4 milions de persones ocupades treballaven en sectors vinculats a l'economia circular.

A fi de poder impulsar la transformació dels models de negoci, la UE i Catalunya han anat

implementant diferents estratègies que s'han centrat principalment en l'elaboració de noves clàusules de caràcter restrictiu o promocional, com seria el cas dels programes Horitzó 2020, LIFE, FEIE, etcètera.

El sistema fiscal també forma part d'aquestes noves estratègies, tot i que cal clarificar que no existeix una "fiscalitat circular", la fiscalitat ambiental o ecològica juga un paper molt important en aquesta transició.

A Catalunya la situació no és gaire diferent. Amb la recent aprovació de la llei autonòmica de canvi climàtic, es busca impulsar un model més sostenible portant a disminuir l'ús dels transports més contaminants. Això pot ser un impuls per innovar, per exemple, en les tècniques de distribució de productes o en l'electrificació del port de Barcelona. Però, un cop més, s'impulsa la transició a partir de la penalització i no amb la visió de premiar les bones pràctiques.

Tot i això, cal remarcar que la pressió fiscal ecològica, tant si és en la visió recaptadora o conductual, té encara uns efectes baixos sobre l'economia en general. Al mateix temps, el sistema fiscal actual pateix incoherències que alenteixen la transició cap a una economia circular. Seria recomanable reduir la pressió fiscal sobre el treball i dissenyar nous impostos ambientals que repercutixin sobre la producció d'emissions de gasos d'efecte hivernacle (GEI) o altres contaminants, l'ús ineficient de l'aigua i l'extracció de matèries primeres, beneficiant, així, la recuperació de recursos utilitzats i disminuint els nombre de residus generats.

Una transició cap a un model circular és apostar per la supervivència davant els reptes futurs de l'entorn. ■



Valoració de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya, 2018-2019

IMMA SERRA

Economista i vicepresidenta de la Comissió d'Emprenedoria del Col·legi d'Economistes de Catalunya
emprenedoria@coleconomistes.cat



Des de fa gairebé vint anys, per mitjà d'una eina pròpia —l'enquesta a experts—, el projecte GEM recull informació sobre l'estat dels factors que la literatura especialitzada identifica com a més influents en el context empenedor: la valoració global de les condicions de l'entorn per emprendre a Catalunya (56,7 punts) ha millorat lleugerament respecte de la del 2017 (53,3 punts), i s'ha situat per sobre de l'europea (55,7). Malgrat la millora, encara 7 de les 12 variables valorades han obtingut puntuacions inferiors a 5.

Per contextualitzar les dades anteriors, cal assenyalar que a Europa, igual que l'any passat, 10 de les 12 variables també han estat valorades per sota del 5, i a Espanya 7, les mateixes que a Catalunya.

Les cinc amb millors puntuacions i que aprofiten amb valoracions superiors a 5 són:

- **Existència i accés a infraestructura física i de serveis (6,51):** com carreteres, aeroports i altres sistemes de comunicació; cost i accés dels serveis bàsics i de telecomunicacions (gas, aigua, electricitat, telèfon, internet...).
- **Normes socials i culturals (5,64):** la societat té un enfocament empenedor per mitjà del seu comportament, creences, llenguatge i costums, que encoratja els emprenedors, demostrant acceptació, suport i alta consideració per la seva activitat, amb una millora de +0,67 punts respecte de l'any anterior i situant-se 1,22 punts per sobre de la mitjana europea. Caldrà esperar els resultats del proper any per verificar si aquests valors es consoliden o bé es torna als habituals d'anys anteriors.
- **Programes públics (5,47):** com ajudes a la creació i el creixement de noves empreses, parcs científics i incubadores, o programes de foment de la creació i el creixement de les noves empreses.
- **Educació i formació empenedora en l'etapa postescolar (5,25):** inclusió de temes i habilitats d'emprenedoria en programes de formació postescolars, que ha millorat respecte de l'any anterior en +0,79 punts.
- **Existència i accés a infraestructura comercial i professional (5,21):** com ara

existència de proveïdors, consultors i subcontractistes; assessorament legal, laboral, comptable i fiscal, o serveis financers i bancaris.

Mentre que les que han rebut una puntuació menor són:

- **Polítiques públiques** associades amb impostos, regulacions i burocràcia (3,81).
- **Dinàmica del mercat intern** (3,86).
- **La transferència d'R+D** (4,02).

L'educació i formació empenedora en l'etapa escolar (4,19) és la variable que més ha millorat aquest any (+0,83 punts), la qual cosa li ha permès deixar l'últim lloc que ocupava el 2017 (3,36) i situar-se 0,90 punts per sobre de la mitjana europea.

És destacable, per exemple, el projecte "Cultura empenedora a l'escola" (CuEmE), impulsat per l'Àrea de Desenvolupament Econòmic Local i la d'Educació de la Diputació de Barcelona, que, amb una metodologia educativa de treball per projectes, té com a objectiu fomentar la cultura empenedora i les competències bàsiques en el cicle superior de l'educació primària.

Durant un curs escolar, l'alumnat crea i gestiona una cooperativa escolar amb el suport de la comunitat educativa, l'administració i els agents socials de la seva localitat, adquirint habilitats i valors que capaciten les persones a gestionar adequadament els seus projectes professionals i vitals, i a reduir les barreres psicològiques i culturals a les quals s'enfronten.



