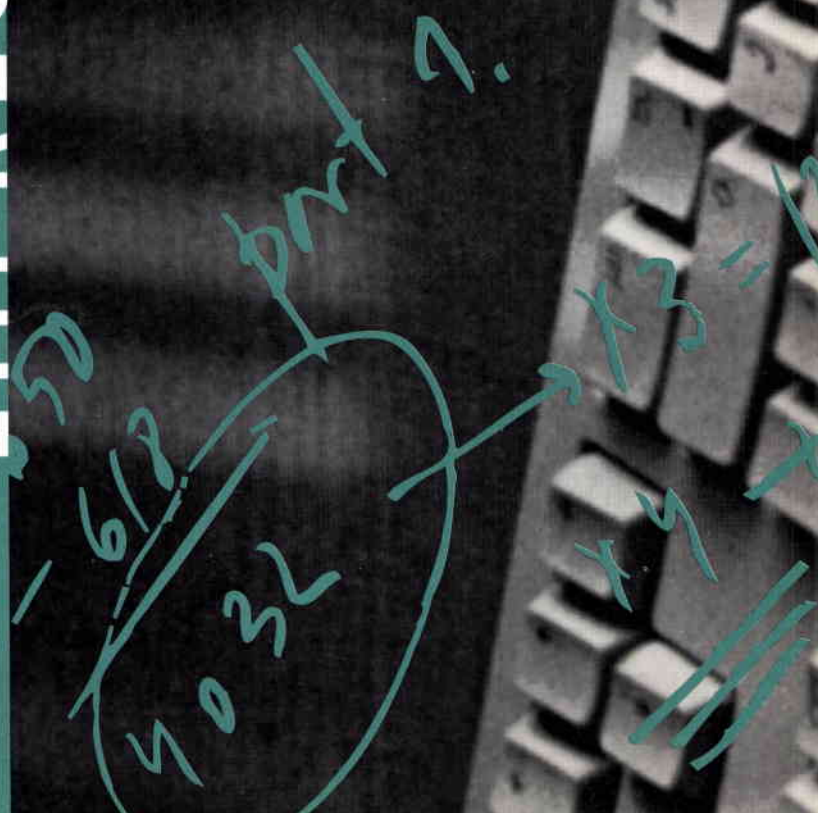


DOSSIER
COMPTABILITAT
I GESTIÓ
EMPRESARIAL

nº 27

REVISTA
ECONÒMICA
DE
CATALUNYA



7 Presentació

Revista d'Economia:

- 9 **Estratègies de creació d'ocupació i competitivitat** ÁLVARO ESPINA
- 18 **Determinació de la intensitat òptima dels incentius econòmics basats en els resultats dels agents** JOAQUIM VERGES
- 31 **Tot recercant estratègies pel sistema productiu català** FRANCESC RAVENTÓS
- 36 **Implicacions i mundialitzacions** ERNEST LLUCH

Dossier: Comptabilitat i gestió empresarial

- 40 **Presentació** IGNASI CASANOVAS / VALENTÍ PICH
- 41 **Entrevista amb Ricardo Bolufer** IGNASI CASANOVAS
- 49 **Situació de la normativa comptable** ENRIQUE CORONA
- 59 **La normativa comptable internacional com a formadora de doctrina** LEANDRO CAÑIBANO
- 70 **Diferències comptables internacionals i procés d'harmonització** ORIOL AMAT / JOHN BLAKE
- 77 **Unes reflexions al voltant dels comptes dels conjunts de societats suficientment vinculades** JOSEP VALLVERDU
- 82 **Formació comptable i universitària de l'economista professional** JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ CHURIAQUE
- 90 **La regulació de la comptabilitat pública externa: el Pla General de Comptabilitat Pública** IMMACULADA VILARDELL
- 102 **La implantació del PGCP a la Generalitat de Catalunya** JOSEP M. PORTABELLA I D'ALÓS
- 110 **La independència de l'auditor: element essencial de la seva credibilitat** JOSEP JUVÉ SANMARTÍ
- 113 **Debat sobre auditoria** TAULA RODONA

Espai Obert

- 120 **Mercat i ètica** VICTÒRIA CAMPS

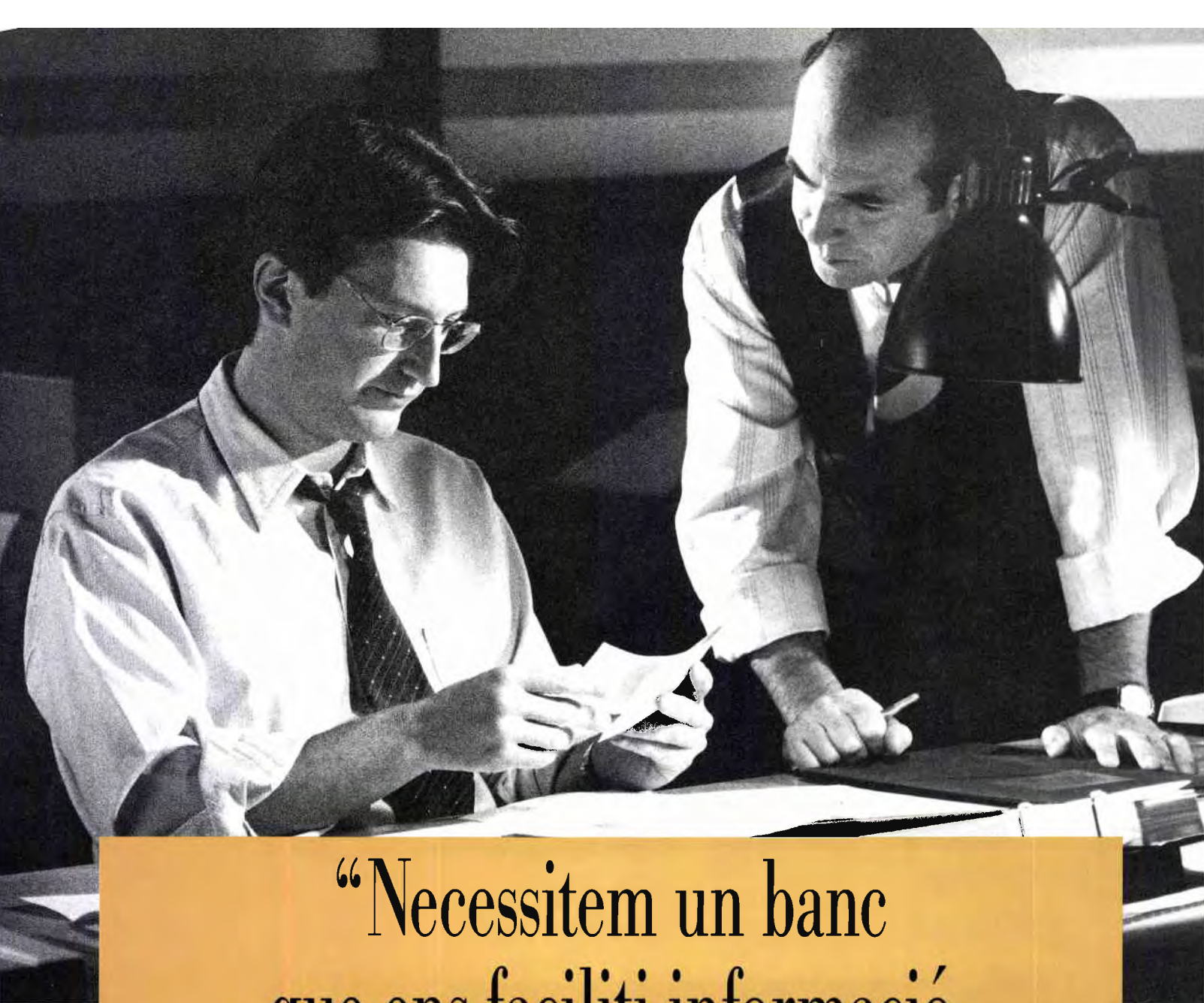
Crítica de llibres

- 124 **Crisi econòmica i nou context internacional** JOSEP LL. SUREDA



Núm. 27
Data de tancament:
maig de 1995

- 126** **Anàlisi econòmica regional. Nocions
bàsiques de la teoria de la cointegració**
E. JAVIER TRÍVEZ
- 129** **L'economia catalana davant el canvi de
segle** JOAN TRULLÉN
- 131** **Bloomsburiana**
JORDI PASCUAL
- 133** **Notícia de llibres**



“Necessitem un banc
que ens faciliti informació
a tothora.”

Tenim la resposta. Telebanca de Banca Catalana. El primer servei que li permet obtenir el saldo i els moviments del seu compte, Via Fax, amb una simple trucada. Des de qualsevol telèfon o número de fax. Les 24 hores del dia i els 365 dies de l'any. Tot amb una clau d'accés personal i amb la màxima facilitat. Aquesta és una més de les opcions

complementàries que Banca Catalana posa al servei exclusiu dels seus clients, professionals liberals, empreses i comerços. Si desitja més informació sobre aquest o qualsevol altre dels nostres serveis, sol·liciti-la trucant al telèfon 900 33 22 11 o en qualsevol de les nostres 400 oficines.

 **BANCA CATALANA**



AL REVES DE LES ALTRES, AQUESTA LI TORNA DINERS

VISA TOTAL és l'única
targeta de crèdit que
li torna diners. A més
de beneficiar-se
dels avantat-
ges de la clàssica
VISA, aquesta tar-
geta incorpora la
seva foto i, per primer
cop i de regal, un xip



electrònic per trucar des
de cabines telefòni-
ques. Per fi hi ha
una targeta de crè-
dit que no ser-
veix només per
pagar, també
serveix per cobrar.
Per a més informació,
truqui al 900 12 00 12.

TARGETA VISA TOTAL
DE CAIXA DE CATALUNYA

La primera que torna diners.

DES DE 4.234 Ptes. AL MES

Tres raons per fer-se soci del millor Pla Integral de Salut



“ Pot escollir el metge,
l'especialista i la clínica que
vulgui i on vulgui. ”



“ No necessita comprar ni
signar talons. N'hi ha prou
amb la seva targeta. ”



“ En cas d'hospitalització
quirúrgica cobrarà diners
extres des del primer dia. ”

PLA SALUT +



(93) 440 54 41

Envia aquest cupó amb les seves dades personals a **Agrupació Mútua**, Av. de Madrid, 9. 08028 Barcelona i rebrà més informació.

Cognoms			
Nom			Edat
Professió			Telèfon
Adreça			
Població			C.P.
Província			

PLA SALUT + • Col·legi d'Economistes

Condicions exclusives per al

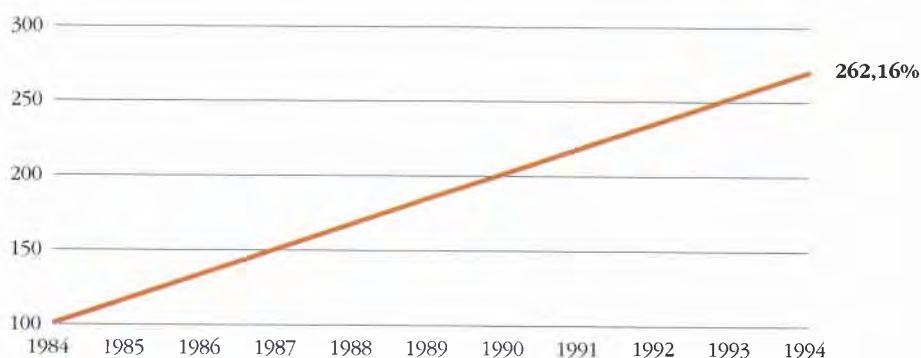


**Col·legi d'Economistes
de Catalunya**



AGRUPACIÓ MÚTUA
Faci's soci del seu futur

AQUESTA ÉS LA NOSTRA TRAJECTÒRIA.



Una línia ascendent i contínua, com el resultat de
FIBANC-FONDINER, F.I.A.M.M., Fons de Diner
a través del qual gestionem el
COMPTE ECONOMISTES CASH MANAGEMENT,
compte especial per a economistes que reuneix els
avantatges i serveis d'un compte corrent amb la
rendibilitat i fiscalitat d'un Fons d'Inversió.

I aquesta mateixa trajectòria l'hem mantingut també
en la implantació dels productes i serveis financers
més innovadors. Actualment gestionem 21 Fons
d'Inversió i tants d'altres productes bancaris capaços
d'atendre les necessitats de qualsevol client.



Fons d'Inversió - Fons de Pensions
Comptes Corrents i d'Estalvi - Inversions Internacionals

El número 27 de la *Revista Econòmica de Catalunya* s'estructura seguint el seu format habitual: Revista d'Economia (de caràcter miscel·lani), Dossier central (destinat a la Comptabilitat i gestió empresarial, i que inclou una entrevista i la transcripció d'una taula rodona amb diferents experts); Espai Obert (amb un article de la filòsofa Victòria Camps); Crítica de llibres (amb quatre col·laboracions diferents) i Notícia de Llibres.

La secció «Revista d'Economia» inclou quatre col·laboracions. En la primera, Álvaro Espina es mostra partidari d'una estratègia de desinflació competitiva i de seguir polítiques actives d'ocupació basades en una estratègia de desenvolupament local, descentralitzant la negociació col·lectiva. Joaquim Vergés examina les possibilitats d'aplicació pràctica dels principals resultats que ha anat decantant la literatura sobre la teoria de l'agència en relació amb la determinació dels incentius òptims. Francesc Raventós i Ernest Lluch ofereixen en les seves respectives notes algunes reflexions (i propostes) en relació amb l'article publicat per Andreu Mas Colell en el número 25 d'aquesta revista.

El dossier central ha estat coordinat per Ignasi Casanovas i Valentí Pich, i es dedica a l'estudi de la situació actual de la comptabilitat a Espanya i als principals països occidentals. Hi participen un nodrit conjunt d'experts entre els quals es troben destacats professionals i professors d'universitat.

S'obre amb una entrevista a Ricardo Bolufer, president de l'ICAC, a càrrec d'Ignasi Casanovas. Enrique Corona ofereix un article sobre l'estat actual i les perspectives de la reforma comptable a Espanya. Leandro Cañibano examina l'evolució de la regulació comptable internacional, des del seu naixement als Estats Units arran de la Gran Depressió fins a l'actualitat, amb una especial consideració de la regulació europea així com del procés d'harmonització comptable internacional. Oriol Amat i John Blake defensen que les diferències comptables entre països són molt intenses, i aporten diferents classificacions de les pràctiques comptables internacionals. Segueix un article de Josep Vallverdú en què analitza els problemes que planteja la consolidació dels comptes dels conjunts de societats suficientment vinculades. Ignacio Martínez Churruarín, en el seu article sobre la formació comptable i universitària de l'economista professional, defensa la necessitat de millorar la tradicional feble relació entre economia i comptabilitat, i conclou que el model comptable dota de materialitat el pensament econòmic. Immaculada Vilardell analitza en el seu article la regulació de la comptabilitat pública externa a partir de l'estudi del PGCP. A continuació, Josep M. Portabella, interventor general de la Generalitat, escriu sobre la implantació del Pla General de Comptabilitat Pública a aquesta institució. Finalment, Josep Juvé analitza la problemàtica de la independència de l'auditor, tema que també és tractat en la Taula rodona que clou el dossier i que corre a càrrec de diferents experts.



Entitats col·laboradores:



Generalitat de Catalunya
Departament d'Economia i Finances



Ajuntament de Barcelona



Banc Sabadell

CAIXA DE CATALUNYA



"la Caixa"
CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS
DE BARCELONA



BANCA CATALANA



AGRUPACIÓ MÚTUA



AGF UNIÓN



FÉNIX

Estratègies de creació d'ocupació i competitivitat*

ÁLVARO ESPINA

Ministeri d'Economia i Hisenda

Dividiré l'exposició en tres parts, amb dos assumptes en cadascuna. En la primera part, analitzaré l'impacte de la segmentació del mercat de treball sobre la sensibilitat dels salaris davant la desocupació. En la segona part, descriuré el procés de negociació de salaris a Espanya entre 1976 i 1994 i analitzaré les perspectives futures del sistema de negociació col·lectiva. En la tercera, estudiaré la problemàtica de les polítiques actives d'ocupació i les relacionaré amb les estratègies de desenvolupament local.

1.1. DESOCUPACIÓ, SALARIS I CAPITAL

La corba de Phillips, que descrivia de manera força adequada la relació entre el creixement de la desocupació i el dels salaris davant les crisis dels anys setantes, des d'aleshores va deixar de ser aplicable la realitat econòmica europea, i molt especialment a l'espanyola, ja que entre els períodes 1975-79 i 1985-90 la reducció d'un punt percentual d'inflació va requerir a Espanya l'elevació en 1,17 punts de la taxa de desocupació. La *ratio* espanyola Δ desocupació/ Δ inflació és comparable a la belga i només s'ha vist superada per l'alemanya. En canvi, la resta d'Europa es troba molt per dessota, mentre que als Estats Units i al Japó la relació és pràcticament inapreciable, la qual cosa indica que fora d'Europa l'estabilitzador de Phillips continua funcionant raonablement bé.¹

En un treball de pròxima aparició a la revista *Hacienda Pública Española* faig una balanç de l'estat de les investigacions sobre les causes de la insensibilitat dels salaris davant la situació de desocupació elevada. En explicar l'aparent manca de sensibilitat dels salaris davant les elevades taxes de desocupació, la literatura econòmica recent ha apel·lat a allò que en podríem denominar «egoisme dels veterans», l'aïllament dels quals respecte als acabats d'arribar al mercat de treball a Espanya s'hauria vist aguditzat per causa de la profunda segmentació introduïda en el marc legal de la contractació laboral per la reforma de 1984. Al meu parer, un pronunciament concloent en aquesta matèria exigeix esperar a conèixer el pes que la hipòtesi dels anomenats «salaries d'eficiència» pot haver exercit en el comportament salarial de les nostres empreses. Si, com crec, la versemblança d'aquesta hipòtesi resultés elevada, l'explicació de l'alta desocupació espanyola hauria de complementar-se amb factors de més llarg termini que els que es fan servir habitualment, apel·lant al caràcter acumulatiu del procés de desenvolupament econòmic.

No es pot oblidar en aquest aspecte que el principal factor d'excepcionalitat del cas espanyol consisteix precisament en el fet que, trobant-se en situació de *late-commer*, el país s'ha vist implicat en una dinàmica de ràpida integració en el sistema econòmic europeu, amb l'obligada liberalització que això va suposar. La resposta espanyola a aquest repte ha consistit en la incorporació accelerada de les pautes sectorials de comportament que prevalen en aquesta àrea —que es troben esbiaixades cap a les activitats intensives en ocupacions d'alta qualificació—, cosa que explica també les diferències entre el cas espanyol i el portuguès.² Aquesta explicació és la que encaixa més rotundament amb la incorporació de la hipòtesi dels «salaries d'eficiència», i també amb l'interès per una ràpida integració a la UEM, en ordre a posar el país en una posició avantatjosa per a la captació de capital.

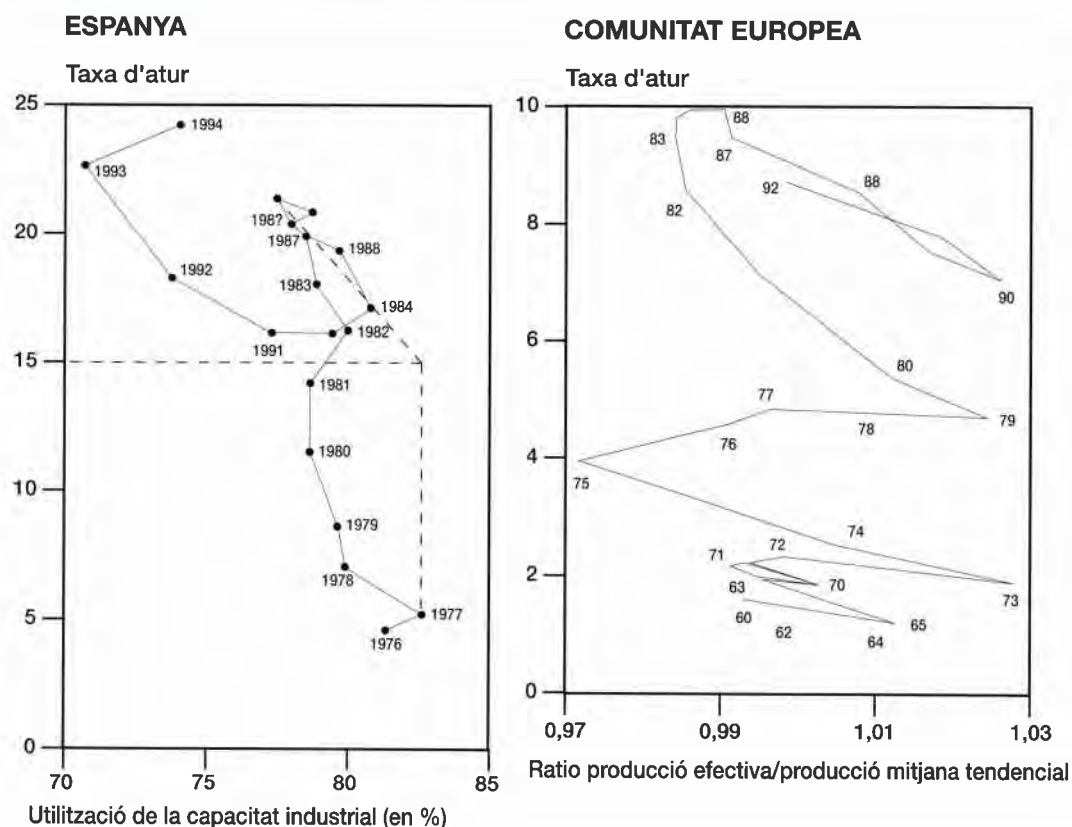
El comportament diferencial d'Espanya respecte al de la CE pot observar-se al gràfic 1, del qual s'infereix que, tot mantenint la pendent de la corba d'Okun que es va registrar durant

* Ponència presentada al VII Simposi sobre l'Economia Catalana i la Unió Europea, Barcelona, 22 de febrer de 1995.

1. Vid. Javier Andrés, «Los salarios agregados y el paro en España: un examen de los estudios empíricos existentes», dins CEPR (1994), versió íntegra: *El paro en España: ¿Tiene solución?*, Consejo Superior de Cámaras, 156 pp., Annex 2.

2. Vid. Ramón Marimón i Fabrizio Zilibotti (1994), «Actual versus virtual», *Employment in Europe: Why is there less employment in Spain*, Universitat Pompeu Fabra-CIREI, mimeo, 25 pp.

GRÀFIC 1



l'expansió de 1985-1989, el nivell de desocupació corresponent al màxim històric d'utilització de la capacitat —assolit el 1977— és del 15 %. El gràfic palesa també que durant els últims quinze anys les taxes d'atur corresponents a la plena utilització de la capacitat efectiva s'haurien duplicat en el conjunt de la CE però s'haurien multiplicat per una xifra entre 3 i 3,5 a Espanya (mentre que hauria augmentat en un terç als Estats Units), cosa que al meu parer es relaciona amb la intensitat de la restricció de capital amb la qual ha operat l'economia en una etapa que ha presenciat, a més, un procés apreciable d'axavallament de l'estoc de capital existent —a causa del ràpid procés de canvi tècnic—, que ha erosionat més les economies amb menors estocs inicials i amb inferior capacitat d'estalvi i/o de captació de capital.

No és fàcil d'entendre, doncs, la recent proposta d'una estratègia de lluita contra la desocupació realitzada pel CEPR,³ seguint un esquema keynesià en el qual la restricció exterior segueix sense valorar-se prou. En aquesta proposta se sosté que la disciplina de la UEM no ha de ser acceptada al nostre país, ja que per lluitar contra la desocupació elevada Espanya ha de practicar una política de baixos tipus d'interès i de depreciació competitiva de la pesseta. Al meu parer, aquesta política resultaria contraproduent perquè produiria fuga —en comptes de captació—, agreujant el problema d'escassetat d'estalvi i d'estoc de capital, que és el principal obstacle per a la reducció de la desocupació a llarg termini, sota el supòsit de pautes de creixement econòmic semblants a les de la resta de l'àrea. És evident que no es pot tornar a una drecera intensiva en treball, que seria incompatible amb els nostres nivells de vida i salarials.

1.2. CONTRACTACIÓ LABORAL I SEGMENTACIÓ DEL MERCAT DE TREBALL

L'efecte que el creixement de la proporció de treballadors temporals en les plantilles de les empreses hagi pogut tenir sobre l'evolució dels salaris agregats em sembla molt menys rellevant que les conseqüències a llarg termini que podria tenir la prolongació de la situació de segmentació contractual actualment existent sobre la capacitat de les empreses per generar capacitats i avantatges específics mitjançant estratègies de recursos humans i de competitivitat. Una bona part del debat actual entre els analistes del nostre mercat de treball s'ha centrat a mesurar l'impacte de la segmentació sobre el poder de negociació sindical de cadascun dels dos grups de treballadors. Al meu parer, sigui quin sigui el resultat del debat —i fins i tot si la segmentació tingués efectes positius sobre l'evolució dels salaris— resulta convenient adoptar mesures per incentivar la conversió de la major part de l'ocupació temporal en ocupació ordinària, sense sacrificar la flexibilitat laboral a mig termini. Per això, els incentius oferts per a l'estabilització de les plantilles han de suposar dotar d'un major marge d'ajust en el futur a les empreses participants en el programa.

La reforma laboral de 1994 ha suposat un pas endavant en l'estratègia normativa que es va iniciar amb la reforma de 1984. Aquesta estratègia va consistir primer a flexibilitzar les noves contractacions, impulsant així la creació d'ocupació durant l'etapa d'expansió. L'estratègia preveia que, en una segona fase, s'impulsaria la integració de la nova ocupació a les plantilles permanents de les empreses, per a la qual cosa resultaria imprescindible flexibilitzar prèviament la normativa general aplicable als processos de regulació de l'ocupació a les empreses, que és el que s'ha fet ara. Així doncs, la reforma de 1994 hauria de permetre un funcionament raonablement flexible de les empreses, a condició que:

a) La seva aplicació en seu judicial respecti la voluntat del legislador, clarament manifestada al llarg del procés d'aprovació per les Corts. Si la jurisprudència es decantés en una direcció restrictiva, convindria modificar la redacció de l'articulat, per fer-lo més precís.

b) Que les empreses adoptin estratègies anticipatives de recursos humans i de planificació d'efectius a mig termini.

Independentment de tot això, subsisteix el problema de segmentació contractual en un mercat de treball en què l'ocupació temporal ha assolit el 35% del total. És convenient realitzar una avaluació de l'impacte de la nova legislació sobre el comportament de les empreses en matèria de contractació laboral, un cop passat un any de la seva entrada en vigor. Si, com suggereixen les dades de l'EPA, la nova normativa no s'ha traduït en un ràpid creixement de la proporció de treballadors fixos a les plantilles, fruit de la conversió de contractes temporals en contractes indefinits, seria recomanable adoptar mesures més intenses per fomentar aquesta conversió.

Probablement la millor manera de fer-ho seria dictar una llei d'estabilització de l'ocupació temporal. Una mesura d'aquesta naturalesa, per tal de ser efectiva, hauria d'establir forts incentius per a les empreses que converteixin en indefinits els contractes temporals vigents, fixant terminis relativament breus de temps per acollir-se a ella, coincidint amb la nova etapa d'expansió de l'ocupació tot just iniciada. L'incentiu a oferir a les empreses participants en el programa hauria de consistir en l'elevació dels límits màxims als quals es refereix l'article 51.1 de l'Estatut dels treballadors, ampliant així les facultats empresarials per realitzar ajustos de plantilla a través de l'extinció del contracte de treball per causes objectives, a les quals es refereix l'article 52.c de l'estatut, mitjançant els mecanismes previstos a l'article 53. D'aquesta manera, a canvi de renunciar a la major flexibilitat de plantilles que ofereix la contractació temporal, la contrapartida oferta a les empreses que s'acollissin a aquesta mesura seria la de disposar d'un marge superior per als ajustos de la seva plantilla, en cas que concorrin en el futur les circumstàncies objectives a les quals es refereix la Llei, sense que calgui autorització administrativa prèvia ni s'hagi d'acudir al complex procediment de l'article 51. Aquest marge de major flexibilitat hauria de modular-se en raó del volum de contractes temporals convertits en indefinits.

4. Vid. J.P. Danthine i J. Hunt (1994), «Wage Bargaining Structure, Employment and Economic Integration», *The Economic Journal*, 104, maig, pp. 528-541.

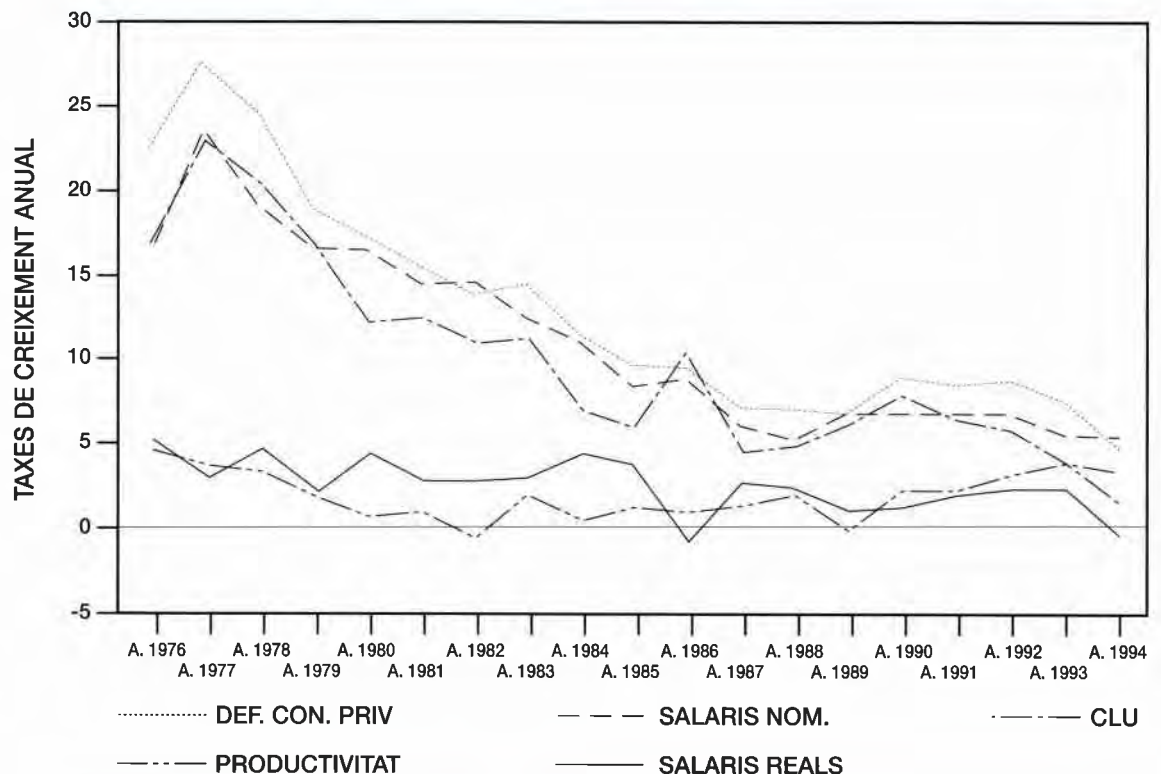
Al meu parer, una proposta d'aquesta mena no hauria de trobar el rebuig dels sindicats, ja que maximitzaria les oportunitats de creació d'ocupació estable. Tanmateix, no crec que existeixin grans probabilitats d'arribar a un acord formal en aquesta matèria, atesa l'oposició sindical a la reforma de 1994, de la qual aquesta mesura en constituïria el desenvolupament més lògic.

2.1. SALARIS, OCUPACIÓ I COMPETITIVITAT

Una cosa del tot diferent són les implicacions del procés d'integració europea per al sistema de fixació de salaris a Espanya. Al gràfic II es reflecteixen els resultats del procés de negociació i fixació de salaris durant el període 1976-1994. Pel que fa a les restriccions que han pesat sobre aquest, s'han de diferenciar dues etapes: la desenvolupada durant els anys setanta, en què el problema d'eficiència econòmica a afrontar era fonamentalment interior i consistia a deturar l'espiral inflacionista i la cursa de preus versus salaris, i la segona, desenvolupada durant els anys noranta, durant la qual el primer pla de les restriccions va passar a ser ocupat pel problema exterior, com a conseqüència de la integració d'Espanya en un mercat econòmic i monetari comú, en què la competitivitat del país depèn tant de la convergència real com nominal de totes les variables.

En realitat, la integració econòmica és parcialment desitjable perquè obliga els agents a comportar-se de manera assenyada en relació amb la inflació,⁴ però al mateix temps és necessària una estratègia de lluita contra la inflació, voluntàriament assumida pels agents socials, perquè el procés d'integració doni resultats avantatjosos. Aquest raonament circular expressa senzillament la idea que l'entrada en un món de preus estables o d'inflació reduïda resulta bona *per se*, fonamentalment perquè als països amb inflació baixa les fluctuacions en la demanda agregada nominal tenen amplis efectes sobre la producció i l'ocupació (la corba de Phillips és plana a curt

GRÀFIC 2
PREUS, SALARIS, PRODUCTIVITAT I CLU: 1976-1994



termini), mentre que als països amb alta inflació les fluctuacions de la demanda només es reflecteixen en els preus (la corba és vertical).⁵ El problema és que perquè el procés tingui èxit ha de ser acceptat i seguit pels agents que fixen els preus i els salaris en l'economia.

La conclusió que es pot extreure de l'anàlisi de l'evolució registrada fins ara és que resulta desitjable practicar una política de desinflació competitiva —equiparable a la realitzada a França durant el decenni passat—, la qual cosa requereix adoptar, com a punt de referència per a la revisió periòdica dels salaris en la negociació col·lectiva, un índex de preus del sector exterior de l'economia, com l'índex de preus industrials (IPRI). Si aquesta estratègia s'hagués adoptat a partir de 1989, el dualisme de la inflació hauria pogut combatre's amb unes certes perspectives d'èxit —acompanyada, naturalment, d'una política forta de defensa de la competència—, que hauria evitat les conseqüències especialment perjudicials que aquesta dualitat ha tingut per a la indústria, per a la competitivitat exterior i per a l'ocupació, i no hauria afectat negativament l'evolució dels salaris reals.

2.2. SALARIS I NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA

Per explicar el mal comportament del procés de fixació de salaris en el passat recent cal avaluar, des del punt de vista institucional, el sistema espanyol de negociació salarial durant l'etapa 1978-94, i a la vista dels estudis comparatius més recents sobre la relació entre l'eficiència econòmica i el grau de centralització o descentralització de la negociació, en contextos de progressiva integració econòmica i monetària.

El comportament inadequat del sistema de fixació de salaris a partir de 1989 és imputable, al meu parer, a la incapacitat dels agents socials —en un context de sobreescalfament de l'economia— per adoptar una estratègia salarial eficient, internalitzant les restriccions derivades de la integració al SME, de cara al mercat únic. L'absència d'una política de rendes centralitzada i el manteniment d'una articulació sectorial de la negociació col·lectiva va fer possible que els sectors no exposats a la concurrència externa actuessin de fet com a fixadors de salaris de tot el sistema, sotmetent el sector descobert de l'economia —bàsicament la indústria— una forta compressió de marges, atesa la inconsistència dels seus costos salarials nominals i l'evolució dels preus industrials. Aquest desequilibri va acabar en un violent procés d'ajust de l'ocupació, per augmentar la productivitat i reduir els costos laborals unitaris.

Segons els últims estudis comparatius sobre l'eficiència dels diferents sistemes de relacions industrials, la corba que relaciona grau de centralització de la negociació col·lectiva i nivell de desocupació a l'OCDE té forma de gepa, amb uns nivells mínims de desocupació en els dos extrems i màxims a la zona centralitzada mitjana.⁶ Les principals conclusions d'aquests estudis⁷ són:

- La negociació col·lectiva en cascada, que combina una negociació centralitzada, per fixar mínims, amb una altra de descentralitzada a diferents nivells, resulta pràcticament incompatible amb la moderació salarial en un context de baixa inflació.

- Quan s'apliquen sistemes formals de negociació —com és el cas dels nostres acords estatutaris, que tenen eficàcia general— no ha d'existir més que un àmbit de negociació, sigui quin sigui el nivell que s'estableixi.

- Per estimular la productivitat i el clima de cooperació dins de l'empresa és preferible la negociació descentralitzada a nivell d'empresa.

- La negociació centralitzada de salaris només resulta compatible amb la necessària flexibilitat competitiva si evita adoptar acords formals d'eficàcia general i es limita a donar orientacions i a emmarcar els mecanismes de cooperació.

- Per les mateixes raons, una de les pràctiques menys recomanables és la de l'extensió de convenis des d'unes empreses o branques a unes altres.

- En qualsevol cas, les activitats que estan a cobert de la concurrència internacional no han de disposar de mecanismes centralitzats de negociació a cap nivell —i molt menys en el si de conglomerats d'empreses públiques—.

5. Vid. Laurence Ball, N. Gregory Mankiw i David Romer (1988), «The New Keynesian Economics and the Output-Inflation Trade-off», dins Mankiw-Romer (1991), *New Keynesian Economics*, dos vols, MIT Press reading in economics, vol. 1.

6. Vid. L. Calmfors i J. Driffill (1988), «Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance», *Economic Policy*, vol. 6, abril, pp. 14-61.

7. Vid. Lars Calmfors (1993), *Centralization of Wage Bargaining and Macroeconomic performance: A Survey*, OCDE/CID (93), 137, Economic Department Working Papers, 131, París, pp. 39-41.

8. Vid. Samuel Bentolila i J.F. Jimeno (1994), «Unemployment Persistence and Regional Unajustment» (1976-1993), multicopiat.

9. Vid., Charles R. Bean (1994), «European Unemployment: A Survey», *The Journal of Economic Literature*, vol. XXXII, 2, juny, pp. 573-619.

10. Vid., Lars Calmfors (1994), *Active Labour Market Policy and Unemployment — A Framework for the Analysis of Crucial Design Features*, OCDE, Labour Market and social policy occasional papers, 15, OCDE/GD (94)66/CORR1, París.

— La negociació empresa a empresa en el sector cobert és compatible amb mecanismes cooperatius de negociació informal més centralitzada en la indústria, per a les matèries relacionades amb l'organització del mercat de treball, especialment per a la substitució de les ordenances laborals.

— Qualsevol mecanisme de centralització negociadora que s'adopti hauria de prendre en consideració les diferències regionals en nivell de desenvolupament i situació d'ocupació, i permetre el necessari grau de flexibilitat salarial interregional. És imprescindible eliminar la total insensibilitat de l'evolució dels salaris regionals espanyols davant la situació de desocupació relativa.⁸

Aquesta experiència desaconsella que es continuï practicant a Espanya una política de rendes centralitzada en tant que no existeixi un ampli consens social de cooperació en l'erradicació de la dualitat de la inflació. Aquesta erradicació exigeix que la negociació salarial en el sector serveis es desenvolupi sota esquemes completament descentralitzats, establint controls salarials especials sobre les empreses que gaudeixen de posició oligopolista i reben ajudes públiques o estan sotmeses a autorització de preus o tarifes, mentre no tinguin efecte sobre el mateix les mesures de privatització o d'enfortiment de la competència, l'absència de les quals ha permès que aquest sector transmeti la seva ineficiència a la resta del sistema productiu.

En conseqüència, la recomanació que es fa per sortir d'aquest parany de competitivitat —un cop experimentats els efectes catastròfics d'aquesta estratègia negociadora— consisteix a mantenir la negociació col·lectiva tan descentralitzada com sigui possible fins que no s'adoptin pels sindicats estratègies explícites de desinflació competitiva. Juntament amb això, es recomana que l'índex de preus per a les revisions salarials en la negociació col·lectiva descentralitzada del sector descobert sigui la inflació mitjana esperada en el mercat europeu de productes. Per la seva banda, en el sector cobert s'ha d'aplicar una forta política de competència, combinada amb un control estricte de preus en les activitats regulades.

3.1. LES POLÍTIQUES ACTIVES D'OCUPACIÓ

Una estratègia de creació d'ocupació no pot deixar d'analitzar les polítiques actives d'ocupació, que són aquelles que tracten de millorar l'ocupacionabilitat del desocupat, per a la qual cosa cal la màxima col·laboració d'aquells que es troben en aquesta situació. L'actitud dels desocupats en ordre a acceptar nous treballs està fortament relacionada amb el sistema de protecció de la desocupació. Per tal de catalitzar canvis d'actitud en el comportament dels perceptors de desocupació, en molts països ha calgut reduir la durada dels períodes màxims del sistema de protecció. Aquesta reforma s'ha realitzat a Espanya entre 1992 i 1994: el règim actual de protecció de desocupació es troba incorporat —com a títol III— al text refòs de la Llei General de la Seguretat Social: Reial Decret Legislatiu 1/1994, de 20 de juny, BOE de 29 de juny de 1994.

La finalitat d'aquest tipus de reformes és limitar l'efecte dels forts *salaris de reserva* sobre la prolongació de la situació de desocupació, cosa que es complementa associant fermament la percepció de l'assegurança de desocupació amb la recerca activa de feina i amb la participació del desocupat en els programes de reciclatge, orientació i reinserció professional. En altres casos, se subvenciona el salari dels perceptors de prestacions de desocupació quan són contractats per les empreses. En general, l'evolució de les polítiques actives d'ocupació europees ha anat en la direcció de concentrar els esforços de reinserció sobre la primera etapa de la desocupació,⁹ que és quan el treballador desocupat compta amb unes probabilitats i oportunitats més grans de recol·locació, sense perjudici —naturalment— de mantenir altres programes adreçats a ajudar als desocupats de llarga durada, reforçant els incentius i les desgravacions fiscals i de cotitzacions socials per a la seva contractació.

En un recent estudi per a l'OCDE, Lars Calmfors¹⁰ distingeix tres vessants principals en aquest tipus de polítiques: a) les d'intermediació laboral, per fer més eficient el procés de cassa-

ció entre llocs vacants i persones a la recerca de feina; b) les de qualificació professional per al mercat de treball, i, c) les de creació directa d'ocupació, ja sigui en el propi sector públic, ja mitjançant la subsidiació per a la creació de treball en el sector privat.

La ponència no fa cap balanç de les distintes mesures existents a Espanya, ja que es tracta d'un conjunt de polítiques que acaben d'experimentar una sèrie de canvis, que encara és d'hora per avaluar. Un senzill inventari d'aquestes polítiques pot fer-se enumerant les normes que les regulen, totes elles de data ben recent: a) l'eliminació del monopoli de l'INEM en matèria de serveis de col·locació, realitzada mitjançant la Llei 11/1994, de 19 de maig, (BOE de 23-V-1994); b) els serveis públics de qualificació professional, es troben actualment regulats pel R.D. 631/1993, de 3 de maig que regula el pla FIP, i per les seves normes de desenvolupament anual, l'última de les quals és l'Ordre del MTSS de 13 d'abril de 1994, publicat al BOE de 28-IV-1994; c) la creació directa d'ocupació per les distintes entitats públiques mitjançant convenis de col·laboració amb l'INEM està regulada també per una Ordre Ministerial de la mateixa data d'emissió i publicació que l'anterior; d) finalment, els incentius a la contractació per empreses de treballadors desocupats estan regulats per la Llei 10/1994, de 19 de maig (BOE de 23-V-1994), sobre mesures urgents de foment a l'ocupació, i per les seves normes de desenvolupament.

En absència d'una avaluació rigorosa de l'eficàcia dels diferents programes que componen la política activa del mercat de treball a Espanya, les conclusions de l'estudi de Calmfors (1994) poden servir-nos d'orientació, ja que els nostres programes han vingut seguint des de 1984 les pautes que s'han considerat com a «millors pràctiques» dins l'àrea OCDE. Pel que fa a la resta, ni tan sols en aquest àmbit transnacional es disposa d'una avaluació suficient per a aspectes tan crucials com el moment òptim per situar les intervencions de la política activa de mercat de treball (en relació amb el cicle típic de la desocupació individual), ni la barreja òptima de tipus i grandàries dels diferents programes. No obstant això, es poden avançar els suggeriments següents:

a) Cal assolir un adequat equilibri entre la millora d'oportunitats que s'ofereix als desocupats i el manteniment d'incentius suficients perquè aquests continuïn realitzant una recerca activa d'ocupació.

b) Els nivells de compensació d'ingressos per als participants en els programes han de trobar-se a distància considerable dels salaris del mercat, de manera que hi hagi una competència activa entre ells per aconseguir els llocs de treball disponibles.

c) Els programes no han d'anar adreçats exclusivament als col·lectius amb menor ocupabilitat (facilitat de col·locació), ja que en cas contrari s'arruïnaria la seva reputació davant els empresaris, amb la qual cosa se n'anul·laria l'eficàcia.

d) És convenient dirigir la majoria dels programes als desocupats que es troben en l'etapa intermèdia del cicle de desocupació, per prevenir que es converteixen en desocupats de llarga durada.

e) Si es desitja que els programes siguin eficients, en ordre a redistribuir les oportunitats d'ocupació, la seva grandària global no pot ser gaire gran.

f) La durada de cadascú dels programes no pot ser desmesurada, per evitar l'efecte *trinqet* (pel qual els participants queden bloquejats en el seu interior).

g) Seria convenient dissenyar programes en els quals la intensificació de les mesures de política activa s'associés a la disminució de la durada màxima dels drets del participant a gaudir de protecció, amb la qual cosa s'eliminarien els efectes d'incentivació a la permanència.

h) La cartera òptima d'aquests programes consisteix en una combinació equilibrada i diversificada. Calmfors considera que l'augment de pes dels programes de qualificació pot resultar desitjable en la majoria dels països, però també s'ha de tenir en compte que aquests programes ofereixen rendiments decreixents a mesura que augmenta la seva grandària. Aquest problema és menor en el cas dels sistemes de qualificació realitzats a través de l'aprenentatge i la pràctica en el lloc de treball real.

i) Cal evitar que els programes de qualificació i de creació directa d'ocupacions absorbeixi-

11. Vid. Robert Salais i Michael Storper (1992), «The four 'Worlds' of contemporary industry», *Cambridge Journal of Economics*, 16, pp. 169-193.

12. Vid. P.Hirst i Jonathan Zeitlin (1989), *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*, Berg, Oxford.

13. Vid. Charles F.Sabel (1989), «Flexible specialisation and the Re-emergence of Regional Economics», dins P.Hirst i Jonathan Zeitlin (1989), pp.17-70.

14. Vid. M.Storper i B.Harrison (1991), «Flexibility, hierarchy and regional development: The changing structures of production systems and their forms of governance in the 1990's», *Research Policy*, vol. 21.

15. Vid. Robert Salais i Michael Storper (1992), *op. cit.*

xin la capacitat d'actuació dels serveis d'ocupació, en detriment de la importància de l'ajuda a la col·locació i a la recerca d'ocupació, que constitueixen les modalitats clàssiques de les polítiques actives i han demostrat ser extraordinàriament efectives. La separació funcional i la descentralització dels diferents serveis pot resultar convenient en alguns casos.

En resum, aquestes polítiques poden contribuir a la lluita contra la desocupació molt més del que vénen fent, però tampoc no poden considerar-se com la solució del problema. Són un component important, però han de considerar-se només com una branca de l'estratègia de creació d'ocupació i de lluita contra la desocupació. El dilema al qual s'enfronta la política activa és que els seus programes van adreçats sobretot als desocupats de llarga durada, però no són efectius si intervenen massa tard, quan l'ocupacionabilitat del beneficiari ja ha disminuït de manera pràcticament irreversible. En canvi, si les polítiques intensives de reinserció professional intervenen o s'intensifiquen durant la primera etapa de desocupació, aleshores poden ser redundants o desincentivadores de la recerca individual, i resultar excessivament costoses.

Probablement la combinació més adequada a Espanya seria oferir als desocupats, després d'una primera etapa de recerca individual amb el suport dels serveis d'ocupació, la possibilitat d'acollir-se a programes intensius de qualificació i recerca —gestionats de manera descentralitzada i individualitzada— que comporten la renúncia per part del beneficiari a una porció de la durada màxima dels drets de protecció. D'aquesta manera s'aconseguiria una relació contractual, per la qual totes dues parts trobarien benefici recíproc a reduir el temps de recerca i l'eficàcia dels serveis de suport.

3.2. OCUPACIÓ I DESENVOLUPAMENT LOCAL

Finalment, cal relacionar les polítiques actives d'ocupació amb les estratègies de desenvolupament local. L'escassetat de resultats en la política de lluita contra la desocupació durant l'última dècada explica que hagi decaïgut la confiança dels serveis d'ocupació en la utilitat de la funció imprescindible que presten. És convenient recuperar aquesta confiança i propiciar el retorn dels serveis a l'exercici de les seves funcions clàssiques, perfectament compatibles amb la nova orientació de les polítiques de competitivitat, que estan cada cop més adreçades cap a la millora de l'entorn empresarial». D'aquí que la reorientació de les activitats dels serveis i de les polítiques d'ocupació estigui tractant de maximitzar la complementaritat dels seus programes amb els esforços de dinamització del desenvolupament local.

Resulta palès que les polítiques de desenvolupament local són les que han produït millors resultats en termes d'ocupació durant aquests últims anys, tot i que —i precisament perquè— no persegueixen la creació d'ocupació d'una manera directa sinó indirecta, propiciant l'aparició d'externalitats associades al territori, basades en la cooperació entre empreses, en la reutilització d'actius provinents d'empreses en crisi, en el foment de la innovació i en la mobilitació dels recursos endògens, alguns dels quals apareixen precisament amb la formació d'aglomerats industrials territorials i donant lloc a nous mercats i tecnologies.¹¹

Aquestes polítiques de desenvolupament local i regional han proliferat durant les dues dècades anteriors, impulsades en molts de casos per la necessitat d'invertir el procés de decadència dels vells nuclis industrials associats al sistema fordista de producció de masses,¹² mitjançant l'aparició de sistemes productius flexibles, basats en la divisió del treball entre les PME radicades en un entorn de proximitat física.¹³

El major èxit d'aquestes polítiques se sol produir quan contribueixen a la formació de sistemes productius ben estructurats i governats,¹⁴ sota qualsevol de les diferents variants dels mateixos que comencen a dibuixar-se com a resposta econòmica davant de dos vectors de problemes: la incertesa dels mercats i la flexibilitat de les tecnologies.¹⁵ El tret característic de totes aquestes noves formes d'organització industrial és l'abandó de l'uniformisme i la recerca de respostes, estratègies i estructures *ad hoc* per a cada sistema productiu territorial. Pot afirmar-se que

la re-emergència de les possibilitats competitives per a les petites i mitjanes empreses ofereix les millors perspectives per a un creixement creador d'ocupació, atesos els fortíssims ritmes de creixement de la productivitat i/o d'acceleració dels processos d'innovació en les grans organitzacions.

La manca d'atenció a aquests processos i la inèrcia en la utilització de mecanismes de regulació econòmica exclusivament adaptats al funcionament de les grans empreses —tant per part dels poders públics com dels agents en la negociació col·lectiva— han constituït poderosos obstacles per al desenvolupament de les PIMES i s'han comportat com a instruments de destrucció d'ocupació. Si en el passat es va arribar a considerar que aquest dany no resultava especialment important, perquè es concebia la PIME com una empresa imperfecta, avui aquesta filosofia resulta arcaica i profundament danyina per a l'ocupació i el benestar dels països. La política de dotació d'infraestructures i serveis empresarials és la més idònia per dinamitzar la reemergència de les PIMES.¹⁶

Per totes aquestes raons, en les polítiques de mobilització de recursos endògens locals els únics aspectes a considerar no són els estrictament econòmics, ja que una sèrie de convencions socials desenvolupen compromisos, de cooperació entre els agents participants (ja siguin individus, empreses o institucions), que són molt més fàcils d'establir allà on hi ha un cert sentit de pertinença a una comunitat local o regional.

Els objectius de creació d'ocupació i de lluita contra la desocupació entren de ple entre els fins que qualsevol comunitat local desitja compartir. D'aquí l'important paper catalitzador que els responsables dels serveis d'ocupació poden exercir en aquests processos. Aquesta reorientació de l'activitat dels serveis d'ocupació per dur a terme les seves tasques de manera més eficient en el nou context productiu exigeix la seva col·laboració activa amb totes les institucions involucrades específicament en el desenvolupament local (Agències i Associacions de desenvolupament, Centres de promoció d'empreses, Xarxes d'informació, Instituts tecnològics, Centres d'innovació i Empreses innovadores) i amb els serveis de les administracions executores d'altres polítiques relacionades amb el desenvolupament territorial (polítiques educativa, agrària, industrial, comercial, tecnològica, turística, de les PME, del Medi Ambient, d'infraestructures, etc.), amb vistes a coordinar la coherència de totes elles amb el desenvolupament local.

En aquest esforç, els serveis d'ocupació han d'exercir un paper actiu i dinàmic, però assumint funcions d'acompanyament i cedint el lideratge a les institucions capaces de garantir l'aprofitament de les oportunitats d'ocupació local, englobant la política d'ocupació en un esforç cooperatiu per millorar l'eficiència en la utilització dels recursos locals i la competitivitat de les empreses. Aquesta és la millor pràctica que s'està decantant, tant a Europa com a Nord-amèrica, després del canvi experimentat a l'altre costat de l'Atlàntic aquests últims anys cap a una política més bel·ligerant en l'àmbit microeconòmic.

16. Vid. David B. Audretsch i Marco Vivarelli (1993), *New-firm starts-ups in Italy*, CIEPR-Discussion Paper, 864, novembre.

Determinació de la intensitat òptima dels incentius econòmics basats en els resultats dels agents

JOAQUIM VERGÉS I JAIME

Departament d'Economia de l'Empresa, UAB

INTRODUCCIÓ

1. El camp dels incentius econòmics segons resultats és bastant més ampli. Els incentius col·lectius o d'equip; els programes-paquet d'incentius a mig i llarg termini per al conjunt dels empleats de l'empresa, com a part de la política de recursos humans d'aquesta; o els especials convenis de retribucions complementàries per a l'alta direcció (CEOs), moltes vegades consistents en una suma de participació en beneficis, dret a opcions de compra d'accions de la companyia a preus especials o d'altres contraprestacions indirectes, són casos que no es tracten en el present paper. Per a una panoràmica àmplia sobre sistemes d'incentiu pot veure's un clàssic com Henderson, R. (5^a edició, 1989) ; i també, Milgrom/Roberts, 1993, part V.

2. Sobre l'opció d'utilitzar diversos indicadors per avaluar la gestió de l'A (i, conseqüentment, per determinar l'incentiu econòmic) pot veure's, per exemple, Meret/Dervaux, p. 55. No obstant, la literatura descriptiva sobre situacions d'agència típiques suggereix que, en general, per establir un incentiu econòmic periòdic segons resultats, és preferible utilitzar una única variable, perquè en aquests casos queda perfectament clar per a l'A què és allò que s'espera que optimitzi, la qual cosa facilita la fixació d'objectius i l'eficàcia del propi incentiu econòmic. Per altra banda, és evident que l'opció d'una única variable no permet incentivar els efectes de la gestió de l'A sobre els resultats de períodes futurs, ni, per exemple, introduir en la determinació dels incentius elements de justícia comparativa entre els diferents agents. Consideracions que són les que expliquen que en determinats casos les empreses apliquin sistemes d'incentius no tant basats en simples fórmules quantitatives sinó en «paquets» d'incentius-premis personalitzables per a cada agent (vegi's, per exemple, Coughlan, A.T. / Narasimhan, G.).

En observar els diferents casos en els quals es practica algun tipus de fórmules d'*incentius econòmics individuals basats en el resultat* o producte aconseguit per l'agent, trobem principalment dues situacions: la de les primes a la producció per a treballadors industrials, i la de retribucions complementàries per a directius i venedors.¹ Sobre aquesta segona situació —que és de la que es tractarà aquí—, hi ha dos tipus d'aportacions (escassament relacionades en la literatura sobre el tema): D'una banda, la reflexió més corrent en la teoria de l'agència, basada en l'anàlisi microeconòmica i orientada a la definició d'*esquemes retributius òptims* entre principal i agent. I, d'altra banda, la línia més empirista consistent a analitzar les implicacions de les diferents fórmules d'incentiu lligades no solament al valor del producte aconseguit sinó també a una determinada previsió; fórmules més o menys complexes que es troben a la literatura econòmica, bé com observacions de pràctiques empresarials, bé com a propostes o models elaborats pels estudiosos del tema.

L'objectiu del present paper va en la línia del primer tipus d'aportacions i consisteix a examinar les possibilitats d'aplicació pràctica dels principals resultats analítics que ha anat decantant la literatura sobre la teoria de l'agència pel que fa a la determinació dels *incentius òptims*, tenint en compte els requisits d'informació que formalment exigeixen. I això concretament amb relació al segon tipus de situacions d'agència mencionades, en les quals com a agents trobem des de directius d'àrees funcionals de l'empresa (departaments de producció i de vendes, principalment), fins a venedors, passant per directors de divisions o d'empreses filials, i responsables d'oficines bancàries, per exemple. Una situació d'agència, per tant, dominada per dues característiques bàsiques: 1) Una relació jeràrquica clara entre principal i agent, en què aquest últim té estipulat un salari en un contracte d'ocupació; i 2) una situació típica de control de la gestió per al principal, en el sentit que són diversos els agents a controlar, cada un d'ells amb les seves característiques personals i amb una àrea territorial o de gestió distinta; cosa que fa, per tant, inevitable l'existència d'assimetria d'informació entre principal i agent (a partir d'ara «P» i «A»).

1. DECISIONS QUE IMPLICA L'ESTABLIR FÓRMULES D'INCENTIU ECONÒMIC SEGONS RESULTATS

La primera qüestió que ha de resoldre el P és determinar la variable o variables que es prendran com a mesura del resultat de la gestió de l'A, perquè no sempre resulta fàcil escollir una *única variable* que compleixi els requisits de ser un bon indicador de l'eficàcia de la gestió de l'A i, a la vegada, ser una variable amb una relació quantitativa clara i directa amb la funció objectiu del P (maximització dels guanys a mig/llarg termini, generalment).² Suposarem però que aquesta qüestió prèvia ja ha estat resolta i que hi ha una única variable de control que mesura satisfactòriament els resultats o *producte* de la gestió de l'A durant un període determinat; variable el valor de la qual denotarem per X. Podem pensar que tal variable es refereix als beneficis d'una filial o divisió, a la xifra de vendes d'una sucursal, a les unitats produïdes per una planta,

al marge de contribució generat per una unitat de negoci, o als costos³ d'un departament, per exemple.

Definida la variable de control, la segona qüestió a decidir és la fórmula d'incentiu a aplicar. Des de la perspectiva del P resulta obvi que si, d'acord amb la seva funció objectiu, el que l'interessa és que el valor de X sigui màxim, la fórmula d'incentiu econòmic més simple per aconseguir que l'A esmerci esforços en aquesta direcció és la tradicional

$$S = \beta \cdot X \quad [1]$$

on S és l'import de l'incentiu econòmic (com a retribució complementària al salari) i β és un paràmetre que s'aplica sobre el resultat, X, (en endavant *producte*) aconseguit realment per l'A. Com hom pot veure, la funció-incentiu [1] es correspon amb l'expressió de la típica comissió sobre xifra de vendes; o d'una prima per unitat produïda; o també amb la forma habitual d'establir una participació sobre els beneficis per a directors de filials o divisions.

Per aplicar aquesta funció estímul, la decisió rellevant que ha de prendre el P és, de fet, la de determinar el valor que hauria de tenir el paràmetre β . Donat que és evident que l'A se sentirà més motivat a maximitzar X com més gran sigui l'ordre de magnitud de la retribució complementària; és a dir, com més gran sigui β . Per exemple, un percentatge de comissió sobre vendes que doni lloc a retribucions complementàries de l'ordre de 2.000 pessetes al mes no és probable que incentivi significativament al venedor; però sí si el percentatge és tal que dona lloc a comissions de l'ordre de 80.000 pessetes mensuals.

Aquesta qüestió de determinar l'ordre de magnitud o intensitat que ha de tenir l'estímul econòmic perquè realment incentivi a l'A en el sentit descrit abans —és a dir, la determinació del valor òptim per al paràmetre β des de la perspectiva del P— està directament relacionada amb la part de la teoria microeconòmica relativa a l'economia de la informació, els costos d'agència i la reducció d'aquests a través d'establir incentius econòmics als agents; i, més concretament, està relacionada amb el camp de l'anàlisi econòmica empresarial que tracta de definir contractes o esquemes retributius òptims en la relació $P \leftrightarrow A$. I aquesta és la qüestió sobre la qual se centra l'atenció en els apartats següents.

Un cop es donés per resolt aquest tema de l'ordre de magnitud de l'incentiu, cal plantejar-se la fórmula concreta a través de la qual es determinarà aquest, en el cas de la que la tradicional fórmula simple [1] es consideri poc satisfactòria com a missatge que es fa arribar a l'A. El motiu principal que justifica l'estudi de funcions més complexes d'una sola variable és —com s'ha apuntat al començament— que en molts casos *l'aplicació d'incentius econòmics segons resultats ve estretament lligada en la pràctica empresarial a l'establiment d'objectius o previsions envers la gestió de l'A*, cosa que porta a l'aplicació de fórmules d'incentiu més complexes que incorporin també les previsions sobre la variable de control. Aquesta línia d'aportacions més empirista, com ja s'ha indicat al començament, no serà tractada aquí.

Decidida la funció-incentiu en base exclusivament als resultats reals obtinguts per l'A, un últim motiu per no conformar-se amb la fórmula senzilla [1] es deriva de considerar que premiar proporcionalment, com fa aquesta funció lineal tradicional, pot no ser la millor manera d'incentivar l'A en determinats casos. Les alternatives defensades al respecte poden resumir-se en el fet que el paràmetre β , en lloc de constant, sigui bé decreixent, bé creixent en X. Així (vegeu, per exemple, Meret/Dervaux, pp. 56-64): 1) Una funció que premiï més que la funció lineal fins arribar a un valor determinat de X (una previsió orientativa, X^* , que fa el P, per exemple), i menys a partir d'aquest valor; la qual cosa implica una funció-incentiu amb un creixement menys que proporcional. 2) Una funció que faci justament el contrari, és a dir, que el premi creixi de manera progressiva. I 3) una combinació d'aquestes possibilitats; per exemple, una funció amb creixement progressiu fins al valor de referència X^* , i amb creixement menys que proporcional a partir d'aquest.

El fet que aquestes alternatives siguin parcialment contradictòries entre si és una demos-

³ En aquest darrer cas X, com a variable a maximitzar —que és com la considerarem aquí— caldria definirla de fet com la inversa d'aquests costos.

tració que la qüestió de si és «millor» un premi que tingui un creixement proporcional, progressiu o el contrari, respecte al producte obtingut per l'A, no es pot contestar satisfactòriament si no s'entra en una casuística sobre la psicologia del comportament dels agents; és a dir, sobre les seves funcions d'utilitat i el seu grau d'aversion al risc (sobre aquest tema pot veure's, per exemple, Salas, pp. 371-374).

Fetes aquestes consideracions, i per tal de centrar-nos en el tema escollit de la determinació de l'ordre de magnitud de l'incentiu econòmic, a partir d'ara ens basarem en l'habitual supòsit que la variable de control és única i que la fórmula d'incentiu és la lineal $S = \beta \cdot X$, amb β com a paràmetre constant.

2. EL VALOR ÒPTIM DE L'ESTÍMUL ECONÒMIC: DETERMINANTS

Especificació del problema

Suposarem que la situació d'agència a la qual ens hem referit al començament respon concretament a les següents especificacions:

a) El valor del producte (X) dependrà de: 1) Els factors de producció que el P posa a disposició de l'A; 2) les capacitats professionals de l'A (preparació, experiència, habilitat/eficàcia); 3) de l'esforç que hi esmerci l'A (e); i 4) de les condicions de l'entorn o estat de la naturalesa (θ), element alcatòric i exògen a les decisions tant de l'A com del P. Ara bé, per simplificar considerarem que els mitjans de producció no varien i que el problema està referit a un A específic; així, també les característiques professionals les podem considerar com una constant. Per tant, el producte obtingut el podem expressar com a funció només de les altres dues variables:

$$X = X(e, \theta) ; X'_e > 0 \quad [2]$$

b) Hi ha una relació definida i coneguda entre el producte de l'A i el benefici o utilitat que aquest reporta al P:

$$\Pi = \pi(X) ; \pi' > 0 \quad [3]$$

i c) L'A té establert un sou fix, W , més una retribució complementària, $S = \beta \cdot X$, i tendeix a dedicar un esforç més gran si això li dóna dret a un valor esperat de retribució més elevat:

$$e = e(E[S]) \equiv e(\beta \cdot E[X]) ; e' > 0 \quad [4]$$

on $E[.]$ denota esperança matemàtica o valor esperat en funció de quines siguin les condicions de l'entorn o estat de la naturalesa, θ .