L'informe d'Atomico situa Barcelona com a tercera opció entre les ciutats escollides pels emprenedors internacionals per crear la seva start-up, i en quarta posició a escala d'inversió

ta l'individu en la seva experiència empenedora. És un programa que reforça valors com la solidaritat, la igualtat d'oportunitats i l'equitat, que constitueix també una eina d'inclusió social, i que treballa les competències educatives clau de manera transversal a partir de la competència en autonomia i iniciativa empenedora (esperit empenedor).

Per aquest programa hi han passat prop de 33.000 alumnes des del seu inici, i durant el curs escolar 2018-19 n'hi participen 9.508, que arriben al 21,3 % de l'alumnat de 5è de primària de les escoles públiques i concertades de la província de Barcelona (s'exclou la ciutat de Barcelona, que no participa en aquest programa).

A diferència de l'any passat, en què s'assenyalava la necessitat de facilitar espais de *coworking* equipats, s'indica que aquesta manca ja està relativament coberta. No obstant això, com que un dels colls d'ampolla de l'ecosistema de Barcelona és la disponibilitat d'espai, es continua remarcant la necessitat de millorar la seva qualitat i l'adequació dels polígons a la nova realitat, especialment de serveis a empreses. Així com el desenvolupament d'espais atractius per a les noves empreses i els centres tecnològics i d'innovació de grans empreses, seguint l'exemple de Barcelona Tech City amb el seu Pier01.

L'ecosistema empenedor de Barcelona

està vivint un dels seus millors moments, ja que ha superat el 2018 les previsions i s'ha consolidat com un dels millors *hubs* tecnològics d'àmbit europeu. L'informe d'Atomico situa Barcelona com a tercera opció entre les ciutats escollides pels emprenedors internacionals per crear la seva *start-up*, i en quarta posició a escala d'inversió.

D'altra banda, Barcelona és la quarta ciutat del món preferida per emigrar-hi a treballar, en atractiu per al talent (després de Londres, Nova York i empatada amb Berlín), segons l'estudi Decoding Global Talent 2018. Resultat que està d'acord amb el fet que en un curt període de temps Barcelona ha atret més de 25 centres tecnològics i filials de grans multinacionals. ■

Comissió d'Assessors Fiscals



Novetats fiscals i comptables per al 2020

RICARD VIÑA ARASA
Economista. Servei d'Assessorament Fiscal
del Col·legi d'Economistes de Catalunya
geafbcn@economistes.cat



Tot i sabent que en el moment d'escriure aquest article encara no s'ha presentat el projecte de pressupostos per a l'any 2020 per part del govern central, i que tot just ho farà la Generalitat de Catalunya després de l'anunci de noves eleccions, i sabedors que potser el que comentarem dependrà de si els respectius governs són capaços de tirar els pressupostos endavant, volem repassar les possibles novetats previstes en matèria fiscal i comptable.

Nous impostos

Està previst que aquest any vegin la llum definitivament dos impostos dels quals fa temps que es parla:

• Impost sobre transaccions financeres

o **Taxa Tobin:** amb aquesta taxa, que ha evolucionat del que pretenia el seu defensor —d'aquí el nom de Tobin—, el govern espanyol pretén aplicar un 0,2 % a les compres d'accions realitzades per operadors financers quan siguin d'empreses que cotitzen en borsa amb una capitalització superior a 1.000 milions d'euros.

• Impost sobre activitats digitals o Taxa Google:

malgrat que aquest impost s'ha denominat així, no és una taxa destinada exclusivament a aquesta companyia, sinó que gravarà grans companyies tecnològiques el negoci de les quals estigui en la publicitat *on line*, la intermediació *on line* o la transmissió de dades als usuaris i que facturin més de 3 milions d'euros a Espanya i 750 milions d'euros al món. Amb aquest impost és pretén que les empreses tributin en el territori o l'estat on generen els seus ingressos i, així, evitar que localitzin les seves seves en països europeus amb menor tributació dels seus beneficis.

Impost sobre societats

La intenció és aplicar les següents mesures:

- Augmentar la pressió fiscal a les grans empreses mitjançant l'aplicació d'un tipus mínim de gravamen del **15 %** i del **18 %** per a les entitats financeres i empreses del sector dels hidrocarburs.

- Limitar les exempcions per doble imposició de dividends i de plusvàlues de societats

per la venda de participacions en altres companyies.

- Per contra, es rebaixarà del 25 % al **23 %** el tipus de gravamen per a les pimes que facturin menys d'1 milió d'euros.

- **SOCIMIS** (Societats Cotitzades d'Inversió en el Mercat Immobiliari): d'aplicació d'un gravamen especial del 15 % sobre beneficis no distribuïts.

- **SICAV** (Societats d'Inversió de Capital Variable): major control per part de l'AEAT del nombre d'accionistes i comunicació a la CNMV (Comissió Nacional del Mercat de Valors).

Impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF)

- **Estimació objectiva de l'IRPF:** mitjançant el RD-Llei 18/2019, de 27 de desembre, es prorroguen per al **2020** els límits establerts per la Llei 48/2015, de PGE per a 2016, i que s'han anat prorrogant per als exercicis 2017, 2018 i 2019. Recordeu que són:

- Que el volum d'ingressos de l'any immediatament anterior **no** superi aquests imports: **250.000 euros** per al conjunt d'activitats econòmiques. En el cas de les operacions en què s'estigui obligat a expedir factura quan el destinatari sigui empresari, aquestes no podran superar els **125.000 euros**.

ATENCIÓ: quan les activitats tributin pel règim especial del recàrrec d'equivalència o pel règim especial de l'agricultura, ramaderia i pesca, les quotes de l'IVA, teòricament repercutides pel recàrrec i les compensacions, s'han d'incloure en el càlcul del volum d'ingressos d'aquestes activitats.