Aquesta relació esforç-retribució complementària depèn, d'una banda, del cost d'oportunitat o desutilitat que li representa a l'A dedicar un cert grau d'esforç,

$$C = c(e) ; c' > 0 \quad [5]$$

i, de l'altra, de la seva utilitat marginal del diner. I, finalment, podem dir que, donada una determinada situació de l'entorn (conjuntura dels mercats, per exemple) el producte que obtindrà l'A dependrà en certa mesura del muntant de l'incentiu econòmic establert:

$$X = X(e, \theta) , \rightarrow X = X_\theta(e) ; \rightarrow X = x(S)$$

D'acord amb aquest plantejament estàndard, el problema que ha de resoldre el P per determinar l'ordre de magnitud de l'incentiu, pot formular-se en els termes següents:

El paràmetre β ha de ser prou gran perquè l'A estigui interessat a dedicar un cert esforç extra en la seva gestió (relació [4]), però no tan gran com perquè impliqui pagar a l'A una xifra, S , que sigui superior a l'increment de guanys que el P obté com a conseqüència de l'augment experimentat pel producte gràcies al propi estímul (relacions [1], [2] i [3]). I entre aquest dos valors del paràmetre β estarà el valor òptim, β^* , des de l'òptica del P: aquell que li farà màxima la diferència entre l'augment del benefici derivat de l'increment del producte, i la retribució complementària o incentiu que li paga a l'A.

Des d'aquesta perspectiva s'examinen a continuació les respostes que sobre aquest tipus de qüestions ens ofereix l'anàlisi microeconòmica centrada en la teoria de l'agència. No es tracta, com ja s'ha indicat, d'un *survey* si no d'una revisió dels principals resultats que s'han anat decantant en aquest camp de l'anàlisi empresarial. I, més concretament, una revisió orientada a determinar si els requisits d'informació per al P que es desprenen de tals resultats analítics responen raonablement a les condicions que, en general, observem en les situacions d'agència esmentades al començament, en el sentit de permetre determinacions quantitatives per al paràmetre β .

El marc general: la determinació de contractes pareto-òptims

Observi's que tal com s'acaba d'especificar el problema, el plantejament és diferent, en principi, al de la determinació de «contractes $P \rightarrow A$ pareto-òptims», ja que aquests es defineixen adoptant l'enfoc d'interrogar-se sobre quin hauria d'ésser el salari i quina la taxa d'incentiu β per tal de maximitzar *la suma dels excedents del P i de l'A*. Mentre que tal com s'ha especificat aquí la situació d'agència, es tracta de, *donat el salari ja per fixat* (W^A), determinar quina hauria d'ésser la taxa d'incentiu que maximitza l'excedent del P ($= \Pi - W^A - S$); subjecte això a la restricció del comportament de l'A, consistent a maximitzar també la seva utilitat neta (la que en deriva del sou més l'incentiu, menys els costos d'esforç).

No obstant aquesta diferència (sobre la que tornarem després), és evident que les conclusions de l'enfoc més general dels «contractes òptims» constitueix el punt de partida lògic per al nostre tema. Breument l'objectiu bàsic del plantejament general, que rep tanta atenció en la literatura sobre la teoria de l'agència, és el de determinar la forma òptima com s'hauria de repartir el risc entre l'A i el P en cada cas, de tal manera que el producte a repartir sigui el màxim; estant referit el risc al fet que el volum de producte a obtenir —i, per tant, la part variable de la retribució de l'A— depèn no solament de l'eficàcia i dedicació de l'A sinó també de les condicions incertes de l'entorn econòmic o de l'estat de la naturalesa. Els resultats d'aquest enfoc tradicional, per a la situació d'agència concreta que estem considerant, en la qual l'únic que pot observar sense ambigüitat el P és l'output obtingut per l'A —i no quin ha estat realment l'esforç (extra) de l'A ni de quina manera ha influït l'entorn sobre el volum del producte obtingut—, són: Que si l'A és neutral al risc, el contracte pareto-òptim consisteix que el P li pagui com a retribució tot el benefici derivat del producte obtingut, menys una quantitat fixa; i que si l'A és advers al risc, el contracte pareto-òptim consistiria que l'A rebi com a retribució una part fixa més una complementària en funció del producte obtingut (vegeu, per exemple, un resum d'aquest enfoc dins Salas, 1987, pp. 317-322).⁴ Com hom pot veure, en el primer cas la solució equival a quan el P arrenda el negoci a l'A per una quantitat fixa (*contracte d'arrendament*); mentre que el segon cas es correspon amb la situació genèrica en què la retribució de l'A consta de una part fixa (sou) més una complementària segons els resultats obtinguts (*contracte d'ocupació*, amb incentiu).

En qualsevol cas, aquest conegut resultat analític, degut al seu nivell de generalització, no permet precisar com s'haurien de determinar el sou fix i la retribució complementària. No obstant, en desenvolupaments posteriors de la teoria de l'agència les respostes poden ser quelcom més precises; i aquests són els que s'analitzen a continuació.

4. Altres resultats fan referència a supòsits que el P pot conèixer «a posteriori», és a dir, l'esforç que realment a esmentat l'A, i la repercussió exacta que ha tingut l'entorn o estat de la naturalesa, bé les dues coses. Destaca en aquests altres resultats el que si l'A és neutral al risc, el contracte pareto-òptim continua sent, igual com en el cas anterior, l'equivalent a l'arrendament. Per a una exposició sobre els resultats deduits per a les diferents situacions pel que fa a informació coneguda pel P, es remet al text citat.

5. La notació original ha estat parcialment canviada per adaptar-la a l'introduïda abans i permetre així comparacions posteriors; el mateix es fa després envers els altres autors citats.

6. Definit com «el doble del que l'individu estaria disposat a pagar per tal d'evitar haver d'apostar una unitat monetària a cara o creu». La definició més general és: $r = 2 \cdot (\text{prima de risc observada}) / \text{Var}(\text{renda esperada})$; Milgrom/Roberts, pàg. 248.

3. INTENSITAT ÒPTIMA DE L'INCENTIU: EL MODEL ESTÀNDARD

El model estàndard general: Agent advers o neutral al risc

Com a representatiu del plantejament estàndard en aquesta línia, examinarem el que presenten Milgrom, P. i Roberts, J. (pp. 252-263), els quals aborden d'una manera explícita la qüestió de com hauria de determinar el P la intensitat òptima de l'incentiu, assumint que aquest és lineal, com venim suposant fins aquí, tot i que formulat en termes lleugerament més complexos:⁵

$$S = \beta \cdot (X + \gamma \cdot y) \quad [6]$$

on «y» és un indicador de la conjuntura econòmica general, expressat en termes de la desviació respecte a un valor previst, tenint per tant la característica de variable aleatòria amb un valor esperat nul [$E(y)=0$]; i « γ » és un paràmetre, el valor absolut del qual representa simplement el pes relatiu que el P atorga a l'indicador «y» en comparació al «X», en la determinació de l'incentiu.

El model suposa que la relació entre producte i esforç és lineal-directa, la qual cosa, a més de simplificar el plantejament, permet expressar el grau d'esforç en unitats de producte:

$$X = X_0(e), \rightarrow X = e + n \quad [2.a]$$

on «n» és una variable aleatòria —expressada en unitats de producte— que recull l'efecte d'elements externs tant a l'A com al P però que —a diferència dels representats per l'indicador «y»— condicionen d'una manera immediata i directa el producte obtingut.

Òbviament, les variables «y» i «n» representen de fet el que en d'altres formulacions engloba la variable «entorn», θ . Les restants relacions que consideren Milgrom/Roberts són les [3] i [5] ja mencionades; i suposen que el P és neutral al risc però que l'A és per naturalesa advers al risc. Això darrer vol dir que el seu *equivalent cert* de guany net és quelcom inferior al *valor esperat* o *esperança matemàtica* d'aquest; diferència que constitueix la *prima de risc*, la qual formulen com:

$$E[W+S-c(e)] - \text{Equivalent cert} = \text{Prima de risc} = 1/2 \cdot r \cdot \beta^2 \cdot \text{Var}(n + \gamma \cdot y) \quad [7]$$

on «r» és el coeficient d'aversion absoluta al risc de l'A;⁶ i $\text{Var}(\cdot)$ denota la variança de les variables indicades.

A partir d'aquest plantejament Milgrom/Roberts formulen la maximització (amb relació a la variable e) de la suma dels equivalents certs de guany per al P,

$$EC_P = \pi(X) - S \equiv \pi(e) - \beta \cdot E[X] \quad [8]$$

i per a l'A,

$$EC_A = W + \beta \cdot E[X] - c(e) - \text{Prima de risc} \geq u^\wedge \quad [9]$$

(on $u^\wedge$ és la utilitat o cost d'oportunitat de l'A per acceptar actuar com a tal per compte del P)

deduint com a resultat analític les següents dues igualtats:

$$1) \beta = c'(e);$$

$$2) \frac{\pi'(e)}{1 + r \cdot \text{Var}(n + \gamma \cdot y) \cdot c''(e)} = c'(e)$$

i arribant, per tant, a la següent expressió per a l'ordre de magnitud òptim de l'incentiu econòmic:

$$\frac{\pi'(e)}{1 + r \cdot \text{Var}(n + \gamma \cdot y) \cdot c''(e)} = \beta \quad [10]$$

on: $\Pi = \pi(e)$ és la funció que relaciona el benefici del P amb el grau d'esforç de l'A, expressat aquest esforç en unitats de producte (per tant, resulta indiferent parlar del benefici marginal com a funció de les «unitats d'esforç», $\pi'(e)$, que com a funció de les unitats de producte, $\pi'(X)$, ja que en aquest plantejament $\Delta e \equiv \Delta X$).⁷

D'acord amb la interpretació que fan els propis autors, l'expressió anterior permet afirmar que: 1) com més gran sigui el grau d'aversion al risc de l'A, més petit hauria d'ésser el percentatge de comissió (si ens referim, a tall d'exemple, a agents comercials). 2) Parlar d'una alta variances per a les variables de l'entorn ($n + \gamma \cdot y$) equival a dir que l'observació indirecta del grau d'esforç de l'A a través del producte obtingut és bastant imprecisa; per tant, es dedueix que com més gran sigui aquesta imprecisió, el percentatge de comissió hauria de ser més petit. I 3), $c''(e)$ representa el grau en què el cost marginal de l'esforç per a l'A és creixent, però pot interpretar-se també com una variable «proxi» de la sensibilitat de l'esforç als incentius [$e = e(S)$, $\rightarrow de/dS$], ja que tal sensibilitat és inversament proporcional a $c''(e)$ (Milgrom/Roberts, p. 262). Per tant el paràmetre β hauria d'ésser tan més gran com més sensible sigui l'A a augmentar el seu esforç com a resposta a un increment en l'incentiu.

Conclusions del model estàndard: Determinació simultània del sou fix i la taxa d'incentiu òptims

Per tal de deduir les implicacions pràctiques d'aquests resultats del plantejament estàndard, observi's que en el cas que l'A fos neutral al risc ($r = 0$), l'expressió [10] quedaria simplificada a

$$\pi'(e) \equiv \pi'(X) = \beta \quad [10.a]$$

que vol dir que la prima establerta a l'A seria igual al benefici marginal per unitat de producte. I observi's que si suposem, per simplificar, que la variable X representa pròpiament el benefici de la divisió que gestiona l'A (és a dir, que $\Pi = \pi(X) = X$), l'anterior voldria dir que $\beta = 1$ i que, per tant, l'òptim seria que el P cedís tots els beneficis a l'A com a incentiu econòmic. Una conclusió que pot resultar paradoxal: En efecte, quin sentit tindria que a més d'un sou fix, W , el P pagués a l'A un incentiu econòmic igual a tots els beneficis obtinguts en la seva unitat? L'aparent paradoxa desapareix si passem a tenir en compte que, en el model, res no impedeix que el pagament fixe W pugui ser negatiu; és a dir, no un salari que paga el P a l'A sinó un arrendament que paga l'A al P. En d'altres termes, de [10a] es dedueix la conclusió —prou coneguda a la literatura sobre contractes òptims⁸— que en el cas que l'A sigui neutral al risc, l'òptim seria que el P establís un *contracte d'arrendament* amb l'A. Conclusió que de fet fa que el problema de decisió per al P es desplaci en tal cas a la determinació de quin hauria d'ésser el valor òptim de l'arrendament a cobrar a l'A, W^* ; valor que serà el màxim que fos acceptable per a l'A (és a dir, aquell valor màxim que compleixi la condició assenyalada a la segona part de [9]).

Tornem ara al cas d'A advers al risc, però mantenint el supòsit simplificador que la variable «producte», X , representa concretament els beneficis d'una divisió (i, per tant, $\pi'(X) = 1$). Com es dedueix del resultat analític de Milgrom/Roberts, [10], la taxa d'incentiu econòmic òptima (taxa de participació en els beneficis, en aquest cas) serà ara inferior a la unitat; i —com hem vist abans— ho serà tant més com alt sigui el grau d'aversion al risc de l'A, com més imprecisa sigui per al P

7. Seguint els supòsits habituals en la literatura sobre el tema, $\pi(X)$ és una funció amb un creixent menys que proporcional (còncava en X), i $c(e)$ és una funció creixent progressiva (convexa en e).

8. Vegeu, per exemple, Salas, pp. 311-312, i Vartian, pp. 525-531. En les mateixes pàgines pot veure's les conclusions analítiques a què s'hi arriba quan es passa a suposar que el P coneix la relació existent entre esforç i producte i que pot observar l'esforç que hi esmerça l'A, conclusions que es poden resumir en el fet que l'òptim s'aconsegueix quan el P assenyalava a l'A un grau d'esforç tal que compleixi l'expressió $\pi'(X) \cdot E[\delta X/\delta e] = c'(e)$, la qual queda simplificada a $E[\delta X/\delta e] = c'(e)$, en suposar els autors citats que la variable producte es refereix concretament a Benefici ($\Pi = X$, $\rightarrow \pi'(X) = 1$). Paral·lelament, en el cas de Milgrom/Roberts, com sigui que suposen que la variable esforç s'expressa en unitats de producte, ($\delta X/\delta e = 1$), l'expressió equivalent quedaria simplificada a $\pi'(X) = c'(e)$; la qual pot veure's que coincideix amb part de la solució a la qual arriben Milgrom/Roberts si se suposa que l'A és neutral al risc ($r = 0$).

l'observació de la relació entre esforç i producte, i com menys sensible sigui l'A a augmentar l'esforç com a resposta a un augment de l'incentiu. En qualsevol cas, donat aquest valor òptim de β , el que és evident és que, per la mateixa raó que en el cas de l'A neutral al risc, a aquest valor de β li correspondrà un determinat salari òptim, W^* , per acabar de definir el contracte retributiu òptim (qüestió que no es posa de manifest en la interpretació dels resultats feta pels mateixos Milgrom/Roberts ja que sols parlen del «valor òptim» per a β). Lògicament aquest salari d'equilibri, W^* , haurà de complir la condició [9] que l'equivalent cert de guany per a l'A iguali, com a mínim, la seva utilitat d'oportunitat d'acceptar el contracte. Equivalent cert que depèn en part, com hom pot veure, de quina sigui la taxa d'incentiu. Així doncs (i en contra de l'indicat pels autors citats —pàg. 258), el sou fix, W , no el pot fixar el P de manera arbitrària sinó que la determinació dels valors òptims, W^* i β^* ha d'ésser necessàriament simultània.

4. POSSIBILITATS D'APLICACIONS QUANTITATIVES I RELLEVÀNCIA DEL MODEL ESTÀNDAR

Requisits d'informació

Amb l'anterior formulació queden explícits tots els requisits d'informació que hauria de tenir el P per tal de poder resoldre el problema d'optimització que ens ocupa, el qual, com veiem, no consisteix només a determinar la intensitat òptima de l'incentiu sinó també a determinar simultàniament el sou fix que es correspon amb tal taxa d'incentiu. En termes de requeriments d'informació, podem veure que perquè els resultats analítics anteriors poguessin ser aplicats a una determinació quantitativa, seria necessari que el P conegués: 1) el grau d'aversion al risc de l'A; 2) el comportament de les variables de l'entorn, n i y (observi's que conèixer n equival a poder observar perfectament l'esforç de l'A); 3) la funció de cost d'oportunitat o desutilitat que experimenta l'A en dedicar-hi un cert grau d'esforç; 4) la relació entre el grau d'esforç i el producte (relació directa-proporcional en el plantejament de Milgrom/Roberts); i 5) la utilitat d'oportunitat a la qual l'A renuncia si accepta el contracte. A més de conèixer la funció que relaciona el benefici amb el producte.

Tret d'aquest darrer, es tracta —com hom pot veure— d'uns requisits d'informació en mans del P que normalment no es donen en les situacions d'agència més habituals com les assenyalades al començament. En conseqüència, el resultat analític del model estàndard difícilment es podrà aplicar en tals situacions a determinacions quantitatives de la taxa òptima d'incentiu. No obstant, és evident que el resultat analític anterior resulta útil per mostrar quines són les variables rellevants del problema, en quin sentit jugaran en la determinació de l'ordre de magnitud òptim de l'incentiu (i del salari, com hem vist), i quina estructura retributiva (contracte d'arrendament o contracte de sou-més-incentiu) és d'esperar que prevalgui segons les característiques dels A.

Comparació del model estàndard amb les observacions empíriques

D'aquestes prediccions, la que permet més fàcilment una certa comparació amb l'observació empírica és la relativa al tipus de contracte. En aquest sentit, sembla que es pot dir que la realitat ens mostra que en les relacions d'agència que venim considerant (gerents o caps de divisions que tenen assignada una participació en els beneficis, caps de producció amb un incentiu econòmic segons les unitats obtingudes, o agents comercials que perceben una comissió com a incentiu econòmic) el que predomina no és el contracte d'arrendament sinó un contracte d'ocupació amb una retribució composta de sou fix més incentiu econòmic. A la llum dels resultats analítics anteriors, aquest predomini del contracte d'ocupació en les situacions d'agència referides podria tenir dues possibles explicacions:

- 1) Els agents en aquests casos són sempre adversos al risc (ja que si fossin neutrals caldria esperar que predominessin els contractes d'arrendament); o bé,
- 2) hi ha agents tant neutrals com adversos al risc, però la pràctica empresarial en aquestes situacions d'agència no respon al que prediuen els models teòrics.

En la línia d'aquesta segona hipòtesi apunten les conclusions del treball de Jensen i Murphy, en el qual s'estudien les retribucions d'una mostra d'uns 2000 Directors Generals (CEO) de grans empreses nord-americanes. Els seus resultats posen de manifest que, malgrat que en general aquests alts directius tenen establerta una participació en beneficis (*bonus*) que representa al voltant del 50% de la seva retribució total, la sensibilitat d'aquestes retribucions als resultats obtinguts per la companyia és quasi irrellevant: l'anàlisi estadística mostra un increment mig de 0,22 \$ per cada 1000 \$ d'increment en els resultats de l'empresa. El que equival a observar una taxa d'incentiu $\beta = 0,000022$.⁹ I, com és fàcil veure, perquè el model (expressió [10]) donés un valor tan baix per a la taxa β caldria, per exemple, que el coeficient d'aversion al risc prenguéss valors absurdament elevats.

Són les prediccions de la Teoria de l'Agència —és a dir, les del model estàndard examinat— compatibles amb aquests resultats empírics? Una resposta afirmativa ha estat defensada per Haubrich, si bé les simulacions de càlcul que fa se sustenten en gran part més en suposicions que no pas en observacions empíriques (pp. 263-272).¹⁰ I hi ha motius per pensar que algunes d'aquestes suposicions poden ser irrealistes; per exemple, suposar un índex d'aversion absoluta al risc $r = 4$. Per altra banda, els mateixos autors de la investigació empírica mencionada, Jensen/Murphy, defensen, com ja s'ha dit, la hipòtesi contrària per explicar el valor tan insignificant que troben per a la taxa d'incentiu:¹¹ que les prediccions del model estàndard no es corresponen amb els comportaments empíricament observats —en el cas dels CEOs— i que un dels motius principals és que el model no té en compte que hi ha una pressió política, interna i externa a l'empresa, contra la idea de pagar sumes molt elevades en concepte de participació en beneficis als Directors Generals (pp. 244-245, 254-255 i 262).

En resum, i passant a referir-nos ja als casos de directius en general, agents comercials, etc., podem concloure que: 1) O bé en la pràctica empresarial les relacions $P \rightarrow A$ es basen en comportaments socialment codificats, diferents als que suposa el model estàndard, malgrat que aquests comportaments portin teòricament a un sub-òptim; 2) o bé en els models teòrics manquen determinats elements d'aquestes relacions d'agència. Elements com ara del següent tipus: *quin és el volum probable de producte que pot esperar el P si estableix com a retribució únicament un sou fix $\bar{W}$? i si a l'anterior sou se li suma un incentiu econòmic, quina és la sensibilitat esperada del volum del producte respecte a l'incentiu?* Perquè sembla lògic pensar que si l'increment esperat del producte és poc significatiu, en comparació amb el volum esperat en el cas de no haver-hi incentiu, els principals, malgrat que els agents siguin neutrals al risc, tendeixin a optar per estructures retributives en què el sou fix sigui la retribució rellevant que no predominant.

Per altra banda, hem vist que en el cas que els A fossin adversos al risc, no sembla possible aplicar les conclusions analítiques del model estàndard a determinacions quantitatives, en la mesura que estimem que els P no disposen normalment de les informacions que el model suposa. Tenint en compte aquest fet, més la reflexió anterior, sembla útil acotar el problema de com determinar la intensitat òptima de l'incentiu, per tal d'intentar arribar a conclusions més operatives. L'acotament consistirà a considerar concretament: 1) situacions d'agència com les descrites, però en les quals *el sou està ja pre-determinat* (en funció del nivell mig dels sous a l'empresa, del sou mig de mercat, etc.) i on, per tant, la qüestió que ha de resoldre el P és la de determinar quantitativament la intensitat òptima de l'incentiu; i 2) tractar d'arribar a conclusions analítiques que —tot i saber que probablement correspondran a un sub-òptim, pel que hem vist abans— tinguin uns requisits d'informació per al P més realistes que els del model estàndard; de tal manera que sigui raonablement possible aportar una resposta que permeti orientar les decisions dels P sobre *com determinar quantitativament en cada cas la intensitat òptima de l'incentiu* en aquestes situacions d'agència.

Per tal d'explorar les possibilitats en aquesta direcció, s'exposa a continuació un plantejament alternatiu més empirista, orientat a reduir al mínim els requisits d'informació exigits per al P, i que pren com a eix central el que denominarem *funció de reacció de l'A*.

9. Quan els autors amplien al màxim el concepte de «compensació econòmica», inclouent possibles rendes no monetàries futures, el valor arriba a $\beta = 0,00325$, que és el resultat destacat pels autors (pàg. 260).

10. Haubrich fa una simulació de càlcul basant-se en un model simplificat degut a Grossman i Hart (1983) que contempla sols dos possibles valors de futurs beneficis i les dues xifres d'incentiu corresponents («two state, finite-action case»), model que és similar en el seu enfocament a la formulació a l'abans esmentat de Varian (pp. 525-531). I fa també una simulació de càlcul basant-se en un model de Holmstrom i Milgrom (1987), el qual és de fet el que hem vist de Milgrom/Roberts (expressió [10]) simplificat en suposar que el cost marginal de l'esforç és una funció lineal (« $c(e) = \text{constant}$ »). Els paràmetres i formes funcionals a estimar són, però, aproximadament els mateixos en ambdós models.

11. No solament troben que la sensibilitat és baixa si no que, a més, és aproximadament la mateixa que la que s'observa entre les retribucions d'una mostra de 10.000 treballadors i els beneficis obtinguts per les seves respectives empreses; cosa que pot interpretar-se com que la sensibilitat trobada pels CEO no té gaire cosa a veure amb el concepte d'incentiu segons resultats de la Teoria de l'Agència, sinó que respon a un comportament de les grans empreses en la línia de «a més beneficis, retribucions lleugerament més altes en general».

5. INTENSITAT ÒPTIMA DE L'INCENTIU: ENFOC BASAT EN LA FUNCIO DE REACCIÓ DE L'A

Especificació del model

Entendrem, com fins aquí, que la relació d'agència que considerem ve definida per les relacions especificades en 2:

- [1] $S = \beta \cdot X$
- [2] $X = X(e, \theta), \rightarrow X = X_\theta(e)$
- [3] $\Pi = \pi(X)$.
- [4] $e = e(E[S]) \equiv e(\beta \cdot E[X])$

I que: a) La retribució de l'A està composta d'un *sou fix pre-determinat*, $\hat{W}$, més una part variable representada per l'incentiu, S ; i b) que el P, que considerarem que és neutral al risc, està interessat en la maximització dels guanys nets (R) que es deriven de l'activitat que ha encarregat a l'A. Entenent per guanys nets el profit que es deriva del producte de l'A, menys l'import de l'incentiu que li paga:

$$R = \Pi - S = \pi(X) - \beta \cdot X \quad [12]$$

D'acord amb [1] i [4], i si acceptem, com sembla lògic, que l'A coneix l'ordre de magnitud de la variable de control X (és a dir, que té una certa estimació de quin valor aproximat de X pot assolir dedicant un esforç determinat) podem dir que el grau d'esforç que decideixi esmerçar l'A dependrà en última instància del paràmetre « β » (percentatge de comissió, de participació en beneficis, prima per unitat produïda...),

$$e = e_x(\beta) \quad [13]$$

i, en conseqüència, aplicant la expressió [13] en la [2] es pot afirmar que el producte que obtindrà l'A dependrà, per una banda, d'aquest paràmetre β i, per l'altra, de les condicions de l'entorn:

$$X = x(\beta, \theta) \quad [14]$$

expressió que, considerant unes determinades condicions en l'entorn, defineix una *funció de reacció de l'A* a l'ordre de magnitud de l'incentiu econòmic que li fixi el P.

$$X = x_\theta(\beta) \quad [15]$$

Suposem ara que la situació és tal que ja s'està aplicant un determinat incentiu econòmic pagable trimestralment a l'A, igual a $S = \beta^0 \cdot X$. Des de la perspectiva del P, el problema d'optimització consisteix a interrogar-se si aquesta prima de β^0 pessetes per unitat de producte és l'òptima o no. Suposem que és incrementada per al trimestre següent ($\Delta\beta^0$) i que s'observa un determinat increment en el producte obtingut per l'A (ΔX^0); això comportarà per al P, d'una banda, un increment dels guanys bruts [$\Delta\Pi^0 = \pi(X^0 + \Delta X^0) - \pi(X^0)$] i, de l'altra, un augment en la retribució pagada a l'A [$\Delta S^0 = (\beta^0 + \Delta\beta^0) \cdot (X^0 + \Delta X^0) - \beta^0 \cdot X^0$]. Evidentment, si $\Delta\Pi^0 > \Delta S^0$, vol dir que l'augment decidit en el paràmetre de premi ha estat beneficiós, és a dir, que β^0 no era l'òptim. I en general podem dir que l'optimització per al P consistiria a anar augmentant el paràmetre β fins que l'increment de beneficis deixi de ser superior a l'increment corresponent en l'incentiu pagat. O, en d'altres termes, fins que el seu benefici net, R , deixi d'augmentar:

$$\pi(X^0 + \Delta X) - (\beta^0 + \Delta\beta) \cdot (X^0 + \Delta X) \geq \pi(X^0) - \beta^0 \cdot X^0$$

Resultats

La qüestió rau, en definitiva, a determinar quina és la taxa d'incentiu que fa màxim el benefici net del P:

$$\text{MAX. } R = \pi(X) - \beta \cdot X, \text{ tenint en compte que } X = x(\beta, \theta)$$

i la condició de primer grau perquè aquesta maximització es doni,

$$\frac{dR}{d\beta} = \frac{d\Pi}{dX} \cdot \frac{\delta X}{\delta \beta} - (X + \beta \cdot \frac{\delta X}{\delta \beta}) = 0;$$

permet concloure que la taxa òptima d'incentiu vindria donada per l'expressió:

$$\beta^* = \frac{d\Pi}{dX} - \frac{X}{\delta X / \delta \beta}$$

Com hom pot veure, els requisits d'informació que l'anterior assenyalava per al P són: la relació beneficis/producte [$\Pi = \pi(X)$], i la *funció de reacció de l'A* [$X = x_0(\beta)$]. La primera relació hem de suposar que serà obviament coneguda pel P. Per tant la qüestió clau és que aquest tingui possibilitats de conèixer la indicada funció de reacció de l'A. En aquest sentit podem dir que, en la mesura que la determinació i pagament de l'incentiu sigui un acte repetitiu (trimestralment, en el nostre exemple), hi ha la possibilitat d'observació en el temps per part del P, tot fent canvis en el paràmetre β . Amb l'inconvenient, per descomptat, que en el canvi observat en el producte caldria separar la part que s'estimi és deguda a canvis en l'entorn.

A tall d'il·lustració, suposem que l'anterior observació ha estat possible i ha permès determinar que la funció de reacció de l'A és $X = x_0(\beta) = 400.000 + 8.000.000 \cdot \beta$, on la variable X representa les vendes aconseguides per l'A i β és la taxa de comissió establerta (en tant per ú: $0 < \beta < 1$); i que la taxa de marge net que li reporten les vendes al P és constant i de l'ordre del 40 % [$\Pi = \pi(X) = 0,4 \cdot X$]. Llavors, resolent l'equació diferencial [16], obtenim un valor $\beta^* = 0,175$. És a dir, que en aquest cas l'òptim per al P consistiria que li estipulés a l'A una comissió sobre vendes de l'ordre del 17,5 %.

Comparació amb els resultats analítics del model estàndard

Si comparem el resultat trobat anteriorment per al nivell òptim de l'incentiu [16] amb l'expressió per a aquesta mateixa variable en el model estàndard abans examinat de Milgrom/Roberts,

$$\frac{\pi'(e)}{1 + r \cdot \text{Var}(n + \gamma \cdot y) \cdot c''(e)} = \beta \quad [16]$$

s'observen en principi unes importants diferències: 1) En l'expressió [16] no apareixen com a variables ni el cost de l'esforç, ni la relació existent entre el grau d'esforç i el producte (relació representada en el model de Milgrom/Roberts a través de les variables n i y), ni el grau d'aversion al risc; i 2), l'expressió [16] s'ha obtingut sense especificar si l'A és neutral o advers al risc; per tant serà d'aplicació en ambdós casos. No obstant això, ofereix una resposta notablement diferent a la del model estàndard per al cas d'A neutral al risc. Vegi's que si apliquem a l'exemple quantitatiu de l'apartat anterior l'expressió [10] fent $r = 0$, el valor deduït per a la taxa òptima d'incentiu és $\beta^* = \pi'(X) = 0,4$, és a dir, una comissió sobre vendes del 40 %, en lloc del 17,5 % que hem trobat abans en adoptar l'enfoc de la funció de reacció.

Respecte a la qüestió 1), cal dir que la diferència és més aparent que real i que resulta fàcilment explicable. En primer lloc, l'anomenada aquí funció de reacció pot interpretar-se que

12. Els plantejaments de maximització conjunta dels excedents del P i de l'A es basen en la següent proposició explícita o implícita: si es maximitza l'excedent total es donen les condicions per maximitzar l'excedent de cada una de les parts ja que, independentment de com s'acordi fer el repartiment, el total a repartir és el més gran possible (Milgrom/Roberts, pág. 256; John/Weiss/Weitz, pág. 376). En conseqüència, l'enfoc de la maximització de la suma dels excedents i l'enfoc de la maximització condicionada de l'excedent del P arribaran a conclusions equivalents. Però quan passem a considerar que el contracte és concretament d'ocupació i que el sou està ja pre-fixat, ja no podem dir que el muntant de l'excedent total no ve influit per la forma en què quedi repartit entre P i A, ja que el grau d'esforç que acabara dedicant l'A —i, per tant, el volum de producte obtingut— dependrà de quin sigui el valor del paràmetre β ; i justament és el paràmetre β el que determina el repartiment de l'excedent entre P i A en el cas del contracte sou-més-incentiu. Per tant, el muntant de l'excedent total no és independent, en aquest cas, de la forma en què s'acordi repartir-lo.

engloba o porta implícites de fet tant la funció de costos d'esforç, com la condició de comportament maximitzador de l'A, i la relació esforç/producte. En efecte, si del plantejament estàndard prenem aquests elements:

$$c'(e) = \beta; X = X_0(e) = e + n; \rightarrow e = X - n$$

aplicant l'expressió tercera en la primera obtenim de fet una funció de reacció $X = x_0(\beta)$.

I pel que fa a la qüestió 2), és lògic que la variable «grau d'aversion al risc de l'A» no aparegui en el model de la funció de reacció, ja que aquest es basa en un supòsit diferent al del model estàndard: el supòsit que la retribució fixa W està ja pre-determinada. En efecte, si l'A és advers al risc, d'acord amb el plantejament estàndard hi haurà una parella sou-incentiu (W^* , β^*) que definirà l'òptim per al P. Però si, per contra, el P ha predeterminat ja el sou (en funció dels sous mitjans de l'empresa, o tenint en compte els sous de mercat, per exemple) i a partir d'aquest fet formulem quina seria la taxa òptima d'incentiu que hauria de establir el P —que és el que hem fet en l'enfoc de la funció de reacció— arribarem necessàriament a una resposta que serà una solució sub-òptima. I és coherent que en tal resposta no aparegui com a variable rellevant el grau d'aversion al risc de l'A, perquè observi's que aquesta variable és significativa per determinar una *estructura retributiva òptima* (en el sentit de determinar el repartiment òptim del risc entre P i A), qüestió que passa, com hem vist, per la determinació conjunta del sou i de la taxa d'incentiu òptims (expressions [10] i [11] en el model estàndard). Si, per contra, restringim el model al cas en que la variable sou està ja pre-determinada, resultarà després indiferent el fet que l'A sigui més o menys advers al risc o sigui neutral: Donat el sou, l'A respondrà als diferents possibles valors de la taxa d'incentiu maximitzant el seu guany esperat, i aquest comportament és el que recull, precisament, la funció de reacció [14.a].

L'argumentació anterior serveix també per explicar la diferent resposta que s'obté en un i altre enfoc per al cas concret d'A neutral al risc. Breument: el model estàndard porta a la conclusió que en aquests casos l'òptim tant per al P com per a l'A és que el segon pagui una quantitat fixa (arrendament) al primer, mentre que en el model de la funció de reacció es parteix de la base que s'ha acordat ja un pagament del P a l'A en concepte de sou (contracte d'ocupació). Lògicament, aquesta diferència fa que la corresponent taxa òptima d'incentiu (i per tant la retribució variable de l'A) sigui diferent, substancialment menor, en el cas del contracte d'ocupació.

De la comparació anterior també es dedueix un corollari important: l'excedent a repartir entre P i A depèn del volum de producte que obtingui l'A, però en el marc d'una relació d'agència basada en un contracte d'ocupació amb sou pre-determinat, aquest volum de producte dependrà de la taxa d'incentiu que fixi el P; taxa que, a la vegada, determina el repartiment de l'excedent total entre P i A. Per tant, l'excedent total a repartir no és independent de la forma en què es reparteixi. En conseqüència en tals situacions d'agència un plantejament basat en la maximització de la suma dels excedents de P i A (com el de Milgrom/Roberts) no és equivalent a un plantejament basat en la maximització condicionada de l'excedent del P —com, el de Salas— (a diferència del que sí es dona quan el pagament fix $P \rightarrow A$ no està pre-determinat i assumim que pot ser negatiu).¹²

Sobre les possibilitats d'aplicació pràctica del model de la funció de reacció

Vista aquesta comparació, tornem sobre el model exposat basat en la *funció de reacció*, per tal de veure els requisits d'informació que farien viable la seva aplicació: en la funció de reacció $X = x_0(\beta)$, i sota el supòsit que el pagament de l'incentiu es repeteix un nombre raonable de vegades al llarg de la durada del contracte entre P i A, les variables X i β (i per tant la sensibilitat de la primera a la segona) són perfectament observables pel P, sempre que aquest tingui informació que li permeti estimar la incidència sobre el producte, X , dels possibles canvis experimentats en cada període per les variables que hem inclòs en el concepte «entorn». És raonable pensar

que aquests requisits d'informació sobre l'entorn es poden donar en les situacions d'agència relatives a directius, venedors i altres enunciades al començament? Respecte a la part d'aquestes variables d'entorn, com els mitjans de producció, recursos humans o àrea de mercat que el P posa a disposició de l'A, la resposta ha de ser lògicament afirmativa, ja que són variables que el P controla. I pel que fa a les variables externes tant per a l'A com per al P, com és el cas de la conjuntura dels mercats o l'estat de la naturalesa, tot dependrà: 1) de si el P pot obtenir «a posteriori», amb un cost suportable, informació sobre els canvis experimentats per aquestes variables; i 2) de si el P està en condicions d'estimar la incidència d'aquests canvis sobre el producte realment obtingut per l'A. Òbviament, la situació ideal en aquest sentit per a l'aplicació del model concretat en l'expressió [16] seria aquella en què al llarg de successius trimestres que el P va variant el percentatge de comissió (per tal «d'observar» la funció de reacció de l'A), els canvis de la conjuntura i de l'estat de la naturalesa (més els elements aleatoris que en el model de Milgrom/Roberts estan representats per la variable «soroll», n) no fossin rellevants.

6. CONCLUSIONS

L'atenció s'ha centrat sobre la qüestió de com determinar la *taxa òptima de l'incentiu econòmic a fixar a un agent* (coeficient β en la típica funció lineal d'incentius $S = \beta \cdot X$), en les situacions d'agència més típiques. En aquest sentit, s'han examinat en primer lloc els principals resultats analítics del model estàndard, des de la perspectiva d'avaluar les seves possibilitats d'aplicació a determinacions quantitatives, tot tractant de posar de manifest quins són els requisits d'informació en mans del principal que tals plantejaments pressuposen. Les conclusions que s'han argumentat aquí al respecte són que: 1) En el cas d'agents adversos al risc, contràriament a la interpretació de Milgrom/Roberts, no es pot parlar de taxa d'incentiu òptima independentment de quin sigui el sou, sinó que l'estructura retributiva òptima (des de la perspectiva del principal) està formada per una determinada parella taxa d'incentiu / sou; i 2) que els resultats analítics d'aquest plantejament estàndard permeten mostrar quines són les variables que presumiblement influeixen en la determinació de la intensitat òptima de l'incentiu i del sou, i en quin sentit intervidrà cada variable, però que tals resultats analítics no permeten ser aplicats a determinacions quantitatives, ja que exigeixen uns requisits d'informació en mans del principal que no es donen normalment en les típiques situacions d'agència relatives a directius i agents comercials.

Tenint en compte aquestes limitacions, s'ha explorat la possibilitat d'un model alternatiu, que exigís uns requisits d'informació que raonablement es puguin donar en aquelles situacions d'agència més típiques en les quals s'observa la pràctica d'incentius econòmics. Això s'ha fet a base d'acotar el plantejament estàndard passant a considerar específicament situacions d'agència en les quals el sou està ja pre-determinat en el si d'un típic contracte d'ocupació agent/principal (acotament que en termes teòrics implica que la parella sou/taxa d'incentiu resultant correspondrà necessàriament a un sub-òptim). Els resultats d'aquest plantejament alternatiu se centren en la utilització d'una *funció de reacció de l'A*; funció que, s'ha argumentat, es podrà determinar si el pagament de l'incentiu és repetitiu en períodes relativament curts i —en una primera etapa d'observació— el percentatge d'incentiu establert es va variant d'un període a l'altre. Sota aquests requisits d'informació en mans del principal, que semblen prou realistes per a les situacions d'agència considerades, el model pot ser efectivament utilitzat per a determinacions quantitatives de la taxa òptima d'incentiu, β .

Adicionalment, la comparació d'aquest model de la funció de reacció amb el model estàndard ha permès també concloure que, *estant el sou pre-determinat*, no és rellevant conèixer si l'agent és neutral o advers al risc per determinar el percentatge òptim d'incentiu.

Finalment, cal assenyalar que les investigacions empíriques suggereixen que els incentius econòmics efectivament pagats per les empreses —en el cas concret dels alts directius— són bastant inferiors al que prediu el model estàndard. I la mateixa crítica seria aplicable en certa mesura al model de la funció de reacció. Una crítica que apunta que per acostar més els models a la reali-

tat caldria passar a tenir en compte que , juntament amb les consideracions de maximització dels respectius excedents de P i A, existeixen en certs casos uns condicionaments socials que limiten la taxa d'incentiu econòmic, en el sentit que quan l'ordre de magnitud de la retribució variable que en resultaria és molt important, pagar tal incentiu pot no ser moralment acceptable en l'entorn social-empresarial. Una qüestió que no ha estat abordada aquí i que aconsellaria dur a terme investigacions empíriques, especialment sobre situacions d'agència d'aquelles que aquí hem qualificat com de més habituals.

Referències

- COUGHLAN, A.T./NARASIMHAN, C., «An empirical Analysis of Sales-Force Compensation Plans», *Journal of Business*, vol. 65, n. 11, 1992, pp. 93-121.
- GROSSMAN, S.J./HART, O.D., «An analysis of the Principal-Agent problem», *Econometrica*, vol. 51, n. 1, gener 1983 , pp. 7-45.
- HAUBRICH, J.G., «Risk Aversion, Performance Pay, and the Principal-Agent Problem» , *Journal of Political Economy*, vol 102, n. 21, 1994, pp. 258-276.
- HENDERSON, R., «Compensation Management; rewarding performance», 5th. edition, 1989.
- HOLMSTROM, B./MILGROM, P., «Agregation and linearity in the provision of intertemporal incentives», *Econometrica*, vol. 55, n. 2, març 1987, pp. 303-328.
- JENSEN, M.C./MURPHY, K.J., «Performance Pay and Top-Management Incentives», *Journal of Political Economy*, vol. 98, n. 21, 1990, pp. 225-264.
- JOHN, G./WEISS, A.M./WEITZ, B., «An Organizational Coordination Model of Salesforce Compensation Plans: Theoretical Analysis and Empirical Test», *Journal of Law, Economics and Organization*, vol III, n. 2, 1987.
- MERET, J.-F./DERVAUX, B., *La remuneración de vendedores*, Ed. Deusto, 1991.
- MILGROM, P./ROBERTS, J., «Economía, organización y gestión de la empresa», Ed. Ariel, 1993.
- SALAS, V., «Economía de la empresa», Ariel, 1987.
- VARIAN, H., *Análisis Microeconómico (3.ª ed)*, Bosch, 1992.

Tot recercant estratègies pel sistema productiu català*

FRANCESC RAVENTÓS

Economista

L'economista i reconegut professor de la Universitat de Harvard, Andreu Mas-Colell, ha escrit un magnífic article a la *Revista Econòmica de Catalunya* titulat: «La mundialització dels mercats: algunes implicacions.»

És un article molt suggerent, i que ve avalat per la autoritat per tots reconeguda del seu autor. És un article valent, que descriu les implicacions que per a l'economia catalana poden tenir les noves tendències econòmiques. Mas-Colell fa una descripció d'alguns aspectes bàsics del sistema productiu català i no es mostra molt optimista sobre el futur de la nostra economia en un moment que la seva mundialització avança a passos agegantats.

* (N. de la R.) Aquesta nota de Francesc Raventós, juntament amb la que editem a continuació d'Ernest Lluch, constitueixen sengles comentaris a l'article publicat per Andreu Mas-Colell a la RIEC, en el número 25, titulat «La mundialització dels mercats: algunes implicacions».

UNES CONSTATAcions POC OPTIMISTES PER AL FUTUR DEL SISTEMA PRODUCTIU CATALÀ

De manera resumida les constatacions que l'article suggereix poden ser les següents:

1) En un món cada cop més obert, i en el qual els costos de transport es van fent menys significatius, els factors de localització geogràfica i de cost de la mà d'obra que ens donaven un avantatge competitiu ja no són avui gaire clars.

2) La mundialització té un efecte d'especialització a nivell de les empreses, la qual cosa suposa l'avantatge d'una millor competitivitat, però te el risc de posar tots els ous dins el mateix cistell.

En bona part, el sistema productiu català està fonamentat en empreses petites i mitjanes, moltes d'elles familiars. El factor de mundialització i especialització pot demanar per raons d'eficiència i competitivitat un augment de capitalització de l'empresa, la qual cosa vol dir donar entrada a capital de tercers, o involucrar en un major risc el patrimoni familiar en els casos en què això sigui possible.

D'altra banda, el fet de no desitjar posar tots els ous dins el mateix cistell vol dir diversificar, la qual cosa pot estar renyida amb la necessitat d'especialització.

La conclusió és que s'intueix una inadaptació clara d'aquestes empreses al fenomen de la mundialització.

3) Donada la mobilitat dels productes, el concepte de fàbrica i la seva ubicació respecte als mercats s'està modificant profundament. En cas de poder triar, és més important disposar de seus socials que no pas de fàbriques, ja que donen més estabilitat a l'estructura productiva del territori.

Catalunya té l'avantatge de tenir un teixit important de empreses mitjanes i petites, i per tant de les seves seus. Però té un punt feble: l'absorció d'empreses.

A les constatacions poc optimistes de Mas-Colell podríem afegir-ne encara una colla més. Només cal destacar, entre d'altres, la pèrdua aquests darrers anys, dins la mateixa línia, d'un gran nombre de centres de decisió que s'han traslladat a Madrid o a d'altres països, la manca d'un nombre important de grans empreses, el no disposar d'empreses multinacionals catalanes, etc.

ALGUNES PROPOSTES PER ADEQUAR-NOS A LA TENDÈNCIA MUNDIAL DEL SISTEMA PRODUCTIU

Com veiem, tres constatacions importants, i algunes més d'afegides, que aixequen recels davant els reptes que la mundialització de l'economia ens porta.

Sobre la base de les reflexions d'Andreu Mas-Colell, les quals comparteixo en bona part, voldria fer algunes propostes, amb el desig utòpic de generar debat sobre les mateixes, per veure si entre tots és possible de definir l'estratègia econòmica que convé a Catalunya de cara a l'inici del segle XXI.

És cert que el món econòmic és cada cop més obert, i que cada cop hi ha més països, a l'anomenat tercer món, i també a l'est d'Europa, que ofereixen productes a un preu de cost amb el qual no podem competir malgrat les distàncies dels seus centres de producció.

Catalunya ha estat els darrers trenta anys a Europa un centre de producció des del qual s'atenia un mercat de 40 milions d'habitants, beneficiant-se d'uns costos de producció que a nivell europeu eren baixos. Els darrers anys, Portugal s'ha convertit en el centre de producció europeu ideal, atès que els seus costos són molt més baixos que a Catalunya, la qual cosa ha fet que fins i tot bastants empresaris catalans hi hagin obert centres productius, encara que avui ja no sembla tampoc gaire atractiu.

Però la realitat avui és una altra, i així ho afirma clarament Mas-Colell: «Els salaris han anat augmentant i, tot prenent en compte els diferencials de productivitat, l'avantatge relatiu de Catalunya ja no és tan clar com ho era fa vint anys».

Donada aquesta evolució clara, Mas-Colell apunta a un ressorgiment del *component* geogràfic com a element d'avantatge comparatiu. En aquest sentit, proposa aprofitar els avantatges de la nostra geografia física: clima, mar, muntanya, ciutats, museus, camps de golf, etc., per constituir una indústria del lleure, que mundialment va a més, no solament en el camp del turisme tradicional, sinó en el de fomentar «segments nous de mercat» com ara: lleure per a la gent gran, serveis d'exportació a l'entorn del treball (congressos, fires, instal·lació d'escoles internacionals, etc.).

Es tractaria de potenciar un tipus de *Sun-Belt* europeu, per al qual Catalunya i Barcelona estan ben posicionades. Crec que és una aportació interessant posar l'èmfasi en el fet que cal valorar i posar en actiu la localització física, considerant també com a component positiu d'atracció els aspectes humans i culturals propis de Catalunya.

Fins aquí he recollit les reflexions de Mas-Colell. Ara voldria afegir-n'hi algunes de pròpies, dins la línia de seguir el debat.

Com que la situació socio-cultural i geogràfica és la que tenim, i poc la podem canviar a mig termini, cal veure si a part d'aprofitar al màxim les possibilitats d'aquest ressorgiment geogràfic, que evidentment és un camp amb futur però totalment insuficient, podem identificar uns altres camps d'actuació que ens assegurin un futur econòmic.

Quines propostes faria per encetar un debat sobre què cal fer a Catalunya per intentar trobar un espai propi en un sistema cada cop més global i competitiu? A tall simplement de proposta inicial, voldria fer algunes consideracions.

MALGRAT L'ABARATIMENT DEL TRANSPORT, HI HA ACTIVITATS QUE SÓN BÀSICAMENT LOCALS I QUE CAL POTENCIAR

Dins del sistema productiu hi ha molts productes que tenen una mobilitat cada cop més gran: des dels cotxes que vénen del Japó o de Corea, el carbó de Nova Zelanda o la fruita de Xile. Amb molts d'aquests productes difícilment podrem competir d'una manera directa, encara que no cal oblidar que per exemple la indústria catalana auxiliar de l'automòbil és avui molt competitiva, la qual cosa li permet fins i tot exportar al Japó o a Corea.

Però hi ha productes que necessàriament s'han de produir a prop de l'espai físic, com ara la construcció. I no em refereixo solament a l'obra civil i pública tradicional, que per elles matei-

xes són ja molt importants, sinó també a inversions en infraestructures que els propers anys poden tenir un pes important en la dinàmica econòmica, com poden ser el tren d'alta velocitat, l'instal·lar xarxes de telecomunicacions, de gas natural o obres hidràuliques. En un sector com aquest hauríem d'intentar jugar-hi un rol més important, no tan sols a tot Espanya sinó a molts països en vies de creixement.

Dins del sector industrial hi ha una gran quantitat de productes en què perquè el component de mà d'obra no és molt significatiu, o perquè el cost del transport, el disseny, la moda o l'exigència d'un bon servei de distribució, els obliga, sempre s'hauran de fer prop del consumidor. La indústria alimentària, el tèxtil, la confecció de qualitat o la indústria de la construcció, en poden ser un exemple.

També dins del sector industrial, on cada cop hi ha més multinacionals, però també on cada cop s'imposa més l'*outsourcing*, les nostres empreses poden tenir-hi un paper.

D'altra banda tenim el sector Serveis, que és avui el primer sector productiu, i que continuarà creixent en el futur. És, per definició, un sector en el qual els serveis s'han de donar bàsicament des d'aquí, i poden ser donats per empreses catalanes o espanyoles, encara que és cert que cada cop més les seues socials d'empreses de serveis d'alguns sectors es troben a Nova York o a Frankfurt. En els serveis podem i hem de fonamentar una bona base econòmica.

Cal dir també que hi ha sectors i productes en els quals la penetració de les multinacionals és molt gran, i no sé si no hauria estat possible, o si encara ho és potser, jugar-hi un cert rol: per posar un cas, el sector de la gran distribució comercial. Hi ha causes objectives que hagin impedit que aquí es formessin grups potents, que poguessin competir bé a nivell europeu? Serà també un cop més l'individualisme de l'empresari català que no ho ha fet possible?

EL PLA ESTRATÈGIC BARCELONA 2000

El Pla Estratègic Barcelona 2000 es planteja una inquietud semblant. Cap on s'han de dirigir els esforços de la ciutat, ciutat en sentit ampli, per encarar els reptes econòmics i socials de l'any 2000?

L'objectiu que es pretén és el «d'accentuar la integració de l'Àrea de Barcelona en l'economia internacional»... Les propostes recentment aprovades per aconseguir-ho, van en la línia de reforçar les estructures de formació i de tecnologia, de millorar l'eficiència dels serveis públics i privats de la ciutat, de millorar un cert tipus d'infraestructures, i d'intensificar les relacions de Barcelona en l'àmbit internacional. Aquestes propostes són en bona part traslladables a tot Catalunya.

LA PRODUCTIVITAT, UN ELEMENT CLAU

Si jo hagués de resumir les propostes a fer per lluitar contra les inquietuds que es reflecteixen en aquest article, faria tres úniques propostes:

Productivitat, més productivitat i molta més productivitat. Què vol dir productivitat? Vol dir fer més amb el que tenim o, si voleu, fer el mateix més barat.

A Europa les diferències de productivitat es justifiquen en bona part en les desigualtats de les diferents regions i països. Aquesta afirmació ha estat profundament estudiada en el treball que Joan M. Esteban fa en el llibre *Crecimiento y convergencia regional en España y Europa*.

L'augment constant de productivitat és una condició necessària, no sé si suficient, per corregir la nostra diferència de renda, però també per aconseguir jugar un cert paper en l'economia mundial.

Què vol dir productivitat? Gairebé ho inclou tot. És invertir en moderns béns d'equipament, però també en formació, i no tan sols en la formació «del personal», sinó també en la dels directius i dels empresaris.

Cal millorar l'organització i el funcionament de les empreses poc eficients. Cal també ser

més formals en tots els aspectes: complir els terminis de lliurament convinguts, i pagar els talons quan vencen.

Cal ser imaginatiu i creador, que és el que dona valor afegit.

Cal motivar no solament l'equip de vendes per aconseguir les quotes del mes, sinó tant els directius com tot el personal de l'empresa. És bàsic integrar-se en els objectius de l'empresa.

La productivitat també s'aconsegueix fusionant empreses, o fent aliances empresarials amb empreses d'aquí i de fora.

Tot això i moltes coses semblants permeten fer més amb el que tenim o, si voleu, fer-ho més barat.

Un lloc destacat en la millora de la productivitat és la qualitat: allò que es produeix, o els serveis que es donen, han d'aconseguir el nivell de qualitat que els clients demanen, amb el cost més reduït possible. Qui es beneficia quan es rebutja una partida de productes perquè no compleix els estàndards demanats? A qui beneficia quan es passa una comanda errònia o quan ha de venir el lampista dos o tres cops, a arreglar l'aixeta que perd?

LES PETITES I MITJANES EMPRESES CATALANES HAN DE SEGUIR ESSENT LA BASE D'UN DINÀMIC TEIXIT INDUSTRIAL

Catalunya no ha tingut mai moltes grans empreses pròpies. En canvi, Catalunya ha tingut l'encert o la sort d'haver atret un ampli ventall d'empreses, europees i darrerament japoneses, que han estat i són molt beneficioses per a la dinamització del teixit econòmic català.

Cal dir clarament que les inversions foranes aquí han de ser benvingudes, i esperem que en vinguin moltes! En aquest camp, les Administracions hi juguen i hi han de jugar un paper important.

Però la base del teixit empresarial català és, i hem de procurar que continuï essent-ho en el futur, la petita i mitjana empresa. Cal reconèixer, però, que a cada crisi industrial, i ara n'acabem de pasar una de forta, es perden molts llençols a la bugada, i que avui ja no és fàcil de crear empreses d'una certa dimensió en el sector industrial.

Un cop més hem de deixar de banda les dosis existents d'individualisme, perquè a la foscor creixent de les idees entre tots hi podem posar llum i seny, que d'això sí que en tenim. Però les empreses han de sintonitzar realment amb el nou entorn i tenir voluntat d'exercir-hi un paper dinàmic. Si no és així, estan condemnades i la competència o els futurs nous cicles de crisi econòmica les deixaran pel camí.

Cal, doncs, afavorir l'enfortiment d'aquest teixit industrial actual, especialment en els aspectes següents:

- Intensificar l'obertura als mercats europeus i exteriors.
- Potenciar la creació de multinacionals catalanes. (En termes comparatius, seran evidentment petites multinacionals).
- Buscar fórmules d'aportació de capital a les empreses, per contribuir a la seva expansió.

S'ha parlat moltes vegades del triangle empresa-administració-universitat. Jo el voldria ampliar i matisar definint «el quadrat cap a l'èxit de l'economia catalana»: empreses dinàmiques - centres de formació - sector financer - administracions. Aquest quadrat, si es fa bé, segur que ens ha de portar l'èxit.

DONADA LA NO MOBILITAT INSTITUCIONAL I PERSONAL, CALDRÀ DONAR RESPOSTES POSITIVES ALS REPTES DEL SEGLE XXI

He de confessar que avui per avui no tinc cap pla, ni ganes, de canviar de residència. Som molts els que pensem que Barcelona, o Catalunya, és el millor dels mons possibles. Si no és ben bé així, a mi tant me fa mentre jo m'ho cregui.

També crec que les institucions públiques i privades per definició són d'aquí, i per tant no poden estar en un altre lloc.

Si això és així, haurem de fer entre tots quelcom perquè el nivell de riquesa i d'equilibri social ens permeti continuar pensant que estem al rovell de l'ou.

He fet ja algunes propostes i suggeriments de per on crec que caldria anar. Són propostes molt poc dogmàtiques, i sempre a punt de ser rectificades.

Permeteu-me, doncs, per acabar que en faci alguna més:

Cal fer un debat a fons, ampli i amb molta participació, sobre el que hem de fer en un entorn tan canviant i que no ens és massa favorable.

Un cop tinguem les idees clares, hauríem d'intentar definir les estratègies de futur per a Catalunya, i el rol que hem de jugar a Espanya i a Europa.

Sobre les propostes que es facin, és imprescindible que s'aconsegueixi un consens polític i institucional amb un suport suficientment ampli.

Hem de mantenir entre tots la capacitat de diàleg, i de relació personal i institucional, que, a partir dels interessos legítims de cadascun, ens permeti treballar de manera serena i rigorosa en la configuració de respostes a mig i llarg termini als reptes que tots tenim plantejats.

Implicacions i mundialitzacions*

ERNEST LLUCH

Universitat de Barcelona

* (N. de la R.) Aquesta nota d'Ernest Lluch, juntament amb la que editem en aquest mateix volum de Francesc Raventós, constitueixen sengles comentaris a l'article publicat per Andreu Mas-Colell a la REC, en el número 25, titulat «La mundialització dels mercats: algunes implicacions».

Llegeixo al número 25 d'aquesta *Revista Econòmica de Catalunya* un article d'Andreu Mas-Colell titulat «La mundialització dels mercats: algunes implicacions». Durant les mateixes dates estic donant classes sobre les teories més recents del comerç internacional. En un retall final d'una classe parlarem només sobre els dos paràgrafs de l'esmentat article perquè alguns dels seus components o bé eren contradictoris o bé no acabaven de lligar o, per últim, eren coincidents amb el que havíem vist. Volia, a més a més, fer donar voltes al cap més que no pas convèncer o rebutjar.

Reproduïm, intercalant-hi una numeració, els dos paràgrafs: «En aquestes pàgines em proposo de fer unes quantes consideracions, per a un país (8) *hipotètic* que comparteix algunes de les característiques de Catalunya, d'un fenomen (9) *d'importància creixent: el de la mundialització dels mercats de productes i serveis*. Les idees expressades no són (2) *noves*, més aviat són (1) *llocs comuns*. Advertiré també que, com ho demostra l'absència de (3) *notes a peu de pàgina* o de *referències bibliogràfiques*, aquesta no pretén ser (4) *una contribució d'ordre acadèmic*.

Els economistes teòrics tenim la gran sort que fa molts anys algú, em penso (6) *que va ser R. Solow*, ens va fer acceptable l'ús de la metodologia dels (5) *fets estilitzats*, és a dir, ens va autoritzar a començar la reflexió teòrica a partir només d'una enumeració (7) *molt sumària dels trets de la realitat econòmica* «que considerem essencials per al tema a discutir». Fins aquí els dos paràgrafs de Mas-Colell.

No està ben clar que sigui bo treballar (1) amb *llocs comuns*. Si cerquem què és un «lloc comú» en alguns dels diccionaris que més manejo podrem tenir una primera idea. Serà científic un «lloc comú» si es tracta «d'un principi general d'on es treu la prova per a l'argument en el discurs» o bé que és «cadascuna de les veritats generals d'on hom posa les proves, els arguments; idea sabuda que hom empra tothora en casos anàlegs». No ho serà tant de científic si llegim una altra accepció de què és un «lloc comú»: «argument vulgar, tòpic». I tòpic és una «expressió vulgar o trivial». No recomano, opino, utilitzar «lloc comú», sobretot perquè l'accepció mostrada en segon lloc és la cada vegada més utilitzada, àdhuc en la primera poden haver-hi ambigüitats. Si els «llocs comuns» a més a més no són (2) *nous*, tal com ens diu el text, les possibilitats que les ambigüitats es decantin cap al tòpic podrien augmentar, encara que no tenen perquè, teòricament parlant.

¿Són les (3) *notes a peu de pàgina* o les *referències bibliogràfiques* explícites o implícites les que fan que un treball sigui (4) *d'ordre acadèmic*? Segur que és cert si es volen veure, amb delectació (formalitzacions o disfrutar de «cagallons d'erudició», expressió utilitzada en un article de Joan Fuster a *Serra d'Or* on al·ludia al corrector Artells i no em costaria gaire de cercar la cita que em permetria semblar acadèmic) que les aparences són la veritat. Tot i amb això les aparences poden dir la veritat i, per tant, pot ser ben possible (o ho acostuma a ser) que el text comentat tingui raó en molts casos. Tot i aquest reconeixement, les aparences enganyen, a fi de bé i a fi de mal, perquè sovint (4) *l'ordre acadèmic* és prou «pompièr». No cal tenir tanta fe en *l'ordre acadèmic* i més en el que es diu.

Andreu Mas-Colell utilitza, i me n'alegro molt, l'expressió (5) *fets estilitzats*. Ben poc corrent entre nosaltres i quan la vaig llegir, vaig pensar «ja era hora». Emperò utilitza aquesta eina d'una manera absolutament inversa a com alguns la utilitzen. Tampoc en aquest cas vull contradir Mas-Colell sinó significar solament que hi ha una altra interpretació. Interpretació d'una altra parròquia: no és la parròquia neoclàssica amb revisions «à la Solow» o «à la Samuelson» sinó la parròquia dels evolucionistes «à la Lamarck». Segons la primera parròquia aquest és, creu més que pensa, un concepte (6) *de Solow*. Jo no ho sé, encara que com diré més endavant el que sí conec

és que és utilitzat contra Solow. No nego que Solow fos el precursor sobretot perquè, reconec, m'ha interessat i m'interessa més com a polític econòmic que com a teòric. El que sí sé, és que la parròquia a la qual no pertany l'economista de Brooklyn ni el de Gary en té un concepte molt i molt diferent a una enumeració (7) *molt sumària dels trets de la realitat econòmica*. Tot el contrari: una enumeració *molt exhaustiva*.

Vegem-ho: «enfront d'una tradició de la teoria econòmica que comença la seva anàlisi elegint un conjunt d'hipòtesis sobre la base de la seva possibilitat de formalització i/o la seva consistència amb la doctrina ja consolidada, es prefereix començar aquí presentant una llista de «fets estilitzats» (és a dir, regularitats empíriques generals) que precisen explicació teòrica». El paràgraf següent ja adopta un to més dur: Molts d'aquests «fets estilitzats», i alguns «menys estilitzats», es basen en un ampli corrent de recerques empíriques i teòriques iniciades per grans economistes com Schumpeter, Kuznets, Gerschenkron i Svenilsson entre d'altres, que malgrat tot, ha estat menyspreada sovint pel tipus d'anàlisi reduccionista característic de l'enfocament econòmic dominant després de la Segona Guerra Mundial, especialment en els països anglo-saxons» (Dosi, 168).

No és una diferència solament entre *molt exhaustiva* quant a informació numèrica i *molt sumària* (en el cas dels altres paràgrafs de l'article que comentem en els dos primers, tampoc no hi ha cap xifra) sinó que les coses van força més enllà del que és (8) *hipotètic* i com es treballa: «fins al decenni de 1970, la teoria predominant del comerç i del creixement es basava de fet en hipòtesis que es trobaven, en la seva gran majoria, en conflicte amb els «fets estilitzats» analitzats precedentment. La versió més simple de la teoria del creixement (tipus Solow) suposava l'existència d'un canvi tecnològic exògen, mentre que la teoria del comerç estava dominada per models de dotació de factors i per la idea connexa d'avantatge comparatiu. A aquest respecte, pot dir-se que «el teorema d'igualació dels preus dels factors» és un exemple evident d'elegància formal i monstrositat empírica!!» (Dosi, 181).