- Que el volum de compres de béns i serveis

durant l'exercici anterior, excloses les adquisicions d'immobilitzat, no superi la quantitat de 250.000 euros anuals (IVA exclòs).

- **Tarifa de la base general de l'IRPF:** augment de 2 punts per a rendes superiors a 180.000 euros i de 4 punts per a rendes superiors a 300.000 euros.

- **Tarifa de la base de l'estalvi:** s'augmentarà en 4 punts (fins al **27 %**) la tributació sobre les rendes de capital i guanys patrimonials superiors a **140.000 euros**.

Impost sobre el patrimoni

Es prorroga per a l'exercici 2020 l'impost sobre el patrimoni, i s'elimina, per tant, la bonificació del 100 % sobre la quota íntegra d'aquest impost. S'augmentarà en un 1 % l'últim tram de l'escala estatal per a patrimonis superiors als 10 milions d'euros.

Mesures fiscals previstes en la Llei d'acompanyament als pressupostos de la Generalitat per al 2020

• IRPF

1. Escala autonòmica: amb efectes des de l'1 de gener de 2020, es modifica l'article únic de la Llei 24/2010, del 22 de juliol, d'aprovació de l'escala autonòmica de l'IRPF, que resta redactat tal com es reflecteix a la taula número 1 a peu de pàgina.

2. Mínim personal del contribuent: amb efectes des de l'1 de gener de l'any 2020, s'estableix l'import per al mínim personal següent:

a) Amb caràcter general, 5.500 euros anuals.
b) Quan la suma de les bases liquidables general i de l'estalvi del contribuent sigui igual o inferior a 12.450 euros, el mínim del contribuent serà de 6.105 euros anuals.

Taula 1

Base liquidable fins a (euros)	Quota íntegra (euros)	Resta base liquidable fins a (euros)	Tipus aplicable percentatge (%)
0	0	17.707,20	12,00
17.707,20	2.124,86	15.300,00	14,00
33.007,20	4.266,86	20.400,00	18,50
53.407,20	8.040,86	36.592,80	21,50
90.000,00	15.908,31	30.000,00	23,50
120.000,00	22.958,31	55.000,00	24,50
175.000,00	36.433,31	En endavant	25,50

Impost sobre successions i donacions

• **Quota tributària:** s'obtindrà aplicant a la quota íntegra el coeficient multiplicador que correspongui dels que s'indiquen a la taula número 2 establerts en funció del patrimoni preexistent del contribuïent i del grup, segons el grau de parentiu.

• **Bonificacions de la base imposable:** la transmissió *mortis causa* entre cònjuges gaudirà d'una bonificació del 99 % de la base imposable.

Per a la resta de contribuïents del grup I (descendents menors de 21 anys), vegeu taula 3.

Per a la resta de contribuïents del grup II (descendents de més de 21 anys i ascendents), vegeu taula 4.

Avantprojecte de llei de mesures antifrau

Entre les modificacions previstes en aquest avantprojecte de llei, potser l'aspecte que més crida l'atenció és la creació d'un nou valor de referència en els impostos cedits a les comunitats autònomes, com són l'impost sobre el patrimoni, transmissions patrimonials i successions i donacions. Doncs bé, en l'exposició de motius de l'avantprojecte es diu que, com que el Tribunal Suprem, en sentències recents (esmenta la 843/2018, del 23/05/2018), ha rebutjat les comprovacions de valors d'immobles basades en l'aplicació de coeficients sobre valors cadastrals de manera automàtica, i d'altres valoracions fetes sense visita d'un perit a l'immoble, a partir d'ara, les valoracions es faran a partir del nou valor de referència de mercat (VRM). Es presumirà que el valor de mercat serà aquest VRM, que publicarà el cadastre, llevat de

prova en contra. Però si el valor declarat és superior al VRM, el declarat serà el que determinarà la base imposable.

És a dir, les CCAA podran seguir ignorant sistemàticament els valors declarats en les escriptures i es podrà comprovar la base imposable declarada, de forma massiva, automàtica, fàcil i sense visita dels perits a partir del VRM, i fer pagar més import a qui compri o hereti un immoble.

Però també afectarà a l'impost sobre el patrimoni, atès que en l'avantprojecte de llei contra el frau es preveu la modificació de la norma que regula actualment per quin valor s'han de computar els immobles, que són, pel major dels tres següents: el valor cadastral, el comprovat per l'Administració als efectes d'altres tributs, o el preu, contraprestació o valor d'adquisició.

Doncs bé, si la modificació prevista de la norma tira endavant, els immobles passaran a computar-se pel major dels quatre: els tres anteriors i el VRM.

Projecte de Reial Decret pel que es modifica el Pla General de Comptabilitat

Les seves novetats més destacades són:

• **Simplificació de la classificació d'actius financers.** A partir de la reforma s'hauran d'agrupar només en tres categories:

1. Actius financers a valor raonable amb canvis en el compte de pèrdues i guanys.

2. Actius financers a cost amortitzat.

3. Actius financers a cost.

• Modificació de la definició de **cobertures comptables**.

• Modificació de la definició de **valor raonable**.

• Modificació dels quadres que cal incloure a la **memòria dels comptes anuals**.

• Clarificació dels criteris per determinar el **reconeixement d'ingressos**.

Les modificacions anteriors afectaran les cinc parts del PGC. De fet, el projecte de RD estableix 17 punts per modificar:

1. Primera part. Marc conceptual. Modificació de la definició del valor raonable, que queda determinat de la manera següent: és el preu que es rebria per la venda d'un actiu o es pagaria per transferir o cancel·lar un passiu mitjançant una transacció ordenada entre participants en el mercat en la data de valoració. El valor raonable s'ha de determinar sense practicar cap deducció pels costos de transacció en què es pugui incórrer per causa d'alienació o disposició per altres mitjans. No tindrà en cap cas el caràcter de valor raonable el que sigui resultat d'una transacció forçada, urgent o com a conseqüència d'una situació de liquidació involuntària.

2. Segona part. Normes de registre i valoració. Es modificaran les normes 9, 10, 11 i 14.

3. Tercera Part. Comptes anuals. S'han de modificar, pel que fa a les modificacions dels actius financers, el valor raonable, operacions de cobertura, etcètera.

4. Quarta part. Quadre de comptes. Com que desapareixerà la categoria d'actius financers disponibles per a la venda, desapareixeran el compte (133) i els subgrups (80) i (90) i es modificaran els comptes (6632) i (7632).

5. Cinquena part. Definicions i relacions comptables. Es modificaran les definicions de comptes de tots els grups per adaptar-les a la nova classificació d'actius financers i altres modificacions previstes.

Com veieu, ens espera un any "interessant", i això acaba de començar. Haurem d'estar atents a les novetats que, de ben segur, es produiran en l'àmbit comptable i fiscal. ■

Taula 2

Patrimoni preexistent (euros)	Grups de parentiu		
	I i II	III	IV
De 0 a 500.000	1,0000	1,5882	2,0000
De 500.000,01 a 2.000.000	1,1000	1,5882	2,0000
De 2.000.000,01 a 4.000.000	1,1500	1,5882	2,0000
Més de 4.000.000,01	1,2000	1,5882	2,0000

Taula 3

Base imposable	Bonificació (%)	Rest a base imposable	Bonificació marginal (%)
0,00	0,00	100.000,00	99,00
100.000,00	99,00	100.000,00	97,00
200.000,00	98,00	100.000,00	95,00
300.000,00	97,00	200.000,00	90,00
500.000,00	94,20	250.000,00	80,00
750.000,00	89,47	250.000,00	70,00
1.000.000,00	84,60	500.000,00	60,00
1.500.000,00	76,40	500.000,00	50,00
2.000.000,00	69,80	500.000,00	40,00
2.500.000,00	63,84	500.000,00	25,00
3.000.000,00	57,37	En endavant	20,00

Taula 4

Base imposable	Bonificació (%)	Rest a base imposable	Bonificació marginal (%)
0,00	0,00	100.000,00	60,00
100.000,00	60,00	100.000,00	55,00
200.000,00	57,50	100.000,00	50,00
300.000,00	55,00	200.000,00	45,00
500.000,00	51,00	250.000,00	40,00
750.000,00	47,33	250.000,00	35,00
1.000.000,00	44,25	500.000,00	30,00
1.500.000,00	39,50	500.000,00	25,00
2.000.000,00	35,88	500.000,00	20,00
2.500.000,00	32,70	500.000,00	10,00
3.000.000,00	28,92	En endavant	0,00



Solucions concursals en casos de derivació de responsabilitat per successió d'empresa

JOSEP MARIA BASTONS
Economista
jba@ac-in.es



L'anomenada "successió empresarial" i la consegüent derivació de responsabilitat és un assumpte que, si se'm permet, no sembla passar de mai de moda, i especialment si va lligat amb procediments d'insolvència i de concurs de creditors.

Crec que convindrem que la derivació de responsabilitat per successió empresarial és un mecanisme dissenyat per tal de combatre una anomalia. En efecte, tenir deutes vençuts i exigibles amb l'Agència Tributària o amb la Seguretat Social —i ja no diem amb els treballadors de l'empresa— no és quelcom que tingui a veure amb la insolvència financera, per a la qual estan pensats els procediments d'insolvència, ja no d'Espanya, sinó també de la majoria de països amb inspiració legislativa anglosaxona i romana (no pas des d'un punt de vista clàssic, sinó dels principis que adopten la majoria de països influïts per aquestes fonts del dret).

L'Agència Tributària, els treballadors o la Seguretat Social no són creditors professionals, com ho poden ser les entitats financeres. El seu negoci no consisteix a prestar diners i, per tant, a ser creditors. No són ens que hagin decidit lliurement, després d'estudiar la solvència de l'empresa, invertir a risc propi en un negoci a canvi d'una retribució. A més de ser diner públic, es tracta de despeses estrictament lligades a l'exploració del negoci i que un diligent empresari —per emprar termes del Codi de Comerç— ha de conèixer i valorar en iniciar la seva empresa.

Des d'aquest punt de vista, s'entén la forma en què la legislació ha dissenyat els procediments de la insolvència. Es tracta de procediments pensats per als grans creditors professionals i que, des d'una perspectiva conceptual, no hauria d'afectar els crèdits laborals i de les administracions públiques, ja que aquests no haurien d'existir. Vist així, i entenent que des de la perspectiva legislativa es tracta d'una anomalia, és comprensible que col·lectivament, com a societat, decidíssim adoptar —entre moltes d'altres— la figura jurídica de la derivació de respon-

sabilitat per successió d'empresa que contempla l'art. 42.2 de la Llei General Tributària, l'art 44 de l'Estatut dels Treballadors o l'art. 168.2 de la Llei de la Seguretat Social; i que els efectes d'aquestes figures s'estenguin als procediments concursals i de la insolvència.