Continua Giovanni Dosi donant alternatives teòriques: les «noves» teories del creixement, del comerç i les «evolucionistes». És una altra manera d'entendre què són els «fets estilitzats» i de veure que les diferències de mètode porten a diferències teòriques i que hi ha teories fora de les convencionals. És el que volia donar a conèixer als futurs doctors perquè sapiguin que «diversos són els mètodes i diverses són les teories». Qui vulgui més blat pot llegir *The Economics of Technological Change and International Trade* de G. Dosi, K. Pavitt i L. Soete (Brighton, 1990), *Innovation and Growth* de G. Grossman i R. Helpman (Cambridge, 1991) o encara el *The Economics of Institution* de G. M. Hodgson amb treballs de la *bête noire* Mirowski i del propi Dosi (Aldershot, 1993) i no poden faltar les lectures d'algunes de les 896 pàgines del *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* editades per l'esmentat Hodgson, W. S. Samuels i Marc R. Tool (Aldershot, 1994 o 1995).

Però tornem a Solow. Qualsevol que hagi disfrutat amb l'apartat cinquè del capítol, també cinquè de *The Rhetoric of Economics* (Wisconsin, 1985) escrit per Donald N. McCloskey recordarà les cites que en fa, on Solow construeix un «meccano» per dir que està d'acord amb els que hi estan però també amb els que no hi estan. Diu Solow: «la nova idea que vull descriure és una manera elemental de separar les variacions del producte *pro capite* degut al canvi tècnic d'aquelles degudes als canvis en la disponibilitat de capital *pro capite*... Tal tipus d'economia agregada és acceptada o no és acceptada. Personalment pertanyo a ambdues escoles». Potser Solow pertany també als seus «fets estilitzats» i als «fets estilitzats» dels altres. Poc més enllà Solow diu que no vol «justificar... teoremes fantasiosos sobre l'agregació i sobre els nombres índexs» del capital *K* i en una nota addicional (de les que fan *acadèmic*) es llança en els braços teòrics alternatius de la injustament separada per ser d'esquerres (i dona) del Premi Nobel d'Economia, Joan Robinson. També aquí juga doble sempre amb aquella ironia, en part admirable, que porta a Solow a parlar d'estudis econòmics racionalment concebuts.

Tampoc no estem en desacord amb el (9) de Mas-Colell i darrer punt d'aquest breu comentari d'uns textos encara més breus. No és cap desacord, insisteixo, sinó més aviat el temor de la trivialització o del tòpic o bé del *lloc comú* en què s'ha tornat la frase *la importància creixent*

de la mundialització dels mercats dels productes i serveis. Normalment, si no s'explica (els mals divulgadors són els que expliquen els coses sense conèixer-les a fons) aquesta frase comprèn dues afirmacions falses: 1) Ara és més forta que mai i 2) no ha tingut dalt-i-baixos. Als Estats Units era més forta la mundialització els anys setanta d'aquest segle que els vuitanta de Ronald Reagan o encara ara. Molts serveis eren proporcionalment més mundialitzats fa cent anys que ara. La «mundialització» passa per dalt-i-baixos, a més a més. Mas-Colell no diu res, em sembla, en contra d'1) i 2) però en no dir-ho podria confondre a alguna ànima senzilla i, a més, simple que el llegís. Hi ha gent que s'indigna molt davant de frases com la (9). No per elles mateixes sinó per les trivialitats que, involuntàriament, es poden entendre.

Veiem un indignat, Paul Krugman, què en diu, pensant en Estats Units: «el grau de “globalització” no té precedents històrics “el que no és cert” i “el que sembla saviesa per l'inexpert i incaut consumidor, sembla ignorància i opinions mal construïdes al professor que sap una mica d'història econòmica» (Krugman, angl. 147, 257 i 259 i cast. 154, 263-265). I això és per Amèrica del Nord, a Europa la «globalització» ha tingut lloc per als productes però les persones tenen menys mobilitat real que ara fa un segle.

Acabo amb aquestes notes per uns estudiants que em va semblar que havien de saber que hi havia d'altres camins al marge del «mapa oficial». Que fan servir més la història i més la realitat. Que en el pitjor dels casos poden sumar als camins fressats pels convencionals.

P.S.

Dues referències bibliogràfiques a part de les explícites o implícites del text: G. Dosi: «Una reconsideración de las condiciones y los modelos de desarrollo. Una perspectiva «evolucionista» de la innovación, el comercio y el crecimiento», *Pensamiento Iberoamericano*, 20 (1991), pp. 167-191.

KRUGMAN, P.: *Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*. New York-London, 1994 (trad. castellana, Barcelona, 1994).



DOSSIER

COMPTABILITAT I GESTIÓ EMPRESARIAL

Presentació

El Consell de Redacció de la *Revista Econòmica de Catalunya* va considerar oportú dedicar el dossier del número vint-i-set a la Comptabilitat, i va encarregar-nos la seva coordinació. La primera qüestió que calia resoldre era la de delimitar els temes que valia la pena de ser tractats. Ens va semblar que els que tenien més significació en aquests moments —i encara més si teníem present el col·lectiu professional que compon el cos de lectors de la REC— eren aquells que tractessin la situació actual i futura previsible de la reforma comptable, la normalització internacional que cada cop afecta més empreses com a emissores d'informació comptable i als seus usuaris, i a la comptabilitat pública, branca de la comptabilitat que els darrers anys ha pres un gran impuls a causa de la introducció dels principis de la partida doble en organismes i entitats públics, amb la finalitat de dotar-los d'una més gran transparència informativa.

Pel primer bloc es va buscar la col·laboració de dues persones que han estat els autors o els impulsors de gran part de la reforma comptable: Ricardo Bolufer i Enrique Corona. El primer no necessita presentació als lectors perquè és sobradament conegut. A través d'una entrevista, el senyor Bolufer opina de manera directa, decidida, valenta i a voltes no exempta de polèmica com és el seu estil, sobre diversos temes d'interès no solament de la comptabilitat sinó també de l'auditoria. Enrique Corona, a través del seu treball, aporta una visió completa i ordenada del procés legislador comptable.

En l'àmbit internacional s'ha procurat una complementarietat en els treballs. Així, Leandro Cañibano exposa de manera clara i precisa el de vegades complex procés normalitzador internacional. Mitjançant la seva exposició el lector trobarà un marc de referència complet, que té el seu complement en l'article d'Oriol Amat i John Blake sobre les diferències comptables que, malgrat el procés normalitzador, encara existeixen entre les diverses àrees culturals. El contrapunt de les descripcions genèriques anteriors ens el dona Josep Vallverdú, en unes reflexions sobre l'adequació del concepte de grup consolidable multinacional en el context actual. En tota aquesta evolució del pensament comptable la Universitat ha jugat un paper important, que és analitzat per Martínez Churruarín.

El darrer bloc comptable el constitueix la comptabilitat pública. Immaculada Viñals ens introdueix en el marc de referència a través d'un treball en què descriu l'estructura del que s'ha denominat la nova comptabilitat pública, i Josep M.^a Portabella ens ofereix un exemple d'aplicació en la comptabilitat de la Generalitat de Catalunya.

Com tot bon àpat, que cal que tingui tres plats i postres, aquest dossier té un colofó, però no per això menys important, que per contrastar gustos s'ha dedicat a l'auditoria. Josep Juvé es planteja el principi d'independència com a factor essencial de la credibilitat de l'auditor, que en els darrers temps, i per causes ben conegudes per tot hom, es pot haver vist seriosament afectada. Finalment s'inclou un col·loqui realitzat al Col·legi d'Economistes, en el qual sis auditors de diverses procedències i afiliacions professionals, i que creiem que poden ser representatius dels diversos sectors de la professió, opinen obertament sobre diferents qüestions actuals. Les seves opinions són en alguns temes molt significatives.

Creiem que el dossier ha resultat interessant amb totes aquestes aportacions. Volem tributar un homenatge d'agraïment des d'aquestes línies a tots els seus autors.

Ignasi Casanovas Parella
Valentí Pich Rosell

Entrevista amb Ricardo Bolufer President de l'ICAC

IGNASI CASANOVAS

Universitat de Barcelona

Dins l'àmbit occidental hi ha, netament diferenciats, dos models organitzatius per a l'emissió de normes comptables. Espanya ha adoptat el que podríem anomenar «model continental» i l'ICAC és l'organisme oficial generador de normativa de caràcter obligatori. ¿Consideres que és més adequat que no pas el model anglo-saxó?

L'estructura dels models d'emissió de normes és un tema que coneixes prou bé. Cal diferenciar, però, dues grans àrees, la comptabilitat i l'auditoria, perquè a més són models diferents. Respecte a la comptabilitat hi ha bàsicament dues estructures organitzatives, una basada en l'àmbit professional, i que té el seu desenvolupament en el món anglo-saxó, i una altra, basada en l'àmbit públic o oficial, que s'ha desenvolupat fonamentalment als països continentals.

Des de sempre, el nostre país ha adoptat el model continental francès, i per tant és un model públic d'emissió de normes a través dels instruments jurídics de lleis, decrets, ordres ministerials, etc. En fi, és un model clarament normatiu i clarament públic. Però en realitat aquest model no es dona solament en el camp comptable, sinó que és un model de tot el marc jurídic, ja que en cas contrari no tindria cap validesa.

Per tant, no és un problema de creure o no creure en el model públic enfront del model professional, sinó de tota l'estructura jurídica. En el nostre àmbit jurídic, l'emissió de disposicions per part de corporacions professionals, i l'acudir a les pràctiques, usos i costums podria ser molt bonic per a la doctrina, però els seus efectes pràctics, com de fet ha estat en aquest país, serien nuls sempre que es volguessin burlar.

Em remeto a allò que s'ha esdevingut fins a l'any 1989. És a dir, la comptabilitat com a tal només era vinculant pel que fa a principis i normes comptables de mecanismes de quantificar les operacions econòmiques, però absolutament lliure en la resta. Ho vèiem en un tema que suposo que em demanaràs més endavant, el del *leasing*, la comptabilització del qual estava en funció del professional que actuava.

Crec que el model basat exclusivament en les corporacions professionals en aquest país, no sé si afortunadament o desafortunadament, no funcionaria, llevat que canviï globalment el model social i jurídic. Per tant, jo crec que no hi ha volta de full, ha de ser el model públic.

Una altra cosa és que el model públic s'acabi en l'Institut de Comptabilitat i si hi deuen participar o no els professionals. Evidentment que hi han de participar, i com més en participin, més es «deslegalitzen» els temes, però, insisteixo, el model, o és clarament normatiu o no funcionarà.

En canvi, dins l'àmbit de l'auditoria és al revés, ja que és un model *sui generis*. És a dir, en el cas de l'auditoria, tothom que jo conegui té un model professional, més o menys assimilat a alguna administració, que tutela una mica, però ni de bon tros el que és el model de la Llei d'Auditoria de 1988.

I aquí sí que m'agradaria dir un parell de coses. D'una banda, que a tot el món es tendeix a ser una mica més intervencionista en el camp de l'auditoria i em penso que això és una cosa irreversible, tot i que no sé si arribarà als extrems del que s'ha plantejat al nostre país. I també m'agradaria afegir una cosa, que és *sui generis* i que jo moltes vegades també l'he criticat, però com més va més em convenço que desafortunadament les corporacions en aquest país no funcionen, i si no funcionen el model intervencionista no té alternativa.

Si no hi ha una corporació professional que exerceixi clarament un poder de control i disciplina, algú l'ha de substituir, bé siguin els jutges, un organisme públic o qui sigui. I al final, els jutges demanaran que algú d'un organisme públic tuteli i analitzi temàticament si està ben fet o mal fet un treball, que és en el fons allò que hi ha a la Llei d'Auditoria.

Crec que has contestat a més d'una pregunta de les que et volia formular. Més endavant tornarem sobre alguns matisos d'això que has dit. Una qüestió que crec que preocupa els professionals és la relativa a la labor de l'ICAC.

Des de l'any 1989 fins ara, l'ICAC ha promulgat un conjunt de normes comptables importants, però és interessant conèixer quin és el panorama actual de l'ICAC, o sigui, quins són els grans temes sobre els quals s'està treballant i sobre els quals es dictaran normes de control comptable.

En algunes qüestions estem encara en la indefinició. Per exemple, en fusions i escissions, la informació no està normalitzada i se segueix un llenguatge comú, o no serveix per a res. Tant se val quin sigui el llenguatge, però ha de ser comú. Un llenguatge que parli tant de coses com què es revaloritza sobre preus reals, o no es revaloritza. En les fusions i adquisicions hi ha una sèrie de teories, doctrines, plantejaments, etc., cadascun amb el seu sentit, però el que no pot ser és qualsevol d'ells. Això és desinformar, i en aquest sentit cal plantejar una cosa. Nosaltres ja hem fet un projecte.

Al marge queden d'altres qüestions, com els futurs i les opcions, i també adaptacions sectorials concretes i importants, com ara la del sector elèctric, que ha de tenir unes característiques especials, i que a més no són les que estan ara mateix en vigor, per l'antiga adaptació sectorial que s'hauria d'expurgar clarament.

Amb caràcter general, jo em penso que no queda res més. Una altra cosa és tot un desenvolupament i concreció i sobretot modificació del que hi ha. Amb això es pot arribar a l'infinit, però jo no sé si té sentit en un primera etapa desenvolupar-lo més. I desenvolupar-lo més sota aquest prisma de què parlàvem abans, del model normatiu-jeràrquic, on una vegada que s'han donat les pautes generals, s'admet que existeixi una mica de flexibilitat normal, dins del que és consentiment normatiu de la informació.

Aquí crec que estan les dues postures, és a dir, d'una banda escolto les crítiques que diuen que s'ha desenvolupat molt la Reforma mercantil, que hi ha massa normativa, i tenen un xic de raó. D'altra banda, hi ha la versió contrària que argumenta que allò que no està concretat no serveix per a res, perquè es pot fer el que es vulgui. Jo he sentit al mateix sector dir les dues coses, segons el moment, i em refereixo segons el moment, perquè hi ha vegades que ja no s'aplica una cosa que seria de calaix aplicar-la, perquè diuen que no hi ha una norma i que no han pogut oposar-se a l'empresari que vol desinformar. I contra aquests arguments sí que em penso que hi ha resposta. En la normativa, a part d'allò que és la concreció, hi ha la filosofia general, o sigui, que la informació es doni sota, almenys, uns prismes de comparabilitat, transparència i oportunitat, o sigui, tot allò que assenyala el Pla General de la Comptabilitat. Per la qual cosa, si no està regulat un tema puntual, però va en contra de tota aquesta filosofia prèvia i fonamental, allò que ha de fer qualsevol auditor és dir que està malament, encara que no estigui regulat. Per contra, aquests mateixos, quan hi ha una norma que ells no apliquen, diuen que és que hi ha massa regulació, i que és un error contra aquest principi d'imatge fidel».

Particularment, crec que potser massa regulació, no. Si anem al cas nord-americà, els FAS són infinitament més extensos que tota la nostra normativa...

Sí, però porten seixanta anys...

Evidentment...

I nosaltres en portem només quatre o cinc.

Exacte.

Jo no dic que s'hagi de fer alguna cosa més, dic que en aquest moment potser en quatre anys seria massa, i em penso que cal assentar el que hi ha.

Dins dels temes que has esmentat com a pendents, estan els que la majoria de professionals tenen «in mente». Tanmateix, pensava que faries menció de dues qüestions que són particularment interessants, per la matèria en si i per veure quina és la reacció del ICAC. Em refereixo concretament al tema de l'avantprojecte de norma sobre empreses en suspensió de pagaments, i a la qüestió de la norma de comptabilització de l'immobilitzat immaterial. Un encara en fase d'avantprojecte i l'altre, anul·lat per una sentència del Tribunal Superior de Justícia de Madrid. ¿Quina és la posició de l'ICAC davant d'aquestes dues situacions?

Són temes molt diferents.

Evidentment.

Sobre el tema de suspensió de pagaments, és un projecte de norma que està circulant, a veure si s'informa per tots els òrgans de l'administració, i sembla que és un tema maleït, perquè ningú no vol afrontar-lo. Ara bé, jo crec que més que un problema de norma comptable és un problema de règim de funcionament, és a dir, aquí amb l'excusa de la Llei de l'any 1922 que és molt antiga i una altra sèrie de circumstàncies, el que hi ha realment és una distorsió d'allò que ha de ser un mínim de coherència econòmica, no de coherència comptable, i tot són pegues per aconseguir mantenir aquesta incoherència econòmica i el tema sobre el qual s'ha centrat la crítica, o sigui, sobre si ha de prevaler el principi d'empresa en marxa, o bé el d'empresa en liquidació, no té importància. L'important és que hi hagi uns principis mínimament comuns d'informació al jutge, que és qui pren la decisió. El que no pot ser és un plantejament absolutament particular i personal en funció d'interessos més aviat estranys, per no dir malèvols.

Crec que més que un problema general de la comptabilitat i de la informació econòmica, és un problema general d'estructura de funcionament de tot el règim concursal, que la norma en qüestió l'únic que fa és arreglar, i en una petita mesura, una de les parts, però no la més important. El que caldria fer és promulgar una llei concursal, o una llei de suspensions de pagaments, que modifiqui tot l'actual sistema de funcionament.

I mentre això passa, l'únic que pretén aquesta norma comptable és, si més no, i en la part dels interventors-auditors i de la informació comptable que sol·licita la Llei de 1922, donar un marc mínim de funcionament perquè no sigui encara pitjor la realitat que ja existeix.

Després la segona, de de l'immobilitzat immaterial, és una d'aquelles normes de desenvolupament que no regula res que no estigui ja contemplat en normes de rang superior, i m'agradaria que se'm digués què és el que s'anul·la d'aquesta norma, suposant que fos nul·la de ple dret, què és el que no s'hauria d'aplicar d'aquesta resolució. El problema no és de model, precisament, sinó de model de normalització. És a dir, si es poden emetre aquestes resolucions d'acord amb un procediment jurídic determinat. Fins que no es resolgui pel Tribunal Suprem, jo crec que no s'aclarirà.

En tot cas, espero que el procediment no canviï gaire, perquè no tindria cap sentit. Sempre que no vagi contra una norma de rang superior, que és el que han fet fins ara les resolucions, o sigui, aclarir allò que realment s'hauria d'aplicar encara que no existís aquesta resolució, no seria procedent que el procés d'emissió de normes tingués un marc molt estret de funcionament. Allò que és fonamental és que hi hagi un informe tècnic dels professionals, i per això se sotmet a informació pública durant sis mesos, es reben al·legacions de tot el món i crec que el projecte és conegut per tots els professionals que n'opinen. Una altra cosa és que se li faci cas a tothom, perquè és impossible. D'altra banda, aquesta norma no canvia res d'allò que està establert al PGC, simplement esclareix i desenvolupa una línia.

Centrant-nos en el tema del *leasing*, el que estableix la norma va dictaminar-ho el mateix Tribunal Suprem, i és que preval el fons sobre la forma a efectes jurídics, i no cal dir a efectes d'informació econòmica.

És a dir, que si darrera d'un contracte de *leasing*, el que hi ha de debò és un contracte de compra amb pagament ajornat, ha de tenir els efectes jurídics d'un contracte de compra amb pagament ajornat, i això és el que estableix la norma. Però això, encara que no ho digui la resolució, em sembla que és de sentit comú.

Es pot estar d'acord amb el que dius, però potser seria interessant analitzar les possibles causes que van dur la patronal del «leasing» a presentar el recurs contra la norma.

Em penso que els va molestar que es transmetés la realitat de fons de moltes d'aquestes operacions de *leasing*, o sigui, que és un avantatge fiscal clar, però que en el fons és un mecanisme d'inversió, fent servir un instrument concret, com podria ser la compra amb pagament ajornat, si bé en aquest cas no es permet l'amortització accelerada, i per via *leasing*, sí. I a mi em sembla molt bé que existeixi o no aquest mecanisme d'avantatge fiscal. El que no té sentit és que perquè aquest avantatge fiscal no desaparegui mai, tots ens enganyem, que és el que sembla que pretenen. No sigui que es descobreixi que és un avantatge fiscal, com ja s'ha descobert, perquè aquí hi ha els beneficis fiscals en el projecte de Llei de Societats. En resum, la fi de la comptabilitat és voler informar i no voler amagar, i si al darrere d'una operació de *leasing* hi ha una compra amb pagament ajornat, el que és lògic és que es comptabilitzi com a compra amb pagament ajornat. Però no ho dic jo, és el Codi de Comerç el que estableix que el fons preval sobre la forma...

I a més totes les normes comptables internacionals.

Evidentment, però el Codi de Comerç d'aquest país, que és obligatori i és la norma de màxim valor en aspectes mercantils, estableix que ha de prevaler el fons sobre la forma, i el que regula aquesta resolució és precisament això, que es comptabilitzi segons el fons.

Respecte a l'altra norma a què hem fet referència, l'avantprojecte de norma per a les empreses de suspensió de pagaments, ¿consideres que hi pot haver algun sector professional interessat a mantenir la situació actual?

Sectors sencers, no, però grups professionals dins l'advocacia o dels auditors, evidentment que sí, perquè tenen en aquesta activitat una mena de mecanisme de poder econòmic, de retribució o de treball únicament destinat a ells que protegeixen per tots els mitjans que no sorgeixi una clarificació en aquest aspecte, que l'únic que donaria és amplitud a aquesta activitat professional, i sobretot claredat.

Perquè ningú no la critica. És més, si tots els sectors estan d'acord que el problema està centrat en el manteniment del principi d'empresa en marxa, jo demà l'accepto encara que hi estigui en desacord, però crec que el problema no és una qüestió de criteris o de doctrina comptable, que no ho és. Hi havia alguns, però molt pocs, que pensaven que s'havia d'anar cap a una altra filosofia. Ara, si tothom hi estigués d'acord, jo també hi aniria. Però aquest no és el problema, sinó clarificar des d'un prisma o un altre.

Evidentment, l'avantprojecte pot tenir coses modificables o millorables, però en conjunt crec que és una norma coherent amb els principis generals de comptabilitat. Si et sembla, passem a un altre ordre de qüestions. L'ICAC ja porta cinc anys de vida...

Sis...

Gràcies per la precisió. Durant aquest període, ¿creus que ha augmentat el grau de conscienciació de la importància de la comptabilitat al nostre país, ha deixat de ser una mica la ventafocs pobra per esdevenir un instrument real i vàlid per a la gestió de l'empresari i per a la informació a tercers?

Pel que fa a la gestió empresarial, no crec que tingui gaire a veure el model d'emissió de normes ni l'ICAC. Si les empreses s'han modernitzat a través d'un sistema d'informació coherent, i crec que en aquest sentit l'avenç ha estat important, haurà estat pels mateixos empresaris, professionals o docents que hi hauran influït. Evidentment, no per normes legals, ni per imposició, ni encara menys pel marc de les directives, ni per l'Institut de Comptabilitat.

Per contra, el que sí que canvia radicalment és la informació a tercers. Un canvi filosòfic i radical. Passem d'una concepció vuitcentista de la normativa de la comptabilitat i de la informació a una concepció, com la Llei de Reforma Parcial de 1989, d'un sistema mercantil d'un tarannà molt més modern, i un concepte d'empresa absolutament diferent. Tampoc no és que sigui una idea genial de ningú, sinó que simplement és la que ha portat a la nostra legislació les directives comunitàries. Si no hagués estat amb aquest motlle, hauria estat amb un de semblant, perquè, en tot cas, la realitat econòmica estava per damunt del que era la legislació del segle passat. Aquí sí que crec que hi ha un canvi impressionant. No m'agradaria donar exemples concrets, però qual-sevol dels grans espectacles financers últims, i malgrat les crítiques a la informació, m'agradaria que s'analitzés la informació que es donava fa cinc o sis anys, és a dir, els anys 1988 o 1989, per aquestes mateixes entitats, amb l'actual controvertida. Veuríem que hi ha un abisme, no té res a veure. En aquest sentit, em penso que la consciència social del que és la informació ha estat espectacular. El que seria bo és que es consolidés i anés millorant.

Pel que fa a la informació comptable per a tercers, crec que un tema important és el grau de compliment de l'obligació que tenen les empreses de dipositar els comptes anuals. Sembla que hi ha un elevat incompliment, tot i que no sé si hi ha xifres concretes, no solament per part de les petites empreses, sinó també per d'altres que mereixien el qualificatiu de mitjanes o gairebé grans. ¿Quin serà, després de la promulgació de la Llei de Societats de Responsabilitat Limitada, la funció i el paper de l'ICAC com a tutela d'aquest compliment d'obligació?

El grau de compliment de l'obligació d'auditar i de dipositar els comptes és un èxit en aquest país. No hi ha xifres concretes, però sí estimacions dels mateixos registradors en termes de percentatges que deuen ser força fiables.

Deuen existir de l'ordre d'un milió dues-centes mil societats en aquest país, o sigui, que han existit, existeixen, funcionen o no funcionen, però que estan inscrites al Registre Mercantil. D'aquestes, la meitat sembla ser que dipositen els comptes al Registre. Per tant, hi hauria un grau d'incompliment del 50 per 100, però la realitat és que d'aquest 50 per cent, una gran part són societats inactives que es van crear fa molt de temps per a una operació concreta i que no s'han dissolt. Llavors, del que són empreses amb funcionament real, un gran percentatge —un 70 o un 80 per cent— dipositen els seus comptes amb regularitat. En conclusió, un grau de compliment, pel que és aquest país, impressionant.

Pel que fa a l'auditoria, que em penso que és una qüestió més important, o sigui, totes aquelles que hi estan obligades perquè superen dos dels tres límits coneguts, i que poden qualificar-se com a empreses mitjanes i grans, hi ha dades més comprovades. Coneixem la xifra exacta de les auditades. L'any 1994, amb referència a l'exercici 1993, es van auditar prop de 21 mil societats. Tot i que no es tenen dades exactes del nombre de societats d'aquests volums, tant les estimacions del Registre com les de l'INE, no superen les 25 o 30 mil societats, per la qual cosa, en el pitjor dels casos, hi hauria un compliment del 70 per cent, que crec que és important, si tenim en compte que no s'han establert sancions.

D'altra banda, cal tenir en compte que el procés endegat per la reforma de 1989 encara no ha acabat, ja que la previsió legal és que totes aquelles societats que no s'adaptin a la nova normativa de la Llei de Societats Anònimes, l'any 1995 es liquidaran i es dissoldran. És un moment essencial per començar a veure quines societats són les que existeixen realment i quines no s'han adaptat. I després, a partir d'aquí, crec que les sancions ja començaran a imposar-se i si ara hi ha un compliment important, imagino que se superarà força, tot i que sempre hi haurà empreses que no s'auditin o que no dipositin els seus comptes. I més que la responsabilitat administrativa de la sanció que l'empresa ha d'assumir, serà la responsabilitat dels administradors pel perjudici que puguin ocasionar a un tercer per no donar aquesta informació. Aquesta és la més important, i és la que han d'exigir els tercers perjudicats als jutges. Crec que els instruments estan plantejats i és a partir de 1995 que es començarà a aconseguir que es compleixin les obligacions en matèria d'informació econòmico-financera.

Si et sembla, passem a un altre tema. M'agradaria abordar el binomi comptabilitat-fiscalitat, que sempre ha vessat molta tinta. Després de molts anys que la comptabilitat estigués subordinada als fins i objectius fiscals, passem a una declaració d'independència de camps. Tanmateix, el projecte del nou impost sobre societats sembla que doni preeminència a la comptabilitat. ¿Com es veu des de l'ICAC aquest canvi?

El model adoptat crec que és el millor pel país, però també generarà distorsions i problemes. No han d'existir dos sistemes d'informació. La informació ha de ser única pels múltiples usuaris.

La Hisenda Pública ha de partir del model de gestió comptable i de la mateixa comptabilitat que defineix un resultat, és a dir, un saldo de benefici o de pèrdua, a partir del qual planteja que la base imposable està formada per aquest resultat, més menys, determinats conceptes clarament determinats. Per tant, llevat d'aquelles qüestions per a les quals estigui específicament indicat que no se segueixin els plantejaments comptables, se seguiran aquests. Seria una barbaritat que s'haguessin de dur dos sistemes de periodificació i còmput de totes les operacions econòmiques. Seria una duplicació sense sentit. Crec que és el plantejament més encertat.

És obvi que això generarà algunes dificultats. La comptabilitat té els seus propis problemes. De vegades, sectors implicats veuen afectats els seus interessos econòmics per una norma comptable. No hi ha dubte que la Hisenda Pública és també un grup de pressió que es pot veure afectat per una norma comptable. Com a plantejament global crec que correcte.

Perquè els models són tres: o el resultat comptable és el fiscal, que de vegades pot no ser adequat, o el fiscal és el comptable, que és una barbaritat, o van absolutament separats, cosa que significa duplicar el treball de tots els empresaris. Crec que l'únic model coherent és el proposat, una altra cosa és que els uns i els altres l'acceptem, o que les pressions dels uns sobre els altres acabin inclinant el model comptable cap al model fiscal, o el model fiscal cap al model comptable. Aquesta serà una qüestió de la pràctica de les persones que estem aquí, però com a model jo crec que és el millor, o l'únic.

És clar. El més racional és que el resultat comptable sigui la base imposable de l'Impost sobre Societats, i que aquesta simplement es modifiqui per algunes particularitats d'un sistema fiscal concret.

Sí, determinades despeses que són injustificables, o poden dur a mecanismes de frau, però clarament taxats i determinats.

Permetem que les últimes qüestions les dediquem a l'auditoria. L'ICAC també ha fet una tasca important d'emissió de normes d'auditoria en una clara coordinació amb les institucions professionals. Tanmateix, on sembla existir una menor coordinació és en el tema del control de qualitat, que fins ara sembla que ha estat impulsat pel mateix ICAC, i després també hi ha opinions contràries en la publicació de les sancions en el seu text íntegre, que en alguns casos ha merescut alguna contestació per part dels professionals, tant afectats com no, i de les corporacions professionals. M'agradaria saber quina és la teva opinió pel que fa a l'evolució futura del control de qualitat, i quin ha de ser el seu òptim.

Pel que fa a les normes tècniques, l'ICAC no ha redactat cap norma concreta. Ho han fet les tres corporacions, que d'altra banda en tenen l'obligació i la devoció. Nosaltres ens hem limitat a impulsar, en alguns casos, algunes normes concretes. Moltes d'elles ni això, sinó que han estat les que s'han plantejat. El que sí hem aconseguit és coordinar les tres corporacions a fi que no hi hagi tres normes diferents, sinó una única per a cada tema. La resta l'han fet els mateixos professionals a través de les corporacions.

A partir d'ara, no sé si ja pel tema de les sancions, o perquè hi ha un marc més o menys essencial funcionant, em fa l'efecte que serà més costós. Però, en tot cas, si els professionals davant una regulació de com han de desenvolupar un aspecte concret del seu treball, o del que sigui, no estan disposats a fer-ho, ens tocarà fer-ho a nosaltres. El desitjable seria que tot seguís com fins ara, i jo espero que sigui així, però no ho crec.

Això quant les normes tècniques. Pel que fa al control de qualitat, el model de la Llei és que l'Institut té tres competències. De les tres, dues són subsidiàries: les normes tècniques i el sistema d'accés. L'altra no és subsidiària, sinó que és directa, i és el control de qualitat.

El control de qualitat s'estableix i s'atorga a l'Institut. En aquest sentit, el model seria intervencionista. Davant d'això, el reglament, en establir els mecanismes de control de qualitat i essent una competència directa, deixa ben clar que el control tècnic pot estar d'alguna manera suplementat pel control de qualitat que facin les corporacions. I el que és més important, que l'Institut farà controls tècnics en funció dels controls de qualitat que facin les corporacions. Si en fan molts, nosaltres en farem menys, i a l'inrevés. Això és el que es planteja al Reglament de la Llei d'Auditoria. A partir d'aquí, és un problema de veure què és el que ha passat: que no han exercit cap control de qualitat. En el millor dels casos s'estan plantejant una primera fase, en què ja han invertit dos anys, que denominen de labor didàctica, però no entesa com un mecanisme de correcció.

Això, des del meu punt de vista, no és un control de qualitat. Un control de qualitat és veure si un treball està ben o mal fet, però no per gust o disgust de fer enfadar a un professional, sinó perquè hi ha tercers perjudicats que el requereixen i l'estan demandant si el seu treball està ben o mal fet, perquè tenen un dret, que és que se li pot demanar la responsabilitat civil davant d'un Tribunal. Això ho ha de fer algú, i si no ho fan les corporacions, ens tocarà fer-ho a nosaltres. En cas contrari, el jutge nomenarà un pèrit: no hi ha, doncs, volta de full.

Això és el que crec que s'ha produït. En una primera fase, potser pel mateix règim corporatiu, fent servir la paraula en el millor sentit, s'implanta una labor didàctica en comptes d'un control de qualitat. (p.11)

M'agradaria assenyalar que en control de qualitat, encara que sembli que hem fet molts treballs, només hi ha sis persones a l'Institut que s'hi dediquen. La nostra pretensió tampoc no és fer-ne moltíssims, fins i tot ara que no hi ha ningú per part de les corporacions que ho faci, en el sentit d'estricta control de qualitat.

I quant a la publicació de les sancions, no he entès gaire bé la discussió que s'ha plantejat. Perquè és veritat que nosaltres vam començar publicant les sancions, simplement la part final: «Se sanciona al senyor tal, a la firma tal, per una infracció greu de tal...»

Davant d'això, els tercers, fossin qui fossin, ens van demanar que els comunicéssim l'expedient complet i la resolució completa, i la Llei d'Auditoria estableix que s'inscriuran íntegrament al Registre, per tant, públic íntegrament. Llavors, caben dues opcions, que en comptes de publicar-lo al Butlletí de l'Institut, el publiqui qualsevol mitjà de comunicació, totalment, parcialment o d'una altra manera.

Jo crec que el millor és ser objectiu i que es publiqui íntegrament. Perquè, ¿quins són els problemes? En primer lloc, si no es publica, vés a saber el que es publica per arreu, si és que el publica algú. En segon lloc, els tercers, implicats, tenen dret a venir aquí a veure què està malament i perquè està malament, i si es dona informació de l'empresa és informació que es considera rellevant i que s'havia de donar, per tant no hi cap problema de secret professional o de res. Una altra cosa és que molesta veure's retratat quan un està afectat per un cas concret i un problema concret, perquè és evident que tractem de defensar els arguments per sancionar, què és el que pensem que està malament, per què i com.

És un problema, però la Llei assenyala que la sanció sigui pública, i a més jo crec que és la millor solució. En algun cas, afortunadament o desafortunada, s'està veient que en ser pública hi ha algun tercer que s'ha vist clarament estranyat, perquè s'havien enganyat al mateix auditor, i en veure això, ha reclamat a l'auditor o a d'altres. És això, la filosofia de la mateixa legislació mercantil. A mi no em preocupa gens ni mica.

O sigui que l'opinió de l'ICAC és continuar amb la política de publicació de sancions...

És més, crec que el plantejament contrari seria pitjor, i aniria contra els interessos del que és la informació econòmica. Una altra cosa és que se'ns critiqui que sancionem per una cosa irrelevant, i que se'ns demani per què publiquem coses irrelevantes. Fins ara, això, que jo sàpiga, ningú no ho ha criticat.

Una última pregunta. Algun sector de la professió ha esmentat darrerament que, per tal de defensar la independència de l'auditor, i en alguns casos financers cèlebres recents, possiblement no s'haurien emès informes d'auditoria, si hagués existit per a determinades empreses el model francès de co-auditoria. M'agradaria conèixer l'opinió de l'ICAC respecte a aquest corrent d'opinió, d'introduir la co-auditoria com a element que podria, en alguns casos, donar una independència i credibilitat més grans als informes emesos pels auditors.

La meua impressió no és que sigui una doble auditoria, sinó que és un el que audita i n'hi ha un altre que signa. Si és posar una mena de taxa perquè cobri un professional, doncs em sembla un error greu, i això és el que crec que és el model francès. L'opinió que em transmeten a mi els francesos, és que la història l'ha provocat perquè el que hi havia no servia i el que ha quedat és una mena d'aranzel perpetuat per part d'uns professionals.

Els problemes de la informació es poden enfocar de mil maneres. Són problemes d'independència, de manca de capacitació, del que es vulgui, d'engany... És cert que es pot arreglar si existeixen dos auditors, però si els auditors repeteixen les coses dues vegades, perquè si no no sé què opina l'altre, si se'n fan responsables els dos, els dos hauran de veure les mateixes coses. En cas contrari, un es farà responsable d'una part, i l'altre de l'altra. I si es repeteix tot això, el cost haurà de ser doble, almenys en la part que es repeteix, perquè no crec que ningú no treballi de franc. I si fossin tres, encara hi hauria més garanties, i amb quatre encara més. En aquest sentit hi estic d'acord. Crec que és un model que, simplement per sentit comú, no té peus ni cap. El que s'ha d'aconseguir és que els espectacles financers, que sempre es produiran, amb dos o tres també es produeixen a França igual com aquí o pitjor, no es produeixin. En aquest sentit, el que queda és un problema d'independència dels auditors, problemes de control de qualitat, problemes de responsabilitat dels auditors, que a França per cert encara, que jo sàpiga, no s'exerceix. Bé, més enllà de mecanismes que no són el triplicar el treball i triplicar els honoraris, sinó responsabilitzar a qui ho faci i els treballs que li toca de fer. En resum, jo no crec en la co-auditoria. I em penso que no hi creuen ni els francesos.

Situació de la normativa comptable (Cronologia recent de la reforma comptable: estat actual i perspectives de futur)

ENRIQUE CORONA ROMERO

Universidad Carlos III, Madrid

1. IDEES INTRODUCTÒRIES

La normalització comptable espanyola està en condicions d'assolir la majoria d'edat en el marc de la Reforma Mercantil de finals dels anys vuitanta amb motiu de la transposició al dret intern de les Directives de la Unió Europea.

Per primera vegada, al començament dels anys noranta, les normes comptables tenen caràcter obligatori i constitueixen allò que alguns autors anomenen el «Dret comptable», i s'estableix l'auditoria obligatòria com a mitjà per verificar-ne l'aplicació, sense perjudici de la responsabilitat fonamental que en l'emissió de la informació comptable tenen els administradors en el cas de les empreses societàries.

L'esforç per aconseguir una informació comptable per a tercers, elaborada amb criteris comptables moderns i degudament verificada per professionals independents comença amb la reforma comptable, que constitueix l'inici d'un procés en el qual estan immersos tots els sectors que tenen alguna cosa a veure amb la comptabilitat empresarial externa, des de les autoritats de normalització comptable (fonamentalment l'ICAC) fins a les empreses, passant pels professionals de la comptabilitat i les institucions que s'ocupen de la seva formació, tant la inicial com la corresponent a etapes posteriors.

Tanmateix, el disseny del procés no està totalment i definitivament acabat, tant si s'examina des d'un punt de vista operatiu com des d'una òptica normativa. Des de la perspectiva operativa recentment s'ha modificat el marc sancionador per la manca de dipòsit dels comptes anuals;¹ dins l'àmbit normatiu existeixen disposicions en elaboració i d'altres pendents d'inici (per exemple, adaptacions sectorials del PGC) i, a més, una part del propi quadre normatiu està en crisi (Resolucions ICAC).

2. HISTÒRIA RECENT

El procés en què ens trobem immersos de posada al dia en matèria d'informació comptable externa arrenca de l'esmentada Reforma Comptable, que s'articula en dues disposicions bàsiques: d'una banda, la Llei 19/1988, de 12 de juliol, d'Auditoria de Comptes i, de l'altra, la Llei 19/1989, de 25 de juliol, de Reforma parcial i adaptació de la legislació mercantil a les Directives de la Comunitat Econòmica Europea (CEE) en matèria de societats.

La primera s'ocupa de la regulació de l'activitat d'auditoria, reglamentada pel Reial Decret 1636/1990, de 20 de desembre, pel qual s'aprova el reglament que desenvolupa la Llei d'Auditoria de Comptes, que ha permès, entre altres coses, l'establiment d'unes Normes Tècniques aplicables en l'exercici de l'activitat d'auditoria de comptes, entre les quals ocupen un paper destacat les aprovades per la Resolució de 19 de gener de 1991, del President de l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes, per la qual es publiquen les Normes Tècniques d'Auditoria.

La segona recull les normes bàsiques en matèria de comptabilitat material i formal, relati-

¹ La modificació s'ha realitzat a la Llei 2/1995, de 23 de març, de Societats de Responsabilitat Limitada.

2. El text refós va ser aprovat pel Reial Decret Legislatiu 1564/1989, de 22 de desembre, recentment modificat per la Llei 2/1995, de 23 de març, de Societats de Responsabilitat Limitada.

va al registre comptable i a la formulació, verificació, aprovació i dipòsit dels comptes anuals, tant en allò que constitueix modificació del Codi de Comerç com de la Llei de Societats Anònimes.²

Com a desenvolupament o a l'empara d'aquestes normes se n'han establert d'altres, entre les quals cal citar:

- Reglament del Registre Mercantil (aprovat per Reial Decret 1597/1989, de 29 de desembre).
- Pla General de Comptabilitat (aprovat per Reial Decret 1643/1990, de 20 de desembre).
- Normes per a la formulació dels comptes anuals consolidats (aprovades per Reial Decret 1815/91, de 20 de desembre).

Al seu torn, a partir del PGC, s'han elaborat i aprovat d'altres disposicions que, en principi, cal considerar que són obligatòries: d'una banda, les adaptacions sectorials del PGC i altres normes de desenvolupament; i, d'altra banda, les Resolucions de l'ICAC, una de les quals ha estat objecte d'un contenciós.

3. SITUACIÓ ACTUAL

La situació actual de la normalització comptable es caracteritza per les notes següents:

1.^a Existeix un conjunt de normes prou ampli perquè les empreses espanyoles disposin d'uns criteris d'aplicació dels principis comptables continguts en el Codi de Comerç i sistematitzats en la primera part del PGC.

2.^a Estan pendents de promulgació una sèrie de normes importants que estan, o bé en procés, o bé pendents de començar a ser elaborades.

3.^a Algunes de les normes publicades fins a la data estan en situació de litigi: és el cas de les Resolucions de l'ICAC.

4.^a La normalització comptable espanyola correspon a un conjunt d'òrgans reguladors; en matèria de comptabilitat privada juntament amb l'ICAC (Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes) existeixen els òrgans que apareixen al Quadre 1.

En aquest apartat es realitzarà un inventari de les normes existents, matisant-ne l'abast i contingut, així com la seva situació «judicial», per postposar al següent l'examen de les que estan pendents en procés d'elaboració. Tot això des de l'òptica de les normes generals ja que les de caràcter financer (vegeu Quadre 1) es deixaran al marge.

Examinar cadascuna de les normes comptables vigents, per l'espai que exigiria, escapa de l'objectiu d'aquestes pàgines, tot i que només es referís al trets més generals; per això, ens limitarem a considerar els trets més rellevants de cada conjunt d'elles sense perjudici de presentar totes les existents que afecten els sectors no financers.

Llei de Societats de Responsabilitat Limitada

El primer que cal indicar és la reforma de la legislació introduïda per la Llei 2/1995, de 23 de març, de Societats de Responsabilitat Limitada, que no solament ha establert un nou règim jurídic aplicable a aquestes societats (anteriorment regulat per la Llei de 17 de juliol de 1993),

QUADRE 1

Empreses	Organ normalitzador
Entitats de crèdit	Banc d'Espanya
Organismes rectors de les Borses de Valors i altres mercats secundaris oficials de valors El Servei de Compensació i Liquidació de Valors Les Societats i Agències de Valors Institucions d'Inversió Col·lectiva	Comissió Nacional del Mercat de Valors
Entitats d'Assegurances	Direcció General d'Assegurances

sinó que ha modificat l'aplicable a les societats anònimes i conseqüentment a les societats comanditàries per accions alguns preceptes del Codi de Comerç.

Les modificacions més importants, des de la perspectiva de normalització comptable, que s'han introduït són les següents:

— Modificació del règim comptable aplicable a les societats personalistes (collectives i comanditàries simples), ja que se'ls aplicarà el previst per a les societats anònimes quan tots els seus socis siguin societats (espanyoles o estrangeres) (art. 41.2 del Codi de Comerç).³

— Modificació de les regles establertes sobre la possibilitat que les societats anònimes, de responsabilitat limitada i comanditàries per accions,⁴ puguin formular comptes anuals abreujats. En efecte, s'han modificat els articles 181 i 190 del Text Refòs de la Llei de Societats Anònimes,⁵ de manera que les regles aplicables són les següents:

— Podran formular balanç⁶/compte de pèrdues i guanys abreujats les societats que durant dos exercicis consecutius reuneixin, a la data de tancament de cadascun d'ells, almenys dues de les circumstàncies següents:⁷

	BALANÇ	COMPTE DE PÈRDUES I GUANYS
— Total actiu no superi (milions de pessetes)	300	1200
— Xifra anual de negocis no superi (milions de pessetes)	600	2400
— Nombre mitjà de treballadors no superi	50	250

— Les societats no perdran la facultat de formular balanç/compte de pèrdues i guanys abreujats si no deixen de reunir, durant dos exercicis consecutius, dues de les circumstàncies indicades.

— En el primer exercici social des de la seva constitució, transformació o fusió, les societats podran formular models de comptes abreujats si reuneixen, al tancament d'aquest exercici, almenys dues de les tres circumstàncies indicades.

Pla General de Comptabilitat

El Pla General de Comptabilitat és l'eix central o nucli de la normalització comptable espanyola; les restants normes troben la seva raó de ser i són un desenvolupament en sentit ampli d'aquest document.

Tot i que el PGC és una norma prou coneguda volem destacar alguns dels seus trets i continguts. En primer lloc, que és la norma amb vocació de major *universalitat*, tota vegada que les altres s'articulen en funció d'aquesta, com a desenvolupaments, complements i fins i tot com a excepcions, i les normes de sectors especials, com les corresponents a entitats de crèdit o societats i agències de valors, i fins i tot la Comptabilitat pública fan servir d'una manera o d'una altra el PGC com a referent.

En segon lloc, també convé ressaltar que el PGC és una norma que constitueix el *desenvolupament reglamentari* en matèria comptable de la legislació mercantil i, en últim terme, la transposició a l'ordenament de les normes comptables de la quarta directiva (Directiva 660/78/CEE).

En tercer lloc cal assenyalar que, des d'un punt de vista fiscal, la comptabilitat és un instrument necessari, sobretot, per a la gestió dels impostos que graven el benefici particularment per a l'Impost sobre Societats; aquesta utilitat no significa que les normes comptables s'hagin d'adequar a criteris fiscals. Des d'aquesta perspectiva es pot dir que el PGC *no és fiscal* perquè en la seva elaboració i contingut no s'han fet servir criteris tributaris, sinó que existeixen regles genuïnament comptables fins i tot per a la determinació de la despesa per l'impost esmentat. A més, en la informació del model normal de Memòria està previst un quadre de conciliació entre el resultat comptable i la base imposable de l'Impost sobre Societats. Per últim, també cal

3. Aquest apartat 2 ha estat afegit pel número 3 de la disposició addicional primera de la Llei 2/1995.

4. A les quals cal afegir les collectives i comanditàries simples a les quals se'ls ha d'aplicar la regulació comptable de les anònimes.

5. D'acord amb els números 13 i 14 de la disposició addicional segona de la Llei 2/1995.

6. La memòria abreujada es podrà formular quan es pugui confeccionar el balanç abreujat.

7. Modifica també, de manera indirecta, els imports prevists l'art. 28.1 de les Normes per a la Formulació dels Comptes Anuals consolidats, sobre la dispensa de l'obligació de consolidar, ja que l'art. 43 del Codi de Comerç preveu, quan s'acompleixin certs requisits, la dispensa: «Quan en la data de tancament de l'exercici de la societat dominant el conjunt de les societats no sobrepassi, en els seus últims comptes anuals, dos dels límits assenyalats a la Llei de Règim Jurídic de les Societats Anònimes per a la formulació de compte de pèrdues i guanys abreujat».

Questió diferent és si es modifiquen les xifres establertes en la disposició transitòria del Real Decret 1815/91, de 20 de desembre, que va aprovar aquestes normes.

8. En aquest sentit, la Resolució de 15 de juny de 1992 del President de l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes, per la qual es constitueix un Grup de Treball per a l'elaboració d'un Esborrany d'Adaptació del Pla General de Comptabilitat a les Agrupacions d'Interès Econòmic, indica que: «La Disposició Final Tercera autoritza que el Ministre d'Economia i Hisenda, a proposta de l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes i mitjançant Ordre Ministerial, adapti les normes de valoració i elaboració dels comptes anuals a les condicions concretes del subjecte comptable».

9. Tots dos imports corresponents a exercicis anteriors a l'entrada en vigor de la Llei 19/1989.

assenyalar que la disposició final setena del RD 1643/1990, ha matisat el principi d'«inscripció comptable», reduint el seu abast.

Una altra característica que interessa destacar del PGC és que incorpora sistemàticament els *principis comptables* (primera part), que constitueixen la columna vertebral de les normes comptables aplicables per les empreses, tot definint el model comptable espanyol a tots els efectes, entre els quals es poden destacar els següents:

a) Es tracta d'un model de *meritament*; s'opta per una definició econòmica del resultat enfront de l'alternativa de caixa, i sense perjudici de la informació d'aquesta naturalesa que es pot incloure a la memòria.

b) És un model de *cost històric*, enfront d'altres alternatives que utilitzen valors actuals.

c) És un model en el qual, en cas de conflicte entre principis, *preval la prudència* o conservadorisme comptable.

Normes complementàries del PGC

Com a complement del PGC existeixen certes normes; el propi Reial Decret 1643/1990 preveu en la seva exposició de motius alguns desenvolupaments reglamentaris de la legislació mercantil que són complementaris del Pla General de Comptabilitat. En concret, estava prevista l'aprovació, entre d'altres, de normes comptables sobre formulació de comptes anuals consolidats i sobre fusions i escissions de societats. Les primeres van ser aprovades pel Reial Decret 1815/91, de 20 de desembre, i les segones estan encara en tramitació. Actualment hi ha un projecte de Reial Decret sobre normes de comptabilitat aplicables a les fusions i escissions de societats, a través del qual es tracta d'incorporar a l'Ordenament l'esborrany de normes, publicat al BOICAC núm. 14 d'octubre de 1993, elaborat per un grup de treball creat a l'efecte per la Resolució de l'ICAC de 15 de gener de 1991.

També s'estan elaborant normes sobre alguns instruments financers, concretament sobre derivats (futurs i opcions), per a la qual cosa es va crear un grup de treball el 8 de febrer de 1993).

Normes de desenvolupament del PGC

A la norma que va aprovar el PGC (Decret 1643/1990), se'n preveien els següents desenvolupaments:

1) Adaptacions sectorials del Pla General de Comptabilitat (disposició final primera).

2) Excepcions al criteri d'amortització de les despeses de recerca i desenvolupament establert en el Pla General de Comptabilitat (disposició final segona), que implica no solament una modificació dels criteris comptables del PGC sinó de la Llei de Societats Anònimes. Fins a la data no s'ha produït cap norma en aquest sentit.

3) Adaptacions de les normes de valoració i elaboració dels comptes anuals a les condicions concretes del subjecte comptable (disposició final tercera), que no consisteix més que en la possibilitat d'establir normes per a determinats subjectes empresarials, com ara les agrupacions d'interès econòmic,⁸ cooperatives, etc.

4) Modificació dels terminis establerts a les disposicions transitòries 3^a (diferències de canvi negatives de moneda estrangera) i 4^a (dèficits per pensions)⁹ del Reial Decret 1643/90 citat, en raó de les circumstàncies especials que puguin concórrer en sectors d'activitat concrets (disposició final quarta). En aquest sentit, l'Ordre d'1 de juliol de 1991 ampliava els terminis de dotació de fons de pensió de les empreses del sector elèctric.

5) L'aplicació en el temps del Pla General de Comptabilitat en aspectes no contemplats a les disposicions transitòries del RD 1643/90 citat, en funció de les característiques de certes operacions (disposició final quarta). L'Ordre de 24 d'abril de 1991, establia criteris transitoris d'aplicació del Pla General de Comptabilitat a les entitats asseguradores.

QUADRE 2

NORMES DE DESENVOLUPAMENT DEL PGC	DATA D'APROVACIÓ
Adaptacions sectorials	
Sector construcció	Ordre: 27-1-93
Federacions esportives	Ordre: 2-2-94
Immobiliàries	Ordre: 28-12-94
Altres normes	
Aplicació en el temps del PGC a les entitats asseguradores	Ordre: 24-4-91
Ordre d'elèctriques ampliant terminis de la disposició transitòria quarta del PGC	Ordre: 1-7-91
Ordre de valors de renda fixa d'assegurances	Ordre: 28-12-92
Moneda estrangera 1993 (empreses regulades)	Ordre: 12-3-93
Moneda estrangera 1994 (altres empreses regulades)	Ordre: 18-3-94
Moneda estrangera 1994 (aeronaus)	Ordre: 23-3-94

10. En aquesta mateixa Ordre s'incloua una empresa concreta: Compañía Telefónica de España, S.A. En aquesta mateixa línia s'han aprovat altres dues disposicions.

11. Actualment no han acabat el seu treball cap dels dos grups.

Adaptacions sectorials

Una adaptació sectorial, d'acord amb les ja aprovades i amb els projectes i esborranys que existeixen actualment, conté normes de dos tipus:

a) Comptes, definicions, normes de valoració i d'elaboració dels comptes anuals *específics* de les empreses del sector al qual es refereixen; aquestes disposicions, al seu torn, les podem dividir en dues classes, segons que modifiquin o complementin les establertes al PGC;

b) Comptes, definicions, normes de valoració i d'elaboració dels comptes anuals que *no són específics* de les empreses del sector al qual es refereixen, però que és habitual que les necessitin i apliquin aquestes empreses, tot i que també les podria aplicar una altra empresa de qualsevol sector; aquestes disposicions, com és lògic, són complementàries de les establertes al PGC. Aquestes normes podrien ser objecte d'un desenvolupament no sectorial, però, per la importància que tenen per al sector, s'han inclòs en l'adaptació corresponent, sense perjudici que posteriorment s'estableixin normes d'aplicació general.

Adaptacions sectorials «parcials»

A més de les normes d'adaptació sectorial citades hi ha un altre tipus de normes sectorials que no tenen l'amplitud d'aquelles, sinó que regulen algun aspecte concret del PGC per a un sector.

Concretament, s'han publicat normes específiques per a sectors en matèria de tractament comptable de les diferències de canvi en moneda estrangera. En aquest sentit, l'apartat 6 de la norma de valoració 14^a de la part cinquena del PGC preveu que: «Podran existir també normes especials aplicables a indústries o sectors específics amb grans endeutaments a llarg termini en moneda estrangera. Aquestes situacions concretes seran analitzades en les corresponents adaptacions sectorials o en una altra normativa d'aplicació específica a aquestes situacions».

En ús d'aquesta possibilitat, es van establir regles sectorials per a les empreses del sector elèctric i per a les concessionàries d'autopistes de peatge a l'Ordre de 12 de març de 1993, sobre tractament comptable de les diferències de canvi en moneda estrangera en empreses regulades,¹⁰ però sense que es tracti d'una adaptació sectorial completa.

En el moment que es va publicar l'Ordre esmentada existien a l'ICAC dos grups de treball per a l'elaboració d'adaptacions per a cadascun d'aquests sectors (vegeu quadre 4);¹¹ tanmateix, en ús d'allò que és previst a la norma de valoració citada, es va considerar necessari avançar nous criteris sobre el tractament comptable de les diferències de canvi en moneda estrangera, en base al caràcter d'empreses regulades (en les quals els augments de tarifes de vegades es difereix la recuperació d'alguns costos a exercicis posteriors) i fonamentalment per l'important finançament en divises d'empreses d'aquests sectors.

Multiactivitat

Algunes empreses realitzen diverses activitats, per exemple les empreses constructores sovint realitzen activitats immobiliàries; per això, a les adaptacions corresponents es contempla el

12. Disposició addicional de l'Ordre de 28 de desembre de 1994, per la qual s'aproven les Normes d'Adaptació del Pla General de Comptabilitat a les Empreses Immobiliàries.

tema de la «multiactivitat» d'una empresa per a la qual resulta aplicable més d'una adaptació sectorial.

En aquest cas, s'hauran de tenir en compte les regles següents:¹²

- a) Cal preparar un quadre de comptes únic, fins i tot alterant la codificació quan sigui necessari.
- b) Cal revisar les relacions comptables per introduir les modificacions que exigeix el quadre de comptes únic.
- c) S'aplicaran les normes d'adaptació corresponents a cada activitat.
- d) L'estructura dels comptes anuals cal acomodar-la, agregant o integrant les partides establertes en els models de les corresponents adaptacions sectorials.

Resolucions

Les resolucions aprovades pel President de l'ICAC, d'acord amb la disposició final cinquena del Reial Decret 1643/1990, inclouran «normes d'obligat compliment que desenvolupin el Pla General de Comptabilitat i les seves adaptacions sectorials en relació amb les normes de valoració i les normes d'elaboració dels comptes anuals...». A més, la cinquena part del PGC estableix, a la norma de valoració 22ª, que es consideraran principis i normes de comptabilitat generalment acceptats els establerts, entre d'altres, a «les normes de desenvolupament que, en matèria comptable, estableixi en el seu cas l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes».

Fins a la data s'han publicat 8 resolucions, que són les que apareixen al quadre 3 i que es poden classificar en els grups següents:

- 1) Les resolucions que es refereixen a masses patrimonials de l'actiu són les corresponents a l'«immobilitzat material» i a l'«immaterial». Aquestes s'ocupen d'un desenvolupament *in extenso* de les normes de valoració 2ª i 5ª de la cinquena part del PGC.
- 2) Resolucions que s'ocupen específicament de components del compte de pèrdues i guanys, és el cas de la corresponent a la «xifra de negocis», que aborda certes operacions no contemplades al PGC.
- 3) Resolucions que s'ocupen de valoració d'inversions financeres; és el cas de les «participacions en el capital derivades d'aportacions no dineràries en la constitució o ampliació del capital de societats» i les «participacions en els fons d'inversió en actius del mercat monetari» (FIAMM).
- 4) Resolucions que s'ocupen dels criteris comptables aplicables en relació amb dades fiscals; es tracta de les corresponents a «criteris per a la comptabilització dels impostos avançats en relació amb la provisió per a pensions i obligacions semblants», «alguns aspectes de la norma de valoració número setze del Pla General de Comptabilitat» i «criteris a aplicar per a la valoració i el registre comptable de l'Impost General Indirecte Canari (IGIC)».

QUADRE 3

RESOLUCIONS DEL PRESIDENT DE L'INSTITUT DE COMPTABILITAT I AUDITORIA DE COMPTES	
MATERIA	DATA
Criteris generals per determinar l'«import net de la xifra de negocis	16 de maig de 1991
Normes de valoració de l'immobilitzat material	30 de juliol de 1991
Criteri per a la comptabilització dels impostos avançats en relació amb la provisió per a pensions i obligacions semblants	25 de setembre de 1991
Normes de valoració de l'immobilitzat material	21 de gener de 1992
Sobre alguns aspectes de la norma de valoració número setze del Pla General de Comptabilitat	30 d'abril de 1992
Normes de valoració de participacions en el capital derivades d'aportacions no dineràries en la constitució o ampliació del capital de societats	27 de juliol de 1992
Criteris de comptabilització de les participacions en els fons d'inversió en actius del mercat monetari (FIAMM)	27 de juliol de 1992
Criteris a aplicar per a la valoració i el registre comptable de l'Impost General Indirecte Canari (IGIC)	16 de desembre de 1992

La Sentència de 19 de gener de 1994, de la Sala del Contenciós Administratiu, secció novena del Tribunal Superior de Justícia recurs 959/92, tot i que està pendent del que disposi el Tribunal Suprem, declara que la Resolució de data 21-1-92, dictada per l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes, és nul·la perquè no s'ajusta a dret. En cas que el Tribunal Suprem confirmés la sentència caldria entendre que l'ICAC no té competència per aprovar normes d'obligat compliment, de manera que a més de ser nul·les totes les resolucions, no en podria dictar de noves.

Algunes normes publicades recentment mantenen l'aplicabilitat d'aquestes resolucions; en el punt 10 de la introducció de l'adaptació sectorial del PGC a les empreses immobiliàries (aprovada per Ordre de 28 de desembre de 1994) es considera que continuen essent aplicables; concretament diu que: «... convé precisar que en tot allò no modificat expressament seran d'aplicació les normes i criteris de valoració continguts en el Pla General de Comptabilitat així com les Resolucions dictades per l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes a l'empara de la disposició final cinquena del Reial Decret 1643/1990, de 20 de desembre, pel qual s'aprova el Pla General de Comptabilitat».

Si es confirma definitivament la nul·litat haurien d'instrumentar-se els procediments per establir, amb el degut rang normatiu, les regles comptables contingudes en aquestes resolucions.

Per últim, en relació amb el tema de les resolucions, cal fer notar que des de finals de 1992 no s'ha publicat cap resolució, la qual cosa simplifica l'indicat en cas de confirmació del veredict del Suprem.

4. TREBALLS EN CURS A L'ICAC

Els treballs en curs a l'ICAC són diversos; existeixen els grups de treball que apareixen al quadre 4, l'activitat dels quals està pendent de finalització, i també hi ha projectes de normes elaborats a partir de les conclusions obtingudes en les tasques d'aquest grup de treball que estan pendents de certs tràmits per a la seva aprovació final.

Els treballs en curs es refereixen tant a adaptacions sectorials com a normes comptables d'altre tipus. Entre les primeres, s'ha de distingir aquelles per a les quals ja ha culminat les seves tasques el grup de treball, de manera que s'ha publicat al BOICAC l'avantprojecte (esborrany) corresponent, per a informació pública, i aquelles en les quals encara no existeix aquest esborrany. Entre les primeres es troben les adaptacions a «societats anònimes esportives» i a «empreses d'assistència sanitària», mentre que encara no existeix, o no s'ha publicat, l'esborrany d'adaptació sectorial del PGC a «empreses del sector elèctric» i de «concessionàries d'autopistes de peatge», els grups de treball de les quals tenen al voltant de 4 anys d'antiguitat. Tampoc no s'han publicat les adaptacions corresponents a «entitats privades sense fins lucratiu» (sector no empresarial) i a «empreses de captació, depuració i distribució d'aigües», els grups de les quals han estat creats més recentment (1994).

Deixant al marge els treballs relatius a les dues adaptacions més antigues,¹³ es pot dir que:

QUADRE 4

NORMA EN ELABORACIÓ	RESOLUCIÓ CONSTITUCIÓ	PUBLICACIÓ (ESBORRANY) (BOICAC)
GRUP DE TREBALL		
Adaptacions sectorials		
Sector elèctric	15-1-91	—
Autopistes de peatge	21-10-91	—
Societats anònimes esportives	12-2-92	Març 1993 (núm. 12)
Empreses d'assistència sanitària	4-5-92	Maig 1993 (núm. 13)
Entitats privades sense fins lucratiu	4-4-94	—
Captació, depuració i distribució d'aigües	20-9-94	—
Altres normes		
Fusions i escissions	15-1-90	Octubre 1993 (núm. 14)
Suspensions de pagaments	(sense creació de grup)	Maig de 1993 (núm. 13)
Agrupacions d'interès econòmic	15-6-92	—
Opcions i futurs financers	8-2-93	—

13. El grup de treball corresponent a societats concessionàries d'autopistes de peatge ha reprès els seus treballs i pot acabarlos en dates relativament properes.

14. L'estructura de l'adaptació serà semblant a la de les Federacions Esportives.

1) L'adaptació del PGC d'entitats privades sense fins lucratiu», és una adaptació «especial» per dos motius: d'una banda, perquè ve exigida per la disposició addicional vuitena de la Llei 30/1994, de 24 de novembre, de Fundacions i d'Incentius Fiscals a la participació privada en activitats d'interès general, segons la qual haurà de ser aprovada, per Consell de Ministres, abans de 26 de novembre de 1995.

Per això, el seu grau d'elaboració està molt avançat; concretament el grup de treball ha acabat les seves tasques i segurament està pròxima la publicació de l'esborrany al BOICAC.

Sobre el contingut d'aquesta adaptació cal dir que encara que es destina a entitats no lucratives, contempla tant les activitats pròpies d'aquestes entitats (fundacions, associacions...) com la possible activitat «comercial o industrial» que puguin desenvolupar. Per això, incorporarà pràcticament totes les exigències informatives previstes en el PGC al costat d'altres pròpies de la seva activitat principal.

Tenint en compte que aquestes entitats poden realitzar activitats anàlogues a les de les empreses, pot passar que efectuin activitats per a les quals existeix una adaptació sectorial del PGC, per exemple una activitat immobiliària. En aquest cas, es planteja un problema dels que s'han anomenat anteriorment de «multiactivitat», de manera que han d'aplicar les normes d'aquesta adaptació juntament a l'establerta per a aquestes entitats sense fins lucratiu, la qual cosa requereix els ajustos tècnics que ja es van indicar abans.