Malgrat tot, trobem sovint casos en els quals la causa de la insolvència és precisament una derivació de responsabilitat de les administracions públiques. Les solucions a un concurs amb aquest origen i causa solen implicar la desaparició tant de la societat com de l'activitat empresarial, a causa principalment de dues raons, si bé hi ha espai per a intentar aplicar alternatives (algunes recentment aclarides per la jurisprudència i d'altres certament novedoses). Vegem-ho.

La primera: la naturalesa del deute provinent de la derivació de responsabilitat sol implicar la impossibilitat d'aprovar un conveni concursal, ja que la part ordinària del crèdit derivat tindrà un pes relatiu en la votació molt elevat i mai no hi votarà a favor, per la qual cosa l'obtenció de majories suficients esdevindrà difícil. A més, la part privilegiada del crèdit serà exigible tot just després de l'aprovació del conveni i sovint és difícil de pactar amb les administracions públiques condicions assumibles per a l'empresa.

Ara bé, la recent sentència (25 d'octubre de 2019) de l'Audiència Provincial de Barcelona confirma el criteri que alguns venien defensant, segons el qual els crèdits concursals que tenen origen en una derivació de responsabilitat de l'art 42.2 de la Llei General Tributària, s'han de classificar com a subordinats en relació amb l'art. 92.4 de la Llei Concursal, atesa la seva naturalesa sancionadora. Cal tenir en compte que la sentència no fou dictada per unanimitat, hi hagué un vot particular. No cal dir que la classificació com a subordinat té una importància cabdal pel que fa al càlcul del quòrum i de les majories en un hipotètic conveni concursal, ja que el crèdit ordinari no el vota, però sí que es veu vinculat pel que s'hi estableix. No obstant, s'obren encara dubtes no aclarits respecte

d'aquesta qüestió, ja que la sentència es refereix a crèdits derivats per l'Agència Tributària, però no aclareix si es tractaria de la mateixa manera una derivació de la Tresoreria General de la Seguretat Social.

En segon lloc, existeix també l'altra solució concursal del concurs: la liquidació. Intentar mantenir l'activitat amb vida en aquest escenari mitjançant el traspàs de la unitat productiva esdevé un objectiu molt complex quan la derivació de responsabilitat causant del concurs prové de la Seguretat Social o de crèdits laborals (no pas si ve de l'Agència Tributària). En efecte, des que es dictaren les conegudes sentències de 2018 per part del Tribunal Suprem, va quedar clar que també en els casos de venda d'unitat productiva en el si del concurs existeix successió a efectes laborals i de la Seguretat Social, i que és competent per resoldre aquesta qüestió la jurisdicció social. La seguretat jurídica és clau per als inversors, hom coneix la seva tendència garantista, i en aquest sentit és positiu que la qüestió hagi quedat aclarida. L'altra cara de la moneda d'aquest fet és el preu que es paga per la unitat productiva, ja que lògicament el deute que li derivaran a l'inversor serà descomptat del preu que n'obtindrà concurs.

Per acabar, volíem deixar apuntada una tercera via —combinació de les dues anteriors— i que és encara teòrica, ja que no en consta cap cas a la jurisprudència. Es tracta de la via que explora el professor de la UOC Ignasi Beltran de Heredia Ruiz¹, segons el qual, en el cas d'una venda de la unitat productiva incardinada dins d'un conveni concursal, no existiria successió i, per tant, no hi hauria derivació segons el previst als articles 146bis i 149 de la Llei Concursal.

Així doncs, resulta ser que la qüestió de la derivació de responsabilitat en casos de concurs de creditors és ben viva i plena, encara, d'aspectes per explorar. ■

1. Article "Concurso, venta de unidades productivas y aplicación del artículo 44 ET" de juny de 2016 (IUSLabor 2/2016).

XXXVII Fòrum d'Inversió i “Com reinventar els models de negoci”



ECONOMISTESBAN
COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA
economistesban@coleccionomistes.cat

EconomistesBAN va celebrar el seu XXXVII Fòrum d'Inversió, on es va oferir la ponència “**Com reinventar els models de negoci**” i, a més, es van donar a conèixer aquests 7 projectes (a la web del CEC-EconomistesBAN-notícies-XXXVII Fòrum es poden consultar totes les presentacions):

RAW DATA Empra Intel·ligència Artificial (IA) per donar suport a decisions per a l'agricultura i aporta solucions per incrementar l'eficiència de la producció agrícola. El Big Data permet integrar dades de fonts múltiples per crear models predictius i millorar, així, les decisions sobre la planificació de collites i el procés de producció.

SIARQ – THE SOLAR URBAN HUB Una nova generació d'il·luminació solar urbana que funciona com una plataforma per a dispositius lot connectats, fent possible innovadors models de negoci per a *smart cities*. Els sensors integrats i connectats a la plataforma Solar Hub Brain lliuren en temps real dades precises sobre la contaminació atmosfèrica de les ciutats.

RECIRCULA SOLUTIONS RecySmart és un dispositiu que s'adapta fàcilment als contenidors de residus urbans i que interactua amb els ciutadans, proporcionant informació sobre els hàbits de reciclatge gràcies a la identificació de qui recicla i què es recicla.

FIKA ACTIVEWEAR Roba esportiva, versàtil, premium i sostenible per a dones tant per fer esport com per a cada dia. Els teixits són sostenibles, regenerats de xarxes de pesca i ampelles de plàstic reciclades del mar (Econyl), i amb certificació *Sensitivecosystem®*.

DRIBO La primera plataforma que digitalitza l'autoescola tradicional amb una solució 100 % *mobile*, la qual cosa facilita optimitzar els recursos mitjançant un *software* i transforma l'autoescola i el procés tradicional d'assistir a classe i les gestions de manera presencial.

SMART TOWER TECH Permet el diagnòstic d'estat estructural de les torres elèctriques de gelosia o reticulars de manera remota i autònoma amb tecnologia patentada a partir de

l'anàlisi modal de la vibració de l'estructura. Mitjançant la prevenció, es tracta d'evitar els col·lapses estructurals que es poden produir a les línies de conducció elèctrica.

ALLREAD MACHINE LEARNING TECHNOLOGIES *Startup* de Computer Vision especialitzada a detectar i llegir text alfanumèric en entorns operatius mitjançant la seva pròpia tecnologia innovadora de reconeixement de caràcters en imatges.

Si esteu interessats en algun dels projectes, feu-nos-ho saber a economistesban@coleccionomistes.cat

Al Fòrum d'Inversió d'Economistes BAN també es va oferir la ponència “Com reinventar els models de negoci”, a càrrec de Francisco López, consultor, inversor, emprenedor, fundador i editor de Libros de Cabecera. La seva intervenció va estar basada en el llibre que ha traduït (*Re) inventa tu modelo de negocio*, dels autors Laurence Lehmann-Ortega, Hélène Musikas i JeanMarc Schoettl. López va destacar que “per triomfar cal innovar. Però no es fa innovació només amb la tecnologia, sinó que també es pot innovar adoptant un model de negoci diferent al de la competència”. Alguns exemples clars en aquest sentit són el d'IKEA, que va apostar per “una manera diferent de vendre mobles i acostar-se al consumidor”, o el d'Amancio Ortega, que “no tenia cap tecnologia, però que va canviar el model de negoci”, va afegir.

Segons López, per reinventar-nos podem començar per preguntar-nos si podem fer el que estan fent els altres, però d'una manera molt diferent. Tres serien els passos a seguir. El principal, descomposar el model de negoci en els seus elements clau:

a) La proposta de valor, el que històricament hem conegut com posicionament de l'empresa o, en definitiva, què venem i a qui ho venem, a quin preu i com decidim posicionar-nos. Segons López, hi ha moltes possibilitats per reinventar el model de negoci des d'aquí.

b) L'arquitectura de valor o com fem arribar al mercat la nostra proposta de valor, amb quins recursos, amb quines competències clau, com

la tractem nosaltres i com la tracta la competència. També hi ha moltes possibilitats d'innovar respecte dels altres en aquest sentit.

c) L'equació de la rendibilitat, que té a veure amb quina estructura de compte de resultats defineix el nostre model de negoci, i si fem un ús més o menys intens de capitals. Sobre això, tenim models de negoci radicalment diferents, uns que venen poc amb molt marge i d'altres amb moltes vendes, però molt poc marge. En paraules de Francisco López, “aquí hi ha molt per innovar”.

A continuació caldria plantejar alternatives a cadascun d'aquests components i, en un darrer pas, analitzar-ne la viabilitat.

De les 14 vies per explorar la innovació del model de negoci, 7 són centrades en la proposta de valor:

1. Reduir els costos per al client.
2. Simplificar la vida del client.
3. Lluitar contra el rebuig de compra dels no clients.
4. Desenvolupar la funcionalitat o l'emoció.
5. Explorar altres segments o sectors.
6. Obrir-se a col·laborar amb tercers com a intermediari.
7. Modificar les fonts de negoci.

Els altres 7 se centren en l'arquitectura de valor:

1. Òbviament, introduir una nova tecnologia.
2. Replantar-se una o diferents etapes de la cadena de valor.
3. Eliminar o afegir una o més etapes de la cadena de valor.
4. Explotar els recursos estratègics inexplorats fins al moment.
5. Associar-se amb competidors i/o aliats.
6. Identificar complementaris.
7. Cercar nous recursos.

López va conclure la ponència destacant que hi ha més possibilitats d'innovar “amb un canvi en el model de negoci que de descobrir una nova fórmula per a un teixit, crear un nou producte o aplicar una nova tecnologia”. També va encoratjar empresaris, emprenedors i inversors perquè innovin, emprenguin en *start-ups* que fan les coses diferents i/o analitzin les seves inversions. ■

Comissió d'Economia del Turisme

Turisme gastronòmic, un segment amb molt recorregut



COMISSIÓ D'ECONOMIA DEL TURISME
COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA

Si un parell de dècades enrere ens haguessin dit que mercats urbans esdevindrien una atracció turística de primera magnitud, on els turistes no es conformen a fer-hi una passejada o unes quantes fotografies, sinó a fer-hi consum, hauríem titllat el seu autor de somiatruïtes. Aquest fet, no exempt, per altra banda, dels problemes i les tensions en infraestructures no preparades per a aquests usos, és il·lustratiu de l'emergència del turisme gastronòmic, és a dir, aquell on el menjar i el beure esdevenen un dels principals, si no el principal, motius de desplaçament.

Precisament per parlar de turisme gastronòmic ens vam reunir en un dinar-col·loqui que vam celebrar el 24 de gener passat, comptant com a ponent amb el Dr. Xavier Medina, catedràtic dels Estudis de Ciències de la Salut i director de la Càtedra UNESCO d'Alimentació, Cultura i Desenvolupament. Aquesta activitat va ser organitzada conjuntament amb la Comissió d'Economia Agroalimentària, seguint la idea de fer activitats conjuntes amb altres comissions en aquelles àrees més transversals de la nostra economia. De motius, en aquest cas, no en faltaven, ja que el menjar i la beguda representen prop d'un terç de la despesa total que fan els turistes, i la indústria agroalimentària és un dels principals motors del teixit industrial català.