Per últim, també cal tenir en compte que, en tractar-se d'un sector no empresarial, l'adaptació inclourà totes les especificacions de les regles comptables aplicables sense realitzar remissions globals al PGC.¹⁴

2) Està acabant els seus treballs el grup que examina l'adaptació del PGC corresponent al sector d'empreses de captació, depuració i distribució d'aigües.»

De les normes pendents, que no constitueixen adaptacions sectorials del PGC, ja s'han esmentat les corresponents a «fusions i escissions de societats», l'esborrany de les quals s'ha publicat, i es poden indicar també les relatives a la comptabilització de «suspensions de pagaments», l'esborrany de les quals també ha estat publicat. Cap d'aquestes dues normes, malgrat l'antiguitat dels esborranys, ha estat aprovada encara, la qual cosa permet pensar que existeixen dificultats per a la seva aprovació definitiva. En tot cas, en tots dos esborranys de normes apareix l'opinió de l'ICAC com a responsable dels textos publicats.

Pel que fa a les altres dues normes per a les quals existeixen grups de treball en marxa, cal assenyalar que en la d'agrupacions d'interès econòmic els treballs són molt lents, en estar semiparalitzada, i pel que fa a la de «comptabilització de futurs i opcions», es pot dir que és possible que es publiqui pròximament l'esborrany corresponent a la part de «futurs», per la qual cosa es retardaria la part d'opcions».

5. LÍNIES DE DESENVOLUPAMENT FUTURES

Si fer una síntesi dels treballs de normalització comptable, inclosos els pendents de finalització, és complicat per la necessària esquematització de propòsits i, evidentment, dels continguts, molt més difícil i agosarat és assenyalar les futures línies de desenvolupament d'aquests.

En aquesta tasca pronosticadora cal tenir en compte no solament el marc de l'Estat espanyol sinó també el de la Unió Europea i fins i tot, amb un grau cada cop més elevat d'internacionalització de les empreses (des de diversos angles com poden ser el productiu, comercial, financer, etc.), també cal tenir en compte la normalització o harmonització comptable internacional.

Els futurs desenvolupaments han d'atendre les necessitats d'aquestes tres esferes (nacional, europea i internacional), de manera que es completi l'encara inacabat marc de la normalització comptable espanyola, que s'atengui a les modificacions derivades de la introducció de noves normes de la Unió Europea i, sobretot, que s'atenguin les necessitats d'informació comptable originades per l'accés als mercats financers internacionals de les empreses que operen a Espanya.

Des d'un punt de vista europeu, tenint en compte l'aturada comptable en l'esforç d'har-

monització europea, bàsicament a partir de la publicació de la 7^a Directiva (sobre comptes consolidats), no es pot ser optimista i, per tant, cal pensar que no es produiran a la Unió Europea grans esforços per eliminar les opcions existents i per cobrir les llacunes que, en origen o conseqüència de l'aparició de noves operacions o solucions a problemes, tenen les normes europees. Casos paradigmàtics en aquest sentit són el tractament comptable de les operacions de *leasing* o les relacionades amb la moneda estrangera, sobre les quals, malgrat haver estat examinades i discutides en el Fòrum de la Comptabilitat auspiciat per la Comissió de la Unió Europea, no ha estat possible arribar a acords amplis.

En un futur immediat és possible que la normalització comptable espanyola continuï pels carrils seguits fins ara, tot i que cal considerar dos elements que poden pertorbar el seu desenvolupament; d'una banda, la solució que finalment s'articuli sobre les normes que especifiquen amb caràcter general les regles contingudes en el PGC (les Resolucions de l'ICAC), i, d'altra, l'efecte que pugui tenir la futura regulació de l'Impost sobre Societats.

En relació amb aquest últim aspecte, que és el més important, cal tenir en compte el contingut de l'*Informe para la Reforma del Impuesto sobre Sociedades*¹⁵ i el mateix *Proyecto de Ley del Impuesto sobre Sociedades*.¹⁶

L'informe defineix la base imposable com la «dimensió quantitativa del fet imposable», mesurant per tant «la renda obtinguda pel subjecte passiu en el període de la imposició»; de manera que si la renda és la forma de manifestar-se la capacitat econòmica susceptible d'imposició tindrem que la base imposable és per definició: «l'expressió quantitativa de la capacitat econòmica susceptible d'imposició».

En principi sembla que s'hauria d'identificar aquesta renda fiscal (base imposable) amb el resultat establert comptablement; tanmateix es pot comprovar que la finalitat de totes dues magnituds és diferent:

— la magnitud comptable resultat és la diferència entre els ingressos i les despeses de l'exercici, d'acord amb els principis de comptabilitat, inclòs el de prudència.

— mentre que la magnitud fiscal base imposable serà el resultat d'uns fluxos fiscals positius i negatius, ingressos i despeses fiscals, o components positius i negatius per determinar la base imposable, que tenen en compte diversos aspectes:

- en primer lloc, els ingressos i despeses «comptables»;
- en segon lloc, certs criteris cautelars per pràctiques elusives; criteris que normalment es concretaran a no computar, totalment o parcialment, algunes despeses; i,
- en tercer lloc, els beneficis fiscals integrants d'una política de foment que es traduirà generalment en la no inclusió o posposició de determinats ingressos «comptables» o en l'avançament fiscal d'algunes despeses «comptables» a efectes de la determinació de la base imposable de l'impost.

El Projecte de Llei de l'Impost sobre Societats en l'apartat 3 del seu article 10 preveu que: «En el règim d'estimació directa la base imposable es calcularà corregint, mitjançant l'aplicació dels preceptes establerts en la present Llei, el resultat comptable determinat d'acord amb les normes previstes en el Codi de Comerç, en les altres lleis relatives a aquesta determinació i en les disposicions que es dicten en desenvolupament de les citades normes», la qual cosa significa, en principi, que les regles comptables seran respectades (no modificades ni precisades) per les disposicions fiscals i per l'Administració tributària, sense perjudici de les facultats de comprovació que li corresponen d'acord amb les normes generals i, segons la interpretació, amb l'article 134 del projecte.

Tanmateix, l'article 19 del citat Projecte estableix, a més de l'anomenat «principi d'inscripció comptable» (en el seu apartat 7), el següent:

— «1. Els ingressos, i les despeses s'imputaran en el període impositiu en què es meritin, atenent al corrent real de béns i serveis que els mateixos representen, amb independència del

¹⁵ MFI, *Informe para la Reforma del Impuesto sobre Sociedades*, Madrid, maig de 1994.

¹⁶ BOCC-CD, núm. 106-I, de 24 de març de 1995.

17. Per exemple dins l'àmbit dels estats financers consolidats CONDOR *Metodología de las cuentas consolidadas en Europa*, ICAC, Madrid, 1992, pp. 249-252, posa de manifest la inexistència d'harmonització comptable en els Estats membres de la UE.

18. J. A. Laínez Gadea, *Comparabilidad Internacional de la información financiera. Análisis y posición de la normativa española*, ICAC, Madrid, 1993, p. 95.

moment en què es produeixi el corrent monetari o financer, respectant la deguda correlació entre els uns i els altres».

— «3. Els ingressos i les despeses també podran imputar-se segons un pla formulat pel subjecte passiu i acceptat per l'Administració. Els criteris en els quals el pla consisteixi hauran de respectar la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera i dels resultats de l'entitat».

— «8. Reglamentàriament es podran dictar normes per a l'aplicació del previst a l'apartat 1 a activitats, operacions o sectors determinats».

D'acord amb les normes projectades transcrits s'observa que el contingut de l'apartat 1 reitera parcialment el del Codi de Comerç (article 38) i el de la primera parta del PGC, sense incloure entre altres principis comptables el de prudència que ocupa un paper primordial en la nostra normalització comptable. D'altra banda, d'acord amb l'apartat 3 transcrit, es podria pensar que es traspassaria a l'Administració Tributària la capacitat per dictaminar sobre la forma amb què la informació comptable reflecteix la imatge fidel. Finalment, si s'observa l'apartat 8, també es podria pensar que així s'establiria la possibilitat que, a través de normes fiscals, es puguin dictar normes i criteris de caràcter comptable.

En aquesta interpretació de tots dos apartats s'hi afegiria un nou òrgan als diversos amb capacitat normalitzadora dins l'àmbit comptable que s'han indicat a l'inici d'aquestes pàgines. Tanmateix, considerant l'article 10.3 del Projecte, podríem entendre que el primer apartat assenyalat (el núm. 3 de l'article 19) no és més que un corollari de la natural comprovació tributària i que l'altre apartat (el núm. 8 de l'article 19) només significa que l'Administració, mitjançant Reglament, indicarà l'aplicabilitat o no d'allò regulat en les normes comptables a què s'ha fet referència, de manera que la remissió de l'article 10, apartat 3, es completaria amb aquestes normes.

Si es considera la pràctica nul·litat dels esforços europeus, tot i admetent que continuarà l'esforç espanyol en la definició del marc comptable, obviant els riscos existents, cal concloure que serà la realitat internacional la que dinamitzarà en sentit ampli la futura normalització comptable.

Des d'un punt de vista supranacional, el procés de normalització comptable s'ha concebut com un esforç harmonitzador que, fins i tot en els processos aparentment més pretenciosos (Unió Europea), només ha proporcionat exigus resultats.¹⁷ Aquesta manca de resultats origina una creixent complexitat de la informació financera internacional. Aquesta situació obliga algunes empreses, per poder accedir a determinats mercats (fonamentalment financers), a l'elaboració d'estats financers *ad-hoc* per atendre les demandes informatives dels inversors (per exemple, la Compañía Telefónica de España ha d'elaborar per a la Borsa de Nova York comptes anuals específics i diferents de les que proporciona a Espanya).¹⁸

Les necessitats d'una informació financera internacional harmònica, que exigeix la comptabilitat de la informació financera proporcionada per entitats que realitzen activitats en diversos països, i la cada cop més gran integració dels mercats financers internacionals, requereix que en un futur es normalitzi la informació financera de les empreses que accedeixen a mercats financers fora dels seus països.

Si tenim en compte l'esforç realitzat per la IASC per eliminar alternatives comptables i l'acceptabilitat de les seves normes (NIC), que tenen audiència a la UE i en els grups comptables de l'OCDE i de l'ONU, no seria aventurat pensar que en un futur pròxim s'imposessin, totalment o parcialment, les NIC com a normes aplicables per accedir a la majoria dels mercats financers.

Així, la situació de la normalització comptable espanyola, si l'escenari internacional fos com el descrit, podria ser una de les següents: i) aplicació de les normes internacionals a totes les empreses, ii) existència d'un sistema dual de normalització, la internacional per a les grans empreses i la «local» per a les petites.

La normativa comptable internacional com a formadora de doctrina

LEANDRO CAÑIBANO

Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat
Universidad Autónoma de Madrid

1. INTRODUCCIÓ

L'existència de normes comptables orientadores de la pràctica professional és un fenomen relativament recent en la història de la comptabilitat, ja que el procés emissor d'aquestes és una criatura del nostre segle, sorgida arran de la Gran Depressió de 1929 als Estats Units, a fi de portar una mica de confiança als aleshores escaldats inversors, a través de la garantia que suposen uns comptes fiables.

Les lleis de 1933 i 1934 van donar lloc a la creació d'una nova agència governamental, la Comissió del Mercat de Valors (SEC), entre les funcions de la qual hi havia la de garantir la transparència de la informació corresponent a les companyies amb títols que cotitzaven a la borsa de valors. Aquesta agència, en íntima relació amb l'Institut Americà de Comptadors Públics, va decidir sobre la conveniència de comptar amb uns *Principis de Comptabilitat Generalment Acceptats* (PCGA) que servissin de guia als professionals implicats en la formulació i l'auditoria dels Comptes Anuals de les companyies.

La tasca emissora de la nova normativa comptable va ser confiada per la SEC a l'Institut professional, entenent que eren els mateixos professionals de la comptabilitat els més capacitats per decidir sobre els criteris que havien de ser elevats a la categoria de normes, de PCGA. El Comitè de Principis Comptables designat a l'efecte va anar fent públics els resultats dels seus treballs a través dels seus Butlletins d'Investigació Comptable (ARB), raó per la qual els primers PCGA emesos als Estats Units són coneguts amb les sigles anteriorment assenyalades.

Convé posar de manifest un factor de canvi molt significatiu per entendre el perquè de la normativa comptable. Els comptes de les empreses, la informació que s'hi conté, constitueix una demanda dels inversors, que ja tenien una base social prou àmplia. La comptabilitat deixa de ser concebuda com una disciplina registral, segons que ho havia estat durant molt de temps enrere, per passar a ser contemplada com un instrument de comunicació social, que pot aportar confiança a estalviadors i inversors, que pot fer que aquests tornin a confiar en el mercat de valors com el més eficient mecanisme de recursos del sistema.

Els PCGA, la carrera dels quals comença aleshores, no es refereixen a formalitats, a llibres comptables i requisits dels quals aquests han de gaudir, sinó a qüestions de fons, com ara: quan s'ha de reconèixer un actiu i per quin import, en quin moment s'ha de considerar aconseguit un benefici, etc. Els comptes que les empreses han de fer públics no són un simple compendi d'anotacions comptables registrades en llibres sinó un important instrument de comunicació social; per tant, cal tractar amb la màxima cura els principals missatges d'aquesta informació, el patrimoni i el benefici.

La doctrina comptable ha estat, d'ençà que la regulació de la comptabilitat es va iniciar, molt lligada a tot el que aquesta última ha suposat. Hi ha una interacció constant entre investigació i regulació comptable, que desborda de bon tros els intrínsecs aspectes tècnics d'aquesta. La investigació comptable ha palesat que les normes no poden ser solament una forma de ratificar pràctiques comptables ja existents, que les normes no són neutrals, que tenen importants efectes econòmics i socials i per tant hi ha un entorn que tracta d'influir-hi. També ha palesat les dificultats de traspassar normes d'uns països a uns altres, perquè les diferents cultures poden convertir-

les en poc operatives o rebutjables. Un sistema comptable no són solament normes comptables sinó que també inclou valors lligats a l'educació, la professió, el sistema fiscal i jurídic, etc.

A continuació tractarem de presentar succintament com ha evolucionat la regulació comptable internacional, amb referències als Estats Units, a Europa i a les Normes Internacionals de Comptabilitat sorgides com a resposta global al desig harmonitzador que, des de ja fa temps, s'ha fet palès.

2. LA REGULACIÓ COMPTABLE ALS ESTATS UNITS

Com acabem d'assenyalar, va ser a la dècada dels 30 que comença el procés emissor de normes comptables als Estats Units, i veu la llum l'ARB núm. 1 l'any 1939. És cert que anteriorment a la Gran Depressió, l'Institut de Comptadors havia emès a tall de guia els anomenats «Uniform Accounts», però aquests no comptaven amb el suport institucional amb què van néixer els ARB, ni tan sols havia estat encunyat el feliç terme PCGA, que és fruit també dels debats i comunicacions dels anys 30.

Des de 1939 a 1953 se succeeixen l'un rere l'altre els ARB fins arribar al 42, en què el comitè emissor s'imposa un període de reflexió i anàlisi que el porta a refondre tots els emesos prèviament en un nou ARB, el 43, que elimina les contradiccions i duplicitats existents en la sèrie prèvia. La tasca segueix fins arribar al número 51 d'aquesta sèrie, l'any 1959. A la Taula 1 es presenta la relació d'aquests.

Els ARB van ser emesos sota la lògica de la «general acceptació», el comitè responsable, a la vista de les pràctiques existents, s'inclina pel criteri que al seu parer gaudeix d'un nivell d'acceptació més gran, i l'eleva a la categoria de norma. Els qui, a partir de la seva promulgació com a tal, apliquen aquesta, estan actuant d'acord amb els mandats dels professionals i, per tant, queden a cobert de responsabilitats. Els qui, per contra, prefereixen un criteri propi que dissenteix del generalment acceptat, queden fora de la protecció professional corresponent, i han d'assumir per ells mateixos les eventuais responsabilitats derivades de formular o auditar comptes sota aquestes bases individuals.

La tasca del comitè de principis comptables en aquesta època ha estat descrita amb una frase encertada: «actuava més com apaga-focs que com a previsor d'incendis». Possiblement ni els temps ni els mitjans permetien una altra cosa, però el cert és que aquesta manera d'actuar havia d'arribar a la seva fi, ja que perquè un criteri pogués arribar a ser norma, a esdevenir PCGA, havia d'estar aplicat a la pràctica, cosa que tancava les portes a d'altres criteris possibles, provinents d'una reflexió basada en la lògica. D'altra banda, el coneixement d'allò que en realitat estava passant a la pràctica era una mica limitat, més intuïtiu que no pas fruit d'estudis profunds, per això la sèrie d'ARB es va haver d'aturar.

Coincidint amb una reestructuració en profunditat de l'Institut de Comptadors el 1959, es reorganitza també el comitè emissor de normes comptables, que obre una nova etapa, la dels

TAULA 1
ACCOUNTING RESEARCH BULLETIN (ARB)

43. Recopilació i revisió dels ARB 1-42	— Fons de pensions
— Opinions bàsiques	— Contractes d'arrendament a llarg termini
— Models d'estats financers	— Costos d'emissió, descompte i amortització d'emprèstits.
— Capital circulant	
— Valoració d'existències	44. Mètodes d'amortització regressiva
— Actius intangibles	45. Periodificació en companyies constructores
— Provisions per contingències	46. Presentació de les reserves
— Comptes de capital	47. Comptabilitat dels fons de pensions
— Reserves i resultats acumulats	48. Concentració i fusió de les empreses
— Amortització de l'immobilitzat	49. Guanys per acció
— Impostos	50. Contingències
— Contractes governamentals	51. Consolidació d'estats financers
— Moneda estrangera	

TAULA 2
ACCOUNTING PRINCIPLES BOARD (APB OPINIONS)

1. Noves regles i directrius sobre depreciació	17. Actius intangibles
2. Comptabilització del crèdit fiscal a la inversió	18. El mètode comptable de la posada en equivalència per a les inversions financeres
3. L'estat d'origen i aplicació de fons	19. L'estat de canvis en la posició financera
4. Comptabilització del crèdit fiscal a la inversió (addenda al núm.2)	20. Canvis en les pràctiques comptables
5. Informació sobre arrendaments en els estats financers dels arrendataris	21. Actualització de comptes a Cobrar i a Pagar
6. Situació dels ARB	22. Informació sobre polítiques comptables
7. Comptabilització d'arrendaments en els estats financers dels arrendadors	23. Comptabilització de l'impost sobre beneficis —àrees especials
8. Comptabilització dels costos dels plans de pensions	24. Comptabilització de l'impost sobre beneficis —inversions financeres comptabilitzades pel mètode de posada en equivalència
9. Informació sobre els resultats d'explotació	25. Comptabilització de les accions emeses per a treballadors
10. Opinió col·lectiva 1966 (consolidació d'estats financers, combinació d'interessos, impostos, etc.)	26. Cancel·lació avançada de deutes
11. Comptabilització de l'impost sobre beneficis	27. Comptabilització de les transaccions d'arrendament pels fabricants o agents mitjancers
12. Opinió col·lectiva 1967 (informació sobre correccions valoratives, sobre actius depreciables, obligacions convertibles, etc.)	28. Estats financers intermedis
13. Addenda al paràgraf 6 de l'APB núm. 9, Aplicació als Bancs comercials	29. Comptabilització de les transaccions no monetàries
14. Comptabilització d'obligacions convertibles i obligacions amb warrants	30. Informació sobre els resultats d'explotació —informació sobre els efectes de la venda d'un segment de negoci i sobre les transaccions i esdeveniments extraordinaris, inusuals i infreqüents
15. Guanys per acció	31. Informació sobre les obligacions derivades d'arrendaments pels arrendataris
16. Concentració d'empreses	

APB, el primer pronunciament dels quals veu la llum el 1962 i al qual seguiran uns altres trenta fins al 1973, que relacionem a la Taula 2.

El nou plantejament tractava de buscar una major solidesa, recolzant en una investigació comptable que començava a tenir importància i influència creixent. L'Institut crea la Divisió d'Investigació Comptable, la qual impulsa tot una sèrie de treballs que cristal·litzen en els 15 estudis relacionats a la Taula 3, la influència dels quals sobre la regulació comptable ha estat notòria. D'aquesta època provenen els intents axiomatitzadors de la comptabilitat, que tracten de reduir a uns pocs axiomes o postulats els substrats més bàsics de la disciplina comptable, dels quals poguessin inferir-se, en lògica derivació, uns principis i regles aptes per respondre a les necessitats tècniques de la disciplina. La idea de neutralitat de la ciència comptable es veu revitalitzada d'alguna manera amb aquests plantejaments. Tanmateix, el sentit finalista de la regulació comptable —les normes han de respondre a un fi— origina un nou replantejament del procés normatiu, i dona lloc també a nous enfoc de la doctrina més preocupats pels efectes econòmics, socials i polítics de les normes comptables que no pas per la coherència epistemològica de la carcassa teòrica de la disciplina.

Havia arribat un moment en què els comptes eren una cosa massa seriosa per deixar-los en mans exclusives dels auditors, ja que aquests eren els únics integrants del comitè emissor dels APB. D'altres participants en l'elaboració dels estats comptables, i també els seus usuaris professionals, desitjaven tenir alguna cosa a dir pel que fa a l'emissió de normes comptables. El 1971 sorgeix la Fundació per a la Comptabilitat Financera, promoguda per l'Institut d'Auditors juntament

TAULA 3
ACCOUNTING RESEARCH STUDIES (ARS)

1. Els postulats bàsics de la comptabilitat, M.Moonitz, 1961	8. Comptabilització del cost dels plans de pensions, E.L. Hicks, 1966
2. Anàlisi dels fluxos de tresoreria i estats de fons, P. Mason, 1961	9. Periodificació de l'impost sobre societats, N.A. Black, 1966
3. Un conjunt provisional de Principis comptables per a l'empresa, R.T.Sprouse i M.Moonitz, 1962	10. Comptabilització del fons de comerç, C.R.Carlett i N.Olson, 1968
4. Informació sobre arrendaments en els estats financers, J.H.Myers, 1962	11. Informació financera en indústries extractives, R.E.Field, 1969
5. Estudi crític de la comptabilitat de les combinacions d'empreses, A.R.Wyatt, 1963	12. Informació sobre operacions estrangeres en dòlars de companyies americanes, L. Loresen, 1972
6. Informació sobre els efectes financers dels canvis en els nivells de preus, Divisió d'Investigació Comptable, 1963	13. Bases comptables per a les existències, H.Brden, 1973
7. Inventari dels principis de comptabilitat generalment acceptats per a l'empresa, P.Grady, 1966	14. Comptabilització de les despeses de recerca i desenvolupament, M.S. Newman i O.S.Gellein, 1973
	15. Fons propis, B.Melcher, 1973

amb altres Instituts i Associacions, que reuneix comptadors d'empreses, professors universitaris, executius financers, analistes financers, etc., sota l'àmbit dels quals es crea un nou comitè de principis comptables, el FASB, hereu de la tradició i les competències dels anteriors, ARB i APB, el qual continua emetent els PCGA per als Estats Units.

El nou organisme emissor és concebut com una entitat independent, no com un apèndix d'una institució professional, amb un comitè al capdavant format per 7 professionals procedents de l'empresa, l'auditoria, la universitat, l'administració, etc., exclusivament dedicats a la tasca normativa, amb una compensació econòmica conforme a l'experiència, coneixements i independència requerida per la seva funció, amb un equip addicional de 50 persones i amb mitjans suficients per intentar respondre a les creixents demandes informatives que es plantegen a la comptabilitat. D'ençà que el 1971 va ser publicat el FASB núm. 1 s'han succeït els pronunciaments fins assolir la xifra de 117 en aquesta data, la relació dels quals mostrem a la Taula 4.

Les pautes de treball del FASB representen un canvi important, no solament per la major professionalitat i independència amb què es concep sinó també per l'obertura del procés emissor, que dona entrada a la discussió pública dels seus plantejaments i a la difusió inicial de les seves elaboracions com a esborranys, a l'espera de rebre suggerències i comentaris. Amb això es volen assegurar dues coses: la major perfecció de la norma i la major adhesió a la norma, perquè en ser aquesta la resultant d'un procés obert, s'evita el natural rebuig que produeix la norma imposada per una élite. D'altra banda el seu enfoc és finalista, les normes s'adrecen a l'elaboració de la informació que resultaria necessària perquè un inversor mitjà pogués prendre les seves decisions. No cal dir que aquest plantejament ha tingut crítiques, perquè precisar qui és aquest hipotètic inversor mitjà no resulta gens fàcil, però el sentit utilitarista de la norma ha estat més acceptat. No es tracta ja del disseny de grans arquitectures lligades a ideals lògics d'axiomatització, sinó de servir d'instruments per a l'elaboració d'una informació útil des d'un punt de vista econòmic.

A aquestes altures del procés de regulació de la comptabilitat es trobava a faltar un marc teòric que servís de referència per justificar conceptualment allò realitzat i per servir de pauta mestra a les noves normes. Els responsables de la regulació consideraven convenient una mena de metaregulació, per raons conceptuals i, per què no dir-ho, per raons polítiques de justificació de tot el seu propi treball, deixant clar que aquesta no consistia solament a posar ordre en la pràctica, sinó que en normalitzar s'estava contribuint també a l'elaboració de la teoria comptable, de la qual emanaven els criteris ja convertits en norma i els que ho seran en el futur. Sorgeix així el «Marc conceptual per a la comptabilitat financera», estructurat en sis successives declaracions que veuen la llum entre 1978 i 1985, i que detallem a la Taula 5.

L'allau de normes que es va produir els primers anys del FASB va fer pensar als seus responsables en la conveniència de ralentir el procés per evitar la sobrecàrrega que ja s'estava produint. Van pensar que, abans d'elaborar una nova norma, calia esgotar les possibilitats d'interpretació de les existents, i així sorgeix el 1984 el grup de treball per a l'anàlisi de nous temes (EITF), que estudia els nous problemes que apareixen a la llum de la normativa vigent, i dona via lliure a l'elaboració d'una nova norma solament quan queda clar que amb les prèvies no hi ha prou grau de resposta al tema sotmès a la seva consideració.

Més de mig segle de normalització comptable genera alguns problemes, però no hi ha dubte que ha convertit la disciplina comptable en quelcom ben diferent del que era abans. ¿Hauria estat anàleg el desenvolupament científic i professional de la comptabilitat sense regulació que amb ella? Personalment ho dubto, perquè com ha quedat palès anteriorment la regulació ha tingut molt presents els aspectes comunicacionals, els estats comptables-financers són un element primordial d'informació a tercers, i al voltant d'aquesta idea motriu han girat les normes i les investigacions comptables. Si el coneixement de la realitat empresarial per aquests tercers s'hagués servit d'unes altres fonts, difícilment la comptabilitat hauria evolucionat com ho ha fet.

La influència de la regulació comptable nord-americana ha traspassat les fronteres del territori al qual anava adreçada, com l'han traspassat les seves empreses, les seves firmes d'auditoria i de serveis professionals. Pel seu nivell de desenvolupament i professionalitat constitueix sempre

TAULA 4
FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. «FASB STATEMENTS»

1. Informació sobre conversió de la moneda estrangera
2. Comptabilització dels costos de recerca i desenvolupament
3. Informació sobre canvis en les pràctiques comptables en estats financers intermedis (Addenda a l'APB, núm. 28)
4. Informació sobre guanys i pèrdues procedents de cancel·lació de deutes (Addenda a l'APB, núm. 30)
5. Comptabilització de les contingències
6. Classificació de les obligacions a curt termini que s'espera refinançar (Addenda a l'ARB núm. 43)
7. Comptabilització i informació sobre empreses en període de desenvolupament
8. Comptabilització de les transaccions en moneda estrangera i de la conversió de la moneda estrangera en els estats financers
9. Comptabilització de l'impost sobre beneficis —companyies productores de petroli i gas (Addenda als APB núms. 11 i 23)
10. Extensió de les provisions per concentració d'empreses (Addenda al FASB núm. 16)
11. Comptabilització de les contingències-mètode de transició (Addenda al FASB núm. 5)
12. Comptabilització d'alguns títols valors cotitzats
13. Comptabilització dels arrendaments
14. Informació financera per segments d'una empresa de negocis
15. Comptabilització per deutors i creditors de deutes reestructurats
16. Ajustos per periodificació
17. Comptabilització d'arrendaments —costos directes inicials (Addenda al FASB núm. 13)
18. Informació financera per segments d'una empresa de negocis —estats financers intermedis (Addenda al FASB núm. 4)
19. Comptabilització financera i informació de les companyies productores de petroli i gas
20. Comptabilització dels contractes de divises a termini (Addenda al FASB núm. 8)
21. Suspensió de la informació sobre guanys per acció i per segments per a empreses no cotitzades (Addenda a l'APB núm. 15 i al FASB núm. 14)
22. Comptabilització d'arrendaments —canvis en les clàusules dels contractes d'arrendament resultants del reemborsament de deutes exempts d'impostos (Addenda al FASB núm. 13)
23. Començament de l'arrendament (Addenda al FASB núm. 13)
24. Informació per segments en estats financers inclosos entre la informació financera d'una altra empresa (Addenda al FASB núm. 14)
25. Suspensió d'alguns requisits comptables per a les companyies productores de petroli i gas (Addenda al FASB núm. 19)
26. Reconeixement del benefici en les vendes —tipus arrendaments d'immobles (Addenda al FASB núm. 13)
27. Classificació de les renovacions o extension dels arrendaments financers directes i tipus vendes (Addenda al FASB núm. 13)
28. Comptabilització de vendes amb arrendament al venedor (Addenda al FASB núm. 13)
29. Determinació de rendes contingents (Addenda al FASB núm. 13)
30. Revelació de la informació sobre els principals clients (Addenda al FASB núm. 14)
31. Comptabilització dels beneficis fiscals relacionats amb la legislació fiscal britànica concernent a accions subsidiàries
32. Principis comptables específics i principis i pràctiques informatives contingudes en les declaracions de l'AICPA i en guies sobre comptabilitat i auditoria (Addenda a l'APB núm. 20)
33. Informació financera i canvis en els preus
34. Capitalització de costos per interessos
35. Comptabilitat i informació sobre plans de pensions amb subsidis de finits
36. Informació sobre pensions (Addenda a l'APB núm. 8)
37. Classificació en el Balanç de Situació dels Impostos diferits (Addenda a l'APB núm. 11)
38. Comptabilització de contingències de preadquisició en les compres d'empreses (Addenda a l'APB núm. 16)
39. Informació financera i canvis en els preus: actius especials —minería, petroli i gas (suplement al FASB núm. 33)
40. Informació financera i canvis en els preus: actius especials —boscos (suplement al FASB núm. 33)
41. Informació financera i canvis en els preus: actius especials —rendiments produïts per immobles (suplement al FASB núm. 33)
42. Determinació de la importància quantitativa requerida per la capitalització de costos per interessos (Addenda al FASB núm. 34)
43. Comptabilització de les absències del personal retribuïdes
44. Comptabilització dels actius intangibles d'empreses de transports (Addenda al capítol 5 de l'ARB núm. 43 i interpretació dels APB núms. 17 i 30)
45. Comptabilització dels ingressos per tarifes de franquícia
46. Informació financera i canvis en els preus: pel·lícules, vídeos i discos (suplement al FASB núm. 33)
47. Informació sobre passius a llarg termini
48. Reconeixement d'ingressos quan existeix dret de devolució dels béns
49. Comptabilització de vendes amb pacte de recompra
50. Informació financera en la indústria d'enregistrament
51. Informació financera de les companyies de televisió per cable
52. Conversió de moneda estrangera
53. Informació financera de les companyies productores i distribuïdores de pel·lícules, vídeos i discos
54. Informació financera i canvis en els preus: companyies d'inversió (Addenda al FASB núm. 33)
55. Relació entre obligacions convertibles i accions ordinàries equivalents (Addenda a l'APB núm. 15)
56. Designació de la Guia de l'AICPA i de la seva declaració 81-1 sobre comptabilitat per a contractistes i de la 81-2 sobre hospitals i organitzacions relacionades com a preferibles per a l'aplicació de l'APB núm. 20 (Addenda al FASB núm. 32)
57. Informació sobre entitats relacionades
58. Capitalització dels costos per interessos en els estats financers que contenen inversions financeres comptabilitzades segons el mètode de posada en equivalència (Addenda al FASB, núm. 35)
59. Diferiment de la data d'entrada en vigor de certs requisits comptables per als plans de pensions de les entitats locals i els governs estatals (Addenda al FASB núm. 35)
60. Comptabilitat i informació de les companyies d'assegurances
61. Comptabilització de títols acreditatius de la propietat mobiliària
62. Capitalització dels costos per interessos quan existeixen certes exempcions d'impostos, donacions o subvencions
63. Informació financera de les entitats de radiodifusió
64. Extinció de deutes a través del mètode del fons d'amortització (sinking-fund) (Addenda al FASB núm. 4)
65. Comptabilització d'algunes modalitats d'hipoteca
66. Comptabilització de vendes immobiliàries
67. Comptabilització dels costos i de les operacions inicials d'arrendament dels projectes immobiliaris
68. Participació en projectes externs de recerca i desenvolupament
69. Informació sobre les activitats de producció de petroli i gas (Addenda als FASB núms. 19, 25, 33 i 39)
70. Informació financera i canvis en els preus: conversió de moneda estrangera (Addenda al FASB núm. 33)
71. Comptabilització dels efectes d'alguns tipus de regulació
72. Comptabilització de certes adquisicions de bancs o caixes d'estalvis (Addenda a l'APB núm. 17, interpretació dels APB núms. 16 i 17 i Addenda a la interpretació núm. 9 del FASB)
73. Canvis comptables a les empreses de ferrocarrils
74. Comptabilització dels plans de jubilació avançada
75. Diferiment de la data d'entrada en vigor d'alguns requisits comptables per als plans de pensions de les entitats locals i governs estatals
76. Cancel·lació de deutes (Addenda a l'APB núm. 26)
77. Informació dels cedents sobre les cessions, sota algunes garanties, de comptes a cobrar
78. Classificació de les obligacions l'amortització de les quals pot ser exigida avançadament pels seus tenidors
79. Eliminació d'algunes informacions en les combinacions d'empreses no cotitzades
80. Comptabilització de contractes de futurs
81. Informació sobre assegurances mèdiques i de vida del personal jubilat
82. Informació financera i canvis en els preus: supressió d'algunes informacions (Addenda al FASB núm. 33)
83. Designació de les guies i declaracions de l'AICPA sobre comptabilitat d'agències de borsa, plans de pensions i bancs, com a preferibles per a l'aplicació de l'APB núm. 20 (Addenda al FASB núm. 32 i a l'APB núm. 30)
84. Conversió de deutes convertibles amb alguns estímuls (Addenda núm. 26)

TAULA 4 (continuació)
FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD. «FASB STATEMENTS»

85. Càlcul del rendiment per determinar si una obligació convertible és equiparable a una acció ordinària	103. Comptabilització de l'impost sobre beneficis-ajornament en la data d'aplicació del FAS 96
86. Comptabilització dels costos del software per ordinadors en els casos de venda, arrendament o una altra forma de comercialització	104. Estat de fluxos nets de tesoreria. Informació sobre alguns cobraments i pagaments i la classificació de les transaccions de cobertura.
87. Comptabilització de les pensions per als ocupadors	105. Desglossament informatiu dels instruments financers amb risc fora de balanç i instruments financers amb concentració de risc
88. Comptabilització per part dels ocupadors dels acords i restriccions relatius als plans de pensions amb subsidis i als plans de jubilació avançada	106. Comptabilització pels ocupadors d'altres beneficis de jubilació diferents a les pensions
89. Informació financera i canvis en els preus	107. Informació sobre el valor dels instruments financers
90. Empreses regulades — comptabilització dels costos originats per plantes abandonades i pèrdua de desgravacions	108. Comptabilització de l'impost sobre beneficis — ajornament de la data d'aplicació del FASB 96
91. Comptabilització de drets no reintegrables i costos associats amb operacions de préstec i dels costos directes inicials d'arrendaments	109. Comptabilització de l'impost sobre beneficis
92. Empreses regulades — comptabilització de l'immobilitzat en curs	110. Informació sobre plans de pensions amb prestacions definits amb contractes d'inversió (suplement al FASB núm.35)
93. Reconeixement de l'amortització en les organitzacions sense ànim de lucre	111. Rescissió del FASB núm.32 i correccions tècniques
94. Comptabilització de subsidiàries altament participades	112. Comptabilització dels subsidis per retir (suplement als FASB núms. 5 i 43)
95. Estat de fluxos de tesoreria	113. Comptabilització i informació sobre els contractes de reassegurança de curta i llarga durada
96. Comptabilització de l'impost sobre beneficis	114. Comptabilització pels creditors de préstecs perjudicats (suplement als FASB núms. 5 i 15)
97. Comptabilització i informació de contractes de llarga durada per les empreses d'assegurances i dels guanys i pèrdues realitzats en vendes d'inversions	115. Comptabilització d'algunes inversions en renda fixa i variable
98. Comptabilització del leasing: — Vendes amb arrendament posterior d'immobles — Leasing tipus venda d'immobles — Definició de llarg termini — Cost inicial dels leasing financers	116. Comptabilització de les donacions rebudes i de les donacions realitzades
99. Ajornament de la data d'entrada en vigor del FAS 93	117. Estats financers d'Organitzacions sense ànim de lucre
100. Ajornament de la data d'entrada en vigor del FAS 96	118. Comptabilització pels creditors de préstecs perjudicats — reconeixement en resultats i informació en la memòria
101. Empreses regulades-comptabilització de la interrupció en l'aplicació del FAS 71	119. Informació sobre Instruments Financers Derivats i valor just dels Instruments Financers
102. Estat de fluxos de tesoreria-exempció de certes entitats i classificació dels fluxos de tesoreria i de certs valors cotitzats adquirits per a la seva venda posterior	120. Comptabilitat i informació en companyies i mútues asseguradores d'alguns contractes de participació de llarga durada
	121. Comptabilització d'actius duradors perjudicats i actius duradors destinats a la venda

TAULA 5
FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB CONCEPTS)

1. Objectius de la informació financera empresarial
2. Característiques qualitatives de la informació financera
3. Elements dels estats financers
4. Objectius de la informació financera de les organitzacions sense ànim de lucre
5. Reconeixement i mesurament en els estats financers de les empreses
6. Elements dels estats financers (substitueix al FASB Concept 3 i modifica el FASB Concept 2)

un referent internacional que no es pot obviar, sense que això vulgui dir que aquestes normes són assumibles sense més en qualsevol temps i lloc. Ni Europa és Amèrica, ni les proximitats de l'any 2000 són equiparables a dècades passades, però, en tot cas, el compendi normatiu comptable als Estats Units constitueix una font inegotable de consulta per a experts i investigadors de la comptabilitat.

3. LA REGULACIÓ COMPTABLE A EUROPA

L'establiment d'uns principis comptables de general acceptació ha seguit dins l'àmbit internacional dues vies distintes. Als països anglo-saxons, segons que acabem de veure per al cas dels Estats Units, s'ha considerat que les institucions professionals estaven dotades de prou autoritat per això; per contra, al continent europeu ha estat l'autoritat governamental la que generalment s'ha fet càrrec d'aquesta tasca, sota la fórmula de promulgar Plans de Comptes Nacionals.

En efecte, prenent com a pioner el Pla de Comptes de Schmalembach, publicat el 1927, l'Administració Pública d'uns i altres països ha introduït la normalització comptable en el seu respectiu àmbit nacional a través de la implantació d'un Pla de Comptes que, si de bon comença-

ment tenia un simple caràcter indicatiu, pas a pas s'ha anat convertint en obligatori de la mà de certes disposicions fiscals i financeres. Alemanya, França, Suïssa, Bèlgica, etc., a part del nostre propi país, constitueixen exemples d'aquesta línia d'acció.

Amb l'elaboració d'un Pla de Comptes es pretén crear un model comptable que serveixi de marc de referència, ja que el mateix no solament conté una enumeració ordenada i sistemàtica dels diferents comptes, sinó que també preveu una codificació d'aquests, així com les distintes relacions que s'hi poden establir, a part de deixar assentats uns criteris generals de valoració i uns models d'estats financers. Es tracta, en definitiva, d'un model comptable acuradament especificat pel que fa a la definició dels elements que hi intervenen, les seves relacions mútues, els criteris per quantificar-los i la forma de presentació de la informació elaborada en base a aquest model. En comptes d'anar establint normes puntuals sobre aspectes de contrastada importància, es parteix d'un quadre general que pretén oferir una normativa global. Això no vol dir que amb el Pla de Comptes inicialment traçat s'intenti donar resposta a tots els problemes, sinó solament als més generals, quedant la resta per a les successives aplicacions o adaptacions d'aquest als diferents sectors de l'activitat empresarial.

El Pla de Comptes alemany de 1937 es pot considerar com l'iniciador de la línia anteriorment comentada, sens dubte a causa de la incidència que al seu propi país van tenir les idees de Schmalembach, a qui anteriorment hem fet referència. Al final de la Segona Guerra Mundial van ser diversos els països que van adoptar la iniciativa anterior: Suècia el 1945, França el 1947, Noruega el 1948, Bèlgica el 1951; a aquests els van anar succeint d'altres al llarg dels anys seixanta, fins arribar al 1973, que Espanya s'incorpora a aquest moviment amb la promulgació del seu Pla General de Comptabilitat. Posteriorment han seguit aquesta línia Portugal el 1977 i Grècia el 1980.

D'altres països europeus venien seguint una via de normalització comptable més oberta, del mateix estil que la que hem vist per als Estats Units, amb major pes de la professió en l'emissió de normes comptables i sense ànim de resoldre amb una sola norma general tots els grans temes. L'exponent més significatiu d'aquesta manera de fer a Europa és la Gran Bretanya.

En assumir la Comunitat Europea funcions harmonitzadores de la legislació mercantil en matèria de societats, forçosament havia d'arribar als temes d'índole comptable, atorgant a tot el procés de rendició de comptes anuals una importància transcendental. Les seves directives 4^a (1978), 7^a (1983) i 8^a (1984), relatives a Comptes Anuals, Comptes Consolidats i Habilitació legal dels Auditors, respectivament, suposen una bona mostra d'això.

En incorporar els Estats membres a les seves legislacions respectives el contingut de les anteriors directives, s'han vist obligats a reformar les normes comptables que no s'adaptaven a la nova legalitat. Això ha suposat la promulgació de nous Plans Generals de Comptabilitat, seguint el model normalitzador prèviament utilitzat. Així s'ha esdevingut per exemple a França, Espanya i Portugal, les últimes versions dels quals daten de 1980, 1990 i 1991, respectivament.

Atès el qualificatiu de «general» que segueixen conservant els plans de comptabilitat podria pensar-se que es tracta de textos omnicomprendius, amb vocació de permanència en el temps, però res més lluny de la realitat. El terme «general» ara com el de «general acceptació» que abans vam veure són fruit d'un temps i un context, però el seu èxit els ha incorporat a la tradició comptable sense que en l'actualitat signifiquin el mateix que quan aquests termes van ser encunyats.

Com a exemple de la manca de significat del terme «general» podem dir que, a Espanya, les Normes de Consolidació van quedar fora del Pla i que després de la seva promulgació s'han modificat temes de tanta importància com les pensions i diferències de canvi en moneda estrangera, a part les dificultats sorgides amb la comptabilització dels arrendaments per causa d'una sentència judicial. A Portugal ha estat introduït recentment l'Estat de Fluxos de Tresoreria en substitució del de Fluxos de Fons, a part d'algunes altres modificacions. La realitat és que el dinamisme dels nostres dies està renyit amb el sentit conferit en el seu temps als Plans Generals de Comptabilitat i que no n'hi hagi prou d'incorporar a les lleis o als Plans els aspectes més generals sinó que cal comptar amb un procés obert de normalització que permeti anar donant resposta a les novetats professionals que van sorgint.

La diversitat europea es manifesta també en el terreny comptable normatiu, mentre que a alguns països existeix un ens governamental a càrrec del procés emissor de normes, en altres l'aportació professional és la rellevant, en alguns altres coexisteixen totes dues esferes, la pública i la privada, i en algun més després de la llei només queda el sagrat criteri del professional. La comparabilitat de la informació comptable-financera a Europa és un camí ericat de dificultats, perquè malgrat existir unes directives harmonitzadores, aquestes contenen múltiples opcions, havent estat adoptades diferents alternatives per les distintes legislacions nacionals. A més, les directives contenen també múltiples silencis, per tant, cada Estat membre pot tenir una norma comptable que respongui a diferent criteri o, simplement, no tenir-la, amb la qual cosa el tema queda a la política comptable de cada emissor dels comptes corresponents. Temes de tanta transcendència econòmica com ara la comptabilització d'impostos, de compromisos per pensions o de diferències de canvi en moneda estrangera cauen dins l'àmbit de cada regulació comptable nacional, en el supòsit que aquesta existeixi.

No resulta estrany que a cada fòrum internacional, ja sigui professional o científic, es reprodueixi el debat entre europeus i nord-americans sobre el que és la regulació comptable. Flexibilitat davant uniformitat, allò que és difús davant allò que és concret, però és que Europa és un mosaic d'Estats, de cultures, de pràctiques i de normes comptables, l'harmonització de les quals no ha fet més que començar. Institucions com ara la «Federation Européenne des Experts Comptables» (FEE) dins l'àmbit professional i la «European Accounting Association» (EAA) en el científic, estan contribuint a acostar dia a dia el quefer de professionals i acadèmics en aquest nostre vell solar europeu, tractant de posar el seu granet de sorra en la construcció d'aquest espai únic que sens dubte arribarà, però que de moment és més un objectiu que una realitat en el terreny comptable.

A fi de conèixer quins són els autèntics factors que impulsen el quefer comptable, el «Center for Research in European Accounting» (CREA) té en una avançada fase d'elaboració un estudi sobre els requisits comptables de la informació financera a Europa, consistent en una anàlisi, seguint pautes comunes, dels processos emissor de normes i generador de teories i pràctiques en cadascun dels països de la Unió Europea, a més de Noruega i Islàndia. Coneixent millor què passa a cada país, quines són les autèntiques forces que impulsen l'emissió de normes, quin procés segueixen aquestes, quins efectes econòmics i socials tenen, etc., serà possible arribar a una autèntica harmonització, mentre que tan sols podem prestar el nostre suport perquè es pugui recórrer el camí com més aviat millor.

4. LES NORMES INTERNACIONALS DE COMPTABILITAT

L'intent més destacat, en l'ordre professional, en pro de l'harmonització comptable internacional, el constitueixen les normes emeses pel Comitè de Normes Internacionals de Comptabilitat (IASC), creat el 1973 per les organitzacions representatives dels auditors de 10 països: Alemanya, Austràlia, Canadà, Estats Units, França, Holanda, Japó, Mèxic, Gran Bretanya i Irlanda. Posteriorment s'hi van anar adherint institucions d'altres països fins arribar a un total de 166; es pot afirmar que, actualment, els seus membres cobreixen pràcticament l'esfera total del nostre planeta. Espanya forma part de l'IASC a través de l'Institut d'Auditors-Censors Jurats de Comptes.

Fins a la data han estat emeses les normes comptables, relacionades a la Taula 6, disponibles en espanyol gràcies a les traduccions realitzades pel professor Montesinos per a Tècnica Comptable i pels professors Gonzalo i Tua per a l'Institut d'Auditors-Censors Jurats de Comptes. Els projectes en curs es refereixen als temes esmentats a la Taula 7, i es preveu la conversió en normes d'alguns d'ells a curt termini, atès el seu avançat estadi d'elaboració, que inclou la seva publicació com a Proposta, la seva difusió arreu del món, la difusió dels comentaris rebuts, etc.

A més de les esmentades normes, l'IASC, en la seva tasca constant en pro de l'harmonització comptable internacional, va publicar el 1993 un treball sobre Comparabilitat dels Estats Financiers, a través del qual es revisaven les seves normes números 2, 8, 9, 11, 16, 18, 19, 21, 22

TAULA 6
INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD (NORMES INTERNACIONALS DE COMPTABILITAT DE L'IASC)

1. Informació sobre pràctiques comptables	18. Comptabilització dels ingressos
2. Valoració i presentació d'existències segons el sistema del cost històric	19. Comptabilització de les prestacions per jubilació en els estats financers dels ocupadors
3. Estats financers consolidats	20. Comptabilitat de les subvencions del govern i presentació dels ajuts governatius
4. Comptabilització de les amortitzacions	21. Comptabilització de l'efecte produït per les diferències de canvi de moneda estrangera
5. Informació que han de contenir els estats financers	22. Tractament comptable de les combinacions d'empresa
6. Tractament comptable de les variacions en els preus	23. Capitalització d'interessos
7. L'estat de fluxos de tresoreria	24. Informació sobre tercers vinculats
8. Partides extraordinàries, partides procedents d'exercicis anteriors i canvis en les pràctiques comptables	25. Comptabilització de les inversions financeres
9. Comptabilitat de les activitats de recerca i desenvolupament	26. Comptabilitat dels plans de pensions per jubilació
10. Tractament comptable de les contingències i dels fets esdevinguts després del tancament del Balanç	27. Estats financers consolidats i tractament comptable de les inversions financeres en subsidiàries
11. Comptabilitat dels contractes de construcció	28. Tractament comptable de les inversions en empreses associades
12. Comptabilitat de l'impost sobre beneficis	29. Informació financera en economies hiperinflacionàries
13. Presentació d'actius i passius circulants	30. Presentació d'estats financers de bancs i institucions similars
14. Informació financera per segments	31. Informació financera relativa a les inversions en empreses coparticipades
15. Informació per reflectir els efectes dels canvis en els preus	
16. Comptabilitat de l'immobilitzat material	
17. Comptabilització dels arrendaments	

TAULA 7
PROJECTES EN CURS. NORMES INTERNACIONALS DE COMPTABILITAT

- Actius intangible
- Impost sobre beneficis
- Beneficis per acció
- Instruments financers
- Presentació d'estats financers
- Informació financera per segments
- Agricultura
- Prestacions per jubilació

i 23, eliminant alguns dels possibles criteris alternatius de comptabilització oferts pels mateixos per aconseguir una major uniformitat en l'àmbit internacional.

També l'IASC va sentir la necessitat d'elaborar un Marc Conceptual per a l'elaboració i presentació d'estats financers, que va fer públic el 1989, sintetitzant-hi els objectius, característiques i elements dels estats financers, a més d'explicitar les hipòtesis comptables bàsiques, els fonaments del reconeixement i el mesurament comptables i els conceptes de capital i del seu manteniment.

La implantació de les normes internacionals de comptabilitat es troba lligada als professionals, a les seves institucions corporatives i a les institucions que recolzen la seva tasca i formen part del seu grup consultiu. Seria llarg enumerar-les totes, d'aquí que ens limitem a esmentar-ne les més representatives: Nacions Unides, OCDE, Banc Mundial, Comissió Europea i Federació Internacional de Borses de Valors.

A Espanya, després de la reforma mercantil de 1989 i el Pla General de Comptabilitat de 1990, entenem que l'aplicabilitat de les normes internacionals de comptabilitat de l'IASC, igual com les nacionals d'AECA troben suport competent a les Normes Tècniques d'Auditoria sobre Informes, que assenyalen sobre el tema:

«Quan existeixin operacions o fets econòmics no contemplats en la normativa anterior (Codi de Comerç, Llei de SA, PGC) l'auditor basarà la seva opinió professional en normes comptables facultatives emeses per organitzacions nacionals o internacionals solvents, sempre que aquestes reuneixin totes i cadascuna de les següents condicions:

- a. No siguin contràries als principis i normes comptables obligatòries.*
- b. Hagin estat acceptades amb generalitat pels professionals mitjançant declaracions expressades de les organitzacions en què estiguin enquadrades.*

c. La seva aplicació permeti l'obtenció de la imatge fidel del patrimoni, de la situació financer i dels resultats de l'entitat auditada».

En general, es pot dir que mentre alguns països utilitzen les normes IASC com a base per a l'emissió dels comptes anuals de les seves empreses, d'altres, Espanya entre ells, prenen aquestes com una referència per elaborar les seves pròpies normes, a part del seu reconeixement com a PCGA en els termes anteriorment esmentats.

Els Principis i Normes de Comptabilitat emesos per l'Associació Espanyola de Comptabilitat i Administració d'Empreses (AECA), des de la seva creació el 1979 fins a l'actualitat, han tingut sempre molt presents el referent internacional que suposen les normes IASC com també el contingut de les directives europees d'índole comptable, abans fins i tot que aquestes fossin incorporades a la legislació espanyola després de la nostra incorporació a la CE.

No cal dir que les normes AECA no contenen tantes opcions com les de l'IASC o les directives CE, més aviat han exercitat l'opció en pro d'algun dels criteris comptables continguts en les anteriors, per entendre que dins el context espanyol, de les nostres circumstàncies econòmiques i institucionals, un criteri resultava preferible a un altre dels presentats com a alternatius per les normes internacionals.

Com ja hem indicat, la uniformitat pròpia dels sistemes comptables nacionals, està començant a arribar als comitès internacionals a càrrec de la regulació comptable, les quals estan retallant l'excessiva flexibilitat a què donen lloc bastants pronunciaments seus.

Les organitzacions intergovernamentals com Nacions Unides (ONU) i l'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic (OCDE) que tenen constituïts grups de treball sobre normes comptables adreçades a empreses multinacionals, fan ús als seus documents dels pronunciaments i de l'experiència dels membres de l'IASC, aconseguint aquest Comitè, a través d'aquests canals, una influència transnacional addicional a l'obtinguda per les vies nacionals anteriorment exposades.

Tot i que l'IASC constitueix una organització independent, es troba lligada en certa mesura a la Federació Internacional de Comptadors (IFAC), organització que des de 1977 aplega un ampli conjunt d'organitzacions professionals d'índole nacional, substituint el Comitè Internacional de Coordinació de la Professió Comptable (ICCAP), nascut el 1972. Aquestes iniciatives d'aglutinar la professió a nivell mundial han cristal·litzat en els congressos mundials de comptabilitat: a París es va gestar el 1967, a Sidney sorgeix el 1972 el que acabem d'esmentar i a Munic el 1977 és substituït per l'IFAC. El congrés celebrat a Mèxic el 1982 va suposar la consolidació d'aquesta organització, refermant-se encara més en els seus últims congressos de Tòquio (1987) i Washington D.C. (1992).

La internacionalització de la comptabilitat s'ha convertit en un important atractiu per a la investigació comptable, succeint-se els estudis sobre els problemes inherents a aquesta, els quals tracten sobre els temes esmentats en aquest treball i sobre alguns altres, com ara: sistemes comptables, harmonització comptable internacional, comparació entre països, harmonització internacional de l'auditoria, problemes comptables de les empreses multinacionals i formació en comptabilitat i auditoria.

5. A TALL DE CONCLUSIÓ

Després de poc més de mig segle de regulació comptable, aquesta s'ha estès arreu del món amb una enorme rapidesa. De les regulacions nacionals s'ha passat a plantejaments internacionals sense demora. Organismes governamentals i professionals s'han llançat a una cursa vertiginosa d'emissió de normes comptables, tractant de propiciar una transparència en els comptes de les empreses que abraci tot el món.

Desafortunadament, les realitats nacionals resulten tossudes per enderrocar les seves barres en pro d'una uniformitat que comporta l'aplicació de criteris estranys a ells. L'harmonitza-

ció comptable internacional sorgeix aleshores com un intent flexible d'assolir un cert grau d'uniformitat, mantenint al mateix temps determinades diferències, difícils d'eliminar sense un procés previ de coneixement mutu, de prova de les novetats introduïdes abans d'acceptar-ne altres de noves, de formació de les joves generacions en les noves idees.

Sembla lògic que la determinació de magnituds tan essencials en la vida econòmica com són el patrimoni net, els deutes i els beneficis de les empreses no hagi de dependre de la latitud geogràfica en què es troben situades aquestes, però això podria invocar-se igualment respecte a altres temes d'igual o major transcendència social, per tant només es pot ser conscients del problema per buscar la millor solució possible d'aquest.

El grau de coneixement del que representa aquest procés harmonitzador de les normes comptables és moltíssim més gran avui dia que fa tot just uns anys. Els professionals, amb la seva experiència, i els acadèmics, amb les seves investigacions, han esmicolat totes les facetes del problema: metodològiques, tècnico-comptables, econòmico-financeres, político-socials.

Per acabar amb les mateixes paraules amb què vam començar aquest treball, amb el seu títol, podem afirmar que la normativa comptable internacional ha format una doctrina de tal manera que, si ara tornés a enfrontar-se amb la professió algun d'aquells comptables renaixentistes tan excel·lentment formats en els secrets de la partida doble, descobriria amb sorpresa que amb prou feines sabia quelcom de comptabilitat diferent del mateix mètode dual, perquè les pràctiques i criteris dirigits a la revelació de la informació són fruit de quelcom molt més recent, de la regulació comptable i de la seva actualment inseparable harmonització internacional de la comptabilitat.

Bibliografia

- CANIBANO, L. (1991): *Contabilidad. Análisis contable de la realidad económica*, Pirámide, Madrid.
- (1993): *Curso de auditoría contable*, Pirámide, Madrid.
- (1995): «Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en España: la regulación profesional de AECA», *Partida Doble*. Madrid.
- CANIBANO, L.; CEA, J. L. (1995): *Regulation of Financial Reporting Accounting Requirements in Spain*, IADE. Madrid.
- CANIBANO, L.; GINER INCHAUSTI, B. (1994): «Análisis de Estados Financieros: una perspectiva europea», *Cuadernos de Derecho y Comercio*. Abril. Madrid.
- CEA GARCÍA, J. L. (ed.) (1989): *Lecturas sobre principios contables*. AECA. Madrid.
- CHOI, F.; MUELLER, G. (1993): *Globalization of Financial Accounting and Reporting*. Financial Executives Research Foundation. Morristown. N. J.
- FLOWER J. (ed.) (1994): *The regulation of Financial Reporting in the Nordic Countries*. Fritzes. Estocolm.
- GABAS TRIGO, F. (1991): *El marco conceptual de la contabilidad financiera*. AECA. Madrid.
- GARCÍA BENAÚ, M. A.; GARRIDO, P. (1995): «Los sistemas contables y la armonización europea», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. XXIV, n. 83, abril-juny.
- GARCÍA BENAÚ, M. A.; LAINEZ, J. M.; MONTERREY, J. (1995): «La investigación en contabilidad internacional: una visión panorámica», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. XXIV, n. 83, abril-juny.
- GONZALO ANGULO, J. A. (ed.) (1992): *Contabilidad en España*. ICAC. Madrid.
- GONZALO, J. A.; TUA, J. (1988): *Introducción a la Contabilidad Internacional*. Instituto de Planificación Contable. Madrid.
- (Traducció i Introducció) (1993a): *Normas internacionales de auditoría de la IFAC*. IACJCE. Madrid.
- (Traducció i Introducció) (1993b): *Normas internacionales de contabilidad de la IASC*. Madrid.
- ICAC (1991): «Normas Técnicas de Auditoría», *Boletín ICAC*, n. 4, enero, págs. 16-51.
- LAINEZ, J. A. (1993): *Comparabilidad internacional de la información financiera*. ICAC. Madrid.
- RUIZ BARRADILLO, E. (1994): *Determinantes sociopolíticos en la fijación de normas contables. Aproximaciones al caso español*. Tesis doctoral. Universidad de Cádiz.
- TUA PEREDA, J. (1983): *Principios y Normas de Contabilidad*. Instituto de Planificación Contable. Madrid.

Diferències comptables internacionals i procés d'harmonització

ORIOL AMAT*

JOHN BLAKE**

* Universitat Pompeu Fabra

** Central Lancashire University

A la Comunitat Europea, tant els governs, amb les directives comunitàries, com la professió comptable, amb els Principis Comptables Internacionals (*International Accounting Standards*), fan esforços per harmonitzar les pràctiques comptables.

Aquest article posa de manifest les diferències comptables que hi ha a nivell europeu i internacional, exposa els intents de classificació de les pràctiques comptables existents i una sèrie de factors que dificulten l'harmonització comptable. Finalment, també explica per què hi ha una demanda d'harmonització de les pràctiques comptables internacionals.

DIFERÈNCIES COMPTABLES INTERNACIONALS

La diversitat existent a tot el món en matèria de comptabilitat es pot il·lustrar de moltes maneres, ja que hi ha molts exemples de diferències comptables internacionals. A la figura 1, a tall de mostra, es faciliten les diferències de tractament de tres temes comptables en quatre països.

Simmonds i Azières (1989) informen d'un intent de quantificar l'impacte de normes comptables diferents en els comptes anuals. Per assolir-ho, van aplicar els criteris comptables de set països europeus a un conjunt de transaccions fetes en un determinat període per una empresa real amb la finalitat d'obtenir el compte de pèrdues i guanys. Per a cadascun dels set països van utilitzar tres tipus de criteris comptables:

- Els criteris més generalment utilitzats.
- Els criteris més conservadors dins del marc comptable autoritzat.
- Els criteris menys conservadors dins del marc comptable autoritzat.

Per tant, per a cadascun dels set països es van obtenir tres comptes de pèrdues i guanys en relació amb el període considerat. Tot seguit es relaciona el benefici de l'empresa d'acord amb les normes comptables més utilitzades de cada país en milions d'ecus. També s'acompanya el benefici màxim i mínim que s'obtingria si s'apliquessin les normes comptables de manera poc con-

FIGURA 1
Exemples de diferències en el tractament comptable a Espanya, França, Alemanya i el Regne Unit

	Espanya	França	Alemanya	Regne Unit
Actualització de l'immobilitzat	No des de 1983, excepte en el País Basc	La fiscalitat ho fa poc interessant	No	Sí
Capitalització de despeses de R+D	Sí	Sí	No	Sí
Consideració com a benefici de les diferències positives de canvi no realitzades	No	No	No	Sí

FIGURA 2
Exemple de diferents beneficis en funció del país i de les normes utilitzades

	Normes comptables més utilitzades	Benefici mínim	Benefici màxim
Alemanya	133	27	140
Bèlgica	135	90	193
Espanya	131	121	192
França	149	121	160
Holanda	140	76	156
Itàlia	174	167	193
Regne Unit	192	171	194

(Extractat de Simmonds & Azières, 1989, p. 42).

servadora, o molt conservadora, respectivament (vegeu figura 2). En aquesta figura es pot comprovar que, per a l'empresa seleccionada, el resultat de l'exercici analitzat pot variar molt entre els diferents països. També es posa de manifest que per a cada país el resultat pot variar considerablement segons el nivell de conservadorisme en aplicar la normativa comptable vigent.

Aquestes diferències també es posen de manifest quan una empresa adapta els seus comptes anuals als principis i normes d'un altre país. Fitzgerald (1981, p. 25) en relació amb la venda per part del govern britànic d'un paquet d'accions a British Petroleum informava que «les diferències eren molt significatives. Els resultats dels dos darrers anys es van reduir en un 67 % i un 70 %, respectivament, d'acord amb els criteris comptables EUA».

CLASSIFICACIÓ DELS SISTEMES COMPTABLES NACIONALS

Atesa la gran varietat de diferències comptables a nivell internacional, s'han fet diversos intents per tal de classificar els països en un petit nombre de grups. Aquests intents es justifiquen per la necessitat de:

- Posar de manifest els contrastos entre els diferents grups. Seidler (1967) va valorar molt positivament la identificació dels països que lideren cada grup.
- Fer més fàcil l'harmonització, ja que pot ser més fàcil a nivell de cada grup, que a nivell internacional, ja que els països que integren els diferents grups estan en entorns culturals molt similars. Choi (1981) exposa la seva pròpia experiència com a consultor de l'Associació de nacions del Sud-est Asiàtic (ASEAN) en la formulació d'enfocs comptables comuns.

Hi ha hagut diverses etapes en la identificació dels grups de països. Els primers intents es van concentrar en la recerca de països líders que exerceixen influència clara en d'altres. Per exemple, ja l'any 1911 Henry Rand Hatfield (publicat a Hatfield, 1966) va localitzar 25 països que seguien el codi francès. Seidler (1967) i Previts (1975) parlen de tres grups liderats pel Regne Unit, els Estats Units i França.

La segona etapa s'ha concentrat en la recerca de les circumstàncies econòmiques que impulsen els diferents sistemes comptables. Mueller (1967) identifica quatre tipus de desenvolupaments comptables i (1968) deu tipus d'entorns econòmics, mentre que l'American Accounting Association (1977) suggeria cinc zones d'influència.

Posteriorment es van iniciar diversos estudis que agrupaven els països amb procediments sistemàtics. Entre aquests destaquen els de Da Costa i altres (1978), Nair i Frank (1980) i Nair (1982). En aquests estudis s'identifiquen de dos a set grups.

Nobes (1983 i 1992) presenta un sistema de classificació que es basa en els aspectes que influeixen en les pràctiques comptables. Aquest sistema ha estat provat posteriorment per Al Najjar (1986) i aplega dos grups de països que comparteixen tot un seguit de característiques (vegeu figura 3). De tota manera, Nobes també assenyala que alguns països estan experimentant canvis

FIGURA 3
Model de classificació de sistemes comptables

	Anglo-saxó	Continental
—Característiques generals:		
Dret	Anglo-saxó	Romà
Orientat a	Accionistes	Creditors
Relació amb la fiscalitat	Independència	Molt influït per ella
Predomini de	La substància sobre la forma	La forma sobre la substància
Font de les normes comptables	Professió	Govern
—Característiques particulars:		
Amortització	Criteri econòmic	Criteri fiscal
Reserves legals	No	Sí
Estat de flux de fons	Sí	No
Informació sobre beneficis per acció	Sí	No
Activació de despeses de constitució	No	Sí
Diferències positives en moneda estrangera en operacions no vençudes considerades com a benefici	Sí	No
—Exemples de països:		
—A Europa	Regne Unit Irlanda Dinamarca Holanda	França Alemanya Espanya Itàlia Portugal Bèlgica Grècia
—Resta del món:	Estats Units Canadà Austràlia Nova Zelanda Hong Kong Singapur	Japó

Adaptat de Nobes, C: «The prospects for harmonization», Certified Accountant, desembre, 1992, pp. 27 a 29.

significatius els darrers anys. Com a exemple, a Espanya s'han produït modificacions molt importants des de 1989:

- Introducció del concepte d'imatge fidel.
- Amortització de l'immobilitzat amb criteris de vida útil, en lloc de criteris fiscals.
- Activació dels contractes d'arrendament financer.
- Quadre de finançament en la memòria normal.

Un dels resultats interessants d'aquests sistemes de classificació és que tots ells assenyalen diferents tradicions comptables al si de la Comunitat Europea. A la figura 3 es pot veure un sistema que col·loca el Regne Unit, Irlanda, Dinamarca i Holanda en un grup diferent al d'altres Estats de la CE.

MOTIUS QUE EXPLIQUEN LES DIFERÈNCIES COMPTABLES

Diversos factors motiven aquestes diferències i, per tant, posen pals a les rodes dels intents harmonitzadors.

— Sistema financer: Als països en què hi ha una més gran tendència a finançar-se a través de la borsa es tendeix a publicar més informació comptable i de més qualitat. Diversos estudis demostren que les empreses que cotitzen en borsa donen més i millor informació que no pas les que no cotitzen. Entre aquests es poden destacar els corresponents als Estats Units (Cerf,

1961 i Singhui i Desai 1971), al Regne Unit (Firth, 1979), a Suècia (Cooke, 1989) i a Itàlia (Hagigi i Sponza, 1990).

— Necessitats dels usuaris: A països com el Regne Unit o els Estats Units, la comptabilitat té com un dels seus principals objectius donar informació útil sobre el valor de l'empresa (Weetman i Gray, 1992). En canvi, a Alemanya, tenen més interès objectius com ara la determinació dels impostos a pagar (Busse von Colbe, 1984). En altres països, com Espanya i França, es dona molta importància al fet que la informació comptable sigui útil per als creditors.

— Fiscalitat: En alguns països la comptabilitat depèn totalment de la normativa fiscal. Aquest és el cas d'Alemanya (Nobes, 1989) i la Xina. En aquest darrer país, per exemple, l'harmonització sols es comptabilitza a partir del moment que les autoritats fiscals ho autoritzen. A Espanya succeïa el mateix abans de l'aprovació del nou Pla General de Comptabilitat i de la reforma de la legislació mercantil. En altres països, com el Regne Unit o els Estats Units, hi ha diferències molt significatives entre la comptabilitat i la fiscalitat (Amat, Blake i Fortes, 1994a).

— Conseqüències econòmiques: En determinades ocasions, s'han introduït modificacions en la normativa comptable per influir en les decisions de determinats usuaris de la informació comptable (Pina, 1988), (Blake, 1992). Per exemple, a Espanya, alguns sectors, com l'elèctric, estan autoritzats a diferir certes despeses com ara les pèrdues de canvi, per tal que els inversors no es desanimin.

— Entorn econòmic: El sistema comptable està influït per l'evolució de l'estructura i conjuntura econòmica de cada país. Per exemple, els continuats i importants increments de preus a l'Amèrica Llatina expliquen que la comptabilitat s'ajusti per inflació (Tweedie i Whittington, 1984, pp. 234-236).

— Sistema legal: Els països amb tradició de dret romà, com França i Espanya, tenen plans comptables molt detallats. En canvi, els països que tenen el sistema jurídic anglo-saxó, com el Regne Unit o els Estats Units, tenen regulacions comptables més flexibles.

— Influència d'altres països: La regulació comptable d'un país pot estar molt influïda, per diverses causes, per la d'altres països. Per exemple, el primer Pla General de Comptabilitat espanyol era el reflex voluntari de la influència francesa. En canvi, el primer pla francès, que estava molt influït per l'alemany, va ser instaurat durant l'ocupació alemanya, a començament dels anys 40 (Standish, 1990).

Aquests factors generadors de diferències comptables han de ser tinguts en compte per tots aquells organismes que tracten d'assolir una major harmonització comptable internacional.

LA RECERCA D'HARMONITZACIÓ

Diverses organitzacions, com la IASC (International Accounting Standards Committee), les Comunitats Europees o les Nacions Unides, tracten de reduir les diferències comptables internacionals per tal d'assolir una certa estandardització o harmonització comptable. Els avantatges d'aquest objectiu són:

— Els inversors internacionals necessiten comparar comptes anuals de diferents països. Així Turner (1983) argumenta que l'harmonització comptable internacional «pot resoldre un dels principals impediments per a l'increment del flux d'inversions internacionals». Un estudi sobre els inversors internacionals realitzat per Choi i Levich (1990, 1991) va detectar que la majoria de les persones enquestades pensaven que la diversitat comptable internacional afectava les seves decisions d'inversió. Bricker i altres (1992) van demostrar, a través d'una simulació, que l'harmonització de la informació comptable reduiria les fluctuacions de les cotitzacions de les accions.

— Les firmes multinacionals d'auditoria ho tindrien més fàcil per reclutar i formar els seus empleats si les diferències entre els països fossin menors.

— Les empreses multinacionals reduirien els seus costos relacionats amb la preparació

d'informació comptable, tant de les empreses individuals com en els grups consolidats. Cecchini (1988) estima que aquests costos es podrien reduir d'un 10 % a un 30 % si hi hagués més harmonització.

- El desenvolupament de normes comptables a nivell internacional estalviaria costos de recerca a nivell de cada país. Això és particularment interessant en el cas de països pobres o petits.
- L'harmonització internacional és vista com una alternativa a la dominació americana pel que fa a la comptabilitat. Hopwood i altres (1990, p. 80) resumeixen aquest aspecte dient que «caldrà harmonitzar els principis a nivell internacional. En cas contrari, el sistema d'un país predominarà. Aquest país es els Estats Units».

LES CAUSES DEL FRACÀS DELS INTENTS HARMONITZADORS

Es pot parlar de diverses circumstàncies (Amat i Blake, 1994b) que posen pals a les rodes dels intents harmonitzadors que s'han realitzat fins al present. Així, en l'entorn en què es mou el nostre país, que és l'àmbit de la CE, com s'indica a la figura 4, hi ha problemes en els diferents nivells d'autoritat en matèria de comptabilitat:

- la Comissió Europea
- la legislació de cada Estat
- la professió comptable
- les empreses.

En cadascun d'ells, es frustren una bona part dels treballs d'harmonització.

FIGURA 4
Problemes que dificulten la normalització comptable a la CE

Nivell	Accions que generen diferències comptables
Comissió Europea	Problemes sense resoldre Possibilitat d'escollir entre diverses opcions Criteris ambigus
Legislació nacional	Adaptació en línia amb la tradició del país Errors en la implementació
Professió comptable nacional	Interpretació de la legislació nacional en contra de l'esperit de la CE
Empreses	Incompliment de les regles

A la Comissió Europea s'intenta que les directives siguin formulades per consens, però hi ha quatre estats (Regne Unit, França, Alemanya i Holanda) que compten amb potents i diferents tradicions comptables. Aquesta situació impedeix la producció de normes comptables concretes en relació amb algunes de les principals àrees de controvèrsia, com ara la conversió de moneda estrangera, els impostos diferits i el *leasing* (arrendament financer). En altres àrees hi ha la possibilitat que cada estat triï entre diverses opcions, com el format dels comptes anuals, per exemple. Finalment, hi ha àrees en les quals les directives de la CE són ambigües, com la que es refereix al principi de la imatge fidel, la qual cosa provoca interpretacions diferents en alguns països.

A nivell nacional, la legislació no sempre implementa correctament les directives aprovades a causa de l'intent de preservar tot el que es pugui de la tradició comptable de cada país. El mateix passa amb les institucions professionals i les recomanacions que formulen.

Finalment, per acabar-ho d'adobar, no totes les empreses apliquen les normes comptables que faciliten l'harmonització.

CONCLUSIONS

Les diferències comptables a nivell internacional, fins i tot entre els Estats membres de la CE en contra del que hom acostuma pensar, són molt significatives. En aquest article s'han presentat diversos exemples per il·lustrar aquesta situació. També s'han presentat diversos intents de classificació de les pràctiques comptables internacionals que poden contribuir a entendre millor les diferències i semblances entre els diferents països.

Un altre aspecte en el qual s'ha incidit és en les variables que dificulten l'harmonització comptable internacional com a contrapès dels avantatges que ofereix l'harmonització. Entre aquestes variables destaquen la diversitat de sistemes financers, necessitats dels usuaris, sistemes fiscals i legals, conseqüències econòmiques i entorn econòmic, entre d'altres.

Una de les conseqüències de la no homogeneïtat comptable existent és que els comptes anuals d'empreses de diferents països no poden comparar-se sense efectuar ajustaments importants.

Aquesta situació és més sorprenent en el cas dels Estats membres de la Unió Europea, ja que les Directives Comunitàries en matèria de comptabilitat no han resolt el problema. Per tant, els esforços de la Comissió Europea no han assolit tots els objectius pretesos, almenys pel que fa a l'harmonització. Les causes d'aquest estat de coses es poden explicar tant per deficiències de la pròpia Comissió Europea, com per les rigideses i errors de la legislació de cada Estat membre, o per la interpretació feta per la professió comptable de cada país o també per l'actuació de les empreses.

Referències bibliogràfiques

- AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION, 1977. Committee on International Accounting Operations and Education - Report 1975-6, *Accounting Review*, Suplement del volum 52.
- AL NAJJAR, F., 1986. «Standardization in accounting practices: a comparative international study», *International Journal of Accounting*, Primavera, pp. 161-176.
- AMAT, O., BLAKE, J.D. i FORTES, H., 1994a. «The relationship between tax regulations and financial accounting: a comparison of Germany, Spain and the United Kingdom», *Comunicació presentada a l'European Accounting Association*, Gener-febrer, 1994, pp. 61-65.
- AMAT, O. i BLAKE, J.D., 1994b. «Contabilidad europea: el mito de la unidad», *Harvard Deusto, Finanzas y Contabilidad*, gener-febrer, 1994, pp. 61-65.
- BLAKE, J.D., 1992. «A classification system for Economic consequences issues in accounting regulation», *Accounting & Business Research*, Tardor, pp. 305-321.
- BLAKE, J.D. i AMAT, O., 1993. *European Accounting*. Pitman, Londres.
- BRICKER, R., GRANT, J. i WOODCOCK, P., 1992. «Harmonisation and international transfers of accounting and related information: a laboratory markets investigation», *International Journal of Accounting*, Vol. 27, pp. 365-376.
- BUSSE VON COLBE, W., 1994. «A discussion of international issues in accounting standard setting», en Bromwich, M. y Hopwood, A., «Accounting standards setting - an international perspective», Pitman, pp. 121-126.
- CECCHINI, P., 1988. *The European Challenge 1992*, Gower, Londres.
- CERE, A.R., 1961. *Corporate Reporting and Investment Decisions*, University of California, Berkeley.
- CHOI, F.D.S., 1981. «A cluster approach to accounting harmonisation», *Management Accounting (US)*, Agost.
- CHOI, F.D.S. i LEVICH, R.M., 1990. *The capital market effects of international diversity*, Irwin, Illinois.
- COOKE, T.E., 1989. «Disclosure in the corporate annual reports of Swedish companies», *Accounting & Business Research*, Primavera, pp. 113-124.
- DA COSTA, R.C., BURGEIS, J.C. i LAWSON, W.M., 1978. «A classification of international financial accounting practices», *International Journal of Accounting*, Primavera.
- FIRTH, M.A., 1979. «The impact of size, stock market listing and auditors on voluntary disclosure in corporate annual reports», *Accounting & Business Research*, tardor, pp. 273-280.
- FITZGERALD, R.D., 1981. «International harmonisation of accounting and reporting», *International Journal of Accounting*, Tardor, pp. 21-32.
- HAGICI, M. i SPONZA, A., 1990. «Financial statement analysis of Italian companies: accounting practices, environmental factors, and international corporate performance comparisons», *International Journal of Accounting*, Vol. 25, núm. 4, pp. 234-51.
- HATFIELD, H.R., 1966. «Some variations in accounting practice in England, France, Germany and the United States», *Journal of Accounting Research*, Tardor, pp. 169-182.
- HOPWOOD, A., PAGE, M. i TURLEY, S., 1990. «Understanding accounting in a changing environment», Prentice Hall, Londres.
- MUELLER, G.G., 1967. *International accounting*, McMillan, Nova York.
- MUELLER, G.G., 1968. «Accounting principles accepted in the United States versus those generally accepted elsewhere», *International Journal of Accounting*, Primavera, pp. 101-103.
- NAIR, R.D., 1982. «Empirical guidelines for comparing international accounting data», *Journal of International Business Studies*, Hivern, pp. 95-98.
- NAIR, R.D. i FRANK, W.G., 1980. «The impact of disclosure and measurement practices on international accounting classification», *Accounting Review*, Juliol, pp. 426-449.

- NOBES, C.W., 1983. «A judgemental international classification of financial reporting practices», *Journal of Business Finance & Accounting*, pp. 1-19.
- NOBES, C.W., 1989. «*Interpreting european financial statements: Towards 1992*», Butterworths, Londres.
- NOBES, C.W., 1992. «The prospects of harmonisation», *Certified Accountant*, Desembre, pp. 27-29.
- PINA, V., 1988. *Efectos económicos de las normas contables*, Monografía, AECA, Madrid.
- PREVITS, G.J., 1975. «On the subject of methodology and models for international accountancy», *International Journal of Accounting*, Primavera.
- SEIDLER, L., 1967. «International accounting - the ultimate theory course», *Accounting Review*, Octubre.
- SIMMONDS, A. AZIÈRES, O., 1989. *Accounting for Europe - success by 2000 A.D.?*, Touche Ross, Londres.
- SINGHUI, S.S. i DESAI, H., 1971. «An empirical analysis of the quality of corporate financial disclosure», *Accounting Review*, Gener.
- STANDISH, P.E.M., 1990. «Origins of the Plan Comptable General: A study in cultural intrusion and reaction», *Accounting & Business Research*, Tardor, pp. 337-351.
- TURNER, J., 1983. «International harmonisation: A professional goal», *Journal of Accountancy*, Gener, pp. 58-66.
- TWEEDIE, D. i WITTINGTON, G., 1984. *The debate on inflation accounting*, Cambridge University Press.
- WEETMAN, P. i GREY, J., 1992. «SSAP 19 Accounting for investment properties», Institute of Chartered Accountants of Scotland, Edimburg.

Unes reflexions al voltant dels comptes dels conjunts de societats suficientment vinculades¹

JOSEP VALLVERDÚ CALAFELL

Universitat Pompeu Fabra

INTRODUCCIÓ

Aquest escrit no s'ha d'entendre més que com a quatre apunts o *reflexions lliures*, a rajaploma, sobre la informació comptable consolidada, o dit d'una manera més restrictiva o imprecisa però tal vegada més identificadora, la informació comptable dels grups (de societats). No és pas el propòsit d'aquest article comentar les normes vigents sobre formació dels comptes anuals consolidats que, d'altra banda, presumim prou conegudes.

Potser a qui ens llegeixi li quedaran més preguntes obertes que les que poguéssim tenir abans de fer-ho. I això pot ser bo o dolent segons els interessos de cadascú, no gosaria pas ser maniqueu. En alguns casos, tal vegada, s'haurà entreobert la porta d'alguns temes, cadascun d'ells digne de ser desenvolupat, cosa que aquí no es fa, ja que en aquest article només són apuntats o insinuats. Els problemes poden ser molts i molt diversos: hi ha grups grans i grups petits; grups nacionals i grups multinacionals; grups oberts i grups tancats, amb interessos minoritaris o sense, etc.

No voldríem que el lector tragués la conclusió que no hi ha res clar en aquest terreny; tampoc, però, el contrari, que tot està resolt i és inqüestionable. L'article no pretén aportar solucions sinó suscitar, potser, punts de vista per a la reflexió, no solament sota l'òptica normativa vigent, sovint monopolitzadora de la màxima atenció. Tampoc no vol dir que els temes siguin nous i que no hagin estat tractats per la doctrina i la norma.

LA NECESSITAT DE CONSOLIDAR

Els números negatius, per exemple, van aparèixer a la matemàtica per la necessitat de donar sentit i solució a un seguit d'operacions que es presentaven a la vida real i que fins aleshores esdevenien irresoltes. Davant la impossibilitat de resoldre certes operacions amb l'instrumentari disponible fins aleshores, va ser necessari ampliar el concepte de número. Així, a cada nova necessitat van anar sorgint nous elements: del número enter es passaria al fraccionari, del positiu al negatiu, del real a l'imaginari, etc. I així mateix ens hi trobem a les altres disciplines, com ara la Comptabilitat.

En efecte, en el món econòmic fan aparició conjunts d'empreses —derivats del creixement i de la concentració— que es mouen sota una unitat de decisió que ultrapassa el concepte clàssic d'empresa. En aquestes circumstàncies cal pensar, també, en una informació comptable *ad hoc*, referida a aquesta nova realitat econòmica, ja que la informació comptable de cadascuna de les empreses per separat esdevé insuficient. Les quals empreses, àdhuc, poden ser de diferent nacionalitat i aquesta circumstància pot afegir-hi alguna complexitat addicional a l'hora de formular els comptes consolidats. L'existència de la unitat de decisió fa que perdi significació la sola formulació individualitzada dels comptes de les empreses del conjunt. Cadascuna d'elles manté la seva independència jurídica, per tant som davant d'una pluralitat jurídica per bé que també som davant, alhora, d'una unitat econòmica, la qual cosa requereix disposar de la informació específica escaient.

Hom pot trobar comptes de naturalesa consolidada complementant els comptes indivi-

1. Per si pot resultar d'interès, a més de molta altra bibliografia sobre conglomerats empresarials, a la *Revista de Economía* núm. 9/1991 hi ha un bloc monogràfic sobre «Las corporaciones financieras: relaciones banca industrias», integrat pels següents articles: «Las Corporaciones industriales y financieras» (Alvaro Cuervo); «Las Corporaciones: tipos y funcionalidad» (Victor Goyenechea); «Las Corporaciones, una nueva imagen para los viejos holding» (Zulima Fernández); «Conglomerados financieros» (Miguel Martín Fernández); «Corporaciones y grupos de empresa: un concepto dinámico» (Josep Piqué); «Sistemas de ordenación y control de los grupos de empresa» (José Antonio Santos); «Aspectos jurídico-fiscales de las Corporaciones» (Enrique Piñel); «Las cuentas anuales consolidadas de las Corporaciones y grupos de empresas» (Sixto Álvarez Melcón).

duals als primers anys del present segle als Estats Units, tot i que a les darreries del segle passat en trobem ja alguns antecedents, com ara els de la *Cotton Oil Trat* (1886), la *National Lead Company* (1892) o la *General Electric Company* (1894). És, per tant, un quefer comptable no massa antic.

El fet que la consolidació comptable no hagi estat sempre obligatòria per imperatiu legal —en uns països en èpoques diferents a uns altres— no vol pas dir que no fos necessària, que els grups de societats no haguessin de consolidar els seus comptes. Si haver de consolidar ho entenem com a exigència informativa *de facto* per a una adequada gestió empresarial.

Quan hi ha circumstàncies efectives per formular la consolidació dels comptes i no es fa, o és que es pretén deliberadament no evidenciar la situació real del conjunt d'empreses, o és que la direcció no sap que no sap els resultats del conjunt empresarial que gestiona.

L'HARMONITZACIÓ COMPTABLE

La normalització comptable possibilita la comparabilitat de la informació d'aquesta naturalesa, requisit totalment imprescindible per la irreversible internacionalització de l'economia —fenomen típic de la segona meitat del present segle, quan les fronteres no són ja obstacle per als intercanvis— que exigeix també la internacionalització de la comptabilitat. Cal, doncs, transcendir les fronteres nacionals i cercar l'harmonització supranacional de principis, normes i pràctiques comptables.

Pel que fa a l'harmonització en el terreny dels comptes consolidats, si ens centrem en l'àmbit de la Comunitat Europea, ens hem de referir a la 7^a Directiva (1983). Cal dir, però, que aquesta directiva no escomet la regulació jurídic-mercantil del grup, no s'hi configura un dret de grup, que reguli les relacions entre la societat dominant i tercers en general, els drets dels socis minoritaris i tercers en general, els contractes de domini, etc. El que fa la 7^a Directiva és regular la formulació dels comptes consolidats, el seu control, la seva publicitat, tot establint prèviament les condicions que han de donar-se per tal que siguin de presentació obligatòria.

Totes les directives ofereixen un gran nombre d'opcions, és a dir, donen la possibilitat que cada Estat membre, quan adequi la seva legislació al mandat comunitari, pugui optar en determinades qüestions entre diverses possibilitats normatives, la qual cosa ha donat lloc a severes crítiques sobre el paper normalitzador que han d'exercir, adduint-se que malament es poden homogeneïtzar les diferents legislacions nacionals amb uns graus de flexibilitat excessius. Això pot crear greuges comparatius pel que fa a drets i obligacions en funció de la territorialitat. D'altra banda, també cal dir, però, que les «opcions» han estat les que han fet possible que finalment una directiva hagi tirat endavant.

El professor Córdor (1992, p. 250), en un estudi adreçat a valorar en quina mesura la 7^a Directiva contribuirà a l'acompliment del seu objectiu harmonitzador, conclou que són poques les coincidències generals; hi ha diversitat pel que fa a criteris de valoració, càlcul de les diferències de consolidació, eliminacions de resultats intragrup, càlcul de la participació minoritària, formats de presentació dels comptes, etc. Tot i que cal valorar positivament la contribució de la 7^a Directiva en aquest camp, cal continuar-hi treballant.

ALGUNS PUNTS DE LA CONSOLIDACIÓ PER A LA REFLEXIÓ

Els comptes anuals (consolidats o no) han de significar una informació útil per a l'usuari de la informació comptable. Partim ara de la preeminència del fons sobre la forma i la norma, i imposem, a més, la condició d'utilitat per als seus destinataris. Si la informació comptable ha de servir als seus destinataris, ha de resultar-los útil i serà perquè reflecteix fidelment la realitat, amb la qual cosa la sinonímia d'imatge fidel i informació útil esdevé d'una conceptualització inclusiva: el criteri d'utilitat de la informació comptable inclourà la representació fidel de la realitat (una empresa individualment considerada o un conjunt d'empreses com a unitat econòmica).

Fonamentalment, elaborar el balanç de situació consolidat implica que el valor comptabi-

litzat de la participació d'una empresa en una altra se substitueix, segons que sigui el cas: a) en termes reals, i aleshores procedim comptablement a una veritable integració patrimonial (global o proporcional), o b) en termes monetaris, i aleshores procedim a una posada en equivalència —o en expressió de Griffin, a una «consolidació en una línia»—, amb les variants *Net asset value method* i *Equity method*.

Alguns dels enunciats per a la reflexió —sense ànim d'exhaustivitat ni de gradació segons la seva importància— podrien ser els següents:

— Una de les primeres preguntes que caldria fer és ¿quins comptes consolidats reflecteixen una millor imatge fidel, aquells que s'elaboren sota l'òptica de l'*Entity concept* (els socis minoritaris formen part dels fons propis del grup), del *Parent company concept* (els comptes del grup constitueixen una perllongació dels comptes de la societat dominant i els socis minoritaris se'ls reputa creditors del grup), del *Parent company extension concept* (postura eclèctica dels casos anteriors; també els comptes del grup són una ampliació dels de la dominant, però als socis minoritaris se'ls reputa com a socis especials o quasi-creditors), o del *Property concept* (en els estats comptables no apareixen els socis minoritaris; el mètode d'integració proporcional respon a aquest plantejament)?² Segons quin sigui l'enfocament dels comptes consolidats i conseqüentment dels interessos minoritaris, els resultats seran diferents. La pregunta formulada segueix en peu.

— Una de les tipologies de l'empresa multinacional³ que ha tingut força acceptació és la de Perlmutter (1965, 1969) i Miller (1979), que distingeixen entre societats internacionals «etnocèntriques», «policèntriques» i «geocèntriques». En el primer cas es tractaria de filials molt vinculades a la matriu, com una extensió de la seva activitat (empreses orientades cap al país d'origen). En el segon cas les filials tracten d'identificar-se amb els països de destinació. Se les considera inversions a rendibilitzar a llarg termini i amb possibilitat de descentralització. En el tercer cas, no s'apreciaria cap tendència nacionalista, sinó que la seva organització s'orienta cap al món sencer.

Algunes d'aquestes consideracions, *mutatis mutandis*, ¿no es podrien aplicar també a grups nacionals?, ¿no en trobem, de grups nacionals, amb plantejaments anàlegs?

La NIC-21, sobre la *Comptabilització dels efectes de les diferències de canvi en moneda estrangera*, assenyala (paràgraf 16) que «hi ha una considerable varietat de relacions operatives entre matriu i els seus establiments radicats a l'estranger», discriminant entre activitats a l'estranger les operacions de les quals són part integral de les realitzades per la matriu o no, per tal d'aplicar en cada cas un criteri de conversió de la moneda diferenciat.⁴

És innegable la realitat patrimonial-financera-econòmica mostrada pel mètode d'integració global. En determinades circumstàncies, però, a més de les excepcions generalment acceptades per a la seva aplicació, ¿hom no podria plantejar-se, potser, si no seria també una solució a tenir en compte la posada en equivalència, atesa la filosofia de les consideracions precedents, i altres —sense cap mena de dubte, per suposat— sobre la vinculació existent, a part del lligam financer de la participació en el capital? Tot això sense perdre de vista que la posada en equivalència és un procediment monetari i no descriptiu de la realitat patrimonial.

— No és el mateix parlar d'un grup multinacional amb tota la connotació de poder econòmic i polític que comporta⁵ que parlar-ne d'un de petit o fins i tot gran grup, sense aquelles consideracions. Els requeriments informatius podrien ser ben diferents en quantitat i qualitat de la informació. Salvant els interessos dels agents interessats, es podrien establir paràmetres de referència per a l'exigibilitat i contingut dels comptes consolidats diferents als dimensionals tradicionals (xifra de vendes, actiu, nombre de treballadors) en funció del tipus de grup, de la seva rellevància en l'entorn,⁶ etc.

— Avui per avui, el grup no té encara personalitat jurídica; no es pot parlar de juridicitat dels estats comptables consolidats. Els socis ho són de sengles empreses que configuren el grup i conseqüentment la base per a la distribució dels dividendes són els beneficis d'aquelles empreses, individualment considerades. Aquesta situació cal tenir-la ben present per tal de no distorsionar determinades anàlisis sobre comptes consolidats. Pensem, per exemple, suposant que la par-

2. A la Introducció (paràgraf 2) a les *Normes sobre formació dels comptes dels grups de societats* (1982), ja derogades, s'assenyalava: «Hi ha dues concepcions sobre la naturalesa dels comptes del grup. Segons la primera, la consolidació és una extensió o desenvolupament dels comptes de la Societat dominant [...]. Els interessos minoritaris, en el cas que existeixin, figuren explícitament en els comptes consolidats, assimilant-se als creditors. En aquesta concepció els comptes del grup s'inscriuen en el context de la Societat dominant i no pas en el del grup en la seva acceptació més estricta i rigorosa».

Segons la segona concepció, els comptes del grup no són pas una mena extensió o desenvolupament dels comptes de la Societat dominant. És tracta fonamentalment de formular comptes del grup com a tal, considerant que no existeixen interessos minoritaris pròpiament dits. La posició més radical d'aquesta concepció es manifesta en el sentit que aquests interessos minoritaris formen també part del grup en tant que el finançen [...].

D'aquestes dues concepcions, la primera és fins al moment la més acceptada per la doctrina i per les pràctiques internacionals. Convé advertir, però, que recentment s'ha iniciat un moviment favorable a la segona [...].

A les *Normes per a la formulació de comptes anuals consolidats* (1991) vigents, al paràgraf 1 de la Introducció s'assenyala que «... davant la diversitat d'enfocaments amb els quals es pot abordar la consolidació, especialment pel que fa a les normes tècniques que la regulen, les que segueixen a continuació han considerat com a criteri inspirador, almenys en les seves línies generals, que els comptes consolidats constitueixen una perllongació dels de la matriu o Societat dominant».

3. Per al professor Granell (1974, p. 90), l'empresa multinacional «és aquella que, sota una unitat mundial de gestió, té interessos i actua en una pluralitat de països, acomodant-se a les condicions econòmiques, socials i legals de cadascun d'ells a fi d'aconseguir la maximització dels seus beneficis i la millor defensa de les seves potencialitats a nivell mundial».

4. «El considerar a un d'aquests (establiments radicats a l'estranger) com una entitat estrangera (entitat estrangera és tota activitat en l'estranger les operacions de la qual no són part integral de les realitzades per la matriu) o com una part integrant de les operacions de la matriu, depèn de les circumstàncies particulars que concorren en cada cas. Punt a tenir en compte en decidir sobre tal qüestió són, entre altres:

a) La mà d'obra, els materials i altres costos de producció de l'activitat a l'estranger, són principalment costos locals o, al contrari, l'activitat depèn de productes o serveis obtinguts principalment en el país on se situa la matriu?

b) ¿Existeix escassa interrelació entre les operacions quotidianes de l'activitat a l'estranger i les de la matriu o, al contrari, les transaccions intercompa-

nyies amb la matriu representen una gran proporció de les operacions quotidianes de l'activitat radiada a l'estranger?

c) ¿El finançament de les operacions quotidianes de l'activitat a l'estranger procedeix fonamentalment d'aquestes mateixes operacions i de préstecs locals, o al contrari depèn fonamentalment de fons procedents de la matriu?

d) ¿El mercat de l'establiment a l'estranger està fonamentalment fora del país de la matriu o, al contrari, es troba en aquest mateix país?

e) ¿Existeix algun altre factor que pugui indicar que els fluxos de tresoreria de la matriu estan aïllats o, al contrari, queden directament afectats per les operacions quotidianes de l'establiment situat a l'estranger?

5. «La multinacional ha estat definida com «una companyia nacional de dos o més països que operen en associació o una controla a l'altra completament o només en part». Aquesta definició oblidar un punt, és més encertada la que ofereixen Richard Barnett i Ronald Muller: la corporació multinacional és l'organització humana més poderosa ideada per colonitzar el futur. En efecte, les corporacions internacionals avui en dia són rivals de les nacions-estat en dimensions, tecnologia i en l'envergadura econòmica necessària per influir en els episodis humans en la seva globalitat. Per altra banda, el seu poder no és només econòmic sinó també cultural» (Donaldson, 1992, p. 49).

«En els moments actuals, moltes empreses multinacionals superen quant a poder econòmic i financer a bona part dels països del món, fins al punt que, de les 100 majors entitats econòmiques del planeta, 60 són Estats i 40 són empreses multinacionals» (D. D. Alhashim, 1982, p. 4) [Cita presa de Gonzalo i Tiu, 1988, p. 123].

6. Vid. Bellastat i Moneva (1994).

7. Podríem ben bé dir-ho, en termes de la teoria de conjunts i parlar d'una mena d'«interseccions interempreses» dins del referencial grup $\{A \cap B \text{ reflectiria les eliminacions derivades de transaccions intragrup } A \leftrightarrow B\}$.

ticipació de la societat dominant en la dependent no sigui del 100 %, en la política de dividends de les societats (amb beneficis individuals) d'un grup (amb pèrdua consolidada). O pensí's, també, en la magnitud del resultat consolidat a efectes de la corresponent planificació a curt/llarg termini.

— A l'hora de considerar les eliminacions econòmiques derivades de transaccions intragrup⁷ hi ha qui pensa que no caldria fer-les si les operacions que han donat lloc a tals resultats s'han fet a prèus de mercat, són dins del volum normal d'operacions de les empreses, etc. I dins d'aquest tema també caldria considerar l'import a eliminar i la seva imputació a majoritaris i minoritaris. D'altra banda, hom ha de plantejar-se també si és el mateix que el resultat s'origini com a conseqüència d'una *downstream sale* o d'una *upstream sale*, és a dir, d'una venda de dominant a dependent o a l'inrevés, respectivament.

— Destaquem la importància que, a efectes interns, de gestió del grup com a unitat econòmica, pot tenir «recuperar» totes les eliminacions practicades, que poden ser molt quantioses, com ara en les integracions verticals d'empreses.

A la Comptabilitat, el compte constitueix el primer nivell del procés d'agregació, li segueix el balanç (d'empresa) i, anant pujant esglaons per aquesta direcció, el balanç consolidat, per arribar, ultrapassant la microcomptabilitat, als estats comptables de la Comptabilitat Nacional, en el terreny ja de la macrocomptabilitat. En cadascun d'aquests trànsits de menor a major agregació, la heterogeneïtat i la síntesi segueixen un camí paral·lel, i es pot haver de menester una informació més desagregada.

— Les normes espanyoles de consolidació (art. 5) assenyalen que «tindran la consideració de societats associades (...) aquelles (...) en les quals alguna o algunes societats del grup exerceixen una influència notable en la seva gestió», tot presumint-se l'existència d'aquesta influència notable quan es disposi d'una participació en el capital de, si més no, el 20 % (3 % si cotitza a Borsa). A part de donar a les societats associades un tractament asimètric respecte a les societats dependents —per a les quals es parla de drets de vot com a element causal de la influència dominant— es pot produir una situació en la qual no s'arribi a donar pas a aquella «influència notable», ni tampoc de cap altre grau, si són accions sense dret de vot. La 7^a Directiva es refereix a drets de vot. ¿Tal vegada hi hagi hagut la voluntat expressa de generalitzar l'aplicació de la posada en equivalència?

— Ens hem referit reiteradament als conjunts de societats, i volem fer èmfasi en el mot «conjunt» perquè no l'estem emprant endebades. Fins i tot, amb terminologia nostra, hem anomenat «interseccions interempreses» les eliminacions derivades de transaccions intragrup, en al·lusió a la teoria de conjunts. Fixem-nos que en matemàtiques, per tal de poder anomenar «conjunt» una col·lecció de coses, cal que es conegui perfectament quines d'aquestes coses o elements pertanyen al conjunt, a més que tals elements del conjunt es puguin distingir els uns dels altres.

Vet aquí el «conjunt d'empreses», que no esdevé d'una conceptualització econòmica ecumènica. En el cas espanyol, per exemple, el domini que dóna lloc al grup, a efectes de la consolidació, és l'exercit per una societat que sigui mercantil, i no pas l'exercit per qualsevol entitat (persona física o jurídica, mercantil o no, amb totes les seves possibilitats). I és prou evident que en el nostre entorn econòmic immediat la veritable unitat econòmica no tan rarament queda configurada a partir de situacions que no abasta l'òptica legal, que pot fer prevaler la forma sobre el fons, ja que l'ens seminal del domini és possible trobar-lo en més casos dels legalment previstos. ¿I què no dir dels grups de coordinació?

— I, per acabar, la nostra condició de docents de la Comptabilitat fa que no ens resistim a manifestar que en els programes d'assignatures caldria que no ens moguéssim en compartiments conceptuals tan estancs que impedeixin que l'estudiant arribi a copsar l'isomorfisme d'uns estats comptables resultants d'una fusió —si se n'hi parla— i dels resultants d'una consolidació, tema del qual se n'ha de parlar en un altre lloc, en una altra assignatura. Que ambdós procedeixen d'un procés de concentració d'empreses, en el primer cas amb pèrdua de personalitat jurídica i, en el segon, sense pèrdua de personalitat jurídica, però que hi ha el rerafons del fenomen de la con-

centració empresarial. I fer-ho veure d'aquesta manera si és que veritablement estem convençuts de la prevalença del fons (econòmic) sobre la forma (jurídica).

Des del nostre punt de vista, mitjançant aquesta interrelació temàtica, s'afavoreix la captació de les diverses vies a través de les quals es pot estar contemplant una mateixa realitat econòmica (la concentració empresarial), independentment de la seva juridicitat. Si en la Comptabilitat ha de prevaler la vessant econòmica i financera d'una situació o circumstància per damunt de la seva instrumentació jurídica (el fons sobre la forma), resulta lògic el plantejament que fem.

Com a reforçament de la nostra tesi, podem invocar la NIC-27 (paràgraf 7), quan assenyala que els estats financers consolidats «presenten la informació financera sobre el grup com si es tractés d'una sola empresa, sense tenir en consideració els límits legals de les entitats jurídiques independents». O podem invocar Staub (1929, p. 657), per a qui «els estats consolidats mostren la situació financera i els resultats d'un grup de societats, com si totes les societats que el constitueixen s'haguessin fusionat realment en una única unitat».

I, a major abundor, com assenyala el professor Cea (1991, p. 71), «realment el fons de comerç és un concepte econòmic que existeix o no. Dir que és de consolidació és equivocar els termes. És hora ja, per coherència amb la declaració de prevalença del fons econòmic sobre la forma jurídica, de canviar el principi comptable de valoració que regeix a escala individual per a les carteres de control fent aflorar el fons de comerç en aquests casos de manera semblant a com es fa amb la compra d'empreses o parts d'empreses (dels seus actius i passius). No té sentit, ni la més mínima lògica, que la forma jurídico-instrumental d'adquirir l'empresa, faci que en uns casos aparegui la categoria econòmica i comptable del Fons de Comerç (compra dels actius i passius) i en altres no aparegui (compra del paquet d'accions de control d'aquesta empresa) i que en aquestes últimes situacions calgui esperar a aflorar el Fons de Comerç en la consolidació i emmascarat amb rètols equívocs i presentat, a més, segregat dels Fons de Comerç que reconeixen com a tals els convencionalismes comptables a l'ús (quan es compren els actius i passius) (...) Només a escala de la consolidació s'informarien les incidències en resultats al marge de la fórmula jurídica emprada per a l'adquisició de les empreses (...)»

— La llista de temes, òbviament, resta oberta: l'EDAF, la unitat monetària de consolidació en els grups multinacionals, etc., etc.

Bibliografia citada

- AL-HASHIM, D. D.: «International dimensions in accounting and implications for developing nations», *Management International Review*, 4, 1982, pp. 4-11.
- BELLOSIAS, ANA J. i MONEVA, JOSÉ M.: «Perspectiva económica del sujeto contable en el contexto español: aplicación a la regulación de la información consolidada», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 80, juliol-setembre 1994, pp. 675-707.
- CEA GARCÍA, JOSÉ LUIS: «Comentarios sobre las partidas específicas de los modelos de balance y cuenta de pérdidas y ganancias consolidados según el borrador del ICAC», *VI Congreso de la AECA. Ponencias y comunicaciones*, Madrid, AECA, 1991, pp. 57-92.
- CÓNDOR LÓPEZ, VICENTE: *Metodología de las cuentas consolidadas en Europa*, Madrid, ICAC, 1992.
- DONALDSON, THOMAS: «Derechos individuales y responsabilidad de las multinacionales», *Management y Empresa*, 7, maig, 1992, pp. 48-55.
- GONZALO ANGULO, J. A. i TUA PEREDA, J.: *Introducción a la contabilidad internacional*, Madrid, IPC, 1988.
- GRANELL, F.: *Las empresas multinacionales y el desarrollo*, Barcelona, Ariel, 1974.
- MILLER, E. L.: *Accounting problems of multinational enterprises*, Massachussets, Lexington Books, 1979.
- PERLMUTTER, H. V.: «L'entreprise multinationale: trois conceptions», *Revue Économique et Sociale*, Universitat de Lausana, maig 1965, pp. 151-165.
- «The tortuous evolution on the multinational corporation», *Columbia Journal of World Business*, gener-febrer, 1969, pp. 8-18.
- STAUB, W. A.: «Consolidated financial statements», *Proceedings International Congress in Accounting*, Nova York, 1929.

Formació comptable i universitària de l'economista professional

JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ CHURIAQUE

Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat
Universitat del País Basc

1. UNIVERSITAT I QUALIFICACIÓ PROFESSIONAL

Convé, en primer lloc, demanar-se quins són els fins que ha d'assolir la Universitat, per tal de veure si aquests estan subjectes a revisió, o si els que han de modificar-se són els mètodes aplicables per aconseguir-ne alguns. Sobretot els que estan més relacionats amb les necessitats directes de les famílies, que aporten als individus els coneixements dels quals enriqueix la Universitat; del mercat, que mesura l'eficiència d'algunes de les funcions de la institució; o de la societat, que la forneix de fons per garantir-ne la supervivència, mentre pugui demostrar que és útil socialment.

No sembla que al llarg de la història s'hagin modificat les funcions que la Societat ha encarregat a la Universitat. Perquè una institució es pugui qualificar com a universitària ha de demostrar que posseeix recursos humans i materials capaços d'assolir el descobriment i la transmissió de coneixements culturals, científics i professionals. En paraules d'Ortega (1966, pp. 325 i 326), les missions de la Universitat són:

- I. Transmissió de la cultura
- II. Ensenyament de les professions
- III. Recerca científica i educació de nous homes de ciència

Si una organització renuncia expressament a aconseguir assolir algunes d'aquestes finalitats, o gestiona els seus mitjans amb l'únic objectiu de ser socialment útil en alguna d'elles, podrà, sense cap dubte, ser creditora d'un reconeixement per part dels grups o col·lectius socials que es beneficien de la seva existència. Però aquests no han de cometre l'error de confondre-la amb la Universitat, ni una Societat, que vulgui ser competitiva en el marc de les nacions, pot permetre's l'error de tolerar aquesta amputació d'objectius, sense esforçar-se amb tots els mitjans a la seva disposició, per dotar-se d'una institució amb aquesta triple finalitat.

Els objectius culturals, científics i professionals estan indissolublement units en l'activitat universitària. Així ho ha reconegut sempre, en qualsevol etapa històrica —i amb èxit diferent en les seves expressions— l'autoritat política encarregada de regular-la.

La Llei de Reforma Universitària diu que són funcions de la Universitat al servei de la societat (art. 1 de la L.O.R.U., Llei 11/83):

1. La creació, desenvolupament, transmissió i crítica de la ciència, de la tècnica i de la cultura.
2. La preparació per a l'exercici d'activitats professionals que exigeixin l'aplicació de coneixements i mètodes científics o per a la creació artística.
3. El suport científic i tècnic al desenvolupament cultural, social i econòmic, tant nacional com de les Comunitats Autònomes.
4. L'extensió de la cultura universitària.

Aquests fins són cada vegada menys qüestionats pels líders socials de mentalitat més am-

plia i de major capacitat de comprensió dels fenòmens moderns. Així, Adrián Piera, President de la Cambra de Comerç de Madrid, diu (Consejo de Universidades, 1992, p. 29): «Res més lluny de la meua intenció que pensar que la Universitat s'ha de convertir en una fàbrica de titulats dirigida a l'empresa. La funció de les universitats és crear cultura i consciència social, ensenyar i transmetre cultura, cosa que no exclou una utilitat pràctica posterior dins el món professional i, en concret, dins de l'empresa.»

Opinions d'aquesta naturalesa són fonamentals per no confondre els fins de la Universitat. Un centre docent que vol semblar-se a les anomenades universitats excel·lents que avui funcionen al món, no pot renunciar a la formació dels professionals de prestigi d'una societat com tampoc no ha d'eludir el debat sobre quin tipus de cultura, recerca i docència universitària vol la societat a la qual serveix, a fi d'evitar el desconcert existent sobre el paper de la ciència, la tecnologia o la raó en la modificació de les pautes de comportament dels grups socials que lideren un país.

Des d'aquest punt de vista, el desafiament actual de l'ensenyament superior, de qualsevol país, és buscar l'adequat acomodament de la qualificació professional en el si dels principis fonamentals per a les institucions universitàries recollits a la Carta Magna de les Universitats, aprovats per més de 400 rectors d'universitats de tot el món a Bolonya el 1988. Entre els quals figuren (vegeu Moltó i Oroval, 1993, p. 106):

- a) Autonomia per a la producció i la transmissió de la cultura, de manera crítica, per a la qual cosa es necessita independència moral i científica enfront de qualsevol poder polític i econòmic.
- b) Indissociabilitat entre les activitats didàctica i de recerca.
- c) Llibertat de recerca, d'ensenyament i de formació garantides pels poders públics.
- d) Superació de qualsevol frontera geogràfica i política.

En aquest marc, i a tall de síntesi, es pot concloure afirmant que la Universitat ha de continuar esforçant-se per:

1. Explicar els fenòmens que preocupen a la comunitat internacional en qualsevol de les seves activitats o disciplines.
2. Oferir línies de recerca, conegudes a través dels mecanismes de difusió que es fan servir a qualsevol lloc del món.
3. Dotar-se de mecanismes per traslladar als seus nous llicenciats el prestigi associat tant al seu quadre de professors com als professionals que s'han format a les seves aules i amb els seus programes.

2. ELS TÍTOLS ACADÈMICS I L'ACTIVITAT PROFESSIONAL

La Constitució espanyola (art. 149-1-30) estableix que és una competència de l'Estat la «regulació de les condicions d'obtenció, expedició i homologació de títols acadèmics i professionals». Amb això es volen significar dos aspectes netament diferenciats. Un, que els títols acadèmics són de naturalesa diferent als títols professionals i que, per tant, tenen finalitats distintes, i, dos, que l'obtenció de la titulació no capacita *per se* per a l'exercici d'una activitat professional específica.

Malgrat l'extensió de l'error, no és el mateix un Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials, títol acadèmic, que un economista, títol professional. Aquest últim depèn, actualment, que la persona que l'ostenta posseeixi la titulació requerida i que s'hagi donat d'alta a l'oportú col·legi professional.

L'exercici de les activitats professionals, a les administracions públiques, a l'empresa o de manera autònoma, es pot realitzar per la simple possessió del títol, en el cas de les professions titulades o, si aquelles estan reservades per estatut particular o regulació administrativa a un grup

determinat, per la pertinença a una corporació de dret públic, en el cas de les professions col·legiades.

És sabut que en molts països i, molt possiblement, a la Unió Europea, la col·legiació deixa de ser un acte automàtic, lligat a la consecució del títol universitari, i requereix que, amb caràcter previ a aquella, es posseeixin habilitats, destreses o sabers no relacionats amb els coneixements rebuts i demostrats per a l'obtenció de la titulació acadèmica.

És molt probable que l'evolució del món professional produeixi, cada cop més, diferències en aquest sentit. Però actualment ja existeixen, i en el futur immediat augmentaran, molts exemples que impedeixen mantenir l'equivalència de drets entre títol acadèmic i professional.

Així, una persona llicenciada en Economia i una altra llicenciada en Administració i Direcció d'Empreses, o sigui, amb títols acadèmics diferents, si es col·legien a la mateixa corporació professional podran fer ús del mateix títol professional d'Economista. O bé, una persona, amb qualsevol titulació universitària, demostrant que ha adquirit els coneixements exigits per una directiva europea, pot exercir l'activitat professional de l'auditoria de comptes que no és, per tant, ni una professió titulada, ni tampoc col·legiada —ja que les persones habilitades per aquestes tasques poden estar en col·legis diferents o fins i tot no col·legiats— sinó una professió regulada per l'Administració.

Convé aclarir també que l'exercici de moltes professions no requereix la possessió de coneixements acreditats en un títol acadèmic. És allò que en termes vulgars es denomina com a *industrial* o *empresari* i que n'és un bon exemple.

D'altra banda, en el món empresarial s'està produint un profund procés de reestructuració de les organitzacions que trenca amb moltes de les divisions funcionals dels professionals amb què fins ara veníem treballant. Els criteris d'organització d'empreses primen cada vegada més no solament la mobilitat geogràfica sinó també la funcional. Això vol dir que un titulat que inicia la seva carrera en el si de la companyia dins l'àrea tècnica de producció pot veure com la seva promoció el porta a la divisió de comercialització dels productes o a la de control econòmic i financer d'aquests.

Amb aquests exemples crec que es palesa com el sistema educatiu qüestiona i és qüestionat pel sistema de classificació de les ocupacions professionals. L'un i l'altre no tenen perquè coincidir. Des d'aquest punt de vista, crec que se'n poden extreure dues conclusions:

1. Quan la Universitat satisfà una de les seves missions, la provisió de capital humà altament qualificat, està alterant formalment i realment el mercat de treball. Per això, l'oferta de títols no pot analitzar-se únicament en funció de quines es consideren les activitats de major estabilitat, necessitat o prestigi del moment present, si s'ignoren les ocupacions professionals emergents, les que menys activitats regulades tenen o, simplement, les que essent *madures* no mostren símptomes d'esgotament per la capacitat d'adaptació al futur que es pugui intuir. Com ja he dit en una altra banda (1993) «l'objectiu universitari ha de seguir essent no solament per formar la gent per projectar-la al mercat actual sinó perquè sigui projectable al mercat futur».

2. La mobilitat al costat del ritme actual de creació de coneixement i la vida esperada en actiu, en el mercat de treball, d'un titulat acadèmic, són factors que expliquen perquè la formació rebuda a la Universitat no pot ser suficient per satisfer tota la necessitat de saber per a la seva prolongada i mutant activitat professional. Com assenyala la professora Rivera (1993) «una gran part dels coneixements concrets tenen actualment un termini d'aplicació limitat, ja que són superats cada cop més ràpidament. Actualment, i més en el futur, una persona canviarà el seu paper i el seu ofici diverses vegades en la vida professional. Les empreses ja no necessiten tan sols professionals altament qualificats, sinó individus preparats per adaptar-se a les necessitats de l'organització, assumint-hi nous papers. El gran repte a aconseguir en el procés de formació és que l'individu aconsegueixi aprendre a aprendre».

Per aquestes raons, juntament amb d'altres, és difícil poder determinar el contingut formatiu de les titulacions acadèmiques. Sembla evident que ell mateix ha de dotar-se d'algun me-

canisme que el faci flexible. La dificultat més gran sembla residir a identificar aquelles característiques que han de posseir les activitats professionals que necessiten tal forma i període d'aprenentatge que aconsellen l'estada dels seus futurs subjectes en una institució universitària.

En sociologia, se solen fer servir dos models per explicar com la possessió d'un coneixement, que es necessita per poder exercir una activitat professional, és condicionant de l'èxit, prestigi o reconeixement social que posteriorment aquesta té (vegeu Richardson, 1988 i Martínez Churriague, 1989).

I. Model de coneixement professional incert. Segons aquest, les professions més desitjades són aquelles en les quals una gran part del coneixement que apliquen a les seves tasques no pot ser normalitzat ni contrastat. És a dir, els seus propietaris són respectats socialment pels resultats de les seves actuacions. Inspiren confiança o desperten admiració o enveja no pels mètodes que apliquen tant en l'obtenció d'informació com en la resolució dels problemes sinó perquè els permeten arribar a unes conclusions o objectius que els altres són incapaços d'assolir.

Tenir un comportament no subjecte parcialment a normes significa que han de fer servir constantment un alt grau de discrecionalitat en la seva activitat professional. Aquestes professions poden utilitzar el coneixement estàndard, però el seu grau d'èxit depèn més de la utilització de sabers, habilitats o destreses que són difícilment transmissibles en el marc dels sistemes educatius formals.

II. Model de coneixement professional codificat. Aquestes professions es basen en el fet que els subjectes que realitzen l'activitat fan servir un coneixement sistematitzat i contrastat, és a dir, científic. El saber indeterminat, que pot seguir existint i fins i tot jugant un paper decisiu a través del que s'anomena el judici professional, no constitueix el nucli central de coneixements previs a l'exercici professional.

Les professions de prestigi es troben explicades per tots dos models, però la seva valoració social és diferent segons els barems que es facin servir i l'evolució d'aquelles des del moment que sorgeixen fins que es consoliden.

Així, per exemple, els professionals de la salut, que sempre han estat molt apreciats socialment, van tenir a l'antiguitat una explicació a través del primer model. Els seus coneixements no estaven contrastats, els processos de descobriment i de transmissió eren dominats per uns pocs selectes, etc. A partir del món àrab i posteriorment amb les universitats de la Baixa Edat Mitjana són els primers a canviar de model professional. Les seves teràpies deixen de basar-se en una intuïció o saber indeterminats per donar pas a uns protocols experimentats i contrastats, que són els únics reconeguts com a vàlids per eliminar la malaltia o pal·liar-ne els efectes; aquests mètodes de treball estandarditzats s'han arribat a dominar utilitzant mecanismes d'aprenentatge reglats en què intervé una persona que posseeix el coneixement (el professor), que rep l'encàrrec d'una institució (la Universitat) d'augmentar-los i transmetre'ls a tots els que posseint competència i mèrits (els alumnes) quedaran capacitats socialment per aplicar-los.

Aquest exemple il·lustra el fenomen d'expansió de les universitats en el món occidental. Les professions que gaudiran de major reconeixement i prestigi volen sotmetre els neòfits a un llarg procés de formació perquè se suposa que l'estoc de coneixements que fan servir és molt ampli; perquè, a més, no és vulgar, en el sentit que ignora les raons dels fenòmens, tot i que pugui interpretar-los correctament, per això vol que es reconegui que és científic o obtingut per mètodes contrastables.

D'altra banda, la Universitat tindrà un altre paper essencial a jugar en relació amb aquestes professions. En acreditar que els seus llicenciats tenen coneixements d'aquesta naturalesa, obtinguts dels més preparats, està legitimant el posterior privilegi social al qual són creditors els propietaris d'aquests sabers exclusius.

Al mateix temps, la mateixa professió que està utilitzant teories i pràctiques codificables, es beneficia de comptar amb una institució per a la seva transmissió. Això augmenta la seva credibilitat social, ja que no restringeix l'accés als més propers sinó als que més esforç i qualitats manifesten. La selecció dels millors esdevé així una nova finalitat consubstancial al quefer de la Universitat.

Aquests comentaris són necessaris per entendre l'èxit desigual dels universitaris en relació amb l'exercici d'algunes activitats professionals amb prestigi social.

Si el titulat universitari és seleccionat en el mercat de treball per ocupar un lloc en una professió en què predominen els valors i actituds personals per damunt dels coneixements requerits per realitzar correctament la tasca, és molt probable que l'èxit depengui d'altres factors diferents als que estan acreditats en la qualificació acadèmica. Així, determinades professions admirades pels ciutadans no han de:

a) Exercir-se per persones que han patit una formació universitària. És més, l'educació rebuda per aconseguir el domini dels instruments materials o formals que precisen es pot aconseguir en institucions no universitàries. Per exemple, a les escoles d'arts liberals, tan característiques del món anglo-saxó o a les escoles d'estudis mercantils habituals als països francòfons.

b) Exigir un títol universitari que els capaciți específicament. Per a l'exercici d'algunes professions, la simple possessió d'un títol acadèmic és condició necessària i suficient per al correcte compliment de les tasques que els siguin característiques. En aquests casos s'està posant l'èmfasi en el fet que allò que és important no és el coneixement associat a la titulació sinó la confiança que l'estada a les aules universitàries revela que es posseeix una disciplina personal que s'ha fet servir per assolir la maduresa i la qualificació intel·lectual.

Això explica que alts càrrecs directius, d'empreses o de l'Administració, estan desenvolupant funcions no directament relacionades amb el seu original títol acadèmic, si en elles les qualitats personals primen sobre els coneixements posseïts per aconseguir els fins de l'organització.

Aquests alts directius, la majoria de les vegades, basen el seu avantatge competitiu en la possessió de valors relacionats amb la personalitat del subjecte: capacitat d'improvisació, creativitat, intuïció, lleialtat, identificació amb l'empresa, assumptió de riscos, flexibilitat i autonomia en les decisions. Per això, la Universitat, quan es decideix a formar professionals, no pot reduir la seva missió a la simple transmissió del coneixement, és a dir, a la instrucció; sense voler acceptar el desafiament de l'educació, és a dir, l'ensenyament del coneixement o del domini de l'instrument en el marc de valors en el qual necessàriament han d'aplicar-se. És menys perillós, per al professor universitari, no endinsar-se en el terreny de l'adoctrinament o del reduccionisme ideològic, però ja és hora de reconèixer que si el sistema educatiu no aposta per mostrar i entrenar els futurs titulats en els valors socials consensuats per a l'exercici de les professions, no se superarà el desfasament existent entre formació rebuda i posterior activitat ocupacional. La transmissió del coneixement descontextualitzat, és a dir, sense cap referència a un marc de valors i d'actituds, no és per això, en el camp de les ciències socials, més científic. És més, en ser, per pròpia definició, acrític, impedeix una de les tasques inherents a l'aprenentatge universitari: la crítica dels valors de l'*statu quo* en què s'assenta el coneixement formal que es transmet.

Opinions molt autoritzades (Bricall et al., 1986, pp. 74-76) insisteixen des de fa temps que s'han de trobar els mecanismes educatius adequats per potenciar la transmissió d'actituds relacionades amb la instrucció, el mercat i l'activitat a l'interior de les empreses. Per tot això, es pot acabar dient que si els mètodes pedagògics universitaris no es modifiquen per afavorir i enfortir aquelles qualitats personals tan necessàries o més que el mateix coneixement, per assolir l'èxit en l'exercici professional, els seus titulats tindran un *handicap* en el seu procés de formació que, dissortadament, no solament els perjudicarà en l'inici de la seva activitat professional sinó, el que és pitjor, minvarà la seva capacitat d'aprenentatge d'aquests aspectes qualitatius de la seva formació bàsica en el futur. En altres paraules, la feblesa de la seva formació universitària en aquests necessaris valors individuals neutralitza durant molts anys o fa més difícil l'obtenció d'aquestes qualitats en l'aprenentatge diari, en l'ensinistrament en el treball (*job training*) o en el reciclatge d'hàbits i conductes.

3. EL MODEL COMPTABLE I LA FORMACIÓ PER A L'ACTIVITAT PROFESSIONAL

Els economistes teòrics no s'han caracteritzat per un excessiu afecte al sistema comptable. És cert que alguns dels seus més conspicus representants, són autors de les frases més celebrades de reconeixement del paper social que els experts en el mesurament i presentació dels fenòmens empresarials tenen. Sens dubte la regulació mercantil del sistema comptable i algunes de les construccions teòriques *artesanals* que aquest continua utilitzant, n'ha allunyat molts del seu camp d'anàlisi, la qual cosa no sol ser obstacle per afirmar, com fan els professors Samuelson i Nordhaus (1993, p. 154), que «per comprendre totalment l'economia i el món de l'empresa, és necessari estar familiaritzat amb els conceptes claus de la comptabilitat».

Aquesta feblesa de les relacions entre economia i comptabilitat, que es pot resumir en la frase menyspreu en el pensament i reconeixement a la pràctica, constitueix l'origen d'alguns problemes que continuen patint els economistes en l'exercici professional.

La doctrina jurídico-mercantil té moltes dificultats per incorporar la descripció i explicació dels fenòmens de creació i distribució de riquesa, tal com els entenen els economistes, al model comptable. Però l'evolució haguda els últims anys ha caminat sempre en aquesta direcció, possiblement forçada per la seva pèrdua de capacitat per interpretar autònomament els moderns i complexos mecanismes financers dels agents econòmics. Així, fins a la recent implantació del Pla General de Comptabilitat el 1990, el reconeixement d'alguns fenòmens d'inversió depenia més de la forma jurídica que es donés als contractes, en els quals es materialitzava la transacció, que no pas a l'autèntic sentit econòmic (per exemple, l'arrendament financer o *leasing*) pel qual es renuncia al compromís ferm de consumir amb l'objecte d'augmentar la producció futura. Per la mateixa raó, l'actual model comptable espanyol incorpora el reconeixement d'actius, tot i que no hi intervinguin nous contractes en els quals es reconegui que hi ha una translació de la propietat de les rendes i interessos, quan, d'acord amb una llei financera, els mateixos, implícits o explícits, s'hagin meritat, etc. El mateix tipus de millora conceptual s'ha aconseguit en el nou model comptable per determinar els resultats d'una entitat mercantil. Totes dues doctrines, l'econòmica i la comptable, defensen que el benefici és la variable residual que es conforma en associar a tots els ingressos generats per l'activitat la totalitat de costos associats, essent indiferent que aquests estiguin realitzats o s'hagin imputat mitjançant estimacions, i també essent un aspecte irrellevant que els mateixos s'hagin produït físicament (o no), s'hagin reconegut contractualment (o no), o s'hagin satisfet en metàl·lic (o no), etc.

Aquestes substancials modificacions en el càlcul econòmic de la inversió (i, per tant, en el patrimoni dels empresaris) i de la renda, té conseqüències molt notables tant per als economistes teòrics com pels que es dediquen a l'exercici d'algunes activitats reconegudes en l'estatut professional. Per això, la posada al dia dels seus coneixements comptables és un deure irrenunciable si no volen seguir cometent errors en les seves apreciacions i conclusions sobre allò que realment està passant tant a nivell macro com microeconòmic.

Són molts els exemples que es poden aportar. Així, seguir confonent el benefici abans d'impostos amb el resultat de l'exercici, o ignorar que els anomenats avantatges fiscals en l'impost sobre societats són econòmicament neutres sobre costos i competitivitat perquè l'important alleujament transitori que suposen per a la tresoreria de les empreses no són sinó passius reals que n'augmenten l'endeutament, etc. Dos exemples són prou il·lustratius del que vull dir.

1) Dins l'àmbit microeconòmic. Molts analistes empresarials continuen presentant com un índex de la recuperació de les empreses les millores hagudes en el *cash flow*, calculant aquesta variable com el sumatori dels beneficis més les amortitzacions. Aquesta xifra per a la doctrina comptable, després de la reforma mercantil, no té cap significat i només serveix per encobrir l'autèntica capacitat d'autofinançament dels negocis. Aquest, amb la seva denominació actual de recursos procedents de les operacions, no pot incorporar pèrdues com els fons provinents de la desinversió dels actius (ja que la generació de recursos la crea la venda del patrimoni dels propietaris i no l'activitat empresarial, òbviament) ni les transferències al resultat de les subvencions de capi-

tal (ja que són meres anotacions en compte no generadores de recursos financers reals), etc. Si no milloren els seus coneixements comptables, els economistes estan exposats a l'error en les seves conclusions.

2) Dins l'àmbit macroeconòmic. Les empreses propietat de les administracions central, autonòmica, provincial o local pot ser (caldrà confirmar aquesta dada quan es pugui accedir als comptes anuals) que experimentin una cridanera disminució en els seus resultats de 1994. Abans de procedir al seu ús en l'habitual debat sobre la ineficiència del sector públic, és convenient saber que té una primera interpretació per la possible modificació haguda en el registre comptable de les subvencions a l'explotació rebudes d'un ens públic quan a més aquest és soci de l'entitat. Fins ara aquestes quantitats concedides per assolir un equilibri de l'explotació (generalment) es tractaven com ingressos comptables i, pot ser que, des de l'any passat, es considerin «Aportacions de socis per a compensació de pèrdues». El paper financer de les administracions no ha canviat, les transferències de recursos seran semblants però el reflex de rendes i patrimonis serà totalment diferent (juntament amb d'altres efectes no menys preocupants, com ara l'IVA en regla de prorrata, etc.). Els analistes estan obligats a interpretar correctament els fenòmens reals quan el model comptable no respecta el principi d'uniformitat.