Tot i que sempre la gastronomia ha estat present en major o menor mesura en les motivacions del viatger, el turisme gastronòmic pròpiament dit va començar a prendre volada en dates relativament recents. Els precedents més propers, segons el ponent, cal buscarlos a França als anys vuitanta del segle passat, en part com a conseqüència de la industrialització de la indústria agroalimentària, però també com una manera per poder reactivar econòmicament municipis que, per la seva estructura econòmica, sovint molt centrada en el sector primari, tenien un futur incert. El cas més paradigmàtic és la ruta de la cassoulet, al voltant del triangle entre Tolosa de Llenguadoc, Carcassona i Castellnou d'Arri (Castelnaudary). Precisament ha estat aquesta



darrera població, a la regió de l'Aude, la major beneficiària d'aquesta ruta.

A l'Estat espanyol el turisme gastronòmic comença a prendre volada amb posterioritat, i són les bodegues vitivinícoles els primers referents, especialment a la zona de La Rioja, com ens va recordar en Josep Ros quan va fer la presentació de l'acte. El cas de La Rioja és il·lustratiu de com es pot crear un producte i una imatge turística potent en una zona tradicionalment mancada d'actius turístics significatius. Malgrat l'escepticisme inicial d'alguns actors locals, la regió s'ha consolidat com una destinació turística en què l'element motor és el turisme enogastronòmic.

A Catalunya les potencialitats són evidents tant en el que fa referència als productes com a la cultura i l'oferta culinària, si bé encara només s'estan aprofitant parcialment i encara té molt de recorregut per fer. El fet d'haver comptat, aquesta darrera dècada, amb restauradors situats al capdavant dels rànquings mundials, o els esforços de promoció que s'han anat teixint des de les diferents administracions i consorcis de turisme, ens està donant un avantatge competitiu en aquest mercat i també obre una finestra d'oportunitat per, entre altres, poder contribuir a desestacionalitzar o desconcentrar una part de l'activitat turística a Barcelona, a més de generar nous al·licients per estimular la repetició de les visites a la ciutat i, sobretot, per afavorir un tipus de turisme amb una despesa mitjana elevada.

Per poder assolir-ho, ens cal, però, fer els deures en diferents àmbits. El primer d'ells, conèixer una mica millor aquest tipus de turista. A priori, sembla que es tracta d'un perfil interessant, però no es té una caracterització prou afinaada per a casa nostra. El Dr. Medina ens va comentar alguns estudis que s'havien fet en altres zones, com en el cas de Navarra,

on es va comprovar que la despesa per persona i dia era sensiblement superior a la mitjana. Només en gastronomia, un adult podia dedicar-hi 100 euros.

El segon, superar obstacles i barreres regulatòries. El ponent va comentar també que cap projecte d'inversió en un celler es planteja actualment sense fer-hi un restaurant, una tendència que ja va aparèixer fa anys a Napa Valley (Califòrnia) —líder en turisme enogastronòmic— i que s'ha anat estenent arreu de les zones vitivinícoles de tot el món. No obstant això, a casa nostra aquests projectes poden topar amb normatives força restrictives, que molt sovint amb la noble intenció de preservar el medi rural acabin dificultant el desenvolupament d'una activitat econòmica sostenible.

Finalment, el ponent va posar èmfasi en la necessitat de continuar la tasca feta de posar en valor els actius agroalimentaris del país, els quals sovint han estat massa relegats a les cartes dels nostres restaurants. Alguns assistents al col·loqui van comentar especialment el cas dels vins, on encara la presència de vins del país a las cartes dels restaurants —si bé s'ha avançat— no es correspon amb el potencial i prestigi vitivinícola de casa nostra. Els motius d'aquest ostracisme són diversos i complexos, com van anar comentant alguns dels assistents al col·loqui.

Les dues hores de debat no van permetre incidir en altres temes, com quins instruments serien més efectius per potenciar aquest tipus de turisme, o com fer que els esforços que ja s'estan duent a terme tant des de la banda estrictament turística (hostaleria i restauració) com des de la banda del sector agroalimentari poguessin convergir. Es tracta de dues preguntes que deixem obertes per a futurs debats. ■



Transformació digital a Catalunya en sectors clau

JORDI MARTÍ

Economista i director d'Altrium-Strategic collaboration
jordimarti@altrium.net

Amb el propòsit de debatre sobre la transformació digital en els sectors més estratègics i transversals, copiar l'estat de la situació, identificar reptes i dificultats, així com el valor per a usuaris i organitzacions, va tenir lloc la sessió 11 de la Jornada dels Economistes d'enguany. Us fem a mans conclusions i un breu resum.

La sessió va tractar de sectors on l'impuls públic és clau, si bé les conclusions poden ser útils també per a altres sectors. Segons l'*Informe sobre l'Estat de la Digitalització de les Empreses i Administracions públiques espanyoles 2019* s'observa de nou que la digitalització és motor de canvi amb valor en eficiència, estalvi de temps, reducció de costos, millora en comunicació i aportació de valor en la relació amb clients.

Segons aquest estudi, un 87 % de les grans empreses es consideren immerses en processos de digitalització i també un 82 % de les pimes. Les resistències i prioritats varien força segons la dimensió de les organitzacions. La capacitació, el talent i les resistències internes són barreres importants a mesura que les organitzacions creixen. Les eines col·laboratives és un dels àmbits amb més inversió en digitalització, especialment en organitzacions de dimensió més gran.