Aquests comentaris serveixen per il·lustrar els arguments fonamentals que es poden exhibir per justificar la presència dels estudis comptables en les titulacions que han de posseir els professionals que vulguin i es puguin inscriure en els col·legis d'economistes.

a) Adequació del pensament econòmic al coneixement professional

L'economista, en la seva activitat professional, elabora (o assessora o controla) informació comptable o fa servir l'elaborada per altres. En qualsevol dels casos, es troba entre els experts més capacitats per obtenir el major valor afegit d'aquesta, perquè sap que s'han tingut en compte tots els elements característics dels models econòmics.

i) En primer lloc és un model esquemàtic de la realitat. Les variables que es representen s'han sotmès a un procés previ de selecció. Només aquelles que compleixen determinats requisits s'han pogut incorporar a la informació final. Després sap que altres aspectes fonamentals dels negocis els ha d'obtenir d'altres bancs de dades (expectatives de l'activitat o innovació tecnològica incorporada als productes o capacitat directiva, etc., per exemple). Sap també que la informació està condicionada pel sistema de valors imperant que ha tingut en compte les conseqüències econòmiques de fer públiques les dades, de privilegiar les necessitats d'uns usuaris sobre les d'altres o, simplement, d'avaluar els diferents interessos dels *partenaires* o agents socials. Per fi, i això no és el menys important, sap que la representació dels fenòmens econòmics i financers només pot ser aproximada i referida a aquells extrems que s'han considerat significatius i, a més, que només té valor si és considerada en conjunt. Massa restriccions perquè siguin compreses per professionals no habituats a treballar i interpretar models econòmics.

ii) En segon lloc, és un model que per a la resolució de la indeterminació del valor econòmic ha hagut d'optar per representar el valor de canvi. Tot i que els directius seleccionen les seves inversions, generalment, pel valor que n'esperen, el sistema comptable tria per representar l'actiu, en què aquelles es materialitzen, el sumatori de preus que es palesa en els mercats que intervenen abans d'estar en el lloc i en les condicions de funcionament que interessen l'inversor. Les raons són conegudes. La major verificabilitat que ofereixen els preus sobre l'apreciació subjectiva del valor d'ús. El model comptable ha de resoldre el dilema d'elaborar una informació a la qual se li exigeix al mateix temps que sigui rellevant (possiblement, valor d'ús) i fiable (sense cap dubte, cost històric). La credibilitat de la informació disminueix el seu potencial informatiu però la fa més útil, socialment parlant. L'economista no té problemes per fer-la servir, coneixent-ne les limitacions.

iii) En tercer lloc, és un model de tractament del risc i de la incertesa. L'assignació d'un valor a l'actiu constitueix el pas inicial del problema fonamental en el món dels negocis: la gestió

de risc. El model ha d'estimar continuament com els actius, en col·laborar al procés productiu, es veuen sotmesos a un procés de pèrdua de valor que pot ser continu (depreciació irreversible i sistemàtica o amortització) o conjuntural (depreciació reversible amb cobertura a través de provisions). Al mateix temps ha d'estimar i quantificar l'impacte sobre el patrimoni dels empresaris de determinats fenòmens empresarials que s'estan desenvolupant en el moment d'elaborar la informació. Fer prediccions sobre l'evolució raonable dels fenòmens, a la llum de la informació disponible, és connatural a l'activitat de l'economista. Exigir la inexistència de desviacions entre l'estimat i el resultat final, un cop acabats aquells, no és propi dels experts.

Així doncs, al meu parer, el model comptable és un dels models econòmics, d'ús més generalitzat en una societat avançada, que obliga a posar en pràctica la majoria dels elements característics del pensament elaborat pels teòrics econòmics. Dota de *materialitat* el pensament econòmic.

b) Formació del judici professional com a mètode de resolució de l'ambigüitat econòmica.

En l'elaboració dels comptes anuals s'han observat normes o principis d'acceptació generalitzada per la professió. La seva aplicació, per reflectir els esdeveniments o transaccions econòmiques, es realitza a través de polítiques comptables que són alternatives i que ocasionen diferents xifres en balanços i comptes de resultats. Fins al moment no existeix un model d'elecció que ajudi a identificar els avantatges nets que les unes puguin tenir sobre les altres. L'elecció depèn sempre de la combinació de la informació disponible, les circumstàncies específiques de l'entitat i la formació i independència de criteri del qui té la responsabilitat d'assumir la veracitat de la informació. És a dir, depèn del judici professional de la persona competent per resoldre la indeterminació existent en el moment de construir i presentar les dades de qualsevol activitat econòmica.

Vull ressaltar amb això que l'elaboració i presentació d'informació financera és una activitat professional que precisa d'un coneixement codificat. Les persones a les quals es confien aquestes responsabilitats han de posseir una formació que reuneix totes les característiques de les professions titulades, o sigui semblant a les de la resta de disciplines els continguts de les quals es transmeten a la Universitat.

Ha de quedar clar que això és així quan hi ha capacitat per diferenciar el treball de la persona encarregada de realitzar les tasques rutinàries de carregar de dades el sistema i de manipular-los tècnicament, de la persona amb autoritat per decidir quin és el model aplicable a cada situació, de seleccionar les polítiques comptables per reflectir esdeveniments i transaccions i per realitzar estimacions i resoldre la incertesa. Només aquest segon col·lectiu ha hagut de patir maduració, humana i professional, a les aules universitàries. Perquè és allà on, juntament amb aquest coneixement formalitzat, han degut adquirir la capacitat de formar-se un criteri personal, d'entrenar-se en l'ús dels mètodes científics de resolució de la indeterminació; en definitiva, posseir un bagatge científic i humà que els faci estar en condicions d'aprendre per desenvolupar, en el futur, allò que caracteritza les professions amb privilegi social: el judici professional.

Bibliografia

- BRICALL, J.M.; DURAN, P.; OLLER, V.; OROVAL, E.; SANTANA, F. (1986): «Adaptación de la enseñanza superior de la Economía a las necesidades sociales». Universitat de Barcelona, Col·legi d'Economistes de Catalunya, Fundació Bosch i Gimpera, Barcelona.
- CONSEJO DE UNIVERSIDADES (1992): «La reforma de las titulaciones universitarias y las necesidades de las empresas». Boletín Informativo del Consejo de Universidades, Septiembre - Diciembre, págs. 29-31.
- MARTÍNEZ CHURIAQUE, J.I. (1989): «Una interpretación de las relaciones entre profesión y enseñanza en la Contabilidad» en «La Contabilidad en Iberoamérica» de Jorge Túa Pereda (coord.). I.C.A.C. Mº de Economía y Hacienda, Madrid, págs. 87-104.
- MARTÍNEZ CHURIAQUE, J.I. (1993): «La Universidad en sociedades en crisis» en «Especial Congreso A.E.C.A.», Vitoria.
- MOLTO, T.; OROVAL, E. (1993): «Planificación de la Enseñanza Superior, Escenarios para el sistema público de la Comunidad Autónoma del País Vasco». Departamento de Educación, Universidades e Investigación del Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- ORTEGA Y GASSET, J. (1966): «Misión de la Universidad» en «Obras Completas». Tomo IV, Ed. Revista de Occidente, Madrid.
- RICHARDSON, A.J. (1988): «Accounting Knowledge and Professional Privilege». Accounting, Organizations and Society, págs. 381-396.
- RIVERA, O. (1993): «El aprendizaje en las organizaciones y la capacidad de innovación» en «Especial Congreso A.E.C.A.», Vitoria.
- SAMUEL, P.A.; NORDHAUS, W.D. (1993): «Economía» Mc Graw Hill.

La regulació de la comptabilitat pública externa: el Pla General de Comptabilitat Pública

IMMACULADA VILARDELL RIERA

Departament d'Economia de l'Empresa
Universitat Autònoma de Barcelona

1. El concepte de sector públic que fem servir en parlar de la regulació de la seva comptabilitat exclou les empreses públiques per la senzilla raó que aquestes empreses adopten formes jurídiques mercantils i, per tant, tenen l'obligació de seguir la regulació comptable de les societats.

2. Per a la descripció d'aquest sistema vegeu Pou i altres (1990a).

3. Per una visió més exhaustiva del procés de normalització de la comptabilitat pública en l'àmbit internacional i espanyol vegeu Vela (1994).

LA COMPTABILITAT PÚBLICA

L'obligació de les entitats del sector públic d'atendre les necessitats col·lectives dels ciutadans amb uns recursos que, tot i ser escassos, tenen un volum considerable, i l'imperatiu constitucional d'administrar-los amb eficiència, eficàcia i economia han influït, tant en el desenvolupament del sector, com en la necessitat de modernitzar el seu sistema de gestió. En el disseny d'aquests nous models de gestió del sector públic la comptabilitat hi té un paper important, car ha d'oferir informació per a la presa de decisions dels responsables polítics, dels gestors i de tots aquells usuaris interessats en la *res publica*.

En aquest marc, la comptabilitat esdevé un sistema d'informació de l'activitat econòmico-financera de les entitats públiques que ajuda a controlar l'ús dels recursos escassos, i que entre els beneficis que aporta destaquen el fet de permetre establir de manera explícita els objectius de l'organització; possibilitar i facilitar les tasques de control intern i extern, i donar informació rellevant per a la presa de decisions.

L'evolució de la regulació comptable de les institucions públiques a l'Estat espanyol ha contemplat el canvi produït en el paper social i econòmic d'aquestes entitats en els darrers anys, i ha tractat d'adaptar-se, no sense retard, a les exigències d'unes organitzacions, la complexitat de les quals ha anat creixent amb el temps.

Tradicionalment, la regulació comptable espanyola del sector públic¹ ha donat caràcter preferencial a la comptabilitat del pressupost, sobretot pel que fa al seu seguiment i execució, amb una regulació molt restrictiva i limitativa. En les dues darreres dècades, i arran de la publicació de la Llei General Pressupostària de 1977, s'inicià un procés de reforma de la comptabilitat pública que ha canviat no tan sols les tècniques emprades en el registre i l'elaboració de la informació, sinó que ha donat una nova orientació al seu contingut i a les seves finalitats, per tal de fer-la útil per a tots els seus usuaris.

En el decurs d'aquests anys es va publicar un Pla General de Comptabilitat Pública, d'aplicació limitada a alguns subsectors, que va ser aprovat amb caràcter provisional l'any 1981, i el novembre de 1983 se n'aprovà una nova versió extensible a tot el sector.

Entre aquestes dues dates es procedí al desenvolupament del grup 9 de comptabilitat analítica i a dictar normes pel subsector Estat i els seus organismes autònoms.

Paral·lelament es va portar a terme la modernització de la tècnica i infraestructures comptables, mitjançant el SICOP (Sistema d'Informació Comptable Pressupostària) que ha permès la modernització del sistema d'informació comptable i pressupostària.² Un pas més en el desenvolupament de la comptabilitat pública ha estat la creació de la *Comisión de Principios y Normas Contables* que des de la seva constitució ha redactat vuit documents amb pronunciaments sobre el tractament comptable de determinades partides, alhora que tracta de desenvolupar un suport conceptual i tècnic del model comptable de les administracions públiques. La darrera expressió d'aquest intent d'establir un model de referència per a la comptabilitat externa del sector públic ha estat la publicació del nou PGCP aprovat el passat mes de maig.³

Els canvis més rellevants de la concepció de la comptabilitat pública espanyola els sintetitza Socías (1992) de la manera següent:

COMPTABILITAT PÚBLICA	
Tradicional	Actual
Comptabilitat pressupostària	Comptabilitat pressupostària, financera i analítica
Comptabilitat de caixa	Comptabilitat de fluxos i de fons
Control de legalitat	Control de legalitat, eficàcia i eficiència
Retre comptes	Retre comptes i presa de decisions
Partida simple	Partida doble
Desvinculada de la comptabilitat de l'empresa	Harmonitzada amb la comptabilitat de l'empresa

Així doncs, aquests canvis s'han esdevingut tant en el marc conceptual de la comptabilitat pública com en el mètode comptable, per la qual cosa la comptabilitat pública ha deixat de ser una comptabilitat orientada al seguiment de l'execució del pressupost i al servei del control de legalitat, per esdevenir un sistema d'informació dels aspectes econòmic, financer i patrimonial de l'activitat dels ens públics. És a dir, que d'una comptabilitat que girava entorn del pressupost s'ha passat a un sistema d'informació per a la presa de decisions.

Aquesta visió més gerencial de la comptabilitat pública no ha d'oblidar les característiques pròpies de les entitats a les quals es refereix, i que vénen donades per l'existència d'un pressupost normatiu vertebrador del sistema, i la necessitat de retre comptes de l'activitat econòmica d'unes entitats que gestionen uns recursos públics.

FINALITATS DE LA COMPTABILITAT PÚBLICA

Atès el nou objectiu de la informació comptable pública i els seus diversos destinataris, les finalitats que ha de complir la comptabilitat pública es poden classificar en tres grups, tal i com estableix el document núm. 1 de *Principios contables públicos*:

A) Finalitats de gestió:

1. Subministrar informació per a la presa de decisions tant en l'àmbit polític com de gestió.
2. Mostrar la gestió des del punt de vista pressupostari (crèdits autoritzats, previsions inicials d'ingressos, despeses compromeses, drets i obligacions reconegudes, ingressos i pagaments realitzats), financer (dèficit o superàvit de caixa), i econòmic (despeses i ingressos de l'explotació i inversions fetes).
3. Determinar el cost i els rendiments dels serveis públics.
4. Mostrar la situació patrimonial a través del balanç integral.

B) Finalitats de control:

1. Permetre retre compte al Tribunal de Comptes i a altres òrgans de control.
2. Possibilitar l'exercici dels control de legalitat, financer, d'economia, d'eficiència i d'eficàcia.

C) Finalitats d'anàlisi i de divulgació:

1. Subministrar informació per a l'elaboració dels comptes econòmics del sector públic i de la comptabilitat nacional.
2. Subministrar informació per a l'anàlisi dels efectes econòmics i financers de l'activitat dels ens públics.
3. Subministrar informació útil per a altres destinataris: les associacions, altres institucions, empreses i ciutadans en general.

Aquestes finalitats de la comptabilitat pública obliguen a dissenyar un model comptable nou que, sense oblidar el seguiment del pressupost i el control de legalitat, subministri informació dels aspectes econòmics, financers i patrimonials de l'activitat dels ens públics per a la presa de decisions, tant polítiques com de gestió, i possibiliti l'exercici dels controls d'eficàcia i d'eficiència.

Així doncs, la comptabilitat pública ha de donar informació sobre aspectes diferents de la circulació econòmica en l'àmbit de les entitats públiques, la qual cosa dóna lloc a sengles tipus de comptabilitat:

- Informació sobre la formació i execució del pressupost: *comptabilitat del pressupost*.
- Informació sobre la situació econòmico-financera: *comptabilitat externa*.
- Informació sobre costos i altres indicadors de l'activitat: *comptabilitat de gestió*.

Els objectius de cadascun d'aquests tipus de comptabilitat són diferents, assimilables en alguns casos als de la comptabilitat de l'empresa, sobretot pel que fa a l'àmbit de cadascun i als seus destinataris.

La *comptabilitat del pressupost* neix de l'exigència a què estan sotmeses les institucions públiques de desenvolupar les seves activitats en el marc d'un pressupost normatiu, aprovat per l'òrgan de decisió política i que esdevé la manifestació de la voluntat política pel que fa a l'administració d'uns recursos de titularitat pública, els quals sotmeten aquestes entitats a un règim jurídic propi, conformat pel dret administratiu i els obliga a sotmetre's a uns controls específics.

Però la comptabilitat del pressupost no s'hauria de limitar a la normativa vigent de redacció, execució i control del pressupost; hi ha un aspecte que creiem rellevant pel que fa a l'elaboració d'aquest pressupost. La majoria d'activitats que desenvolupen les entitats públiques són difícilment mesurables en termes de nivell d'activitat, i no es disposa *a priori* d'uns indicadors que permetin estimar el nivell d'activitat previst en el proper exercici ni, com a conseqüència, avaluar les despeses que comportarà el desenvolupament d'aquesta activitat. Per altra banda, a aquesta incertesa s'hi afegeix el fet que no hi ha una correlació entre els ingressos i les despeses de les activitats desenvolupades, ja que molts dels ingressos públics no tenen una contraprestació concreta mesurable. És el cas dels impostos directes o indirectes que recapten aquestes entitats.

Aquestes dues indeterminacions condicionen l'elaboració del pressupost d'ingressos i de despeses, el qual, tradicionalment, s'obté aplicant un increment a les dades de l'exercici anterior. Per altra banda, el pressupost s'ha de presentar equilibrat, equilibri que pot aconseguir-se maquillant algunes de les seves partides.

Per tal d'aconseguir que els recursos públics s'administrin amb eficàcia i eficiència, el primer que cal fer és establir un procediment per a l'elaboració del pressupost que permeti fixar els nivells de despesa amb criteris més racionals que els simplement incrementalistes i que possibiliti el seguiment i control de les despeses. Tècniques com el pressupost per programes, el pressupost base zero, o la gestió per objectius poden ser útils per dotar d'una major racionalitat el procés d'elaboració del pressupost i el seu control intern posterior.

El seguiment del pressupost implica un coneixement dels fluxos de despeses i d'ingressos corrents i de capital del període, però no informa sobre els valors acumulats, els fons, derivats d'aquests fluxos, és a dir, del resultat econòmic i del patrimoni de l'entitat. Aquesta informació que pot assimilar-se a la facilitada pels comptes anuals de les empreses la dóna la comptabilitat externa, per tant, cal un model comptable públic que informi sobre aquests valors.

Si bé en la majoria d'entitats públiques no té sentit parlar d'un excedent econòmic com a indicador de la seva gestió i distribuïble entre els propietaris de la societat, si té rellevància conèixer la relació entre els ingressos i les despeses i deduir de la seva comparació l'estalvi de l'exercici. Estalvi que vindria determinat per la comparació entre ingressos i despeses corrents i els ingressos i despeses derivats de les operacions de capital del període, sense considerar les variacions patrimonials. Així doncs, un compte de resultats amb una estructura semblant a la del sector empresarial podria informar sobre aquest particular.

Aquest tipus d'informació és una novetat respecte a la comptabilitat pública tradicional, limitada al pressupost, i ha estat l'objecte de tota la regulació comptable instrumentada mitjançant la publicació d'un Pla General de Comptabilitat Pública, la darrera versió del qual serà d'aplicació obligatòria per les entitats del sector públic a partir del gener de 1995. Més endavant comentarem amb més detall aquesta nova normativa.

La *comptabilitat de gestió* s'ha d'ocupar de la determinació dels costos i indicadors de l'activitat productiva com a suport per al control de gestió de les entitats públiques. Si bé la determinació i anàlisi dels costos en el sector empresarial ha tingut un desenvolupament més tardà que el de la comptabilitat externa, podem afirmar que s'ha assolit en aquest àmbit uns nivells teòrics i pràctics considerables i que cada vegada més les empreses es basen en aquest tipus d'informació per tal de maximitzar el seu excedent, sobretot quan els recursos són cada vegada més escassos i la competència obliga a racionalitzar i controlar el cost de l'activitat productiva.

En l'àmbit de les entitats del sector públic no s'ha desenvolupat un sistema per a la determinació del cost dels serveis oferts, malgrat els diferents intents, tant de professionals i acadèmics, com des de la regulació comptable —grup 9 del PGCP de 1981—. Aquesta informació la considerem indispensable per l'exercici del control d'eficiència i per a la minimització dels costos del servei o bé públic ofert. Les modernes tècniques d'anàlisi de l'eficiència productiva de les organitzacions, desenvolupades fins i tot per a les institucions públiques i sense finalitat de lucre, basen la seva metodologia en el coneixement del cost del servei, entre altres variables endògenes i exògenes de l'activitat.

És doncs indispensable disposar d'un sistema comptable que faciliti aquesta informació, amb el qual la presa de decisions, tant a nivell polític com de gestió, podria fer-se de manera més racional, alhora que seria una peça indispensable per a l'establiment d'un sistema de control de la gestió de les entitats públiques.

El control de la gestió de les entitats públiques requereix d'una informació a aquests tres nivells. La comptabilitat del pressupost està suficientment regulada per les normatives específiques. El nou PGCP tracta de donar resposta als requeriments dels diferents usuaris pel que fa a la informació econòmica, financera i patrimonial de les entitats públiques, i és, alhora, un primer pas per a l'establiment de una comptabilitat de gestió, la qual, més que no pas d'iniciatives reguladores, requereix la definició del sistema de direcció d'aquestes entitats. Analitzem tot seguit la nova normativa pel que fa a la comptabilitat externa del sector públic.

EL PLA GENERAL DE COMPTABILITAT PÚBLICA

Les raons que justifiquen la redacció d'un nou Pla General de Comptabilitat Pública (PGCP) deu anys després de la publicació de la darrera revisió, segons esmenta l'ordre ministerial que aprova la nova versió, són les següents:

- El desenvolupament del marc conceptual de la comptabilitat pública després de modernitzar la tècnica i la infraestructura comptable.
- L'experiència de l'aplicació del primer pla i les nombroses modificacions introduïdes.
- La modificació del Pla General de Comptabilitat (PGC) del sector empresarial, marc de referència del PGCP.

Juntament amb aquestes raons, són totalment vigents les que justificaren el 1981 la redacció d'un PGCP:

- La normalització comptable dins l'àmbit de les entitats del sector públic i amb relació a l'empresa.
- La necessitat de modernitzar els processos comptables.
- La necessitat que la informació comptable pública gaudís, en la seva elaboració, d'un grau suficient d'imparcialitat i objectivitat, fonaments de la imatge fidel.

4. Per més detalls sobre les diferències i similituds entre comptabilitat pública i de l'empresa vegeu Vela (1991).

Cal esmentar que la normalització de la comptabilitat externa pública a l'Estat espanyol s'ha fet seguint el model de l'empresa, fins al punt que la modificació del PGC ha estat un dels motius pels quals s'ha redactat un nou PGCP. Ja quan es va publicar el primer PGCP es va prendre com a model el pla aprovat per a l'empresa amb l'objectiu d'harmonitzar la informació subministrada per ambdós sectors. La necessària adaptació de la legislació comptable de les societats a les directrius de la Comunitat Econòmica Europea va obligar a modificar el PGC de les societats i, com a conseqüència, per completar el procés normalitzador a l'Estat espanyol, a l'elaboració d'un nou PGCP.

Cal esmentar que no hi ha cap normativa europea pel que fa a la comptabilitat pública semblant a les directrius emeses per a la comptabilitat de les societats. Les legislacions particulars de cada país membre i les implicacions polítiques d'una normalització comptable en aquest àmbit són les causes que expliquen aquesta omisió. D'aquí que cada Estat dissenyi la seva regulació comptable pública i que, en el cas de l'Estat espanyol, s'hagi optat per assimilar-la a la comptabilitat de l'empresa. Aquesta solució, com afirma Vela (1994), no és exclusiva del nostre país, sinó que ha estat d'adaptació general en l'àmbit de la comptabilitat pública internacional. Al seu parer, les diferències conceptuais i normatives entre ambdues comptabilitats no són tan insalvables com pot semblar a priori, i aquells països en què aquesta diferència és menys important són els que més fàcilment han procedit a normalitzar la seva comptabilitat pública.⁴

La presentació d'un PGCP com una adaptació del PGC de l'empresa a les entitats del sector públic ha rebut ja les primeres crítiques, com les expressades per M. García i C. García (1994), que podem resumir de la manera següent:

— Un model comptable per a les administracions públiques no ha de tenir l'estructura d'un model comptable per a les empreses, atès que es tracta de diferents sistemes de circulació de valor, amb una estructura i finalitats també diferents.

— Els models comptables que adopten la forma dels plans de comptes tradicionals són inadequats per a l'administració pública, ja que només defineixen variables fons o d'acumulació econòmica, les quals no representen l'activitat del seu sistema de la circulació del valor, sinó del seu estat.

— No té sentit dissenyar per a l'administració pública un model comptable orientat cap al càlcul de l'excedent periòdic generat, atès que en cap cas no seria distribuïble i, per tant, no calen convencions per a la seva mesura i repartiment.

Tot i que compartim algunes de les raons exposades per aquests autors, sobretot les que critiquen el mimetisme seguit en l'elaboració del PGCP del PGC de l'empresa, creiem que és important destacar la importància de disposar d'un marc conceptual propi de la comptabilitat de les institucions públiques que alhora modernitzi els seus processos comptables i els apropi als del sector empresarial, els quals, per la seva tradició, han assolit un desenvolupament ampli. Cal també remarcar la importància d'aquesta homogeneïtzació pel que fa a la divulgació, l'expansió, interpretació i coneixement de la situació econòmica i financera de les entitats públiques, en fer-la molt més entenedora a tots els interessats a desxifrar el complex entramat dels comptes del sector públic, fins ara exclusiu dels analistes interns o dels especialistes en la matèria. Creiem doncs que la principal aportació del PGCP és la possibilitat de divulgació d'una informació que manté les pautes de la presentada, des de fa temps, per les societats, així com l'adaptació, finalment, de la comptabilitat pública a un model comptable de partida doble.

L'ESTRUCTURA DEL PGCP

El PGCP consta, com el del sector empresarial, de cinc parts les quals inclouen:

— *Els principis comptables* que condueixen a l'obtenció de la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera, de l'execució del pressupost i dels resultats de l'entitat.

— *El quadre de comptes* que estableix una classificació dels comptes segons la seva naturalesa. Els comptes s'apleguen en 8 grups, dels quals els cinc primers inclouen els comptes de balanç, el 6 i 7 els comptes de gestió i el grup 0 els comptes de control pressupostari.

— *Les definicions i relacions comptables* que donen una definició precisa dels diferents conceptes, i un esquema general de funcionament dels comptes. Constitueixen doncs la configuració formal del model comptable.

— *Els comptes anuals* que són:

- el balanç
- el compte del resultat econòmic-patrimonial
- l'estat de liquidació del pressupost.
- la memòria.

— *Les normes de valoració* que cal aplicar a les operacions i fets econòmics, així com als diversos elements patrimonials.

ELS PRINCIPIS COMPTABLES

Els principis comptables que inclou el PGCP són, amb algunes petites modificacions, els que va redactar la *Comisión de Principios y Normas Contables Públicas* el 1991. En conjunt, són dotze els principis que inspiren tot el procés comptable de les entitats del sector públic, i la seva aplicació en l'elaboració de la informació comptable fa que els comptes anuals expressin la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera, de l'execució del pressupost i dels resultats de l'entitat. Hom contempla la possibilitat de deixar d'aplicar algú dels principis comptables quan aquest entri en contradicció amb la imatge fidel de l'entitat, flexibilitat fins ara desconeguda en qualsevol normativa de caràcter comptable de les entitats públiques.

Respecte a la versió de novembre de 1983 del PGCP, la inclusió dels principis comptables amb entitat pròpia i no com un apartat de les normes de valoració és de gran significança. Com assenyala V. Montesinos (1994): «la consideración de los principios generales de contabilidad pública comenzó a extenderse a medida que ésta dejó de estar subordinada exclusivamente al control de legalidad y a la rendición de cuentas, encontrándonos actualmente en España ante la tarea de elaborar un nuevo marco conceptual para la contabilidad pública». Així doncs, els principis comptables públics són cabdals per a l'elaboració d'aquest marc conceptual en el qual s'insereixen juntament amb el PGCP.

Si bé el conjunt de principis comptables públics està inspirat en els de l'empresa, s'han adaptat a les característiques pròpies de les entitats públiques, en les quals conviuen l'obligada submissió a un pressupost normatiu, sobretot pel que fa a les despeses, i els consegüents controls de legalitat amb uns criteris de gestió manllevats de les pràctiques empresarials i adaptats a la casuística particular del sector públic. En aquest sentit, cal assenyalar que en les entitats públiques, i a diferència de la comptabilitat de les societats, la legalitat vigent està per sobre de la imatge fidel que han d'oferir els estats comptables.

La problemàtica intrínseca d'aquestes entitats obliga a introduir alguns principis particulars i a matisar els que tradicionalment s'apliquen a l'àmbit empresarial. En concret, els principis comptables que de manera més directa i específica afecten el reconeixement dels ingressos, de les despeses i la formulació del resultat són els que requereixen d'una adaptació, sobretot pel que fa als aspectes de la periodificació i als components de les magnituds d'ingressos i de despeses.

El *principi de correlació d'ingressos i de despeses* estableix que el resultat econòmic-patrimonial d'un exercici estarà constituït per la diferència entre els ingressos i les despeses econòmiques realitzades en l'esmentat període. El resultat calculat d'aquesta manera representa l'es-talvi brut, positiu o negatiu.

Aquest principi està sotmès a dues consideracions. En primer lloc, no especifica la correlació entre els ingressos i les despeses realitzades per a la seva obtenció, car és un principi de difícil

aplicació a les entitats públiques on no existeix una correlació entesa com a l'àmbit empresarial, és a dir, unes despeses necessàries per produir uns ingressos. En el sector públic per a l'obtenció d'uns ingressos no cal fer unes despeses prèvies, sinó que més aviat les despeses que cal fer són les que justifiquen els ingressos recaptats.

Degut a aquesta dificultat d'aplicar el principi de correlació, s'ha inclòs el *principi de desafectació*, el qual diu que, amb caràcter general, els ingressos pressupostaris es destinen a finançar la totalitat de les despeses d'aquesta naturalesa, sense que hi hagi cap relació directa entre els uns i els altres. En el supòsit que determinades despeses pressupostàries es financin amb ingressos pressupostaris específics a elles afectats, el sistema comptable cal que reflecteixi aquesta circumstància i en permeti el seguiment.

En segon lloc, el principi de correlació introdueix la distinció entre ingressos i despeses econòmiques i pressupostàries. Aquesta diferenciació és deguda a la divergència entre la imatge fidel que han de donar els comptes anuals i la norma pressupostària.

Per tal que la xifra del resultat econòmic-patrimonial sigui l'expressió de l'estalvi net, i segons estableix el *principi de la data del fet*, cal que la imputació temporal d'ingressos i de despeses es faci en funció del corrent real que representen i, en cas de no poder distingir el corrent real, hom entendre que les despeses o els ingressos s'han produït quan reconegui els increments d'obligacions o de drets, o les correccions valoratives que afecten els elements patrimonials.

La imputació de les despeses en funció del corrent real implica comptabilitzar no solament les efectivament realitzades, sinó també les que suposin riscos previsibles o pèrdues eventuals, amb origen en l'exercici o en anteriors, tal com assenyalava el *principi de prudència*.

Aquests dos darrers principis entren en contradicció amb la normativa pressupostària per la qual la imputació dels drets o les obligacions a un pressupost requerirà que prèviament es dicin els actes administratius de reconeixement del dret o de l'obligació derivats del fet econòmic corresponent, per la qual cosa només es reconeixen les despeses efectivament realitzades, i no les previsibles o eventuals.

El *principi d'imputació de la transacció*, que estableix les regles per imputar una transacció, tant en l'àmbit econòmic-financer com en el pressupostari, referma aquesta norma i assenyalava que les obligacions pressupostàries s'imputaran al pressupost de l'exercici en què es realitzin i amb càrrec als crèdits respectius. Els drets s'imputaran al pressupost de l'exercici en què es reconeguin o liquidin.

Aquestes circumstàncies fan que la redacció dels principis de correlació, prudència i de la data del fet matisi la seva incidència tant en la comptabilitat del pressupost com en l'externa. En concret, el principi de prudència no té incidència pressupostària, raó per la qual no se li atorga el caràcter preferencial que té en la comptabilitat externa de les societats, i atès que el principi d'imputació de la transacció pot entrar en conflicte amb la resta de principis comptables, en la comptabilitat externa es fan prevaler aquests darrers, en especial, el de registre i el de la data del fet.

Com els de les societats, els principis de *gestió continuada*, *preu d'adquisició*, *uniformitat*, *no compensació* i *registre* —el qual ha esdevingut un principi purament formal que respon a qüestions administratives—, justifiquen el contingut, objectivitat, coherència i rellevància dels estats comptables, els quals han de donar la imatge fidel tant del patrimoni i dels resultats de l'entitat, com de l'execució del pressupost.

Ara bé, tot i que el *principi d'importància relativa*, també permet una certa flexibilitat en l'aplicació dels principis comptables públics quan la variació que representi la no aplicació d'algun d'ells sigui escassament significativa, i no alteri la imatge fidel de la situació patrimonial i dels resultats, afegeix, però, un aspecte important referit a la necessitat de respectar en tot moment les normes legals. Aquest aspecte diferencia la comptabilitat pública de la de les societats, en tant que no és la imatge fidel la que preval, sinó la legalitat vigent.

Si bé la secció II de la introducció del PGCP en defineix l'àmbit d'aplicació, el *principi d'entitat comptable* acota els límits de les entitats subjectes al pla i obligades a la presentació dels comptes anuals, atesa la complexitat de les organitzacions públiques. Els criteris escollits per de-

finir una entitat comptable són el reconeixement de la personalitat jurídica de l'entitat, l'existència d'un pressupost propi i l'obligació de retre compte de l'activitat desenvolupada.

Finalment, i a títol de resum, podem assenyalar que les causes de la no coincidència entre els principis comptables del sector públic i els de l'empresa són les següents:

- La importància del subsistema pressupostari, i la necessitat de conjuminar informació pressupostària i informació econòmico-financera en els estats comptables.

- La dificultat d'aplicar la correlació d'ingressos i de despeses a les activitats de les entitats públiques, car aquesta correlació no existeix, ja que són entitats que es financen amb uns ingressos procedents de les aportacions obligatòries dels ciutadans que no tenen una contraprestació específica.

- La dificultat, en alguns casos, de mesurar determinats ingressos, i la necessitat de plantejar el reconeixement d'ingressos i de despeses diferenciant clarament la dimensió pressupostària i econòmica de cada un.

- Les matisacions pel que fa a la preponderància del principi de prudència en l'elaboració de la informació pressupostària.

LES NORMES DE VALORACIÓ

Abans de comentar el quadre de comptes i els comptes anuals del PGCP farem una breu referència a les normes de valoració, les quals desenvolupen els principis comptables i són d'aplicació obligatòria. Com a trets més significatius de les novetats de les normes de valoració del PGCP en relació al PGC de l'empresa cal destacar:

- no hi ha cap mena de referència a les correccions valoratives de l'immobilitzat no financer com a conseqüència de depreciacions de caràcter reversible. Com afirmen Casado i Caso (1994): «se podría establecer, en general, que los bienes destinados a la realización de un servicio suelen ser utilizados hasta su completa amortización o tienen una vida útil tan prolongada que la pérdida potencial de valor reversible que pudiera afectarlos no conlleva consecuencias económicas ni financieras para la entidad. Esta particularidad conlleva a invalidar, dentro del entorno en el que nos movemos, la necesidad de dotar provisiones por pérdidas reversibles de valor. Este razonamiento, en cambio, no sería aplicable a aquellos elementos patrimoniales de los que se prevea una enajenación que pueda producir, en un plazo razonable, una disminución de los ingresos del sujeto contable. Con base en estas premisas básicas, el PGCP sólo ha contemplado con carácter general la posibilidad de pérdidas reversibles en los valores negociables».⁵

- la consideració de les subvencions de capital íntegrament com a ingressos de l'exercici és una novetat respecte a les normes del PGC de l'empresa. Aquesta decisió la va prendre el grup de treball per a l'elaboració del document núm. 4 referit a «Transferencias y subvenciones» per la dificultat d'identificació dels actius finançats amb la subvenció degut a la manca de correlació d'ingressos i despeses, i perquè l'augment del patrimoni net es produeix en el moment de rebre la transferència i no quan s'amortitza o aliena el bé.

- el tractament de les diferències de canvi positives com a ingressos de l'exercici, a diferència del tractament que se'ls dona en el sector empresarial, atès que així els estats financers reflecteixen millor la situació econòmico-patrimonial i la gestió de les entitats el resultat de les quals no és objecte de distribució.

EL QUADRE DE COMPTES

El quadre de comptes del PGCP té la mateixa estructura que el PGC de les societats, però inclou un grup més, el zero, per recollir els comptes de control pressupostari.

Tot i la semblança amb el PGC de les societats, el PGCP presenta algunes variacions pel

⁵ Tot i que el PGCP no en diu res, el document núm. 6 de *Principios contables públicos* (p. 155) les contempla.

que fa als comptes emprats. Aquestes variacions es deuen a les particularitats jurídiques i econòmiques de les entitats del sector públic. Com a conseqüència de la comparació d'ambdós plans, observem algunes incorporacions de nous comptes i, per altra banda, la desaparició d'altres que recullen transaccions que fan les societats i que no tenen raó de ser en les entitats públiques. Així doncs, no figuren en el PGCP els comptes que en el PGC de les societats estan destinats a recollir:

- tots els fluxos derivats de les transaccions pròpies de la forma jurídica mercantil de les societats: comptes relacionats amb la constitució, ampliació i reducció de capital d'una societat anònima, i els derivats de les relacions amb socis i accionistes, i les despeses associades, així com els comptes que recullen les operacions amb accions i obligacions pròpies.
- tots els fluxos derivats de l'obligació fiscal de les societats: els comptes relacionats amb els aspectes impositius sobre beneficis.
- tots els fluxos derivats de les transaccions amb empreses del grup i associades.
- tots els fluxos derivats de les operacions de captació de fons aliens i deutes amb una instrumentació pròpia de les entitats privades.
- la depreciació de caràcter reversible de l'immobilitzat no financer.
- tots els fluxos derivats de les transaccions amb creditors i deutors comercials, i
- els fluxos de determinades operacions als quals es dona un tractament comptable diferent, com les subvencions de capital, les diferències positives en moneda estrangera i l'immobilitzat en curs.

D'altra banda, el PGCP incorpora alguns comptes nous destinats a recollir els fluxos derivats de transaccions específiques de les entitats del sector públic. Així, tenim que incorpora els comptes que recullen:

- els fluxos de les formes de finançament pròpies dels ens públics.
- els fluxos derivats de les particularitats de les formes d'inversió a llarg termini.
- els fluxos derivats de la forma d'organització pròpia d'algunes entitats
- els fluxos derivats de les operacions amb deutors i creditors pressupostaris, així com el grup de comptes destinat exclusivament al control pressupostari.

A més a més el PGCP inclou nous comptes per recollir aquelles operacions a les quals dona un tractament diferent al del PGC de les societats alhora que desenvolupa alguns comptes que no ho estan en aquest darrer i que caldria que hi fossin, com és el cas dels deutes per interessos a llarg termini de deutes o el desenvolupament de certes partides en moneda estrangera. En aquest sentit cal dir que el PGCP és més complet que el PGC de les societats.

ELS COMPTES ANUALS

Els comptes anuals formen una unitat i han de donar la imatge fidel del patrimoni, de la situació financera, de l'execució del pressupost i dels resultats de l'entitat. Els comptes anuals de les entitats públiques són:

- el balanç
- el compte del resultat econòmic-patrimonial
- l'estat de liquidació del pressupost.
- la memòria.

El balanç, el compte del resultat econòmic-patrimonial i la memòria prenen la mateixa estructura que els del sector empresarial i han d'incloure les dades de l'exercici i les de l'anterior;

separar el llarg i el curt termini en funció de la data de venciment superior o inferior a dotze mesos des del tancament de l'exercici, i hauran de ser formulats en el termini que fixi la legislació vigent.

El *balanç*, que expressa la situació del patrimoni en tancar l'exercici, és idèntic al de l'empresa amb les particularitats pròpies que incorporen les entitats públiques.

BALANÇ

ACTIU	PASSIU
A) Immobilitzat I. Inversions destinades a ús general II. Immobilitzacions immaterials III. Immobilitzacions materials IV. Inversions gestionades V. Inversions financeres permanents B) Despeses que cal distribuir en diferents exercicis C) Actiu circulat I. Existències II. Deutors III. Inversions financeres temporals IV. Tresoreria V. Ajustaments per periodificació	A) Fons propis I. Patrimoni II. Reserves III. Resultats d'exercicis anteriors IV. Resultats de l'exercici B) Provisions per a riscos i despeses C) Creditors a llarg termini I. Emissions d'obligacions i altres valors negociables II. Altres deutes a llarg termini III. Deserborsaments d'accions ajornats no exigits D) Creditors a curt termini I. Emissions d'obligacions i altres valors negociables II. Deutes amb entitats de crèdit III. Creditors IV. Ajustaments per periodificació E) Provisions per a riscos i despeses a curt termini

Pel que fa al *compte de resultat econòmic-patrimonial* es presenten dos models, un per aquelles entitats que realitzin tasques administratives i, un altre, per les que fan tasques de caràcter comercial o industrial, si bé les diferències són poques. També s'elimina la separació del resultat en tres conceptes. S'entén com un únic resultat econòmic-patrimonial de l'activitat de l'entitat, si bé hi pot haver despeses i ingressos de caràcter financer i de caràcter extraordinari.

COMPTE DE RESULTAT ECONÒMIC-PATRIMONIAL

A) DESPESES

ENS ADMINISTRATIU	ENS COMERCIALS O INDUSTRIALS
	1. Reducció d'existències de productes acabats i en curs. 2. Aprovisionaments: a) consum de mercaderies b) consum de matèries primeres i d'altres matèries consumibles c) altres despeses externes 3. Altres despeses de gestió ordinària
1. Despeses de funcionament dels serveis i prestacions socials a) Despeses de personal b) Prestacions socials c) Dotacions per a les amortitzacions de l'immobilitzat d) Variació de les provisions de tràfic e) Altres despeses de gestió f) Despeses financeres i assimilades g) Variació de les provisions d'inversions financeres h) Diferències negatives de canvi 2. Transferències i subvencions corrents i de capital. 3. Pèrdues i despeses extraordinàries	

6 Per analitzar amb més profunditat el concepte de resultat econòmic-patrimonial vegeu Bolufer (1992) i Meno-vo i Casó (1990)

B) INGRESSOS

ENS ADMINISTRATIUS	ENS COMERCIALS O INDUSTRIALS
1. Ingressos de la gestió ordinària: a) ingressos tributaris b) cotitzacions socials c) prestacions de serveis	1. Vendes i prestacions de serveis 2. Augment d'existències de productes acabats i en curs de fabricació
2. Altres ingressos de la gestió ordinària: a) ingressos tributaris b) Reinteguments c) Treballs realitzats per l'entitat d) Altres ingressos de la gestió e) Ingressos de participacions en capital f) Ingressos d'altres valors negociables i de crèdits de l'actiu immobilitzat g) Altres interessos i ingressos assimilats h) Diferències positives de canvi	
3. Transferències i subvencions corrents i de capital	
4. Guanys i ingressos extraordinaris	

El resultat, calculat com la diferència entre els ingressos i les despeses de caràcter econòmic del període, indica la quantia i els components de l'estalvi o «desestalvi» de l'exercici. Aquest resultat econòmic-patrimonial es defineix com la variació dels fons propis de l'entitat, conseqüència de les operacions pressupostàries i no pressupostàries d'un període.⁶

L'estat de liquidació del pressupost comprèn:

- la liquidació del pressupost de despeses
- la liquidació del pressupost d'ingressos
- el resultat de les operacions comercials per a aquelles entitats la normativa pressupostària de les quals així ho exigeixi
- el resultat pressupostari

La *memòria* s'estructura en deu apartats els quals fan referència als aspectes següents:

- L'organització de l'entitat, referida al tipus d'activitat que desenvolupa, la seva estructura organitzativa, i els noms dels responsables polítics i gestors de l'entitat.
- L'estat operatiu de les despeses i ingressos pressupostaris. Els primers, classificats de forma funcional, i els segons, per naturalesa.
- Informació de caràcter financer que inclou el quadre de finançament, el romanent de tresoreria i l'estat de tresoreria, així com l'estat del flux net de tresoreria de l'exercici.
- Informació sobre l'execució de l'ingrés i de la despesa pública.
- Les despeses amb finançament afectat
- Informació sobre l'immobilitzat no financer, les inversions financeres, l'endeutament, i les existències que l'entitat té en acabar l'exercici.

Finalment el PGCP inclou un glossari de termes emprats en la redacció del pla i específics de la terminologia comptable de les entitats públiques.

Bibliografia

- BOLUFER PASCUAL, J.J. (1992): «Análisis comparativo de los resultados contables económico-patrimoniales, presupuestarios y financieros». *Partida Doble*, núm. 25, pp. 51-58.
- CASADO ROBLEDO, S. i CASO FERNÁNDEZ, J.C. (1994): «El nuevo plan general de contabilidad pública». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 79, pp. 503-542.
- GARCÍA GARCÍA, M. i GARCÍA, C. (1994): «Un modelo contable para las administraciones públicas». *Partida Doble*, núm. 49, pp. 39-48.
- IGAE (Intervención General de la Administración del Estado) (1994). *Principios contables públicos*. Documentos IGAE, núm. 1 a 8. *Comisión de principios y normas contables públicas*. Madrid.
- MENOYO GONZÁLEZ, J.L. i CASO FERNÁNDEZ, J.C. (1990): «El concepto de resultado en las administraciones públicas». *Partida Doble*, núm. 7, pp. 57-61.
- MONTESINOS JULVE, V. (1994): «El nuevo plan general de contabilidad pública». *Presupuesto y Gasto Público*, núm. 13, pp. 21-35.
- Ordre del Ministerio de Economía y Hacienda de 6 de maig de 1994 per la qual s'aprova el Pla General de Comptabilitat Pública. B.O.E. 20 de maig de 1994.
- POU DÍAZ, J. i ORTIGOSA LÓPEZ, R. (1990a): «El proyecto SICOP. Características generales». *Partida doble*, núm. 4, pp. 55-60.
- POU DÍAZ, J. i SOBRINO MORENO, J.M. (1990b): «El sistema contable y presupuestario». *Presupuesto y Gasto Público*, núm. 1, pp. 165-181.
- SOCÍAS SALVÀ, A. (1992): «La contabilidad de la administración local en el ámbito de la contabilidad pública». *Técnica Contable*, vol. XLIV, núm. 521, pp. 319-335.
- VELA BARGES, J.M. (1991): «La contabilidad pública respecto a la contabilidad empresarial: algunas reflexiones en torno a la interpretación de sus diferencias». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 68, pp. 581-620.
- VELA BARGUES, J.M. (1994): «Contabilidad pública y normalización contable: una especial referencia al caso español». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 79, pp. 309-334.

La implantació del PGCP a la Generalitat de Catalunya

JOSEP M. PORTABELLA I D'ALÓS

Interventor General de la Generalitat

Tradicionalment l'administració espanyola, fins no fa pas gaires anys, utilitzava exclusivament comptabilitat pressupostària. Això era fruit d'una determinada concepció del sector públic i també del seu volum reduït. Antigament, l'administració feia obres públiques, mantenia l'ordre públic, prestava alguns serveis socials i poca cosa més. A aquell gestor públic el que l'interessava conèixer era quants diners li havien assignat per complir amb les seves funcions, quants n'havia esmerçat i quants li restaven, i per això, amb una simple comptabilitat pressupostària ja en tenia prou.

Però amb el temps, el sector públic creix i sobretot es fa més complex. Si actualment la total despesa pública espanyola sobre el PIB està dins la mitjana comunitària, fa tan sols quinze anys, el 1980, estava a 13,3 punts per sota de la mitjana i, si retrocedíssim més, la diferència encara seria més gran.

Actualment, en el sector públic trobarem pràcticament totes les activitats econòmiques possibles. L'administració no solament inverteix, presta serveis socials i fomenta, sinó que també fabrica, comercialitza, efectua activitats extractives i presta tota mena de serveis, molts dels quals abans eren prestats exclusivament pel sector privat. A tall d'exemple, entre organismes autònoms administratius, organismes autònoms comercials, industrials i financers, empreses públiques, constituïdes o no en forma de societat anònima, consorcis, patronats, etc., la Generalitat de Catalunya té més de 120 entitats, totes elles amb el seu pressupost i la seva comptabilitat que desenvolupen les activitats més variades.

Aquest increment de volum i varietat de les activitats del sector públic va fer que la informació comptable que proporciona la comptabilitat pressupostària, resultés insuficient. No ja en les empreses i organismes sinó en la mateixa administració central, ja que per altra banda els ciutadans, que cada vegada paguen més impostos, exigeixen alhora una major eficiència. Per tot això es va fer imprescindible complementar la informació que dóna la comptabilització pressupostària amb la que dóna la comptabilitat patrimonial com a eina necessària per a una millor gestió dels recursos públics.

No es tractava de substituir, sinó de complementar. Mentre amb recursos escassos s'hagin d'atendre necessitats gairebé il·limitades (sempre és possible millorar la quantitat i qualitat dels serveis i les inversions) caldrà prioritzar i això es fa mitjançant el pressupost, i mentre hi hagi pressupost es requerirà fer el seguiment de la seva execució, i això qui millor ho fa és la comptabilitat pressupostària. Caldrà per tant simplement complementar la informació de l'execució del pressupost amb informació financera i patrimonial.

La primera administració espanyola que va iniciar aquest camí va ser la de l'Estat, que mitjançant Ordre del Ministeri d'Economia i Hisenda del 14 d'octubre de 1981 va aprovar el primer pla de comptabilitat pública (PGCP). En la norma tercera d'aquesta Ordre es va fer una previsió de les dificultats que podien sorgir arran de la implantació del PGCP. Va ser aquesta previsió de les dificultats la que va determinar que el PGCP s'apliqués de manera provisional al subsector Estat a partir de l'1 de gener de 1982. Es va crear una comissió que en controlés la implantació i es va autoritzar la Intervenció General de l'Administració de l'Estat a introduir les modificacions que considerés necessàries de cara a l'aplicació definitiva i generalitzada. El resultat d'aquest període experimental va ser la Resolució de la IGAE d'11 de novembre de 1983, per la qual s'aprova una nova revisió del PGCP. Aquesta versió del 1983 és la que, amb algunes modificacions, ha estat vigent fins al 1994.

Aquesta versió experimental del PGCP del 1981 estava inspirada en el Pla general de comptabilitat de l'empresa privada, aprovat pel Decret 530/1973. Amb l'aparició de la primera versió del PGCP es fixava per primer cop en un document l'obligació de l'Administració pública de portar la comptabilitat pel mètode de partida doble.

Amb diverses modificacions, aquest pla ha estat vigent fins a l'entrada en vigor del nou Pla General de Comptabilitat Pública aprovat per Ordre del Ministeri d'Economia i Hisenda de 6 de maig de 1994 que, tal com diu la seva exposició de motius, pren com a model de referència el pla comptable del sector empresarial de 20 de desembre de 1990.

Respecte a l'administració local, l'Ordre del Ministeri d'Economia i Hisenda, de 17 de juliol de 1990, aprova la instrucció de comptabilitat de l'administració local que conté com a annex el pla general de comptabilitat adaptat a l'administració local.

Anem ara a examinar-ne amb més detall l'aplicació en les comunitats autònomes i en especial a la Generalitat de Catalunya.

En virtut de la seva autonomia d'organització les comunitats autònomes no estan obligades directament a l'aplicació del PGCP aprovat per l'Estat, si bé a la pràctica la majoria ho han fet. Per altra banda, el Consejo de Política Fiscal y Financiera ha pres una sèrie d'acords de trama de informació a fi de l'elaboració de comptes de tot el sector públic i, actualment, està en fase d'elaboració un nou acord en el qual s'estableix el compromís per part de les comunitats autònomes de trametre una sèrie d'informacions que requereixen ser elaborades a partir de comptabilitat general.

En el cas concret de la Generalitat de Catalunya, el procés d'implantació ha estat el següent:

L'inici va ser l'Ordre del conseller d'Economia i Finances, de 10 de desembre de 1991 (DOGC de 27 de desembre de 1991), per la qual s'implantava de manera provisional a partir d'1 de gener de 1992 el PGCP en la Generalitat, i es creava una comissió assessora per tal de fer el seguiment i assessorar aquesta implantació. La comissió assessora, presidida per l'interventor general de la Generalitat, estava integrada pel secretari general del Departament d'Economia i Finances, el subdirector general de comptabilitat, un interventor designat per l'interventor general i tres experts aliens de reconegut prestigi en la matèria.

La comissió es va constituir el 2 de febrer de 1992 i els experts nomenats van ser el senyor Ignasi Casanovas i Parella, catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat de la Universitat de Barcelona, el senyor Josep M. Cassó i Vilafranca, president del Col·legi d'Auditors Censors Jurats de Comptes de Catalunya i el senyor Emili Pous i Borràs, soci d'una coneguda firma d'auditoria.

En primer lloc, la comissió va procedir a elaborar un pla de comptes específic pels hospitals públics de l'Institut Català de la Salut, i tot seguit va fixar els criteris i directrius que s'haurien de seguir en la implantació del PGCP, i els criteris de valoració que, com veurem més endavant, són un dels principals problemes amb què es troba qualsevol administració que implanta per primera vegada una comptabilitat patrimonial.

Pel que fa al quadre de comptes, atès que es coneixia el projecte del nou PGCP de l'Estat, es va optar per esperar que aquest s'aprovés per tal de fer-ne una adaptació a la Generalitat, i mentrestant es va decidir que es fes servir el vigent en aquell moment per a l'Estat, que era l'aprovat per OM d'Economia i Hisenda de 14 d'octubre de 1981, amb les modificacions abans esmentades.

Pel que fa referència a l'operativa es va arribar a la conclusió que del que es tracta és de captar tota la informació de les transaccions que hagi de reflectir la comptabilitat: d'aquestes, la majoria tenen una incidència pressupostària, però d'altres no, com ara l'acceptació d'una donació o d'un llegat d'un immoble, la signatura d'un crèdit a llarg termini amb període de carència, l'aprovació d'un acord de despesa plurianual, etc.

La Generalitat disposava d'un sistema informàtic de comptabilitat pressupostària que funcionava raonablement bé, amb entrada descentralitzada de dades des dels centres gestors de les despeses i amb base de dades centralitzada i una central comptable en la Intervenció General responsable de la direcció i supervisió del sistema i de la confecció dels comptes.

Evidentment, no es tractava de portar dues comptabilitats separades ni tampoc de duplicar l'entrada d'informació. No hi ha dues comptabilitats, n'hi ha una de sola, que pot donar-nos la informació tractada d'una manera o d'una altra. Per tant, el que és essencial és captar tota la informació que tingui rellevància, i després tractar-la adequadament.

La informació que té transcendència pressupostària, que és la que es refereix a la immensa majoria de les transaccions, es captava mitjançant la ja referida entrada de dades descentralitzada en els centres gestors de despesa. Per tant, el que es va fer és elaborar unes taules de conversió que convertissin aquests assentaments pressupostaris en assentaments en els comptes corresponents del pla de comptes del Pla General. Així, quan en el servei de gestió econòmica d'un departament s'introdueix en el terminal informàtic una factura, al mateix temps que es produeix un assentament en una partida del pressupost, es produeix també un assentament de partida doble en dos comptes del pla.

Respecte a les transaccions sense transcendència pressupostària, es van identificar els llocs on es produeixen (Direcció General de Patrimoni, Direcció General de Política Financera, acords del govern, etc.) i es va establir el corresponent canal de tramesa d'informació a la central comptable que és qui introdueix directament els assentaments corresponents.

Ara bé, amb aquest sistema descrit es registren els fluxos però, evidentment, manquen els saldos d'entrada, ja que la Generalitat no va començar les seves operacions l'1 de gener de 1992.

L'establiment dels saldos dels comptes dels passius no representa cap dificultat especial, ni tampoc les de l'actiu circulant. La gran dificultat consisteix en l'immobilitzat, especialment en l'immobilitzat no financer.

Els dos principals grups d'immobilitzats no financers que presenten dificultats de valoració són el de les infraestructures i el del patrimoni històrico-artístic. Examinem-los per separat.

Respecte a les infraestructures, ens trobem amb una dificultat inexistente en el sector privat. Una empresa privada no inverteix en infraestructures, i si ho fa són infraestructures que utilitza, que tenen un valor i que encara que es puguin depreciar són realitzables, o com a mínim poden servir de garantia per obtenir recursos crediticis. Però l'administració inverteix grans quantitats en infraestructures absolutament irrealitzables (carreteres, embassaments, canals, etc.) i que no serveixen ni tan sols com a garantia hipotecària. Un ajuntament no pot obtenir un crèdit oferint com a garantia els seus carrers, ni la Generalitat les carreteres. Al marge de la dificultat de la valoració de les infraestructures antigues, moltes de les quals van ser traspassades per l'Estat sense una valoració (per exemples les carreteres), fins i tot respecte a les de construcció recent, que se sap perfectament el que han costat, existeixen entre els experts dues postures antagòniques respecte al tractament d'aquests actius.

Una postura, que és la que segueix el PGCP de l'Estat espanyol, considera que aquestes infraestructures no han d'activar-se, ja que no tenen cap valor i per tant es comptabilitzen en un compte anomenat «infraestructures lliurades a la comunitat» que no llueix en l'actiu del balanç.

Per contra, l'altra postura, encapçalada principalment pel professor Klaus Lüder, de la Universitat de Speyer, en un conegut estudi presentat a Lisboa l'any 1991 en la convenció anual de la FEE, sosté que si l'administració s'endeuta per construir aquestes infraestructures, i aquest endeutament figura en el passiu, si la infraestructura no consta en l'actiu es produeix un desequilibri, i no es compleix el vell principi que el passiu ens diu d'on provenen els recursos i l'actiu a on han anat.

La Generalitat, seguint la recomanació de la comissió assessora esmentada, es va inclinar per la segona postura. Així en el balanç (annex 1) hi figuren totes les infraestructures construïdes per la Generalitat des del seu inici amb una amortització anual del 5 %, com a provisió per a conservació i reparacions.

Respecte a les infraestructures, cal fer també esment d'una particularitat. La Generalitat disposa de dues empreses públiques, GISA i REGSA, que inverteixen per compte de la Generalitat, la primera bàsicament en carreteres i la segona en regadius. Aquestes empreses són mitjances, reben encàrrecs del govern de la Generalitat i construeixen per compte d'aquest. En cap mo-

ment no són propietàries de la inversió i, per tant, aquesta no figura en el seu actiu. Aquestes infraestructures figuren en l'actiu del balanç de la Generalitat com a obres en curs i pel mateix import en el passiu, ja que es deuen, deduint els pagaments efectuats a compte per la Generalitat a aquestes empreses.

L'altra qüestió problemàtica és la del patrimoni històrico-artístic. Una empresa privada si té una obra d'art la té com inversió que en qualsevol moment pot realitzar o utilitzar com a garantia. Per tant, sap perfectament com valorar-la seguint les regles de valoració del pla general comptable. Però les administracions tenen importantíssimes obres d'art que en molts de casos no tenen un valor d'adquisició, ja que les tenen des de temps immemorial i a més són inalienables. Pensem només en el museu del Prado o el museu Picasso de l'Ajuntament de Barcelona. Com valorar en l'actiu aquestes obres d'art? Si intentéssim buscar un valor de mercat ens sortiria una xifra astronòmica que desfiguraria el balanç; d'altra banda, és impensable que l'administració pogués obtenir recursos alienant o hipotecant els quadres de Goya o de Picasso. El mateix podem dir d'alguns edificis, com ara el Palau de la Generalitat o el Palau del Parlament.

En aquest cas, l'opinió dels experts és unànime. Si l'obra d'art s'ha adquirit, cal activar el valor d'adquisició; si aquest no existeix perquè és una donació o és molt antic cal posar-hi un valor simbòlic, purament a efectes de registre, però no anar a cercar el valor venal que no tindria massa sentit, per exemple en el cas dels quadres de Goya.

Respecte a la resta de l'immobilitzat no es van presentar especials dificultats de decisió sobre criteris de valoració, sinó que va ser una pura qüestió d'operativa. Per a la valoració dels immobles que no fossin històrico-artístics, i dels béns mobles, la Direcció General de Patrimoni es va encarregar de fer una valoració referida a 31 de desembre de 1992. I aquests valors són els que es van introduir. És a dir, en comptes d'introduir el saldo a 1 de gener es va introduir el de 31 de desembre, deduint les operacions de l'exercici que ja havien entrat per la via de les taules de conversió de la comptabilitat pressupostària.

Atesa la seva complexitat, la valoració de mobiliari i equip d'oficina es va fer mitjançant uns barems d'estimació del valor dels mobles i equips d'oficina per metre quadrat, en funció de la categoria i antiguitat de cada oficina. Naturalment, els mobles d'especial valor es van valorar independentment.

Pel que fa a les inversions financeres permanents es va valorar la participació de la Generalitat en empreses públiques i organismes autònoms industrials, comercials i financers, segons els balanços d'aquestes entitats. Pels organismes autònoms administratius, atès que en aquell moment no efectuaven encara balanç, es van valorar les transferències de capital efectuades a aquestes entitats.

En els annexos figuren el balanç i el compte de resultats de 1993, que són els últims aprovats en aquesta data, ja que els de 1994 en la data de realització d'aquest article estan pendent d'aprovació definitiva. Tot seguit figura una concisa explicació del contingut de cadascuna de les rúbriques.

Quan s'examina el balanç d'una administració pública, cal tenir molt present, que no es poden utilitzar els mateixos paràmetres d'anàlisi que utilitzaríem per examinar el d'una empresa privada. En primer lloc, l'administració no té com a finalitat l'ànim de lucre i, per tant, el resultat positiu o negatiu del compte de resultats no indica gaire cosa. Entre altres causes, dependrà dels serveis que hagi prestat. Cal considerar especialment que les administracions efectuen fortes inversions en infraestructures que no produeixen ingressos, però que requereixen, normalment, en deuteament, cosa que no succeeix en una empresa privada.

Per altra banda, les decisions no es prenen per motius exclusivament econòmics o financers, sinó en gran part per motius polítics. Fins i tot, si comparem, no ja l'administració pròpiament dita, sinó una empresa pública que fa el mateix que una empresa privada (per exemple, ràdio o televisió), si comparem els seus comptes hem de tenir present que l'empresa pública presta un servei públic que té un cost que no assumeix la privada. Així per exemple, la televisió pública a Catalunya es rep en tot el seu territori, la qual cosa comporta una xarxa de repetidors que

és cara d'instal·lar i de mantenir, mentre que les televisions privades només arriben a les àrees molt poblades, que és on es generen ingressos de publicitat. Per altra banda, la programació informativa és molt diferent. La producció pròpia d'informatius amb xarxa de corresponsals a l'estranger té un cost molt elevat. Les televisions privades fan informatius a base de notícies servides per agència, sense corresponsals i sense equips de producció pròpia, per la qual cosa el cost d'aquests informatius és molt diferent. El mateix podríem dir d'espais de divulgació cultural que difícilment troben patrocinadors publicitaris, i que per tant són deficitaris. És a dir, que decisions polítiques que no existeixen en les empreses privades influeixen en el compte de resultats. En conseqüència, no podem comparar la fredor de les xifres d'una empresa pública amb una de privada, sense tenir en compte tots aquests aspectes.

Però tornant a l'administració, amb molt major motiu, trobem aquestes diferències. D'altra banda, l'administració té la potestat de prendre decisions que afecten immediatament la seva situació econòmica i financera, com ara baixar el nivell d'inversions o de subvencions o pujar els impostos, mentre que una empresa privada no pot pujar els preus de venda si el mercat no li ho permet.

Aquest darrer factor el tenen molt en compte les agències de *rating* quan donen la seva qualificació a una administració, ja que no es limiten a examinar els seus comptes, sinó que també tenen molt present la solvència econòmica del país que hi ha darrera de l'administració, ja que són conscients que en un país ric l'administració sempre pot en un moment donat obtenir més recursos, i si el nivell d'infraestructures és bo, es pot durant uns anys baixar el volum d'inversió nova, per contra l'administració d'un país pobre no pot incrementar fàcilment els seus ingressos i si està mancada d'infraestructures necessita invertir i endeutar-se.

Conseqüentment, totes les fórmules que podem trobar a qualsevol manual de comptabilitat per analitzar la situació econòmica, patrimonial o financera d'una empresa privada a partir de les dades del seu balanç, no són necessàriament aplicables al balanç d'una administració. Evidentment, algunes sí que ho són, ja que per conèixer la seva liquiditat de tresoreria, cal comparar l'actiu circulant amb els creditors a curt exactament igual com fariem en qualsevol empresa. Si ho fem, veurem l'explicació del perquè les administracions paguen amb retard. Retard que no es deu, com de vegades es diu, a l'excessiva burocràcia dels tràmits administratius, sinó que té una explicació molt més simple. La manca de liquiditat de la tresoreria.

Per tant, la informació que donen el balanç i el compte de resultats d'una administració pública és una informació molt valuosa com a eina de gestió, però que a l'hora de valorar o jutjar l'actuació d'aquesta administració cal complementar amb altres informacions i no extreure conseqüències, exclusivament, de les dades del balanç. Per exemple, el principal indicador de l'eficàcia d'una empresa amb ànim de lucre és el compte de resultats. Altres informacions ens ajudaran a comprendre els motius pels quals hi ha hagut un bon o un mal resultat. Però el compte de resultats per si sol ja ens indica, en primer terme, si es compleix o no l'objectiu que és l'ànim de lucre. Això no és així en una administració i per veure si ha complert o no els seus objectius haurem de veure quins serveis ha prestat, quines inversions ha efectuat i la qualitat d'uns i altres, i això ho relacionarem amb el seu balanç i compte de resultats per veure si ha actuat amb eficàcia, eficiència i economia. Però amb el balanç només no en tenim prou per emetre un judici sobre la seva actuació; en conseqüència, la comptabilitat és, en aquest cas, claríssimament una eina de gestió per tal d'ajudar a assolir els seus objectius.