D'entre les principals dificultats en la transformació digital, compartides entre ponents, mesa i públic, destaquen aspectes regulatoris, el desconeixement de beneficis i avantatges, la manca de talent i les competències digitals, l'edat digital i, especialment, les mancances de visió estratègica en l'àmbit directiu.

Som davant d'una disrupció tecnològica que suposa importants canvis en les maneres de fer a molts nivells, i és per això que el principal obstacle per a la transformació digital és el coneixement del seu abast. És a dir, com pot impactar la nostra organització i model de negoci en el nostre sector i ecosistema.

Entre els reptes de futur destaca l'aprofundiment en l'ús de la tecnologia com a eina

de transformació, d'experiència d'usuari/client, els serveis personalitzats, l'eficiència en processos i la gestió del canvi per a impulsar organitzacions més àgils, en un entorn on es generalitza l'adopció digital i on cal no quedar-se enrere. Destaca especialment el fet que directius, per edat o per una cultura excessivament jerarquitzada i controladora —amb poc sentit en un entorn digital— puguin ser frens importants. Caldria plantejar la prioritat en la digitalització i transformació col·laborativa d'òrgans de govern, especialment comitès/consells de direcció i equips de planificació i avaluació estratègica, com a referents de canvi i gestió per al conjunt de l'organització.

Reflexionant-hi, cal esmentar l'alta confluència i interacció entre els processos de transformació digital, transformació organitzativa i transformació cultural. I també els vincles entre transformació digital i canvis en model o activitat de negoci. La consideració simultània o integrada de diversos d'aquests processos de canvi, amb visió estratègica conjunta, pot contribuir a millors resultats i a facilitar les dinàmiques, ja que sovint l'obstacle rau en actituds i valors col·lectius, o l'aplicació al dia a dia amb sistemes de gestió que fomenten comportaments contraposats, com poden ser les compensacions per assoliment d'objectius.

Actuar a escala d'equips o processos ja no és suficient, cal actuar de manera transversal i amb eines col·laboratives adequades, vinculant-ho a la gestió de forma col·lectiva però sense perdre eficàcia. Si es pot potenciar una base que busqui un benefici mutu i en xarxa, aquestes iniciatives sovint poden desenvolupar-se amb més sostenibilitat i escalabilitat.

Però tornem a la Jornada. La sessió va ser presidida per Marc Rius, responsable de despatxos professionals a SAGE, i coordinada per Jordi Martí, vicepresident de la Comissió d'Economia del Coneixement i Innovació del CEC. Per a situar-nos, va obrir les presentacions Joan Duran, coordinador del Programa de Ciutats i Territoris intel·ligents a la Secretaria de Polítiques Digitals de la

Generalitat. Va exposar els beneficis de les tecnologies digitals i els objectius de l'estratègia SmartCatalonia (Big Data, IOT, IA, 5G, etc.) i l'evolució de la digitalització en pimes i del sector TIC.

Ester Manzano, directora d'Administració Digital de la Generalitat de Catalunya, va explicar el gran repte de transformació digital a l'Administració, més enllà de tramitacions i serveis digitals. Ho va vincular a una transformació cultural i organitzativa, basada en persones, processos, dades i tecnologia, amb nous models de relació, gestió i innovació. També va esmentar la integració de treball virtual i presencial.

Posteriorment, Coral Regi, directora de l'Escola Virolai i membre del Consell Escolar de Catalunya, va exposar la necessitat de replantejar les funcions o els rols, i actuar amb una base clara de valors compartits, sense oblidar el propòsit de creixement personal i professional. La tecnologia com a motor de canvi s'ha associat a valors com el respecte mutu i la responsabilitat social, considerant la relació entre els nadius i creadors digitals amb dades obertes.

Finalment, un altre sector clau impactat per la transformació digital, la salut. El doctor Francesc Garcia-Cuyàs, adjunt a direcció mèdica de l'Hospital Sant Joan de Déu, president de la Societat Catalana de Salut Digital i exdirector de la Fundació TIC Salut, va explicar una transformació activada pels proveïdors, els serveis digitals i la necessitat de la interoperabilitat. Va presentar el projecte CORTEX, on la intel·ligència artificial en temps real facilitarà les decisions en l'àmbit mèdic, així com la planificació i la gestió.

En resum, una sessió amb riques aportacions i aprenentatges. En acabar, Julià Manzanar, president de la Comissió d'Economia del Coneixement i Innovació del CEC, va estendre la invitació a participar als actes d'aquesta comissió i es va agrair, també, el suport de l'equip de gestió del CEC, aspectes reconeguts. ■

PUBLICACIONS DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA



INFORMATIU DE L'ECONOMISTA



REVISTA TÈCNICA



DOCUMENTS TÈCNICS I ALTRES PUBLICACIONS



CE Col·legi d'Economistes de Catalunya
Al servei dels professionals de l'economia i de l'empresa

BARCELONA Pl. Gal·la Placídia, 32
08006 Barcelona. Tel. 93 416 16 04
cec@colegieconomistes.cat

GIRONA Joan Maragall, 44, entl. 3a
17002 Girona. Tel. 972 21 45 33
girona@colegieconomistes.cat

LLEIDA Pere Cabrera, 16, 1r G
25001 Lleida. Tel. 973 21 06 33
lleida@colegieconomistes.cat

TARRAGONA Rambla Nova, 58-60, 5è A
43004 Tarragona. Tel. 977 21 70 42
tarragona@colegieconomistes.cat