En una administració, més que no pas en una empresa privada, cal relacionar diverses variables. Així, per exemple, si agafem el percentatge de l'endeutament sobre el PIB, trobarem que entre els països de la Unió Europea, qui té aquest percentatge més alt és Grècia amb un 154 %, seguit de Bèlgica 142,6 %. Entre els països que el tenen més baix, i sense tenir en compte Luxemburg, França un 48,1 % i Alemanya 53,6 %.

Bèlgica és, doncs, un país molt endeutat, però té una magnífica xarxa d'infraestructures públiques (per exemple autopistes gratuïtes i totalment il·luminades). Per tant, si s'ha endeutat ha estat perquè ha invertit molt. Per contra, Grècia també s'ha endeutat i no té aquest nivell

d'infraestructures, però naturalment és un país molt més pobre, i amb recursos limitats no es poden fer miracles. França i, especialment Alemanya, tenen un nivell molt alt d'infraestructures públiques i el seu nivell d'endeutament és baix, però són països molt rics, on l'administració pot captar un gran potencial de recursos públics. Si França té el nivell d'endeutament una mica més baix, per contra Alemanya té les autopistes gratuïtes mentre que a França són de peatge.

Veiem com a l'hora de jutjar l'actuació de les administracions en aquest tema, cal tenir present tres variables. El nivell d'endeutament que ens dona la comptabilitat. El nivell d'infraestructures i de prestacions de serveis. I el nivell de riquesa del país. Només conjugant aquests tres elements podrem jutjar si l'actuació ha estat eficient, eficaç i econòmica. Per això, la comptabilitat pública, més que mesurar per si sola l'actuació de l'Administració, és una eina de gestió en mans del gestor públic, per tal d'assolir de manera més eficient i econòmica els seus objectius.

Vid. annexos a les pàgines següents.

BALANÇ DE SITUACIÓ A 31-12-93

ACTIU			
Immobilitzat	816.315.787.552		
Inversions destinades a l'ús general		262.160.902.527	
Infraestructures i béns destinats a ús general ¹			305.051.281.268
Infraestructures i béns destinats a ús general en curs ²			29.624.816.323
Patrimoni històric cultural ³			2.740.772.000
Provisió per a obres i reparacions extraordinàries ⁴			—75.255.967.424
Immobilitzat immaterial		3.725.136.420	
Estudis, projectes i altre immobilitzat immaterial ⁵			5.353.663.068
Amortització acumulada immobilitzat immaterial ⁶			—1.628.526.648
Immobilitzat material		312.644.150.527	
Terrenys i béns materials ⁷			4.257.510.574
Edificis i altres construccions ⁸			237.497.517.286
Maquinària, instal·lació i utillatge ⁹			2.066.119.793
Altres immobilitzat material ¹⁰			77.270.507.565
Amortització acumulada immobilitzat material			—8.447.504.691
Inversions financeres permanents		237.785.598.078	
Inversions financeres permanents ¹²			237.785.598.078
Actiu circulant	70.407.198.641		
Deutors		62.036.801.182	
Deutors pressupostaris ¹³			61.975.438.213
Deutors no pressupostaris ¹⁴			61.362.969
Tresoreria		8.370.397.459	
Caixa i Bances ¹⁵			8.370.397.459
Resultat de l'exercici	53.716.908.002		
TOTAL GENERAL			940.439.894.195

1. Total d'inversions en infraestructura (principalment carreteres) des de 1981.
2. Inversions en curs realitzades per GISA i REGSA.
3. Béns històric-culturals (principalment del Departament de Cultura) segons valoració de D.G. de Patrimoni a 31-12-92 més adquisicions durant 1993.
4. Amortització de les infraestructures a raó d'un 5 % anual.
5. Estudis i projectes fets durant 1993 aplicats a capítol VI del pressupost, i per tant considerats inversions.
6. Amortització dels estudis i projectes a raó d'un 20 % anual.
7. Immobles no edificats propietat de la Generalitat segons valoració de la D.G. de Patrimoni a 31-12-92 més adquisicions durant 1993.
8. Immobles edificats propietat de la Generalitat segons valoració de la D.G. de Patrimoni a 31-12-92 més adquisicions durant 1993.
9. Maquinària i utillatge (no inclou informàtica).
10. Mobles, equips informàtics i parc mòbil.
11. Amortització de l'immobilitzat material d'acord amb els coeficients establerts per la OM de 20-5-93.
12. Valor de la participació de la Generalitat en totes les empreses públiques i organismes autònoms.
13. Quantitats pendents de cobrament a 31 de desembre per tributs i transferències de l'Estat.
14. Quantitats pendents de reintegrar o justificar a 31 de desembre del fons de maniobra dels habilitats.
15. Saldo en caixes i bances.

PASSIU			
Fons propis	122.355.438.806		
Patrimoni		126.676.182.569	
Patrimoni ¹			126.676.182.569
Resultats dels exercicis tancats		—4.320.743.763	
Resultats dels exercicis negatius tancats ²			—4.320.743.763
Creditors a llarg termini	413.795.759.028		
Deute Generalitat ³			118.432.000.000
Deute a llarg termini en PTA			234.931.312.700 ⁴
Deute a llarg termini en divises ⁵			26.150.742.903
Creditors no pressupostaris			
Infraestructures ⁶			57.901.344.099
A comptes per infrast. I béns d'ús gral. en curs ⁷			—23.619.640.674
Creditors a curt termini	404.288.696.361		
Operacions tresoreria a curt termini ⁸			140.360.480.982
Creditors pressupostaris ⁹			235.724.379.483
Administracions públiques ¹⁰			20.591.271.572
Creditors no pressupostaris ¹¹			4.994.589.983
Fiances i dipòsits rebuts ¹²			2.617.974.341
TOTAL GENERAL			940.439.894.195

1. Fons patrimonial. Diferència entre actiu i resta del passiu.
2. Resultat de l'exercici anterior (primer en què es va confeccionar el balanç).
3. Emissions de deute pendent d'amortitzar.
4. Crèdits a llarg termini pendents d'amortitzar.
5. Crèdits a llarg termini pendents d'amortitzar en divises.
6. Importa d'obres de GISA i REGSA que es deuen.
7. Pagaments a compte a GISA i REGSA de la quantitat anterior.
8. Crèdits a curt termini pendents d'amortitzar.
9. Pendent de pagament del pressupost. Proveïdors i perceptors de subvencions.
10. IRPF, quotes de la Seguretat Social i altres deutes amb Administracions.
11. Creditors diversos de comptes extrapressupostaris (principalment retencions pendents de pagar).
12. Fiances dipositades per contractistes o per motius diversos.

COMpte DE RESULTATS A 31-12-93

DEURE - DESPESES

Despeses gestió d'ordinària	383.211.749.033		
Despeses personal		252.899.946.357	
Sous i salaris ¹			227.059.864.559
Càrregues socials ²			25.249.918.120
Prestacions socials ³			590.163.678
Altres despeses de gestió		72.833.206.842	
Serveis exteriors ⁴			48.012.266.355
Tributs ⁵			50.139.101
Amortitzacions ⁶			24.770.801.386
Despeses financeres		57.478.595.834	
Despeses financeres per deute ⁷			57.478.595.834
Transferències i subvencions	972.496.794.225		
Transferències i subvencions corrents		866.633.746.168	
Transferències corrents ⁸			755.512.525.479
Subvencions corrents ⁹			111.121.220.689
Transferències de capital		105.863.048.057	
Transferències de capital ¹⁰			105.863.048.057
Pèrdues i despeses extraordinàries	7.367.337.842		
Pèrdues per operacions endeutament ¹¹			3.960.122.221
Despeses i pèrdues altres exercicis ¹²			2.791.391.972
Resultat inversions financeres permanents ¹³			615.823.649
TOTAL GENERAL			1.363.075.881.100

1. Total de retribucions de personal

2. Quotes de la Seguretat Social

3. Altres despeses socials de personal (mútues, assistència mèdica, etc.).

4. Subministraments, prestacions de serveis i altres despeses del capítol II del pressupost

5. Tributs pagats per la Generalitat (IBI, impost de circulació)

6. Amortitzacions de l'immobilitzat material i immaterial durant 1993.

7. Càrrega financera.

8. Transferències del capítol IV del pressupost (inclou les transferències de Seguretat Social al Servei Català de la Salut i a l'ICS i a l'ICASS, i el fons de cooperació local)

9. Subvencions diverses del capítol IV, principalment a empreses i particulars

10. Transferències de capital aplicades a capítol VII del pressupost

11. Diferència de canvi dels crèdits en divises

12. Anul·lacions de drets d'anys anteriors

13. Resultat de les empreses públiques durant 1992.

HAVER - INGRESSOS

Vendes i prestació de serveis	43.107.154.170		
Vendes ¹			115.924.645
Prestacions de serveis ²			42.991.229.525
Altres ingressos de gestió ordinària	169.165.314.364		
Ingressos tributaris ³			160.899.293.905
Reintegraments ⁴			2.836.791.345
Ingressos financers de l'actiu ⁵			1.164.580.321
Interessos i altres ingressos ⁶			4.264.648.793
Transferències i subvencions	1.096.263.006.946		
Transferències de capital ⁷			64.621.900.441
Transferències corrents ⁸			1.031.641.106.505
Beneficis i ingressos extraordinaris	823.497.618		
Beneficis i ingressos altres exercicis ⁹			823.497.618
Resultat de l'exercici	53.716.908.002		
TOTAL GENERAL			1.363.075.881.100

1. Vendes de llibres, publicacions, etc.

2. Prestacions de serveis diversos. Inclou les taxes, entre elles, la taxa del joc (encara que en realitat sigui un impost, s'anomena taxa.)

3. Ingressos procedents dels tributs

4. Reintegraments diversos

5. Interessos de comptes corrents

6. Sancions, recàrrecs de constrenyiment, interessos de demora tributaris i altres

7. Transferències de capital rebudes

8. Transferències corrents rebudes (inclou les de la Tresoreria de la Seguretat Social i fons de cooperació local). Les transferències de la Tresoreria de la Seguretat Social figuren pel mateix import a ingressos i a despeses, ja que les rep la Generalitat i les transferenceix al Servei Català de la Salut, per tant, no influeixen en el resultat. Si la Sanitat té dèficit o superàvit aquest apareix en els comptes del Servei Català de la Salut i no els de la Generalitat

9. Anul·lacions d'obligacions d'altres exercicis

La independència de l'auditor, element essencial de la seva credibilitat

JOSEP JUVÉ SANMARTÍ

Soci-director de GMS Auditors
Professor de la Universitat de Barcelona

Últimament, l'entorn econòmic en general està debatent el paper de l'auditor i el seu posicionament en la cadena de responsables que han d'assegurar la transmissió financera fiable, element essencial d'un mercat transparent i, per tant, efectiu.

En aquest context, considero que és als professionals a qui correspon, en primer terme, iniciar una reflexió en profunditat sobre els elements que assegurin l'eficàcia del seu treball.

La deontologia professional prohibeix a l'auditor realitzar activitats o col·locar-se en situacions en les quals la seva objectivitat de judici pugui quedar compromesa o ser percebuda per tercers com a susceptible de ser-ho. Sense imatge d'independència, no hi ha credibilitat i, en conseqüència, eficàcia en el treball de l'auditor. No solament s'ha de ser independent, sinó també semblar-ho. Aquest segon element, la percepció per tercers, és en el qual anem a aprofundir més endavant.

Iniciada aquesta reflexió, realitzarem, en primer terme, una anàlisi crítica de la normativa espanyola tendent a garantir aquesta independència, la qual s'instrumentava, i ho dic en passat a causa de la recent modificació de la normativa al respecte, en els terminis de contractació de l'auditor i en un esquema molt genèric d'incompatibilitats.

La Llei de 2/1995 sobre Societats de Responsabilitat Limitada ha modificat el termini màxim de contractació, i ha permès que a partir del període *inicial* de contractació, que no pot superar els nou anys, pugui renovar-se *anualment* el mandat de l'auditor.

Realitzada aquesta modificació legislativa, la lògica de la qual cal buscar-la en la subsanació del que se suposava que era un atemptat de l'antiga normativa a un dels principis bàsics d'una economia de mercat, com és la llibertat de contractació, cal aprofundir en la motivació que va dur, en el seu dia, el legislador a establir la rotació obligatòria dels auditors. Aquesta norma pretenia, per bé que des del nostre punt de vista amb un enfoc equivocat, assegurar la independència. Desapareguda la norma, hom pot lícitament plantejar-se quin instrument substitutiu s'ha previst com a element d'independència. En aquest aspecte, hem de respondre que no se n'ha previst cap i que, per tant, queda únicament un marc molt genèric d'incompatibilitats com a únic instrument que és garantia, en la nostra normativa, de la independència de l'auditor.

Per tant, ens trobem davant una situació de supressió d'un instrument i la seva manca de substitució per un altre, i l'existència d'un esquema d'incompatibilitats, a desenvolupar, que no tracta en profunditat les situacions i casuística que a nivell internacional la professió s'està plantejant. Tanmateix, detectem una certa inquietud en ambients polítics per obrir un debat sobre aquest tema.

Respecte a la primera reflexió, podem mirar cap a on s'està evolucionant internacionalment i què es fa en entorns pròxims culturalment a nosaltres. Pel que fa al primer, assenyalarem que l'Informe Cadbury, elaborat per un comitè format per representants del mercat de valors i de la professió anglesa, va preconitzar la constitució, en les societats que cotitzen, de comitès d'auditoria que brindin als auditors, deia l'Informe, accés directe als membres no executius dels consells d'administració. És raonable pensar que desvincular, en part, la relació comercial i tècnica entre l'auditor i l'auditat (consell d'administració responsable de la formulació dels comptes) pot ser un element d'independència.

El consell d'administració delega en un comitè d'auditoria, on estan representades les mi-

nories del capital a través d'administradors no executius, tenint entre altres funcions, la proposició als accionistes, dels auditors externs i dels seus honoraris, examinar i aprovar els canvis de mètodes comptables proposats per la direcció i la revisió dels comptes abans de la seva formulació pel consell, així com consensuar amb els auditors el pla d'auditoria, en funció de l'existència de situacions excepcionals o considerades com a anòmales.

Així mateix, aquest Informe va preconitzar la divulgació dels honoraris pagats als auditors per treballs diferents de l'auditoria i va proposar, en el cas de societats cotitzades, el canvi periòdic d'auditors per renovar, deia, l'esperit de l'auditoria.

Vegem ara com ha evolucionat la reflexió en un entorn que ens és més pròxim culturalment, com França. Allà també es va constituir un comitè format per representants de l'organisme regulador del mercat de valors i que va concloure amb la publicació de l'Informe Le Portz.

Clarament detectem una primera coincidència en tots dos comitès: la seva preocupació per les societats cotitzades. Les seves recomanacions als auditors van fonamentalment adreçades als que auditen aquest tipus de societats.

És aquí on trobem a faltar en la nostra legislació una diferenciació entre les societats que capten estalvi públic, i per tant d'alta sensibilitat social, de la resta de societats.

L'Informe Le Portz desenvolupa la seva reflexió a partir de la normativa vigent a França, que considera com a mesures fonamentals, tendents a assegurar la independència dels auditors:

- El seu nomenament per un període de sis anys, sense que se'ls pugui rellevar de les seves funcions, durant aquest període, més que per decisió judicial.
- L'obligació, en les societats que capten estalvi públic, de nomenar dos auditors que són solidàriament responsables de l'informe (co-auditoria).
- La possibilitat que els treballs dels auditors de societats cotitzades puguin ser examinats en el marc d'un control institucional, amb objecte de revisar les normes d'independència internes dels auditors, pel que fa a la seva existència i aplicació, així com valorar si són conformes al sistema d'incompatibilitats previst.

En aquest context, el Comitè Le Portz considera que una combinació adequada de regles sobre incompatibilitats i una co-auditoria realment independent són els pilars sobre els quals ha de basar-se la independència dels auditors.

A partir d'aquesta declaració de principis, aquest Comitè es va centrar en:

- Assegurar que la co-auditoria s'exercirà en un context de completa independència entre tots dos auditors, recomanant a l'organisme de control del mercat de valors, que vigili, amb ocasió del seu nomenament o renovació, l'absència de vinculacions directes o indirectes, entre ells.
- Establir un catàleg d'activitats autoritzades i prohibides a un auditor i va introduir en l'àmbit de les incompatibilitats un concepte innovador com és el de grup (societats d'assessoria i consultoria membres d'un mateix grup), al qual recomana estendre l'àmbit de les incompatibilitats.
- Establir així mateix un àmbit de relacions personals i financeres tendent a assegurar la independència i objectivitat dels auditors.

En aquest aspecte, va incidir, entre altres aspectes, en la importància relativa dels honoraris percebuts d'una mateixa empresa, preconitzant com a límit el 15 % dels honoraris bruts de l'auditor, extensible a l'àmbit del grup de l'auditor i recomanant també que els honoraris per serveis de consultoria i assessoria, prestats pel grup, no superessin els de l'auditoria obligatòria.

Vista l'evolució, en altres entorns, de la reflexió sobre la independència dels auditors, ens toca ara analitzar la situació al nostre país, la qual es caracteritza per:

- Legislació generalista, en l'àmbit dels elements d'independència de l'auditor, sense fer cap distinció entre societats que capten estalvi públic, de la resta de societats.

- Supressió de l'anterior normativa, que preveia la rotació obligatòria de l'auditor a partir dels nou anys i la seva no substitució per cap altre instrument compensatori.
- Esquema d'incompatibilitats poc desenvolupat i inadaptat a les circumstàncies en què es desenvolupa actualment el treball dels auditors.

Sense imatge d'independència davant tercers és difícil pretendre que el nostre treball com a auditors sigui creïble i, òbviament, sense credibilitat perd tot el seu valor i és inútil.

La reflexió que ens porta a dir que no solament s'ha de ser independent, sinó també semblar-ho, ens condueix a preconitzar instruments compensatoris, a la rotació obligatòria, fonamentalment en les societats que capten estalvi públic.

Així mateix, considerem que els organismes de tutela del nostre mercat de valors, així com els de tutela sectorial (financer, assegurances...) han de prendre una posició més activa pel que fa a la reflexió i detall sobre la independència dels auditors, atès que ella és, tal com hem dit, element bàsic de la nostra eficàcia, la qual ha de permetre als agents econòmics en general i als inversors en particular, la correcta presa de decisions.

Els instruments compensatoris que podem preconitzar, a la vista de l'evolució de la reflexió en altres països, de la situació específica al nostre país i de la nostra pròpia reflexió són, *per a les empreses que capten estalvi públic*:

- Constitució de comitès d'auditoria, desvinculats dels consells d'administració i en els quals participen representants de les minories del capital o d'altres interessos i amb atribucions sobre el procés de selecció dels auditors, la negociació dels seus honoraris i l'autorització, entre altres atribucions, dels canvis de mètodes comptables, en base a les quals els administradors formulen els seus comptes.

- La co-auditoria entesa com la corresponsabilització de dos auditors sobre l'informe d'auditoria.

Des d'un punt de vista purament racional ens sembla molt defensable que el contrast de parers i l'esforç de consens professional que una co-auditoria implica, pot ser un instrument d'independència dels auditors.

Cal tenir molt en compte l'alt nivell de subjectivisme que un tancament comptable implica i per això aquest contrast *independent* de posicions professionals és un instrument que permet objectivitzar, en la mesura del possible, aquesta subjectivitat. Al·legar al respecte que aquesta objectivitat i independència pot assolir-se en el si d'una mateixa firma d'auditors ens sembla una obvietat, el que aquí compta és que sigui acceptat per tercers, la qual cosa no té perquè aconseguir-se amb una simple declaració de voluntat.

Hi ha qui vol entendre la co-auditoria com una duplicació dels procediments de control, res més lluny de la realitat. Es tracta d'un marc de col·laboració conjunta en el qual tots dos co-auditors es concerten, a fi de planificar i distribuir-se el treball comú, s'informen mútuament dels seus treballs i confronten les seves conclusions, fonamentalment mitjançant la revisió recíproca dels seus papers de treball.

- Supervisió per l'organisme de tutela del mercat de valors, de les situacions d'incompatibilitat, prenent un paper més actiu pel que fa a preservar la independència dels auditors en el marc del pla de control de qualitat realitzat per les corporacions professionals.

- Inici d'un debat obert sobre les incompatibilitats i incorporació del concepte d'empreses assessores o consultores pertanyents al mateix grup de l'auditor, a fi que no puguin desvirtuar-se els avenços que puguem obtenir en aquesta assignatura pendent, que és el tema de les incompatibilitats.

Debat sobre auditoria

TAULA RODONA

Ponents:	Carlos Soria	Ernest & Young
	Frederic Borràs	KPMG Peat Marwic
	Josep Juvé	Guerard Mazars Salustro y Asociados S.L.
	Agustín Checa	BDO-GC Auditors, S.A.
	David Massana	Barcelona Auditors S.L.
	Antoni Roca	Barnaudit Auditores Asociados S.L.
Moderador:	Ignasi Casanovas	CPA Auditores S.A.
Col·laboradors:	Eva Aumedes	Secretària Tècnica de la Secció del REA de Catalunya
	Joaquim Perramon	Periodista

La Llei d'auditoria espanyola va començar a navegar l'any 1989. En un període molt curt de vigència de la Llei, la professió d'auditor ha tingut un gran desenvolupament que l'ha situat al mateix nivell dels països més avançats on està socialment més evolucionada i reconeguda.

L'exercici professional comporta una experiència que permet veure les llums i les ombres de l'activitat en un període de temps determinat.

En aquesta ocasió, sis representants del conjunt de firmes auditores, dos de les grans i el mateix nombre per part de les mitjanes i petites, han participat per primera vegada en una taula rodona per fer un debat en el qual poguessin exposar les seves experiències sobre els cinc anys d'aplicació de la Llei d'auditoria i les seves perspectives de futur.

Les qüestions debatudes han estat les següents:

- Situació de l'auditoria i dels auditors.
- Comptabilitat de l'auditoria amb la prestació d'altres serveis a l'empresa.
- Avantatges i inconvenients d'una corporació professional única.
- Possibles modificacions a la Llei d'auditoria.
- Valoració de l'aplicació pràctica en els cinc anys d'aplicació de la llei.

PRIMER PUNT: MAPA ACTUAL DELS EXERCENTS DE L'AUDITORIA AUDITORS INDIVIDUALS, FIRMES MITJANES I FIRMES GRANS

Borràs: El mapa actual de l'auditoria conté unes dades que impressionen. D'una banda, el considerable volum de facturació, 39.000 milions de pessetes. D'altra banda, el fet que hi ha 14.000 auditors, 9.000 dels quals no exerceixen. És preocupant pensar en una professió en la qual la major part no exerceix.

En relació als exercents s'està produint la consolidació d'un bon grup de firmes mitjanes, la qual cosa és important per aconseguir una professió forta i arrelada.

Un altre aspecte és el gran nombre de professionals individuals que exerceixen i que emeten un nombre molt limitat d'informes, d'un a tres, cosa que fa que sigui difícil que es puguin seguir els aspectes professionals.

Finalment, i sobre el punt que entre els auditors que fan poques auditories, n'hi ha molts que no auditen, s'ha calculat que n'hi ha més de 1.000 que auditen a un sol client. Tot això fa pensar en un gran nombre d'auditors que no tenen suficient experiència. En aquest sentit és

important que les corporacions donin suport a tots els companys que ho necessitin i tots aquells que entrin en la professió.

Juvé: Jo voldria afegir una precisió al que ha dit Frederic Borràs, tot i coincidint totalment amb la seva anàlisi, que és si els auditors que auditen a un sol client, experiència a part, poden ser independents.

Casanovas: Evidentment no es pot dir que amb un sol client, malgrat que figurin al ROAC, siguin auditors professionals, sinó que exerceixen altres activitats, i que entre els seus clients n'hi ha un que necessita una auditoria.

Checa: El mercat es distribueix de la següent manera: sis grans multinacionals controlen entre el 60 i el 70 per cent del mercat. Entre 20 i 40 firmes controlen entre el 20 i el 30 per cent del mercat i uns quants milers de petites firmes o d'auditors individuals controlen aproximadament entre un 10 i un 15 per cent del mercat.

De l'esmentat mapa del mercat trec la conclusió que la Llei d'auditoria no va ser bona perquè va obrir massa la mà per a l'entrada a la professió. A l'hora de la veritat les dues terceres parts de la professió no exerceixen i dels qui ho fan entre 1.500 a 2.000 fan només dues o tres auditories cada any. Penso que d'aquesta manera l'auditor ni pot ser indepenent, ni pot tenir formació ni, en definitiva, pot exercir la professió. Són auditors a temps parcial, en la major part procedents d'altres camps professionals.

També voldria exposar si és procedent que en la professió hi hagi un oligopoli tan gran. Clarament, el meu parer és que no. A Espanya el nom «internacional» es ven més del que caldria, ja que de fet les grans multinacionals no tenen millors condicions de qualitat/preu que la majoria de firmes auditores.

Referint-me al gran col·lectiu que està poc preparat trobo a faltar una actitud més activa dels col·legis i institucions professionals davant de les situacions anormals; o ens autoregulem o ens regularan, és a dir, els professionals hem de prendre mesures per evitar aquestes situacions d'intrusisme o d'incapacitat per exercir una professió.

Per últim, crec que totes aquestes deficiències han trascendit al públic, i els seus efectes en la valoració de la professió auditora.

Massana: La realitat que tenim, en certa manera, no és més que el reflex del teixit productiu del país, on conviuen les grans multinacionals amb les petites i mitjanes empreses. Un altre aspecte a tenir en compte és la capacitat d'elecció per part dels usuaris de l'auditoria entre un servei que sigui més o menys especialitzat. Pel que fa a Catalunya l'empresa familiar mitjana, que és la que predomina, ha optat per escollir no un rètol sinó un servei. Potser aquí és on el petit auditor està donant un servei diferent del que donen les grans firmes auditores.

Casanovas: S'ha criticat molt l'entrada massiva d'auditors. No obstant això, si durant tres anys no s'han convocat proves per accedir a la professió és perquè les corporacions no es posaven d'acord. Finalment quan s'han posat d'acord s'ha endegat una convocatòria. Les corporacions pretenen restringir una mica l'entrada primant la qualitat, però en realitat la política que porten, per una qüestió de competència, és veure quina té un nombre més gran d'associats.

Soria: Hi ha massa auditors individuals amb una sola auditoria a l'any. Pel que fa a les firmes mitjanes tracten de créixer a través d'acords, però no són capaces d'integrar-se per excés d'individualisme. Les grans firmes segueixen copant més del 70 per cent del mercat, i creixen, encara que lentament. Per una altra banda, per mi el significat d'empresa internacional auditora és el d'una empresa que distribueix els beneficis entre tots els seus socis.

Roca: D'acord amb les dades que ens facilita el BOICAC, la tendència actual és que els

auditors individuals es veuran obligats en un futur pròxim a associar-se per formar firmes mitjanes. No obstant això, el control de les auditories està a les mans de les grans firmes i fa que la possible competència sigui totalment nul·la per part de les mitjanes, i no cal dir de les individuals.

SEGON PUNT: ÉS COMPATIBLE L'AUDITORIA AMB LA PRESTACIÓ D'ALTRES SERVEIS A L'EMPRESA? AUDITORIA I NECESSITATS DELS CLIENTS

Borràs: Quant a la primeira part de la pregunta entenc que els serveis addicionals a l'auditoria que pot donar l'auditor són en general compatibles, i que seria una llàstima el fet de desaproveitar el coneixement que té l'auditor de l'empresa amb la qual ha col·laborat per poder ajudar-la amb altres aspectes. A KPMG Marwic, ens hem plantejat sempre un servei integral als nostres clients, i per això tenim especialistes en les diverses matèries. En la meua experiència professional no s'han produït situacions en què l'auditor hagi perdut la seva independència a causa d'oferir també altres serveis. I així és pràcticament arreu del món, on no hi ha limitacions.

Respecte al fet si els serveis d'auditoria responen a les necessitats que tenen els clients, el punt de partida és la necessitat que tenen els administradors i els directius d'empresa d'assegurar-se que la informació de què disposen és l'adequada i que representa la imatge fidel de la situació financera i patrimonial i dels resultats d'aquesta empresa. Això, doncs, és una necessitat per a les empreses ja que s'asseguren que la informació financera és fiable i que aquesta és la tasca de l'auditor.

Juvé: Un problema bàsic és el de les incompatibilitats, assignatura pendent en la professió. Es tracta de saber si els auditors som els que hem de marcar els límits de la professió o si hem de cercar elements per a la independència. Hauríem de començar per crear les regles que regulin les incompatibilitats. La qüestió no és que els auditors ens proclamem independents, sinó que l'opinió pública ens reconegui aquesta condició.

Checa: Resumint, diré que l'única incompatibilitat que hi ha en aquest moment per l'auditor és la de portar la comptabilitat de l'empresa que audita o alguns serveis similars. Al meu parer si un auditor és jutge o notari de la informació comptable; se suposa que és independent. Per tant, difícilment pot ser jutge i part alhora, i més si tenim en compte que la comesa de l'assessor fiscal no és fer exclusivament una declaració d'impostos de l'empresa sinó endegar la seva estratègia fiscal. El fet és que per molts principis ètics i actituds d'independència que proclami l'auditor, ha de ser-li molt difícil en una mateixa empresa fer el judici sobre la comptabilitat i assessorar-la fiscalment. El meu parer és que, tant si es tracta d'una gran firma com d'un auditor individual, ambdues funcions són incompatibles.

Soria: En relació als serveis que es presten a les empreses a Espanya, igualment com passa a tots els països avançats, les grans firmes presten un servei complet al client sense que això tingui perquè afectar la independència de l'auditor, tota vegada que el servei d'auditoria i el servei fiscal es presten en departaments i per professionals diferents. Sens dubte en la funció d'auditor s'ha de tenir cura de la independència.

Massana: És clar, pel que fa a la independència, que hi ha casos en els quals es pot vulnerar i és llavors quan caldrà anar amb compte amb els serveis que es presten a les empreses. Potser, també, manca una tasca d'informació del que és l'auditoria i el seu sentit per evitar possibles desenganys als usuaris.

Roca: L'auditoria no ha de ser només l'emissió d'un informe, el més complet possible perquè l'auditor es cobreixi bé l'esquena. L'auditor ha d'entrar a casa dels clients com un col·labora-

dor més del seu negoci. Els ha de fer veure els seus punts febles per corregir-los al més aviat possible, a fi de millorar la seva capacitat productiva, i la seva situació fiscal i financera. És a dir, l'auditoria no és compatible amb l'assessoria sinó que és complementària.

TERCER PUNT: VALORACIÓ D'UNA CORPORACIÓ PROFESSIONAL ÚNICA PER ALS AUDITORS. AVANTATGES I INCONVENIENTS

Roca: En cap altra activitat econòmica o professional hi ha diferents corporacions per una mateixa tasca. Seria hora que es tingués en compte aquest fet, però que els auditors depengués del Ministeri de Justícia en comptes del d'Hisenda. Tanmateix, potser hi hauria d'haver dues corporacions, una d'experts comptables dependent d'Hisenda i una altra d'auditors dependent del Ministeri de Justícia com a fedataris públics en matèria comptable.

Quant als avantatges, hi hauria una major pluralitat. El col·lectiu seria més nombrós, amb més opinions i sense confrontacions entre les institucions actuals (Censors, REA i REGA, com també els membres del ROAC no inscrits a cap d'aquestes institucions, que haurien de deixar d'existir en aquest estatus).

Checa: La qüestió descansa en el fet que s'unifiqui la professió en una sola corporació o bé si n'hi ha d'haver unes quantes. Al meu parer, el fet que n'hi hagi més d'una estimula la prestació de serveis als seus membres. En canvi, l'avantatge d'una sola corporació és que tindriem una sola veu en un diàleg amb l'administració.

Juvé: Crec que és necessària una sola corporació professional, però el que no tinc clar és que sigui factible. Actualment som molts els que pensem que en les corporacions professionals hi ha un excés de «clientelisme», és a dir, no s'arriba al fons dels nostres controls de qualitat. Un «sí», per tant, a una corporació única sempre que es faci un esforç molt seriós d'autoregulació.

Borràs: Per mi la unificació sempre ha estat una necessitat per a la professió, és a dir, estic clarament a favor d'una sola corporació. Entenc que aquest és el sentir de molts professionals, però les corporacions actuals no han aconseguit un acord per unificar-se. Malgrat que es pugui dir que la competència sempre estimula, crec que la situació actual és desorientadora per a l'usuari de l'auditoria. Pel que fa a una sola corporació, l'avantatge més important és la integració d'esforços i la suma de forces. En la professió encara hi ha moltes coses a fer per a la seva consolidació, en el sentit d'aconseguir unes normes d'auditoria i uns principis comptables que vagin evolucionant com als països capdavanters. Com ja s'ha dit la unificació comportaria una sola veu, la qual cosa podria convenir al diàleg amb l'administració.

Soria: També penso que la unificació és absolutament necessària. El principal avantatge és tenir una professió més forta per poder controlar a tots els seus membres i fer un front comú davant l'intervencionisme administratiu.

Massana: Valoro positivament la creació d'una corporació professional única per als auditors, sempre que la representativitat dels diferents col·lectius que hi estan integrats es fonamenti en la qualitat i no en la quantitat. Malgrat l'existència d'una única corporació s'hauria de tenir cura de la realitat plurinacional del país i establir algun tipus d'autonomia administrativa i econòmica.

Casanovas: Es podria establir com a conclusió que la corporació professional única seria la millor solució. Particularment crec que el debat sobre la corporació única és un tema heretat del passat, en el qual han influït els personalismes de persones claus en moments determinats.

S'ha d'evitar que els personalismes es reproduïxin en les corporacions actuals, mantenint actituds suficientment ponderades per reconèixer quin es el camí millor per al futur de la professió.

Abans de passar al següent punt del debat desitjaria fer una precisió terminològica, ja que s'ha assenyalat que els auditors són fedataris públics. El que els auditors donen és una opinió professional que pot ser elevada a pública, però que no es pot considerar com a «fe pública» en el sentit que es reconeix jurídicament.

QUART PUNT: ASPECTES QUE CAL CONSIDERAR EN LA MODIFICACIÓ DE LA LLEI PER TAL D'ACONSEGUIR UNA PERSPECTIVA DE FUTUR VIABLE DE L'AUDITORIA

Checa: Des de l'entrada en vigor de la Llei d'auditoria crec que hi ha hagut un gran avanç, sobretot en la transparència informativa, encara que potser una mica accelerat. Crec que s'està convertint en normal el fet —que al començament de la reforma mercantil no s'acabava d'entendre— que hi hagi transparència comptable i una sola comptabilitat.

Una altra assignatura pendent és la del control de qualitat. Fa sis anys que hauria d'haver-se portat a la pràctica. Mentre no es porti a la pràctica, i quan es vulneri no s'apliquin sancions, difícilment tindrem una professió de qualitat comunament reconeguda.

Borràs: El primer aspecte que crec que és molt important és el que fa referència a la responsabilitat de l'auditor, una responsabilitat que hauria de ser subsidiària dels administradors, que en definitiva són la primera línia de responsabilitat de la informació financera de les empreses. També caldria fixar unes taules d'honoraris en proporció al volum de treball i responsabilitat.

Soria: Encara que la Llei estigui plena de defectes, és millor que no tenir-ne cap ja que hi hauria un buit legal. L'aplicació de la Llei d'auditoria ha permès popularitzar la professió i ha fixat unes regles tècniques d'actuació professional que eren molt necessàries.

Juvé: Crec que el paper social de l'auditor en la Llei no està clarament definit. El que trobo a faltar són elements correctors de la independència, com els comitès d'auditoria i la coauditoria centrada en les companyies cotitzades a borsa, que tenen molta repercussió en la societat.

Massana: Entre els aspectes de la Llei que considero que s'haurien de modificar hi figuren el règim sancionador, *versus* el greuge comparatiu amb altres col·lectius professionals (notaris, registradors mercantils, etc.); la potestat normativa de l'ICAC i una major flexibilitat en la inscripció de les noves contractacions, les quals l'empresa està obligada ara a fer cada any.

Roca: Crec que caldria refer la Llei de nou si tenim en compte que és fruit de lluites polítiques per part dels partits que la varen aprovar i d'incomprensions per part dels col·lectius auditors.

Penso que seria millor que el nostre col·lectiu passés a dependre de justícia i també donar competències a les CC AA. Així mateix, s'hauria de tenir molta cura en el sistema de sancions als auditors i reforçar els controls de qualitat que sempre haurien de ser voluntaris. Una altra qüestió és que en la Llei s'estableixi un sistema eficaç que garanteixi el compliment de les obligacions per part d'aquelles empreses que estan sotmeses a l'auditoria i que no la porten a terme.

PUNT FINAL D'INTERVENCIONS: ASPECTES NO COMENTATS EN ANTERIORS PUNTS, ESPECIALMENT SOBRE L'APLICACIÓ PRÀCTICA DE LA LLEI D'AUDITORIA

Roca: Entre els aspectes no comentats en els anteriors punts, respecte a l'aplicació pràctica de la Llei d'auditoria, destacaria la situació en què es troba actualment l'auditor mancat d'in-

dependència professional per la vinculació obligatòria de la professió amb l'ICAC. També cal pensar que caldria més flexibilitat amb les normes d'auditoria i sobretot el fet que siguin més orientatives i no tan taxatives (tipus decret-llei). D'altra banda, està bé que es demani una formació professional continuada. També cal dir que la designació d'auditors per part del registre mercantil no la trobo adient.

Massana: Crec que l'aspecte primordial que ens preocupa és que hi hagi catorze mil persones que tinguin el nom d'auditors, més de la meitat de les quals no exerceixen la professió. Seria interessant poder eliminar aquest clientelisme o bé la possibilitat que hi hagi moltes persones inscrites que no tinguin activitat d'auditors.

Borràs: Penso que després de cinc anys de l'aplicació de la Llei d'auditoria s'ha donat un pas important en aquest país pel fet de disposar d'una informació financera més fiable per part de les empreses i per part del públic en general. Entenc, però, que el mercat té ja suficients incerteses i que és millor no afegir-hi la de la fiabilitat de la presentació dels comptes per part de les empreses. Jo diria que, malgrat haver estat immersos en una situació en la qual la informació era simplement indicativa, i en la qual moltes vegades no es podia confiar, actualment, en general, es disposa més confiança en la informació financera que proporcionen les empreses.

També voldria dir que els cinc anys de vigència de la Llei d'auditoria han coincidit amb una època de grans escàndols financers, que han cridat l'atenció perquè hi ha hagut actuacions dels administradors presumptament fraudulentos que no han pogut ésser detectades pels auditors. No obstant això, la tasca dels auditors en general té un bon nivell, la qual cosa no contradiu que es faci un esforç, com el que s'està fent, per part de les corporacions per reforçar el control de qualitat.

Soria: Entre els aspectes que es podrien modificar en la Llei hi figura el fet de treure intervencions de l'administració, la limitació de les responsabilitats de l'administració i una millor regulació de l'accés a la professió per evitar la titulació a persones que no practiquen regularment la professió o que no assoleixen els mínims tècnics exigibles.

Checa: S'ha avançat molt des de la promulgació de la Llei de l'auditoria, ja que s'ha projectat la informació des d'un vessant opac a un altre de transparent. Em sembla que els auditors hem tingut força a veure en un desenvolupament positiu i d'obertura de la informació. Crec que, en general, la Llei no és dolenta, si bé hi ha aspectes, algun d'ells importants, que s'haurien de reformar i que sens dubte la millorarien.

El punt pitjor de la Llei era el de la rotació obligatòria als nou anys, que ja s'ha reformat.

Com a punts importants que haurien de ser objecte de la reforma hi ha, en primer lloc, l'accés a la professió, ja que com que hi ha un excés d'oferta s'hauria de ser més exigent en l'accés a la professió i també en la sortida. La formació dels auditors hauria de posar-se al dia. S'hauria de reordenar el tema de les comptabilitats i que l'auditor es pugui dedicar amb tota llibertat a l'auditoria i no hagi d'afrontar conflictes amb altres àrees. I, per últim, s'hauria de fer una reforma en profunditat de l'auditoria amb referència als aspectes concursals, a les fallides, etc.

Casanovas: Dels temes tractats en el debat, al meu parer destaca el consens que pràcticament hi ha hagut a favor d'una corporació única. El dia que la majoria d'auditors exercents estiguin convençuts de la importància de la seva creació per al futur de la professió, els dirigents de les corporacions actuals hauran d'assumir aquesta fita.

ESPAI OBERT
CRÍTICA DE LLIBRES

SECCIÓ D'ANÀLISI

Mercat i ètica

VICTÒRIA CAMPS

Universitat Autònoma de Barcelona

ESPAI
OBERT

La llibertat és un concepte equívoc. No som absolutament lliures. Tenim la llibertat que ens deixen els diferents poders que la limiten: el poder de la llei i les normes d'obligat compliment, la tirania social dels costums i les modes, o el poder del mercat que s'interposa a les nostres vides.

El mercat, tanmateix, ha estat vist des de sempre com el paradigma de la llibertat. Així ho va veure Adam Smith per al qual el comerç vindria a acabar amb el règim feudalista i gremial molt més discriminatiu i dominant. El mercat estableix una relació impersonal que evita les discriminacions. El mercat dispersa el poder i protegeix un dret tan bàsic com el dret de propietat. El mercat, a més, incentiva la producció perquè maximitza la utilitat general. Tot i que és cert que el mercat, en si, no busca la justícia, tanmateix, el sistema de mercat lliure és el més eficaç per aconseguir un creixement econòmic global imprescindible perquè es pugui fer justícia. El mercat no és culpable de les desigualtats ni de les injustícies perquè no és la seva funció ser just ni equitatiu. L'únic fi del mercat és econòmic, la producció per al consum, el diner, en suma. Les relacions que estableix entre els humans són també econòmiques. Als agents econòmics no se'ls ha de suposar bons sentiments ni altres virtuts que les necessàries per competir i guanyar. En les relacions de mercat no hi ha bons ni dolents, sinó guanyadors o perdedors. L'egoisme pot ser bo i eficaç si realment funciona la màxima de Mandeville segons la qual els vicis privats produeixen virtuts públiques. Si s'eviten la mentida, l'engany o el frau és perquè es paguen i, per tant, no són beneficioses per al mercader que hi incorre.

L'Estat de benestar pretén corregir els possibles efectes perversos del mercat. El creixement econòmic no beneficia tothom, sinó que sol produir majors desigualtats. L'Estat de benestar preserva els béns bàsics, aquells que no han de ser reduïts a mercaderia. L'educació, la salut, les pensions, fins i tot la cultura o l'habi-

tatge són contemplats com a béns als quals tothom hauria de tenir accés. Per aconseguir-ho, cal una certa intervenció de l'Estat que redistribueixi allò que el mercat distribueix molt desigualment. L'Estat de benestar pretén ser més just que l'Estat neoliberal, ja que entén que sense un accés als béns fonamentals, l'individu creu ser lliure, però no ho és. Si més no, no ho és de la mateixa manera que l'altre individu que sí que té accés a aquests béns.

Ni Locke ni Adam Smith, els dos santons del liberalisme, van pensar que la seva defensa de la llibertat i la propietat com a drets bàsics anava a potenciar l'afany desenfrenat per adquirir i tenir més coses. Locke proposava que cadascú es limités a tenir allò que directament pogués consumir. Era l'única fórmula perquè hi pogués haver de tot per a tothom. Adam Smith, per la seva part, va denotar algunes comoditats produïdes per la indústria i no adreçades a satisfer autèntiques necessitats humanes. Malgrat que ni l'un ni l'altre van ser degudament escoltats i que la humanitat ha tendit a incrementar desordenadament les seves necessitats, també és cert que la industrialització no ha deixat de produir insatisfacció i malestar. L'últim d'ells ha estat potser el desastre ecològic, un desastre derivat d'un creixement productiu incontrolat i sense altres criteris que els del propi creixement.

Al meu parer, és aquesta manca de criteris —manca d'altres criteris que els purament mercantils— el principal defecte d'una llibertat que té com a model la llibertat del mercat. El criteri de guanyar més diners val per a unes coses, però és inadequat per a d'altres. No val, per exemple, per a l'educació. Convertir la tasca educativa en una empresa exclusivament destinada a enriquir els propietaris de centres escolars o d'universitats seria desvirtuar el sentit de l'educació. Més encara quan entenem que tothom ha de tenir accés a una educació bàsica. L'educació és rendible, no perquè produeixi diners als seus gestors —que no ho fa—, sinó perquè convé socialment i fins i tot econòmicament que la gent estigui formada. En aquest cas, no hi ha més remei que demanar-li a l'Estat que es faci càrrec d'aquesta obligació i sigui conseqüent amb el reconeixement del dret a l'educació. Tampoc no sembla que el criteri per definir la cultura i preservar un patrimoni hagi de ser el de l'oferta i la demanda, segons el qual val

més allò que més es ven. Tindria llavors raó la dita dels populistes russos del XIX: «Shakespeare val el mateix que un parell de sabates». No, els criteris per decidir què val culturalment són qualitatius i no quantitatius o comptables. Pensem en l'habitatge. També és un bé bàsic, condició de llibertat, perquè només un cínic diria que és més lliure aquell que viu al carrer i dorm en un banc que no pas aquell que té una casa segura i confortable. Ara bé, si deixem l'habitatge en mans dels propietaris del sòl i de la competència, si no admetem cap regulació pels lloguers, només hi haurà habitatge pels rics. La mà invisible del mercat no afavoreix als menys afavorits. Si acceptem que el principi fonamental de la justícia és la igualtat d'oportunitats, haurérem d'admetre la imprescindible intervenció de l'Estat per fer-la una mica més real. El mateix es pot dir del transport o del telèfon.

Arguments a favor de la intervenció de l'Estat:

1. *Igualtat*. Sense igualtat d'oportunitats no hi ha la mateixa llibertat per tothom, encara que ho proclami la Constitució o les lleis fonamentals. La persona que ha pogut accedir a una formació superior i qualificada té, de fet, més llibertat que no pas l'analfabet o aquell que amb prou feines sap llegir. Aquell que té més opcions, més oportunitats, pot escollir més. És més lliure el més ric, més format i més culte, perquè pot fer servir més i millor la seva llibertat.

2. *Individualitat*. Suposem per un moment que aquesta igualtat d'oportunitats estigui aconseguida, que vivim en una societat altament satisfactòria pel que fa a la prestació de béns bàsics per part de l'Estat, que és una societat equitativa i justa. Aquesta societat, sotmesa, tanmateix, als imperatius i necessitats del mercat, ¿ens deixaria ser realment lliures? És un fet que les societats avançades s'assemblen cada cop més entre si: tots mengem el mateix, ens vestim igual, ens divertim al mateix temps i de la mateixa manera. Tot s'ha homogenitzat, malgrat els últims entusiasmes per les diferències culturals. La comunicació ha fet que ens copiem els uns als altres. Entre d'altres, l'*american way of life* s'ha imposat implacablement.

Va ser Stuart Mill un dels primers d'alarmar-se davant aquesta igualació massiva que impediria el desenvolupament de l'individu. Simmel,

Ortega i d'altres van corroborar els seus temors, «El mercat —va escriure, per exemple, Simmel— creat per oferir un ampli marge de possibilitats l'individu, es converteix en un fre, un límit, una coerció, tan bon punt es dreça com una institució separada de les complexitats de la individualitat. En comptes d'estimular l'activitat constructiva i creativa de l'individu, el relega a un paper passiu que és la negació dels valors de la cultura moderna» (*Filosofia del diner*).

3. Contradicció entre els valors del mercat i la democràcia, que són excloents. El mercat valora l'eficàcia, la rendibilitat, el càlcul, la persuasió, la disciplina laboral. La democràcia necessita valors com la solidaritat, la participació, l'interès comú, la responsabilitat.

És cert també que l'Estat de benestar rep crítiques. Bàsicament de dos tipus: 1) coarta la iniciativa privada perquè és paternalista; 2) genera despesa pública; 3) la redistribució i l'eficiència en la producció són excloents.

Per a l'ultraliberal, la desregulació és la panacea que resoldrà tots els mals. ¿Podem dir que solament la desregulació millorarà, per exemple, el mercat laboral o el subdesenvolupament del tercer món? ¿Com generar entusiasme, motivació, incentivar iniciatives? Tendim a identificar l'intervencionisme estatal amb la política de la subvenció. Existeix l'ultraliberal que predica la desregulació i, al mateix temps, demana ajuts per salvar la indústria tèxtil o de l'automòbil.

Atendre les necessitats bàsiques i protegir els drets fonamentals no té res a veure amb la subvenció.

El liberalisme ha sacralitzat la llibertat que es tendeix a veure com un valor absolut i intocable. Confusió entre conservadors i progressistes. Aquells, que són més liberals, accepten un cert intervencionisme per «moralitzar» els costums. Aquests abandonen la cultura a les lleis del mercat.

Apliquem el que hem dit als mitjans de comunicació i, en concret, a la televisió. Un mitjà —s'ha dit— massa important per ser abandonat als vaivens del mercat. La lluita per les audiències com a únic criteri de programació televisiva, és un exemple d'aquesta anul·lació de la individualitat per obra del mercat. En principi, els mitjans de comunicació són reconeguts com l'àmbit d'una llibertat d'expressió intocable i sense límits llevat d'aquells casos —difícils

d'identificar, d'altra banda — en què la llibertat es faci servir per fer mal a algú. Però hi ha alguna cosa més: els índexs d'audiències són un criteri estrictament mercantil que no es correspon amb la llibertat d'elecció dels telespectadors. El mercat televisiu podria ser un exemple d'aquest ampli marge de possibilitats, a què es refereix Simmel, no solament desaprovechades per estimular la llibertat individual, sinó convertides en un fre per al desplegament de la creativitat. Tractaré d'explicar-ho en quatre punts:

1. El producte televisiu —els continguts televisius— és un producte cultural que no solament pot tenir major o menor qualitat, sinó que pot influir positivament o negativament en la formació de les persones, i pot fins i tot fer mal. El dret a la intimitat és una altra forma de llibertat i ha de ser un límit a la llibertat d'expressió. Com ha de ser-ho també el dret de la infància a rebre protecció. Estem en un terreny ètic, però també legal. Els mínims ètics, els drets que reconeixem com a fonamentals, estan protegits per la llei, i la llei s'ha d'acatar. S'esdevé, tanmateix, que el possible dany als nens o a la intimitat de les persones no és un dany tan evidentment clar com el dany físic. Trobar excuses per transgredir la llei és, en aquest terreny, molt més fàcil que en d'altres. Les denúncies poden no ser acceptades com a legítimes. I qualsevol intent d'intervenció per evitar danys possibles és interpretada com a censura i atemptat injustificat a la llibertat d'expressió. Si és lícit exigir que qualsevol producte de consum assoleixi uns mínims de qualitat i, sobretot, que no sigui nociu, ¿per què aquests principis no poden valer per als productes culturals?

2. Quan el periodista o programador de televisió addueix el seu dret a expressar-se lliurement, ¿de quina llibertat està parlant? El mòbil del mercat és el diner, i si la televisió és part del mercat, està sotmesa a la mateixa dinàmica. Els mitjans de comunicació tenen propietaris que pretenen guanyar diner amb ells. L'imperatiu del diner és, doncs, el que condiona la llibertat i no al revés. Un no diu ni ofereix allò que vol, sinó allò que pot, ja que ha de respondre, no tant de la qualitat d'allò que fa, com de les audiències i, per tant, de la publicitat que aconsegueixen els seus programes. Finalment, és l'empresa publicitària la que exigeix que programi aquell

que, a costa del que sigui, atregui més audiència.

3. La llibertat del públic a escollir allò que li vingui de gust sol ser un altre argument que fa servir una idea equivocada de llibertat. ¿És acceptable que s'equiparin els índexs d'audiències a les preferències de la majoria? ¿Els milions de persones que veuen els reality shows volen realment que se'ls ofereixi allò que se'ls ofereix? ¿Tenen molt més on escollir? Que hi ha una atracció «natural» cap allò que és morbós i escandalós, és evident, perquè la naturalesa humana és morbosa i contradictòria en els seus sentiments. D'on cal derivar una certa manipulació de l'audiència per portar-la cap a on potser espontàniament no aniria. La televisió aprofita la facilitat d'un mitjà que no cal anar a comprar ni a buscar —com s'esdevé amb els diaris o les revistes—, el tenim a casa i només cal prémer un botó i asseure's passivament a veure allò que li posin.

4. Finalment, el gust també s'educa. La televisió transmet una visió de la societat, una imatge de la dona, de la joventut, dels nens, de la família, de l'excel·lència, del bé i del mal. I deixa de transmetre, o anul·la, tots aquells valors l'absència dels quals, d'altra banda, no deixem de lamentar. Lope de Vega, que en el seu temps va ser el que avui seria un prolífic productor de telefilms, va saber i va dir, en uns versos memorables, que el públic no té més remei que consumir allò que se li ofereix:

Sepa quien para el público trabaja.
Que tal vez a la plebe juzga en vano.
Pues si dándole paja come paja,
Siempre que le dan grano come grano.

L'exigència de qualitat, l'atenció a tots els públics, majories i minories, hauria de ser un imperatiu, si més no, per a les televisions públiques. Si totes les televisions, públiques o privades, han de complir la llei i respectar els mínims ètics que la llei vehicula, no obstant això, a les televisions privades no se'ls pot demanar, en una economia de mercat, que atenguin a tots els públics ni es proposin mantenir alt el llistó de la cultura. El públic decidirà quan un programa hagi de desaparèixer perquè deixarà de veure'l. La televisió pública ha de ser una altra cosa. Ha de ser més conscient que té a les mans un mitjà amb una funció social evident, amb capa-

ciat per educar, per formar identitats, per transmetre valors, per protegir la pròpia indústria, per atendre els drets de públics minoritaris.

El mercat, en general, no és el millor sistema per potenciar la llibertat dels usuaris. No és el millor sistema, sobretot, per fomentar aquesta llibertat positiva que és el germen de l'autèntica individualitat i, per tant, de l'autèntica llibertat. Tractar de potenciar la llibertat positiva és —com ha dit moltes vegades Isaiah Berlin— molt perillós. Sempre hi ha alguna cosa —una

ideologia, una religió, una pàtria— que colonitza en comptes de deixar que s'expressi la llibertat individual. Però una cosa és encarrilar i donar continguts concrets a aquesta llibertat, i una altra oferir pluralitat perquè les opcions ho siguin de debò. El supòsit que la llibertat de mercat produeix una competència per la qualitat i una major pluralitat, no es correspongui amb els fets. D'alguna manera caldria procurar que així fos.

Institut Català de Finances

Instrument de la política de crèdit públic de la Generalitat de Catalunya

Organisme autònom financer adscrit al Departament d'Economia i Finances

Creat per la Llei 2/1985 de 14 de gener

C*oncessió de préstecs i avals a empreses públiques i privades, entitats autònomes i corporacions públiques que es destinin a finançar noves inversions en actius fixos.*

C*onvenis de col·laboració per a la instrumentació de línies de crèdit, signats amb els departaments d'Indústria, Comerç, Cultura, Treball, Sanitat, Benestar Social i altres institucions i associacions (CIRIT, CEAM, ASCAMM, etc.).*



Generalitat de Catalunya
Institut Català de Finances

Pau Claris, 138, 2n
08009 Barcelona
Tel. (93) 215 20 82

Tèlex 81170 ICFG E
Fax (93) 487 37 87

Crisi econòmica i nou context internacional*

JOSEP LLUÍS SUREDA

Universitat de Barcelona

El Departament d'Economia i Empresa de la Universitat de Lleida organitza cada curs unes Jornades Universitat Empresa com a fòrum de debat de grans problemes econòmics d'actualitat. Les V Jornades, celebrades durant el curs 1993-1994, es convocaren entorn del tema «Crisi econòmica i el nou context internacional». Ara, en edició a càrrec del professor Esteve Oroval Planas, l'Ajuntament de Lleida patrocina la publicació d'una selecció dels treballs objecte de debat en el curs de les V Jornades, fent possible així la seva difusió més enllà dels que tingueren l'oportunitat de participar directament en els debats.

L'elecció del tema entorn del qual havien de desenvolupar-se les V Jornades expressa, d'una banda, la sensibilitat dels organitzadors davant l'emergència, a partir de 1989, d'un context internacional nou, caracteritzat per la desaparició de la confrontació sistemàtica entre dos grans blocs, i, d'altra banda, el temor que la crisi econòmica destrueixi les expectatives d'un creixement econòmic globalment més equilibrat generades per la fi de la confrontació de blocs. En aquest sentit és suficientment expressiva la introducció dels professors Esteve Oroval i Pere Mir que precedeix les ponències publicades. Els sis treballs que integren el llibre comentat presenten altres tantes qüestions importants en el marc d'aquestes preocupacions dels organitzadors.

En la primera ponència, el professor Benjamí Bastida comenta l'escenari en què es desenvoluparà la vida econòmica del segle XXI, en un esforç reexit i difícil, ateses les limitacions que li venien imposades, per no deixar fóra del quadre cap element rellevant. Com el lector podrà verificar, són notables les síntesis relatives als canvis demogràfics i tecnològics que s'estan produint en aquest final de segle, al procés de mundialització de l'economia, a l'agudització de la fractura Nord/Sud, a l'extinció del sistema

sòcio-econòmic dels països de l'Est i al predomini de les activitats financeres sobre les activitats econòmiques reals.

Repensar els fonaments de l'Estat de Benestar, un dels problemes crítics d'aquest final de segle, és l'objecte de la ponència presentada pel professor David Anisi, de la Universitat de Salamanca, sota el títol «Mercado y Estado de Bienestar: un pronóstico para el año 2000». El professor Anisi situa l'anàlisi en el marc de les condicions necessàries per a un desenvolupament econòmic sostingut, condicions que concreta en la generació de nous coneixements, en la traducció d'aquests coneixements en innovacions productives i en la generació de la demanda efectiva suficient per absorbir el creixement derivat dels increments de productivitat. Els fonaments de l'Estat de Benestar s'entenen, en la suggestiva anàlisi del professor Anisi, com una teoria de la consistència entre, d'una banda, l'ocupació i la universalització de l'educació, la sanitat i les pensions, i, d'altra banda, el manteniment de la taxa de beneficis i del pes de l'Estat en l'economia.

«Problemas actuales del sistema monetario internacional» és el títol de la ponència presentada pel professor Juan Tugores de la Universitat de Barcelona. El seu diagnòstic sobre la situació de l'economia internacional a finals del segle XX en l'esfera monetària i financera podem resumir-lo de la manera següent: una situació, establerta mitjançant la cooperació internacional i completada pel «mercado», en què l'acceptació general d'unes regles del joc en sentit ampli permeten parlar d'un cert «ordre monetari internacional» però no d'un «sistema monetari internacional» a causa de la insuficiència de concreció d'aquelles regles del joc en compromisos detallats i previsibles. A continuació, el professor Tugores passa revista a alguns trets de l'economia financera internacional «amb ordre, però sense sistema», com són el paper canviant dels mercats de divises, dominats per demandes i ofertes de component essencialment financer; la rellevància de la capacitat d'influenciar les expectatives dels mercats per a l'eficàcia de les intervencions de les autoritats monetàries; la volatilitat dels mercats de divises i la recerca de mecanismes estabilitzadors que fossin una via intermèdia entre tipus de canvi fixos i tipus de canvi flexibles; i, final-

CRÍTICA
DE LLIBRES



* Esteve Oroval Planas (editor), *Crisi Econòmica i Nou Context Internacional*, Ajuntament de Lleida, 1995.

ment, la reaparició en els últims anys de fenòmens semblants a les depreciacions competitives dels anys 30.

Els fets més recents dintre de l'àmbit monetari internacional mostren que la situació descrita pel professor Tugores conserva la màxima actualitat en forma de persistència de la inestabilitat monetària, de desequilibris o paritats equivocades i de separació creixent entre l'economia real i l'economia financera.

Els arguments presentats en la primera part de la ponència serveixen al professor Tugores per comentar, en la segona part, el passat i el present del Sistema Monetari Europeu, com a exemple rellevant de funcionament de l'«ordre sense sistema», i per esbrinar els problemes reals que es plantegen en el curs de la configuració de la Unió Monetària Europea. En el primer aspecte posa en relleu la fragilitat dels acords d'estabilitat monetària en situacions de desequilibri quan s'han desactivat mecanismes d'escapada com el control dels moviments de capital. En el segon aspecte destaca la importància de la mobilitat del factor treball i de les transferències de fons públics, de caràcter compensatori, per fer assumible el cost de la renúncia a la utilització diferenciada de les variacions del tipus de canvi, implícita en la moneda única. Unes consideracions finals recapitulen el contingut de la ponència que el professor Tugores resumeix en un ensenyament: les qüestions monetàries no són quelcom de tècnic, que sols afecta els grans inversors o les entitats financeres, sinó que incideixen sobre les regles del joc de la vida econòmica, política i social de tots els ciutadans.

Sota el títol «Transformacions recents del sistema financer espanyol», el professor Ferran Sicart de la Universitat de Barcelona presenta un estudi rigorós i ben documentat sobre el procés de canvi que el sistema financer espanyol ha experimentat els últims anys, així com sobre les perspectives de la seva evolució futura. Seria impossible resumir el dens contingut de l'anàlisi del procés de canvi en què els elements més significatius són per al professor Sicart, la liberalització dels tipus d'interès, de l'obertura d'oficines i de l'establiment de bancs estrangers; la reducció dels coeficients d'inversió obligatòria i de caixa fins a la seva pràctica desaparició; l'aparició de nous intermediaris financers i l'ex-

tensió dels processos de desintermediació bancària; el fort creixement dels mercats de productes derivats; i el nou enfocament de la política monetària.

De l'anàlisi del professor Sicart es dedueix la presència d'un procés de canvi caracteritzat per la tendència a la desintermediació bancària i a la reducció de marges financers, per la tendència a incrementar les operacions «especulatives» (operacions en mercats de futurs i opcions sobre deute públic) i per la necessitat de redimensionar el sistema bancari i de reduir els costos de funcionament. Per completar el panorama de l'evolució recent del sistema financer espanyol, a les característiques esmentades s'hi podria afegir la presència d'una tendència a la desregulació, amb el propòsit d'eliminar les interferències en les decisions de les entitats i els obstacles al lliure funcionament dels mercats, acompanyada per la tendència paral·lela a ampliar i aprofundir la supervisió cautelar de les entitats financeres, a través d'exigències objectives de solvència i de control dels rics i de la gestió.

La situació econòmica dels països magribins és l'objecte del treball del professor Pere Mir Artigues de la Universitat de Lleida. Es tracta d'un estudi fet des del convenciment, primer, que el nostre futur no serà pas aliè al dels pobles d'aquests països tan propers i, segon, que els Estats mediterranis occidentals de la Unió Europea (Espanya, França, Itàlia) han de donar una atenció preferent als problemes magribins. Confirmant aquest convenciment, la Conferència Euro-mediterrània que tindrà lloc a Barcelona el mes de novembre vinent discutirà un projecte de política global que hauria de culminar l'any 2010 en una Zona de Lliure Canvi entre la Unió Europea i els països magribins.

Finalment, el Secretari d'Estat de la Defensa Antoni Flos Bassols, en la seva ponència sobre «Desarmament i indústria militar», analitza les conseqüències econòmiques de la reducció dels pressupostos de defensa dels països implicats en el conflicte entre els Grans Blocs, avui desaparegut. Sense ignorar els avantatges dels anomenats «dividends de la pau», el ponent crida l'atenció sobre la prudència que imposa en aquesta matèria la complexitat del món de la defensa i l'especificitat de la seva indústria, afectada per la crisi associada a la transferència de

1. Per *Paradigma*, seguint T.H. Kuhn (*The Structure of Scientific Revolution*, University of Chicago Press, 1962. Versió espanyola: *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1981), entenem aquell que estableix les normes necessàries per legitimar el treball dins de la Ciència que regeix.

2. J. Johnston: *Econometric Methods*, McGraw-Hill, 1963. Hi ha 2^a i 3^a edició, totes dues revisades, editades el 1972 i 1984, respectivament (Versió espanyola de la 3^a edició: *Métodos de Econometría*, Vicens Vives, Barcelona, 1987). La rellevància d'aquest text ha estat palesada per Antonio García-Ferrer, el qual en una recensió de la tercera edició del text escrita el 1985 («Revisión sobre 'Econometric Methods'», 3^a ed. de Johnston», *Moneda y Crédito*, 115-116) escrivia: «No solament ha estat el text base en els cursos d'Econometria de més de vint generacions d'estudiants, sinó que curiosament... és després de *El Capital* de Marx, el llibre més citat en les referències d'articles i llibres científics en Economia».

3. T. Sawa, «Comment on 'University Teaching of Econometrics'», *Econometric Reviews*, 1983, vol. 2, pp. 317-322.

4. G.E.P. Box i G.M. Jenkins: *Time Series Analysis: Forecasting and Control*, Holden-Day, 1970.

5. A. Pagan, «Three Econometric Methodologies: A Critical Appraisal», *Journal of Economic Surveys*, 1987, vol. 1, pp. 3-24.

gran part de l'esforç militar al camp civil. Després de comentar els esforços diplomàtics desplegats per a la limitació o reducció d'armament, ofereix una imatge general, quantitativa i qualitativa, de l'economia de la defensa i, en particular, de les característiques del mercat de l'armament i de l'empresa de defensa. Amb aquests antecedents, el treball analitza la crisi de la indústria militar i els seus efectes secundaris per concloure que, sense subvalorar els efectes de la crisi en el camp econòmic, en el tecnològic i en el territorial, a Europa existeixen elements

que permeten suposar que la crisi serà conclouent d'una manera acceptable.

En conclusió, el llibre que hem comentat és una excel·lent manifestació de la vitalitat de la Universitat de Lleida i és un exemple de com resulta enriquidor que el desenvolupament dels cursos ordinaris que conformen les diverses titulacions universitàries vagi acompanyat de l'organització de programes específics per a un debat rigorós sobre qüestions rellevants per a tota la societat, oberts a universitaris i no universitaris.

Anàlisi econòmica regional. Nocions bàsiques de la teoria de la cointegració*

F. JAVIER TRÍVEZ

Universitat de Saragossa

apostaven per enfocaments diferents en la modelització i validació de les relacions econòmiques.

Tota l'extensa literatura generada al voltant de cadascun dels mètodes esmentats resulta, tanmateix, escassa en comparació amb la que ha sorgit en les dues últimes dècades a partir del concepte de cointegració encunyat per Granger.⁷

La literatura al voltant dels conceptes d'integració i cointegració ha resultat transcendental de cara a modelitzar adequadament relacions entre variables no estacionàries, i ha evitat relacions espúries i permès l'anàlisi correcta de l'equilibri a llarg termini entre magnituds econòmiques.

Actualment, en les revisions respecte al mètode de l'econometria, al costat de l'enfoc tradicional i als tres mètodes esmentats abans, es presta ja una atenció especial al mètode suscitat per la teoria de la cointegració⁸ (vegeu, per exemple, el llibre de Darnell i Evans⁹).

Que aquesta introducció serveixi per justificar l'oportunitat de l'aparició en el panorama editorial espanyol del llibre *Análisis económico regional. Nociones básicas de la Teoría de la Cointegración*, de Suriñach, Artís, López i Sansó, que és l'objecte d'aquesta ressenya.

Els professors de la Universitat de Barcelona, Manuel Artís i Jordi Suriñach, codirigeixen l'equip d'«Anàlisi quantitativa regional», del qual també en formen part els altres dos coautors del llibre. Aquest equip porta ja quasi una dècada estudiant diversos aspectes rellevants de la modelització quantitativa regional, amb èmfasi especial en l'economia catalana, per a la qual cosa,

El mètode economètric clàssic, consolidat en el primer *Paradigma*¹ de l'Econometria a començament dels anys seixantes en el llibre de text de Johnston,² va patir una transfiguració significativa a partir de mitjans dels anys setantes. Així, com assenyalava Sawa,³ des d'aquella data, a més d'ampliar-se la *caixa d'eines* dels econòmetres, s'ha produït un gir substancial en els problemes tractats prioritàriament per la disciplina; en concret, s'ha passat a prestar una major atenció a l'especificació i interpretació dels models. A aquest distanciament de l'enfoc tradicional no ha estat aliè el paper influent del llibre de Box i Jenkins,⁴ a partir del qual es va assolir un major coneixement del comportament de les dades de sèries temporals.

Per Pagan,⁵ una causa important en el gir metodològic observat a mitjans dels anys setantes, resideix en els fracassos predictius que van tenir els grans models economètrics dissenyats sota l'enfoc clàssic en moments en què, precisament, més necessitat hi havia de bones prediccions. Tres metodologies, associades respectivament als professors Hendry, Sims i Leamer,⁶



* Jordi Suriñach, Manuel Artís, Enrique López i Andreu Sansó, *Análisis económico regional. Nociones básicas de la teoría de la cointegración*, Antoni Bosch Editor i Fundació Bosch i Gimpera, febrer de 1995, 182 pàgs.

com assenyalen en la presentació del text, «ha calgut aprofundir en el coneixement de la teoria de la Cointegració... Com a resultat d'aquest aprofundiment sorgeix aquest llibre que incorpora la doble vessant teòrica-aplicada d'aquesta tècnica de modelització».

El llibre s'estructura en cinc capítols. En el primer, Introducció, es justifica el paper exercit per la Teoria de la Cointegració en l'estratègia de modelització dinàmica de variables econòmiques, i també es presenta l'escenari històric en què sorgeix aquesta teoria.

El capítol 2, Estacionaritat i Integrabilitat, introdueix els conceptes d'estacionaritat i no estacionaritat en mitjana i varianza. La distinció entre aquests dos conceptes de no estacionaritat és crucial, ja que, per bé que la no estacionaritat en mitjana es pot captar introduint elements deterministes en l'especificació del procés, i en aquest cas la inferència estàndard és aplicable, la presència de tendències en varianza ocasiona l'allunyament de l'enfoc clàssic. Té una rellevància especial el fet de no considerar la presència de tendències estocàstiques (és a dir, de variables generades per processos integrats), en cas contrari pot sorgir el problema de les relacions espúries. El capítol acaba amb l'exposició detallada (exposada sense formalització estadística, una cosa que es pretén en l'objectiu del llibre i al qual em referiré més endavant, però amb un elevat nivell pedagògic) dels principals contrastos d'integrabilitat de variables: el de Durbin-Watson (DW), Dickey-Fuller (DF) i Dickey-Fuller ampliat (ADF), el de Schmidt-Phillips (SP) i el contrast d'arrels unitàries de variables instrumentals de Hall (VI). També, en els apèndixs es presenta el contrast de Phillips-Perron, en què es proposa una correcció no paramètrica del contrast ADF, i els contrastos d'arrels unitàries davant la presència de canvis estructurals.

El capítol 3, Cointegració, considera les relacions que poden establir-se entre variables integrades. Després de definir i de presentar les implicacions de la cointegració, s'analitza el Teorema de la representació de Granger, mitjançant el qual es demostra la relació existent entre cointegració de variables i existència d'un Mecanisme de Correcció de l'Error (MCE) vàlid per representar el Procés generador de dades. A

continuació, s'estudia l'estimació i el contrast de relacions de cointegració, partint de la idea que, atesa la relació mostrada entre cointegració i models de MCE, les estimacions de relacions de cointegració que no considerin tot el MCE no poden ser eficients. D'entre els nombrosos procediments d'estimació existents a la literatura, en el llibre se'n presenten els que més es fan servir a la pràctica: estimació bietàpica d'Engle-Granger, estimació directa en el Mecanisme de Correcció de l'Error, estimació dinàmica de la relació de cointegració per mínims quadrats ordinaris (MCOD) i el procediment màxim versemblant de Johansen, les propietats del qual, com s'assenyala al llibre, semblen ser les més apropiades. El capítol acaba amb una breu referència a la predicció en sistemes cointegrats.

Quan, en aplicar la teoria de la integració i cointegració, fem servir variables les dades de referència de les quals són de periodicitat inferior a l'anyal, caldrà prestar atenció al component estacional de les variables en qüestió. El capítol 4 tracta, precisament, de la integrabilitat i cointegració en dades estacionals. Es comença fent un breu repàs al tractament de l'estacionalitat i a les diferents possibilitats de modelitzar-la, i tot seguit es passa a analitzar la integrabilitat en freqüències estacionals, i també els principals contrastos d'integrabilitat estacional: contrast de Hasza-Fuller (HF), contrast de Dickey-Hasza-Fuller (DHF) i els procediments, més interessants que els anteriors, que permeten contrastar la integrabilitat en cadascuna de les freqüències estacionals, és a dir, el contrast d'Hylleberg-Engle-Granger-Yoo (HEGY) per a dades trimestrals i el de Beaulieu-Miron (BM) per a dades mensuals. El capítol acaba amb l'extensió del concepte de cointegració a variables amb arrels unitàries en les freqüències estacionals; en aquest cas la cointegració es podrà donar tant en la freqüència zero com en les freqüències estacionals.

Per tal de ser fidel al seu títol, aquesta brillant introducció a les nocions bàsiques de la Teoria de la Cointegració no podia acabar sense les pertinents aplicacions dels procediments exposats en els quatre primers capítols a l'anàlisi econòmica regional. En concret, en el capítol 5 es duu a terme una aplicació de la teoria de la cointegració a l'anàlisi de convergència en-

6. Les referències fonamentals de cadascuna d'aquestes metodologies són: D.F. Hendry i J.E. Richard, «On the Formulation of Empirical Models in Dynamic Econometrics», *Journal of Econometrics*, 1982, vol. 20, pp. 3-33; F.F. Leamer, *Specification Searches: Ad hoc Inference with Experimental Data*, John Wiley, Nova York, 1978. (Versió espanyola: *Búsquedas de especificación. Inferencia ad hoc con datos no experimentales*, Ed. Desclee de Brouwer Bilbao, 1983) i C. Sims, «Macroeconomics and Reality», *Econometrica*, 1980, vol. 48, pp. 1-47.

7. C.W.J. Granger, «Some Properties of Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specifications», *Journal of Econometrics*, 1981, vol. 16, pp. 121-130.

8. De fet el concepte de Cointegració s'ha «integrat» tant en la metodologia de Hendry com en els models de VAR de Sims (vegeu, per exemple, W.W. Charemza i D.F. Deadman: *Econometric Practice. General to Specific Modelling. Cointegration and Vector Autoregression*, Edward Elgar, Aldershot, 1992).

9. A.C. Darnell i J.L. Evans, *The Limits of Econometrics*, Edward Elgar, Aldershot, 1990.

10. E. López, *Disparidades económicas y homogeneidad en el crecimiento regional. Un enfoque basado en la población ocupada (1977-1992)*, Tesis Doctoral, Universitat de Barcelona, 1994.

11. J. Suriñach, «Homogeneización interregional en precios. El caso español», Departament d'Econometria, Estadística i Economia Espanyola, Universitat de Barcelona, Document de Treball 9308, 1993.

12. B.B. Rao, *Cointegration for the Applied Economist*, St. Martin's Press, 1994.

13. A. Banerjee, J. Dolado, J. Galbraith i D.F. Hendry: *Cointegration, Error Correction and the Econometric Analysis of Non-Stationary Data*, Oxford University Press, 1993.

tre magnituds econòmiques regionals. Es tracta d'un resum de dos importants treballs de recerca sorgits al si de l'equip d'«Anàlisi Quantitativa Regional» en què, com ja hem citat, s'integren els autors del llibre. El primer, desenvolupat prèviament per Enrique López,¹⁰ analitza la convergència en l'ocupació de les Comunitats autònomes espanyoles amb dades trimestrals provinents de l'Enquesta de Població Activa (EPA); el segon, que té l'origen en un treball previ de Jordi Suriñach,¹¹ estudia la convergència en el component alimentari dels índexs de preus de consum de les Comunitats autònomes espanyoles, i per fer-ho pren en consideració dades mensuals dels índexs de preus regionals referits.

Les aplicacions presentades són totalment oportunes, no solament per motius pedagògics i d'esclariment de la posada en funcionament dels procediments descrits en els capítols previs del llibre, sinó també pel fet que la diferent periodicitat de les dades considerades comporta un tractament específic d'aquests.

Com assenyalava Rao¹² recentment, malgrat la importància de la teoria de la cointegració en la modelització de les variables econòmiques, a la qual no és aliena l'extensa literatura que aquesta teoria ha generat en les principals revistes de recerca econòmica, el reduït espai que generalment imposen els editors d'aquestes revistes ha forçat els autors a ser rigorosos però poc pedagògics en l'exposició. Això, juntament amb la complexitat intrínseca dels desenvolupaments teòrics suscitats pel (al voltant del) concepte de cointegració, ha fet que tota aquesta teoria sigui difícil d'entendre per part de nombrosos economistes, especialment d'aquells no especialitzats en temes quantitius.

El llibre que comentem ve a cobrir un buit important en el panorama editorial espanyol concernent a temes d'economia regional quantitativa. El llibre està esplèndidament escrit i constitueix la millor via d'accés al coneixement de

la teoria de la cointegració i la seva aplicació en l'anàlisi econòmica. La seva extensa i encertada bibliografia permet, a més, que el lector interessat pugui aprofundir en la investigació relativa al tema objecte d'estudi.

Els autors, en la introducció del llibre, escriuen que el seu objectiu és «realitzar una introducció a aquesta Teoria (la de la Cointegració), presentant els conceptes bàsics i els principals desenvolupaments que s'han plantejat, així com els problemes i crítiques que ha rebut. S'ha primat l'aplicació pràctica i s'ha donat preferència a la interpretació dels conceptes intentant fugir d'un excés de formalisme. Per això, molts dels desenvolupaments s'expliquen de manera intuïtiva i es remet al lector que vulgui aprofundir en els mateixos a literatura específica referida al tema. Pretén ser útil a aquella persona que, tenint uns coneixements bàsics d'Estadística i Econometria, vulgui introduir-se en aquest camp tant per aplicar-lo en els seus treballs com per interpretar els resultats i valorar la seva utilitat en altres estudis d'Economia Aplicada que hagi d'analitzar o interpretar.»

Els autors compleixen fidelment els objectius proposats. El lector interessat en els desenvolupaments més formals haurà d'acudir, com assenyalen els autors, a la bibliografia especialitzada citada —i d'obligada referència en aquest sentit és l'obra de Banerjee, Dolado, Galbraith i Hendry¹³—, però abans de fer-ho seria molt interessant per a ell que llegís detingudament *Análisis económico regional. Nociones básicas de la Teoría de la Cointegración*. Segur que li resultarà més senzill l'aprofundiment en l'estudi de les relacions entre variables econòmiques no estacionàries.

En definitiva, estem davant un llibre amb un marcat caràcter pedagògic, amè, instructiu i suggerent. Una esplèndida introducció a la Teoria de la cointegració i a l'aplicació d'aquesta en l'anàlisi econòmica regional.

L'economia catalana davant del canvi de segle*

JOAN TRULLÉN

Universitat Autònoma de Barcelona

El Banco de Bilbao-Vizcaya, en coedició amb el Departament d'Economia i Finances de la Generalitat de Catalunya, acaba de publicar un llibre que té com a objectiu l'anàlisi de l'economia de Catalunya, dels seus factors de competitivitat. Constitueix una fita destacada en el panorama bibliogràfic sobre economia catalana, de lectura imprescindible per a tot aquell que vulgui estar al dia sobre els diagnòstics més recents. Ha estat realitzat per un nombrós i selecte conjunt d'economistes que treballen en les més destacades institucions de recerca i de docència econòmica de Catalunya.¹

S'inscriu en una trajectòria iniciada exactament vint anys abans pel Banco de Bilbao, amb el famós estudi «L'economia de Catalunya, avui» i continuada deu anys després amb l'estudi també de gran rellevància titulat «L'economia de Catalunya, avui i demà», amb sengles pròlegs lucidíssims de Joan Sardà. Es tracta d'una trajectòria marcada pel rigor i la profunditat dels estudis, i per una anàlisi sistemàtica dels trets definidors de la nostra economia. Seguint, doncs, la cadència desenal es publica ara aquest estudi que presenta per un costat una evident continuïtat metodològica en relació amb els estudis anteriors, cosa que facilita l'anàlisi dels canvis estructurals, però també incorpora les millores derivades de l'increment en l'especialització en la recerca que es desprèn del propi procés de maduració de la recerca econòmica a Catalunya (que per altra banda és perfectible).

Abans que res, sembla legítim demanar si té sentit l'estudi aïllat d'una economia regional, i per tant oberta, que no disposa del control de les polítiques instrumentals i de bona part de les polítiques de regulació —a mans dels estats i creixement de les institucions comunitàries— i amb una forta i creixent presència de capital estranger en sectors o activitats estratègiques. Justament l'evidència disponible sobre l'evolució de les economies regionals europees² i la

pròpia evolució de l'anàlisi econòmica estan posant de manifest la importància decisiva dels aspectes relacionats amb el territori per explicar la continuïtat del procés d'acumulació, en allò que, de manera molt encertada, Charles Sabel va qualificar ja fa uns anys com a «reemergència de les economies regionals».³ Els pioners en l'estudi de les economies regionals i molts dels més destacats economistes catalans han participat també d'aquest criteri des de, com a mínim, la primera meitat dels anys seixanta.

Podria semblar paradoxal que l'increment en el procés d'internacionalització de les economies, el descabellament del procés de globalització dels mercats, retorni el protagonisme als espais regionals, i fins i tot locals. Però, com destaca Josep M. Bricall en el seu magnífic pròleg, l'experiència dels darrers anys demostra que en països amb una llarga cultura industrial és possible desenvolupar-se endògenament sobre una base territorial gràcies al desplegament de noves trajectòries tecnològiques de caràcter flexible. L'estudi de la dinàmica de l'acumulació des del territori proposat per Giacomo Becattini a finals dels anys setanta ha tingut ressò en la comunitat científica internacional, i els recents treballs de Paul Krugman en els quals proposa reconsiderar el territori, o els ja més antics treballs de Michael Porter i el seu diamant competitiu, constitueixen punts de referència emblemàtics. El territori és important, i les hipòtesis de convergència regional basades en models neoclàssics que pressuposaven rendiments decreixents del capital no són realistes. Cal integrar en l'explicació dels èxits o fracassos del procés de desenvolupament una visió territorial; en conseqüència, cal fer política econòmica també des del territori.

Però, com assenyala Bricall, l'estudi d'una economia regional no pot fer-se al marge de les tendències generals observades en el capitalisme contemporani. La identificació de les especificitats cal fer-la a partir de la prèvia detecció del marc general en què opera una economia regional. I aquest marc general ha canviat els darrers anys alguns dels registres bàsics sobre els quals se sustentava la progressió quasi il·limitada de l'Estat del Benestar o la tendència a la plena ocupació. El canvi tècnic i els canvis en l'organització de la producció comporten canvis en algunes peces centrals del procés de desenvolupament.

1. El sumari es fractat de temes i autors es el següent:
Presentació: Macià Alavedra i Fèlix de Ybarra
Pròleg: Josep M. Bricall
Estructura econòmica d'avui: Integració a la CE (Angela Fdez i Joan Lluís); Població (Joan Capellades); Localització i medi ambient (A. Soy i M. del Mar Isla); Sector agrari (J. Bacaria i G. Alfranca); Indústria (Juan Ortega); Construcció (P. Ideonart i A. Carola); Mercat interior i distribució comercial (Pere Puig); Sector turístic (Angel Miguelsanz); Sector financer: Entitats financeres (Caminal, Torrens, Vives); Mercat de futurs (Bassànez, Oller); Sector públic: Sector sanitari (Vicente Ortúzar); Sector públic de Catalunya (A. Pedrós); Fluxos econòmics amb l'exterior: Relacions comercials (M. Parellada i G. Garcia); Relacions financeres i tecnològiques (E. Giraldes); Balances fiscals de Catalunya amb l'Adm. Central i la CE (M. Colladous i Salvador Maluquer); UEM i el seu significat per a Catalunya (Joaquim Muns); Factors de competitivitat: Reflexions sobre la competitivitat de l'ec. catalana (Jordi Gual); Factors de costos i diferenciació en l'empresa catalana (E. Genescà i V. Salas); Factor laboral (E. Sanromà); R+D (Josep M. Suris); Reflexions sobre el futur econòmic de Catalunya (Pere Escorsa i E. Solé Parellada).

2. Vegeu Joan M. Estelari i Xavier Vives (Directors) «Crecimiento y convergencia regional en España y Europa. Vols I i II», Institut d'Anàlisi Econòmica i Fundació de Economia Aplicada, Barcelona, (juliol 1995). Vegeu també la ressenya de José Luis Roca a *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 26, pàgs. 132-133.

3. Charles Sabel, «The Reemergence of Regional Economies», en *Papers de Seminars*, núm. 29-30, 1983, i IREAB/Departament d'Economia Aplicada, *Quaderns*, 1988. Veure també Michael Piore i Charles Sabel, *La segunda ruptura industrial*, Alianza Ed., Madrid, 1990.



* *L'economia catalana davant del canvi de segle*, Banco Bilbao-Vizcaya, Departament d'Economia i Finances/Generalitat de Catalunya, Barcelona 1994, 1^a edició, novembre de 1994, 670 pàgines, 10.000 exemplars.

4. Vegeu Centre d'Estudis de Planificació, *Industrialització a Catalunya, 1960-1977*, Caixa de Pensions, Barcelona, 1982; i Col·legi d'Economistes de Catalunya, *Desindustrialització a Catalunya. Causes i propostes de futur*, Barcelona.

lupament, com l'augment de la relació K/L, o la progressió dels excedents bruts d'explotació dins la renda nacional.⁴

Bricall destaca en el seu pròleg que si bé l'economia catalana va ser pionera del procés industrialitzador dins la península ibèrica, no ha desplegat una força similar en aquestes darreres dècades. El treball d'Àngela Fernández i Joan Luria posa de manifest que l'economia catalana no ha guanyat pes econòmic en relació amb l'economia espanyola. La molt important etapa expansiva que es desenvolupa a Catalunya d'ençà l'ingrés a la Comunitat Europea va generar canvis molt importants en el seu teixit productiu, però encara insuficients per fer front amb eficiència als reptes de l'increment en la competència internacional. Enric Genescà i Vicente Salas assenyalen que els creixements molt notables dels costos laborals unitaris entre 1989 i 1991, així com l'increment en els costos del capital financer suportats per les empreses des de 1987, van repercutir negativament sobre les decisions d'inversió. Addicionalment, la dependència tecnològica (Elena Giráldez), la insuficient despesa en recerca i desenvolupament (Josep M. Surís), el control exterior de sectors industrials i comercials estratègics (argument present en nombroses col·laboracions), i l'insuficient grau de formació del treball, constitueixen punts febles que demostren com l'inseriment de l'economia catalana s'hauria produït de manera passiva, incloent en aquesta passivitat la pròpia administració pública.

Apartem, doncs, de les reflexions sobre l'economia catalana tot cofoïsme. Cal endegar un debat i, amb tota certesa, el volum que ressenyem constitueix una excel·lent plataforma per sistematitzar-lo. Ja en els anteriors volums del Banco de Bilbao, apareguts precisament en els moments més difícils de la crisi econòmica, es feia una crida a la reflexió i al debat sobre el futur de l'economia catalana i la direcció de les polítiques econòmiques a aplicar. Alguns dels elements d'aquest debat són recurrents; d'altres són ben nous, fruit entre d'altres causes de canvis institucionals (desenvolupament de les competències econòmiques per part de la Generalitat, integració a les institucions europees).

En efecte alguns dels grans temes pendents per garantir el desenvolupament de l'economia de Catalunya són sensiblement iguals als plan-

tejats en els diagnòstics dels anys seixanta i setanta. Destaquem-ne entre ells els més significatius:

- insuficient volum de capital per a l'empresa industrial catalana, probablement causat per
- un inadequat funcionament dels mecanismes de finançament de l'economia catalana, en especial per la incapacitat de les caixes d'estalvi de vehicular els fons prestables cap a la inversió productiva interior (Caminal, Torrents, Vives);
- penetració excessiva de capital exterior en sectors industrials i terciaris estratègics (Joan Ortega);
- inadequat nivell i baixa qualitat en la formació del conjunt de la força de treball (Jordi Gual) i en l'adaptabilitat del mercat de treball (Esteve Sanromà);
- importància del dèficit en la balança fiscal amb l'Administració Central (Montserrat Colldeforns i Salvador Maluquer) que ve més que compensat per un superàvit en la balança comercial amb la resta d'Espanya (Martí Parellada i Gemma García).

D'entre el conjunt d'elements nous en relació amb els diagnòstics anteriors destaquen els que afecten als canvis institucionals derivats del procés d'assumpció de competències econòmiques per part de la Generalitat de Catalunya. Alexandre Pedrós, l'únic autor que ha estat present en les tres edicions del BBV, presenta un estudi en el qual per primera vegada s'aborda el Compte General plurianual de la Generalitat de Catalunya i el de les corporacions locals, i conclou que la suficiència financera del sector públic autonòmic resulta acceptable; per contra les hisendes locals catalanes presenten una insuficiència crònica, tractant-se d'un dels problemes pendents més importants.

Els desequilibris territorials a Catalunya romanen importants, si bé és de destacar la identificació d'un creixement diferencial de la producció (en termes comarcals) de la primera i de la segona corones metropolitanes de Barcelona; es detecta però una certa tendència cap a la igualació de la renda per càpita comarcal (Antoni Soy). La concentració de la població i l'activitat en les zones metropolitanes comporta

també problemes medioambientals (Maria del Mar Isla), i el procés de suburbanització de l'àrea metropolitana ha comportat el desenvolupament de tipologies edificatòries consumidores de sòl, com són els habitatges unifamiliars aïllats i els adossats (Pere Lleonart i Alvar Garola). L'estudi del sector de la construcció posa de manifest l'esforç realitzat en matèria d'infraestructures (si bé els dèficits acumulats encara no han estat del tot resolts).

Quina ha de ser la política econòmica a seguir per resoldre alguns dels problemes centrals de l'economia catalana? Els diferents escenaris de futur que estudien Pere Escorsa i Francesc Solé Parellada desemboquen en primer lloc en la necessitat de garantir un marc macroeconòmic favorable. Cal assenyalar, d'acord amb Joaquim Muns, que des d'un punt de vista de les polítiques macroeconòmiques la construcció de la Unió Econòmica i Monetària Europea es fa a partir de decisions que es prenen als Consells

de Ministres de la CE, i que per tant els Estats —i no les regions— seguiran liderant els processos de presa de decisions. Per Escorsa i Solé Parellada, cal també dissenyar una política industrial «més decidida i intervencionista», vertebrant-la al voltant de tres eixos: internacionalització, tecnologia i creació d'empreses.

En una línia similar, Genescà i Salas apunten un canvi estratègic fonamental, alternatiu a l'actual estratègia de contenció de costos salarials i financers i a la flexibilització del mercat de treball. Es tracta d'intensificar la inversió i promoure la diversificació, i no tant d'obtenir avantatges de costos; cal orientar la inversió cap a sectors amb més intensitat tecnològica: «l'acumulació d'actius i especialment d'actius intangibles que afavoreixin les possibilitats d'executar amb èxit una estratègia de diferenciació esdevé així el gran envit de l'economia catalana i espanyola».⁵

5. Enric Genescà i Vicente Salas, «Factores de costos i diferenciació en la competitivitat de l'empresa catalana», pàg. 365.

Bloomsburiana*

JORDI PASCUAL

Universitat de Barcelona

Autor i llibre que d'antuvi es presenten rodejats d'elements enigmàtics. ¿Qui és aquest John Cromartie, nascut a les escoceses illes Òrcades i autor d'obres de títols ben suggestius? Ah, sí!, és un pseudònim, però la versió catalana d'una suposada edició original anglesa sembla haver estat a cura d'una Silvia amb cognom de bandoler osonenc, presentada com a professora a la Universitat de Cantonigrós (!) i curadora de la versió anglesa d'un altre suposat clàssic català, *La Reina del País del Punt Volat de l'El·la Geminada*. Hom no pot negar que amb aquests antecedents la lectura de l'obra que ens ocupa es presenta força engrescadora.

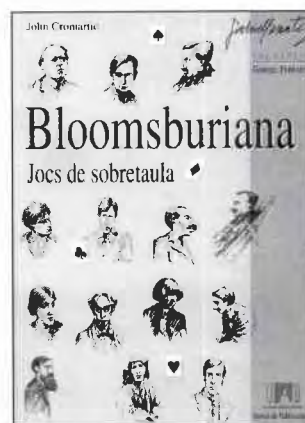
Fullegem el llibre i ens assalta el pensament que l'exemplar que tenim a les mans és defectuós, ja que algunes pàgines estan en blanc, i precisament a l'esquerra. Introduïts en un món fascinant ens preguntem quin significat pot tenir tot això. Caldrà escatir-ho. Anem a pams. La

taula de subjectes ens mostra una llista de catorze persones components del grup de Bloomsbury, entre les quals no hi manca la de l'economista John Maynard Keynes.

Ens anem situant. L'autor que tenim darrera del pseudònim i —ho suposem— darrera també de la professora de Cantonigrós és un expert en el tema del grup de Bloomsbury. Ens consta que ho és de fa molt de temps. Té coneixements i sensibilitat. Sap utilitzar una colla de materials, els quals combina a la seva manera, obtenint-ne un producte completament original. I àdhuc anuncia la publicació de molt altre material que té recollit sobre aquest grup.

Bloomsburiana està construït dedicant un capítol a cada un dels membres del grup que apareixen a l'obra, després d'una presentació que fan entre ells mateixos. El lector poc avesat a tractar-los té l'oportunitat de fer-se una primera idea del perfil de cadascun d'ells i entra en el complicat món de les seves relacions.

És ben cert que si hom llegeix amb atenció el pròleg queda definitivament aclarit el dubte de les pàgines en blanc. I no s'escau de dir-ho ara per tal de no privar del goig del descobriment als llegidors. Simplement direm que el curador



* John Cromartie, *Bloomsburiana: Jocs de sobretaula*, Universitat Autònoma de Barcelona, Servei de Publicacions, Bellaterra, 1994, 260 pàg.

o curadora de l'edició ha resolt amb enginy l'expedient de reduir un pèl la broma que a voltes rodeja els personatges o l'acció, proveint una informació que s'agraeix.

Tornem al gruix de l'obra, els catorze capítols dedicats als nostres personatges. Representen gent coneguda (uns més que altres, és clar) en el món de la literatura (cinc), de la crítica literària i artística (quatre), de la pintura (quatre), de l'economia (un), de la crònica política (un) i del funcionariat (un). Els capítols constitueixen com un mosaic sorprenent, dotats cadascun d'ells d'una estructura diversa. Trobem monòlegs; converses entre un nombre variable de persones, des d'un màxim de cinc fins un mínim de dues; narracions; i fins i tot, una obra de ballet; això sense comptar el capítol dedicat a Lyttot Strachey, encara més original.

El clima de Bloomsbury és encomanadís. Les filigranes que ofereix *Bloomsburiana* són formades a partir dels jocs d'intel·ligència, agudesa i d'altres elements que no és del cas enunciar, als quals foren tan afeccionats els nostres amics, recreant altres jocs de semblant naturalesa (com indica el subtítol de l'obra). Tot plegat és una incitació a apropar-se més a aquell món, per a la qual cosa pot ésser útil la bibliografia citada al final de l'obra.

La curiositat ens ha portat a analitzar la composició per sexes i edats del col·lectiu considerat. Solament tres dones, les dues germanes Stephen i Dora Carrington. Donat que dues

d'elles van morir potser abans que els toqués, la mitjana d'edat no és alta: seixanta anys. Però pel que fa als onze homes sí que ho és: setanta-quatre (i això tenint en compte que Toby Stephen finà als vint-i-sis anys i que Lyttot Strachey ho féu als cinquanta-dos). Se'm permet afegir una curiositat? Roger Fry va néixer i morir, any per any, justament un segle després de Malthus. Tindrà alguna cosa a veure aquest fet amb la favorable opinió de Keynes sobre el reverend? *Chi lo sa!*

Com és lògic, el contingut de l'obra presenta alguns moments especialment aconseguits. Personalment en destacaria, per deformació professional, els que més es refereixen a Keynes, i potser no tant el seu capítol (que no us l'heu de perdre sota cap concepte), com l'impressionant monòleg del capítol dedicat a Toby Stephen. No sé si hauria de dir, també, que m'ha impactat força el darrer capítol: «L'inexorable destí de Sílvia Rocaguinarda». En tot cas caldria advertir a les persones hipersensibles que tal capítol pot ferir la seva hipersensibilitat. Però el dubte que planteja quant als rocs feldespàtics, bassàtics o calcaris és fort. En aquesta mateixa línia hom podria fer referència al capítol de la Carrington, que és una creació en el seu gènere.

«Què vols dir exactament amb això?» Vull dir, senzillament, que val la pena llegir *Bloomsburiana*. Es llegeix de pressa, però cal tornar-hi. Segur que trobareu coses noves.

Noves aproximacions a la història del pensament econòmic

Esteve Oroval (editor)

Eumo Editorial, Vic, febrer de 1995, 166 pàgs.

Aquest llibre recull els textos d'un cicle de conferències que amb el mateix títol se celebren a la Facultat de Dret i Economia de la Universitat de Lleida, sota l'organització del Departament d'Economia i Empresa. L'objectiu de les conferències era la reflexió sobre alguns dels elements clau de la història del pensament econòmic.

Els treballs publicats són els següents: Esteve Oroval i Pere Mir, «Els corrents del pensament econòmic»; Lluís Argemí, «Els fisòcrates»; José Antonio García Durán, «El professor d'ètica, Adam Smith»; Alfons Barceló, «David Ricardo i Piero Sraffa. Valor i reproducció»; Francisco Fernández Buey, «Karl Marx»; Lluís Barbé, «L'escola fisiocràtica: Jevons, Walras, Edgeworth i Marshall»; Ramon Torrent Macau, «La ruptura de Keynes amb les tesis neoclàssiques. Esquema per a una reflexió»; i Ernest Lluch, «El pensament des de Keynes fins ara».



La construcció de la Barcelona moderna. La indústria de l'habitatge entre 1854 i 1897

Xavier Tafunell

Ajuntament de Barcelona, Barcelona, novembre de 1994, 400 pàgs.

Aquest llibre, que és fruit de la tesi doctoral de l'autor dirigida per Josep Fontana, es planteja l'estudi de l'activitat constructora a Barcelona en la segona meitat del segle XIX, el període de desenvolupament urbà de Barcelona sobre el Pla de l'Eixample d'Ildefons Cerdà. Tafunell avalua quantitativament la indústria de la

construcció al terme municipal de Barcelona anterior a les agregacions de 1897. Estudia també l'evolució espacial de l'activitat constructora, identificant les pautes locacionals de la construcció de l'Eixample. L'estudi de la intervenció de l'Administració, dels agents de la construcció i de la relació entre creixement econòmic i activitat del sector de la construcció és objecte d'anàlisis específiques. Es tracta d'un treball exhaustiu i molt rigorós a partir d'un text que va merèixer el Premi Ciutat de Barcelona d'Història Agustí Durán i Sanpere.



Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica

Georges Benko i Alain Lipietz (editores)

Edicions Alfons el Magnànim, Generalitat Valenciana, desembre de 1994, 400 pàgs.

Des de començaments de la dècada dels noranta s'ha encetat un interessant debat internacional sobre nous models de desenvolupament econòmic i localització industrial. En aquest volum, editat inicialment per les Preses Universitàries de France, Benko i Lipietz recullen catorze articles molts d'ells considerats ja treballs centrals per seguir aquest debat. Alguns d'ells procedents de molt important encontre *Pathways to Industrialization and Regional Develop-*

ment organitzat per Scott i Storper de la UCLA a Lake Arrowhead. La noció marshalliana de districte industrial proposada per Giacomo Becattini com a hipòtesi de partida per entendre els nous processos de desenvolupament, ha anat seguida per successives propostes que la desenvolupen a càrrec, entre d'altres, de Gioacchino Garofoli, Claude Courlet, Allent Scott, i també per crítiques profundes, com la de Ash amini i Kevin Robbins, totes elles incorporades en aquest volum. Es completa l'obra amb un seguit d'estudis que amplien la problemàtica, des d'una òptica francesa i americana, tractant noves formes de flexibilitat en l'organització de la producció, problemes relacionats amb la jerarquia urbana i l'existència de xarxes en l'organització de la producció en el territori.





Desarrollo económico, familia y distribución de la renta

Simon Kuznets

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1995, 512 pàgs.

En aquesta molt acurada edició de la prestigiosa col·lecció d'economia i sociologia del treball del MTySS es publica un llibre postum del malaguanyat professor i premi nobel Simon Kuznets. S'hi recullen onze estudis alguns d'ells revisions de treballs ja clàssics i la major part treballs més recents a l'entorn de quatre conjunts de problemes: la identificació de les forces que

regeixen el desenvolupament econòmic, les interrelacions entre transformació demogràfica i desigualtat de la renda, la distribució de la desigualtat de renda entre famílies, i el mesurament i comparació de la desigualtat de renda entre diferents economies nacionals.

En un molt interessant epíleg de Robert Fogel sobre els mètodes científics de Simon Kuznets s'aborden alguns dels postulats fonamentals d'aquest gran economista del segle XX, entre els quals sobresurt la necessitat d'integrar en l'explicació econòmica quantificació, història i teoria, sense contraposar el mètode inductiu al deductiu, donant un lloc d'honor al coneixement de les institucions econòmiques.



Flexibilitat i gestió del temps a la indústria tèxtil

Josep M. Arús i Víctor Fabregat

Generalitat de Catalunya, Departament d'Indústria i Energia, Direcció General d'Indústria

Barcelona, gener de 1995, Papers d'economia industrial, núm. 2, 88 pàgs.

El cicle comercial esdevé el determinant fonamental dels esquemes d'organització de la producció tèxtil actuals. L'estudi de Josep M. Arús i Víctor Fabregat analitza sobre aquesta base de quina manera les empreses del sector tèxtil-confecció estan desenvolupant una estratègia basada en sistemes de cicle curt, producció flexible i resposta ràpida al mercat capaç de portar la lluita per la competitivitat que estaven

guanyant als nous països emergents cap a un terreny més favorable.

La compressió del cicle tèxtil està essent molt intensa i ràpida. En un futur immediat es preveu que l'actual durada del cicle, estimada en unes 66 setmanes, es redueixi amb els sistemes de resposta ràpida fins assolir les 46 setmanes: una ulterior aplicació de nous sistemes de resposta super-ràpida portaria en un futur aquest cicle fins a uns límits molt baixos: 21 setmanes.

En conseqüència, les empreses més avançades dels països industrials d'antiga industrialització estan desenvolupant respostes estratègiques eficients: hi ha, doncs, futur per aquest sector tradicional si se saben adoptar aquestes estratègies basades en la flexibilitat i la gestió del temps.



La forza delle idee.

Scritti di economie e politica

Ezio Tarantelli

Libri del tempo Laterza, Roma-Bari, febrer de 1995, 212 pàgs.

Ezio Tarantelli, economista i professor a la Universitat de Roma i al MIT, va ser assassinat per les Brigades Roges el 27 de març de 1985 en sortir de classe a la Facultat d'Economia i Comerç de Roma. Amb motiu del desè aniversari d'aquest fet es publica ara un recull d'articles que demostra que la força de les seves idees roman fonamentalment intacte. S'hi inclouen ar-

ticles sobre temes relacionats, entre d'altres, amb el paper del sindicat en la conducció macroeconòmica de les economies nacionals, la possibilitat de desplegar noves polítiques de rendes articulades amb polítiques monetàries pactades, o el paper dels economistes i dels polítics en el disseny de noves institucions econòmiques.

Tarantelli fou un dels teòrics de la política de rendes anomenada de segona generació. Els seus estudis sobre les relacions entre el grau de centralització del sistema de relacions laborals i l'èxit en les noves estratègies estabilitzadores van ser de gran influència en determinades economies europees com Itàlia i Espanya.

Curso de Macroeconomía

Oscar Bajo i M. Antònia Monés

Antoni Bosch, editor, Barcelona, 1994, 586 pàgs.

Es tracta d'un manual que cobreix de manera compacta i actualitzada els continguts centrals d'un curs de macroeconomia intermèdia. Constitueix una versió revisada i ampliada del manual que venia servint de text principal en l'assignatura Teoria Económica (Macroeconomia) a la UNED. Inclou nombroses referències aplicades sobre l'economia espanyola.

Apuntes de crecimiento económico

Xavier Sala i Martín

Traducción de Alfons Méndez

Antoni Bosch editor, Barcelona, octubre 1994, 172 pàgs.

Aquest llibre ofereix una panoràmica sobre l'evolució de la metodologia i els models de creixement econòmic desenvolupats per economistes neoclàssics de la segona meitat del segle XX, partint dels treballs de Solow i Swan que pressuposen taxes d'estalvi constants, fins arribar a les recents contribucions de Romer, Lu-

cas, entre d'altres. Per part del pensament neoclàssic es passa progressivament d'imposar com a supòsit l'existència de rendiments decreixents del capital a imposar rendiments constants.

El llibre està pensat per un curs anual de Macroeconomia intermèdia, però tal com està configurat es pot adaptar del tot a una estructura de cursos semestral. El llibre es complementa amb un text d'exercicis de Macroeconomia disponible en la mateixa col·lecció.

S'inclou també una referència al debat respecte a la inexistència de convergència en la realitat observada entre nacions o entre regions, i a com responen els economistes neoclàssics fent la seva pròpia contrarevolució, amb els treballs del propi Sala i Martín i els de Barro com a punts de referència importants, i la noció de convergència condicional o relativa.

Discriminación Racial en el Mercado de Trabajo

Carlota Solé

Consejo Económico y Social, Madrid, marzo de 1995, 272 pàgs.

La tendència a un creixement important de la immigració a Europa està comportant l'aparició de patologies socials com el racisme i la xenofòbia. La identificació de raça amb immigració i el ressorgiment del racisme són fenòmens que ja no són aliens a Catalunya i a Espanya. La immigració econòmica és ja important a casa nostra, i procedeix fonamentalment del Magrib; en molts casos es tracta d'immigració

il·legal, que superaria ja un quart de milió de persones. Carlota Solé, estudia de manera rigorosa aquests fenòmens, agrupant l'estudi en quatre capítols. En els tres primers estudia respectivament les condicions de vida i de treball en el país de recepció, el racisme latent a Europa i a Espanya i la discriminació en el mercat de treball.

En el quart capítol elabora una anàlisi estratègica de la discriminació, a partir de postulats de l'individualisme metodològic, i utilitzant teoria de jocs. S'inclouen també els resultats d'una enquesta sobre Racisme feta per l'autora a Catalunya durant la primavera de 1990.





Anàlisi econòmica de la sanitat
Guillem López Casasnovas (director)
Departament de Sanitat i Seguretat Social.
Generalitat de Catalunya

Barcelona, 1994, 293 pàgs.

El professor Guillem López Casasnovas dirigeix aquesta obra col·lectiva que, des de camps diversos com els fonaments de l'anàlisi econòmica, l'economia aplicada o l'organització d'empreses, pretén fer una valoració de la prestació

de serveis de salut i dels reptes actuals per a la política sanitària.

El llibre s'estructura en sis grans blocs que analitzen la funció de l'estat en la provisió pública de serveis sanitaris, els aspectes relatius a l'eficiència i l'equitat en la prestació d'aquests, la consideració de la sanitat en el marc de la resta de sectors econòmics i l'aproximació empresarial a l'anàlisi del sector sanitari. Aquest conjunt d'aspectes són, sens dubte, d'una gran utilitat per valorar els grans problemes a què s'enfronta la prestació de serveis sanitaris.

XX SIMPOSI D'ANÀLISI ECONÒMICA

Departament d'Economia i d'Història Econòmica
UNIVERSITAT AUTÒNOMA
DE BARCELONA

Institut d'Anàlisi Econòmica
CONSEJO SUPERIOR DE
INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS

Barcelona, 13, 14 i 15 de desembre de 1995

El Departament d'Economia i d'Història Econòmica de l'Institut d'Anàlisi Econòmica del CSIC organitzen cada any el Simposi d'Anàlisi Econòmica. El congrés és obert a investigadors de parla hispana en totes les àrees de l'Economia. El seu objectiu principal és el de proporcionar un fòrum per a la presentació de treballs de qualitat.

El Simposi està organitzat en sessions temàtiques de ponències.

L'edició d'enguany es celebrarà els dies 13, 14 i 15 de desembre de 1995 en el campus de la Universitat Autònoma de Barcelona.

Responsables del Programa: Angel de la Fuente (IAE) i Pau Olivella (UAB).

Comitè Científic: Sandro Brusco (IAE), Ramon Caminal (IAE), Michael Creel (UAB) i Clara Ponsati (UAB).

Organització: Montserrat Farell i Judith Panadés (UAB).

Presentació d'originals:

Els autors han d'enviar, abans del 12 de setembre de 1995, la butlleta adjunta, amb dues còpies del treball i un resum de menys de 150 paraules* a:

Secretaria del XX Simposi d'Anàlisi Econòmica
Institut d'Anàlisi Econòmica
Campus de la Universitat Autònoma de Barcelona
08193 Bellaterra, Barcelona

* Per tal de facilitar la preparació del llibre de resums, agrairíem també l'enviament d'una còpia del resum per correu electrònic a l'adreça: IAESIMPO-SIO@CC.UAB.ES.

XX SIMPOSI D'ANÀLISI ECONÒMICA

Barcelona, 13, 14 i 15 de desembre de 1995

Nom i Cognoms:

Adreça:

Telèfon: Fax:

Títol del Treball:

Institució a la qual pertany:



EL COL·LEGI D'ECONOMISTES DE CATALUNYA T'OFEREIX

Publicacions

Aula d'Economia

Serveis

Borsa de Treball

Fòrums

Publicacions

Revista Econòmica de Catalunya. Memòria d'Activitats. Informatiu. Circulars Tècniques. Altres publicacions especialitzades.

Aula d'Economia

Organitza cursos, seminaris i jornades sobre temes d'interès professional.

Serveis

Economistes Serveis Financers. Economistes Pla de Pensions. Economistes *Cash Management*. Gabinetes d'Assessorament. Assegurances. Avantatges comercials.

Borsa de Treball

Servei destinat a posar en contacte la demanda i l'oferta en el camp de les diferents especialitats de la professió de l'economia.

Fòrums

S'organitzen conferències i taules rodones sobre temes d'actualitat econòmica que configuren el Col·legi com una de les principals tribunes d'opinió de Catalunya.

Barcelona

Avinguda Diagonal, 508
Telèfon 93-416 16 04

Girona

Francesc Ciurana, 4
Telèfon 972-21 45 33

Lleida

Vila de Foix, 2
Telèfon 973-26 80 89

Tarragona

Rbla. Nova, 47
Telèfon 977-23 31 54



Fénix Oficines

L'assegurança més completa
amb una oferta molt especial pels economistes.



A **AGF UNIÓN-FÉNIX** hem renovat i potenciat la tradicional assegurança d'oficines per oferir-li l'Assegurança Multirriesc més completa amb una oferta molt especial pels economistes.

Tan exclusiva com la seva activitat

Perquè cada dia apareixen nous riscos, li oferim en una sola polissa les garanties més completes per cobrir les necessitats específiques de la seva oficina, despatx, gabinet o consulta.

Hem analitzat rigorosament els interessos dels diversos àmbits professionals per identificar les seves necessitats particulars i dissenyar una assegurança que li proporcioni la màxima seguretat i tranquil·litat en el desenvolupament de la seva activitat.

Garantíes

Ens fem carreg de les seves preocupacions des d'una simple gotera fins al robatori o incendi de la seva oficina, incorporant les garanties més avançades del mercat.

- Incendi, explosió i caiguda del llamp.
- Despeses per enderroc.
- Responsabilitat Civil d'Explotació.
- Responsabilitat Civil Patronal.
- Danys per aigua.
- Extensió de garanties.
- Rotura de vidres, miralls i rètols.
- Robatori, espoliació i furt. Danys per robatori.
- Transport de fons.
- Inhabilitat o pèrdua de lloguers.
- Riscos extraordinaris.

A més podrà optar per dues garanties opcionals que li permetran disposar d'una assegurança a la seva mida i a un preu molt ajustat

- Avaria de maquinaria
- Pèrdua de beneficis

I com sempre, comptarà amb l'assessorament personal de l'equip de professionals d'**AGF UNIÓN-FÉNIX**.

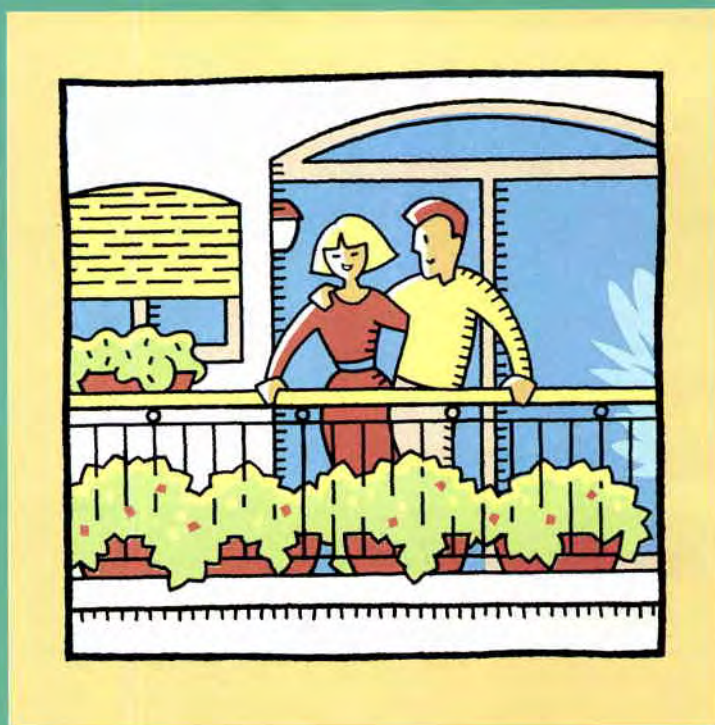
Fénix Oficines és perfectament compatible amb les pòlisses col·lectives de Vida i Accidents que té contractades el Col·legi d'Economistes de Catalunya amb **AGF UNIÓN-FÉNIX**.

Si desitja rebre més informació pot contactar amb:

CORREDURIA D'ASSEGURANCES J.TELL
C/ Sant Elies, 11-19, D-120 - 08006 Barcelona
Tels. 414 48 64 - 414 54 70 - Fax: 200 85 00

Crèdit Obert

Ara pot estrenar casa



per ben poc

Ara ho tindrà molt fàcil per a comprar la seva casa. Perquè amb el **Crèdit Obert** de "la Caixa" pot estrenar casa per ben poc. A més, gaudirà de la possibilitat de fer servir els diners del capital que hagi

amortitzat. D'aquesta manera disposarà, en qualsevol moment, d'una línia de crèdit oberta a la seva disposició.

Vingui a "la Caixa". L'informarem de com pot estrenar la seva casa per ben poc amb el **Crèdit Obert**.



Tots els Serveis a les Empreses a la vostra disposició

7000 firmes en el cinquè Anuari de Serveis a les Empreses de Catalunya 1995

• Les empreses estan classificades en 12 sectors i 67 subsectors:

Associacions professionals-empresarials

Consultories/Management:

- Auditories
- Assessories fiscals
- Estudis de mercat
- Recursos humans
- Consellers jurídics

Serveis tècnics

- Engineering
- Estudis d'arquitectura
- Disseny industrial

Serveis financers i assegurances

- Entitats bancàries
- Societats i Agències de Valors i Borsa
- Empreses de crèdit
- Corredories i Agències d'Assegurances

Publicitat/Imatge

- Agències
- Disseny gràfic
- Productores

R+D

Informació/Informàtica/Comunicació

Viatges

Formació

- Empreses
- Disseny
- Informàtica

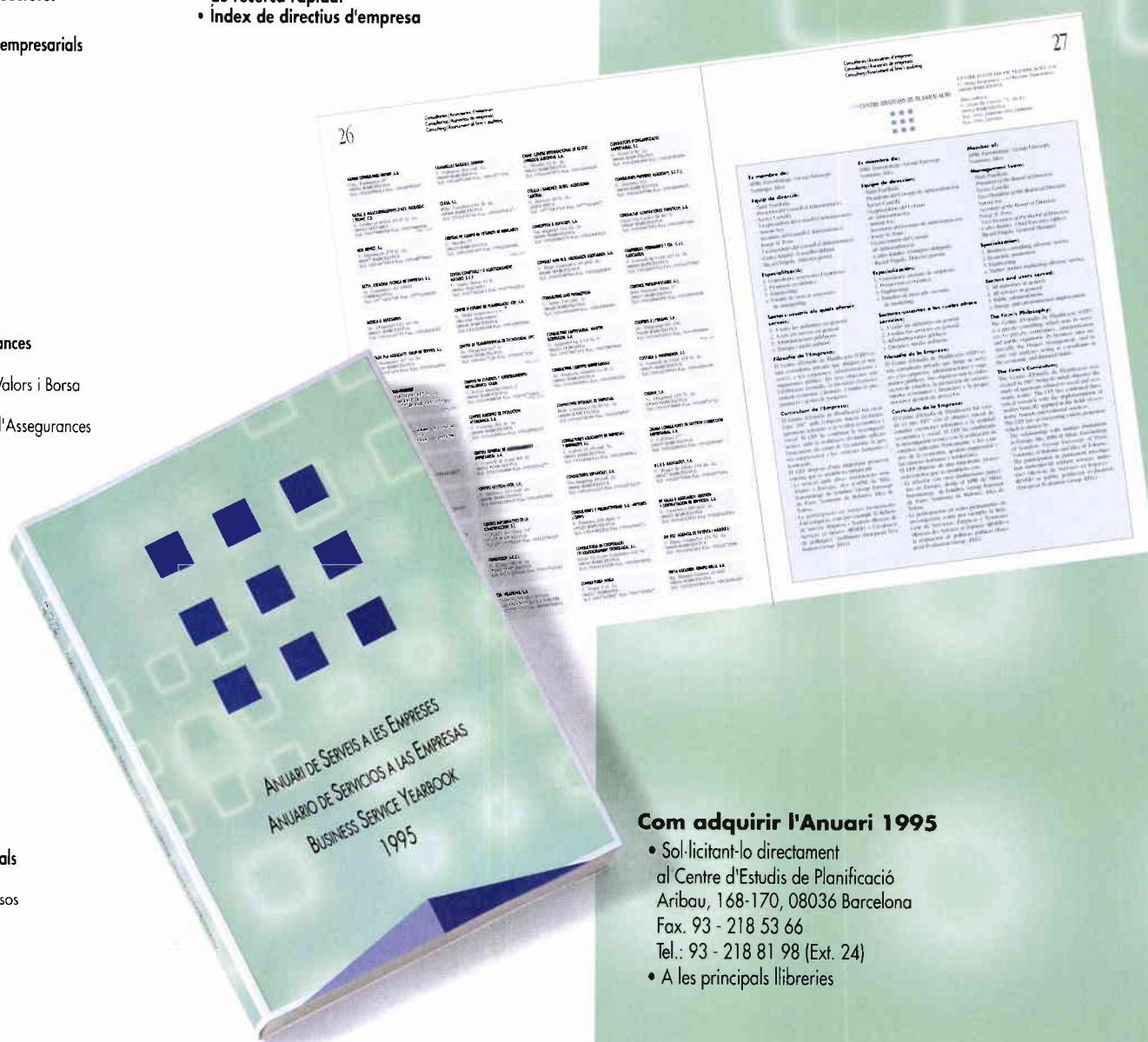
Serveis logístics, Operacionals i d'Aprovisionament

- Organització de congressos
- Caterings
- Missatgeria
- Còpies
- Serveis Lingüístics

Lloguer

Cambres de Comerç

- Índex alfabètic general de recerca ràpida.
- Índex de directius d'empresa



Com adquirir l'Anuari 1995

- Sol·licitant-lo directament al Centre d'Estudis de Planificació Aribau, 168-170, 08036 Barcelona Fax. 93 - 218 53 66 Tel.: 93 - 218 81 98 (Ext. 24)
- A les principals llibreries

Com participar en el proper Anuari-1996

La participació a l'Anuari és un servei a les empreses que busca la màxima difusió entre els seus usuaris potencials.

Les empreses que hi participen surten:

- En una pàgina completa a l'Anuari
- En tots els índexs de l'Anuari
- A la xarxa de Videotex
- A les bases de dades institucionals i empresarials
- I reben informacions diverses, sobre programes europeus, etc.

Si esteu interessats a participar-hi poseu-vos en contacte amb el CEP.

Aquest Anuari ha estat realitzat pel CEP - Centre d'Estudis de Planificació - Fundació Privada que des de 1967 es dedica a la recerca i la consultoria econòmiques

CEP CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIÓ



Amb el suport de:



Ajuntament de Barcelona



Diputació de Barcelona



Àrea metropolitana de Barcelona
Mancomunitat de municipis



Avantatges preferents que no depenen de la seva sort

El Banc Sabadell li vol oferir els màxims avantatges per la seva nòmina, sense que depenguin de la seva sort. Oferint-li unes condicions preferents que li permetran gaudir d'un tracte privilegiat. Beneficiant-se d'importants estalvis i descomp-

tes en la contractació de molts productes. **Perquè amb la seva nòmina guanyi també en comoditat, estalvi i servei.** Informi-se'n avui mateix al servei FonoBanc Sabadell 900 323 323 o en qualsevol de les nostres Oficines.



Banc Sabadell



Generalitat de Catalunya

BARCELONA, PLAÇA FINANCERA

A Barcelona es concentra bona part de l'activitat financera del nostre país. És en aquesta ciutat que hi ha la seu social de la primera caixa d'estalvis d'Espanya en volum de recursos aliens.

A la Borsa de Barcelona, on cotitzen 355 entitats, l'any 1994 es van negociar valors per un total de 943.504 milions de pessetes. L'actual Societat Rectora de la Borsa de Barcelona, amb un capital de 1.009 milions de pessetes, la constitueixen un total de vint-i-dues societats i agències de valors.

Els diversos projectes que el Departament d'Economia i Finances de la Generalitat ha promocióat, ara ja són

una realitat per a la plaça financera de Barcelona. Vegem-ne alguns exemples:

- La unificació dels mercats d'opcions i de futurs financers espanyols en una societat hòlding, amb seu a Barcelona, que els agrupa en dues societats: l'una, per als productes derivats de renda fixa, instal·lada a Barcelona; l'altra, per als productes de renda variable.
- L'Institut d'Estudis Financers.
- L'establiment a Barcelona d'una

societat de qualificació (ràting) d'emissions de renda fixa.

- L'Associació Barcelona Centre Financer Europeu, on la Generalitat participa activament en col·laboració amb un nombre considerable d'entitats privades.

Es continua treballant per consolidar Barcelona com a mercat de productes financers derivats i per potenciar la Borsa de Barcelona com a centre de negociació de valors. Alhora, les mitjanes empreses continuen mereixent una atenció especial.

Entre tots, millor.



Diner d'argent del Comte Ramon Borrell I de Barcelona imprès el segle X



Col·legi d'Economistes
de Catalunya

Un economista al seu abast.

El Col·legi d'Economistes de Catalunya li ofereix professionals especialitzats i amb experiència per a una actuació puntual que requereixi un dictamen, un estudi o una valoració per part d'un expert independent en matèria econòmica.

La selecció, que realitza el mateix Col·legi, garanteix la professionalitat, l'experiència i la independència dels professionals designats.



TAP Torn d'Actuació
Professional

Adreçat a:

- **Administració Pública**
- **Administració de Justícia**
- **Altres Institucions**
- **Empreses**
- **Professionals**
- **Particulars**

Les principals branques de l'activitat professional que desenvolupen els economistes són:

- | | | |
|--------------------------------|--|--|
| • Administració Pública | • Economia de la Salut | • Organització d'Empreses |
| • Assegurances | • Economia Territorial i Urbana | • Peritacions judicials |
| • Assessorament Fiscal | • Estudis macro-econòmics | • Planificació estratègica |
| • Auditoria | • Estudis Sectorials | • Sector Monetari i Finances |
| • Comerç Exterior | • Estudis de Viabilitat | • Suspensions de pagaments i fallides |
| • Comerç Interior | • Màrqueting i Publicitat | • Valoració d'empreses, d'entitats i/o d'activitats |
| • Comptabilitat | | |

Adreçe'u-vos per escrit a:

Torn d'Actuació Professional
Col·legi d'Economistes
de Catalunya

Barcelona
Diagonal, 508 1r
Tel. 93-416 16 04
Fax 93-416 00 61

Girona
Francesc Ciurana, 4
Tel. 972-21 45 33

Lleida
Vila de Foix, 2
Tel. 973-26 80 89

Tarragona
Rambla Nova, 47
Tel. 977-23 31 54

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA

DIRECTOR
Martí Parellada

SECRETARI CONSELL DE REDACCIÓ
Joan Trullén

CONSELL DE REDACCIÓ

Ezequiel Baró
Ignasi Casanovas
Antoni Castells
Enric Genescà
Francesc Granell
Andreu Morillas
Valentí Pich
Miquel Rubirola
Francesc Santacana

PROMOCIÓ
Col·legi d'Economistes
Telèfon 416 16 04

CONSELL ASSESSOR

Eugeni Aguiló
Lluís Argemí
Manuel Artís
Jordi Bacaria
Josep M. Bricall
Fabià Estapé
Joan M. Esteban
José Luis García Delgado
Josep Jané Solà
Ernest Lluch
Aurelio Martínez
Andreu Mas
Joaquim Muns
Jordi Nadal
Vicenç Oller
Alexandre Pedrós
Jacint Ros Hombravella
Antoni Serra Ramoneda

SECRETARIA I ADMINISTRACIÓ
Carme Cuartielles

DISSENY DE LA COBERTA
Estudi Propaganda

COORDINACIÓ I PRODUCCIÓ EDITORIAL

Antoni Munné
Aura Comunicació
Pl. Lesseps, 33. 08023 Barcelona

SUBSCRIPCIONS
Cristina Ortiz
Avgda. Diagonal, 508, 1r.-la. 08006 Barcelona
Telèfon 416 16 04

IMPRESSIÓ
Índice, S.L.
Fluvià, 81-83
08013 Barcelona

DIPÒSIT LEGAL B. 8.160-1975

DISTRIBUCIÓ

Prólogo
Mascaró, 25
08032 Barcelona

REDACCIÓ

Col·legi d'Economistes de Catalunya
Avgda. Diagonal, 508, 1r.-la. 08006 Barcelona
Telèfon 416 16 04

COMITÉ D'EDICIÓ

Rosa Cava
Martí Parellada
Valentí Pich
Artur Saurí

JUNTA DE GOVERN
DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES

DEGÀ

Valentí Pich Rosell

VICE-DEGÀ

Jordi Conejos Sancho

SECRETARI

Jesús Betrian Piquet

VICE-SECRETARI

Guillem Rovira Jacquet

TRESORERA

Lluisa Morales Frasnado

INTERVENTORA

Roser Esteve Oró

VOCALS

Artur Saurí del Río
Jacint Ros Hombravella
Raimon Casanellas Bassols
Enric Genescà Carrigosa
Xavier Mena López
Oriol Amat Salas
Agustín Checa Jiménez

VOCAL-PRES. A. GIRONA

Xavier Ollé Belmonte

VOCAL-PRES. A LLEIDA

Jordi Vilalta Miquel

VOCAL-PRES. A TARRAGONA

José Antonio Cardona del Alamo



PASSA DELS 80 I ESTÀ GUAPÍSSIMA.



70 ANYS? SÍ QUE ES CONSERVA BÉ, TUI



40 ANYS I NI UNA ARRUGA!



**JA ELS AGRADARIA, A MOLTES,
ESTAR TAN GUAPES.**



MÉS DE 60 ANYS I MIRA QUE GUAPAI

BARCELONA

SEMPRE GUAPA

Millorar Barcelona és millorar casa

teva. I aquesta és una feina guapa,

que podem fer entre tots.

Restaurant, façanes i mitgeres.

Repintant persianes i balcons.

Reformant terrats i botigues. I

millorant el medi ambient i el paisatge urbà.

Ara, amb el nou procediment que regula la concessió d'a-

juts als ciutadans durant l'any 1995,

aprovat el 16 de desembre de 1994,

posar guapa casa teva és molt més

fàcil. Perquè fins al 31 de març d'a-

quest any pots acollir-te a la cam-

panya municipal de protecció i

millora del paisatge urbà. I gaudir

dels avantatges que l'Agència del

Paisatge Urbà posa a la teva dispo-

sició: un servei exclusiu d'informa-

ció i tramitació administrativa i tot

l'assessorament tècnic gratuït, que

inclou el seguiment de les obres

fins al final. I disposar d'una

subvenció de l'Ajuntament per

haver contribuït a posar guapa

Barcelona. Truca ara al 227 82 77

i apunta't a millorar Barcelona.

A millorar casa teva. A man-

tenir Barcelona sempre guapa.