

DOSSIER:

CE Col·legi d'Economistes
de Catalunya

ECONOMIA DE LA CULTURA

**REVISTA
ECONÒMICA
DE
CATALUNYA**

Premis **JOAN SARDÀ DEXEUS**

núm. 31



7 Presentació

Revista d'Economia

- 9 Localització industrial i externalitats**
MARIA CALLEJÓN I MARIA TERESA COSTA
- 18 La localització de l'activitat industrial a les comarques catalanes**
ELISABETH VILADECANS
- 24 Ajust, liberalització i transformació productiva a Cuba (1990-1995): les bases d'un nou model de creixement**
ANTON COSTAS I JOAN RAMON BORRELL
- 41 Crisi econòmica i estat del benestar**
FERRAN NAVINES

Núm. 31
Data de tancament:
5 de maig de 1997

I Premi Joan Sardà Dexeus

- 49 Presentació**
- 51 «El curso de la economía» de Lluís Barbé: per una economia amb rostre humà**
JOAN TUGORES QUES
- 53 «L'estat de la formació de l'empresa a Catalunya» de Francesc Solé Parellada i Jaume Royo Llobet**
ARMANDO J. PALOMAR MARTÍNEZ
- 54 L'Estat del benestar: un marge molt escàs de maniobra**
JORDI GOULA

Dossier: Economia de la cultura

- 58 Presentació del dossier**
- 59 Entrevista al professor William Baumol**
CAROLA ADAM
- 63 El «destí manifest» de les arts de l'espectacle**
ALAN PEACOCK
- 71 De la supervivència econòmica d'actors i músics**
DAVID THROSBY
- 76 Els problemes d'avaluació de l'impacte econòmic de la despesa cultural**
EZEQUIEL BARÓ I LLUÍS BONET
- 84 Les especificitats de la gestió d'organitzacions artístiques i culturals**
XAVIER CASTANER
- 102 Les indústries culturals a Catalunya**
XAVIER CUBELES I JOSEP M. CODINACH

- 115** **L'estructura del mercat de l'art a Catalunya. Una aproximació econòmica**
ANTONI LAPORTE
- 126** **Elements constitutius de la demanda de béns i serveis culturals: una aplicació al camp musical**
RAMON SALADRIGUES
- 136** **Entrevista a Lluís Monreal. Director general de la Fundació La Caixa**
LLUÍS BONET

Espai obert

- 145** **L'economia espanyola creixerà l'any 1998 entre un -0,4% i un 6,4%**
JORDI PONS NOVELL
- 149** **Tesis doctorals**

Crítica de llibres

- 150** **L'ocupació a Espanya i a Europa**
LLUÍS FINA
- 154** **Notícia de llibres**



Fem un gran pas per estalviar-li'n molts a vostè

Amb el nou servei LíniaTEL, vostè ja pot fer per
telèfon la majoria de les seves operacions amb nosaltres

La innovació és una constant a la Caixa de Sabadell, sobretot en la millora de l'atenció als seus clients. Per això hem creat LíniaTEL. Un avançat concepte de servei que li permetrà realitzar per telèfon la majoria de les seves gestions amb nosaltres.

LíniaTEL és un servei gratuït que pot utilitzar de 8 h a 22 h de dilluns a dissabte, excepte festius. Sol·liciti-ho ja a la seva oficina i li entregarem la seva Targeta Personal. Perquè pugui gaudir-ho com més aviat millor



Caixa de Sabadell



Generalitat de Catalunya Institut Català de Finances

Crèdit públic de la Generalitat de Catalunya al servei de les Pimes.

- ▶ Operacions de préstec.
- ▶ Avals davant terceres entitats de crèdit.
- ▶ Finançament d'inversions en actius fixos, com també en R+D i en aplicacions informàtiques.
- ▶ Sectors industrial, comercial i de serveis.
- ▶ Petites i mitjanes empreses, tant persones físiques com societats.
- ▶ Finançament a mitjà i llarg termini. Fins a 15 anys, d'acord amb el projecte d'inversió.
- ▶ Fins a 2 anys de carència d'amortització de capital.
- ▶ Tipus d'interès referenciats al MIBOR.

La tramitació, concessió i instrumentació d'aquestes operacions de crèdit es duen a terme directament i únicament a través de l'Institut Català de Finances.



Pau Claris 138, 2n.
08009 Barcelona
Tel. (93) 215 20 82
Fax (93) 487 37 87



**Asseguri's el cobrament
de totes les seves exportacions**

Export 100

El crèdit a l'exportació de "la Caixa"

Si no s'atreveix a exportar o, quan ja ho ha fet, ha tingut dubtes seriosos sobre el cobrament de l'operació, vingui a "la Caixa". Passi el que passi arreu del món, amb **Export 100** tindrà garantides totes

les seves exportacions i disposarà, a més, de línies de finançament en condicions més avantatjoses. **Informi-se'n avui mateix en qualsevol oficina de "la Caixa"**. Amb **Export 100** exportar és cobrar. Segur.



"la Caixa"

CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS
DE BARCELONA

EL PRIMER PLA DE PENSIONS AMB SOLUCIÓ TOTAL

La solució per al futur

Tindrà la pensió que desitgi

Adaptem el Pla a les seves necessitats i li planifiquem la pensió que vostè vulgui, en funció de l'edat.

Les aportacions, a la seva mida

Li donem absoluta flexibilitat en les seves aportacions, tant pel que fa a la quantitat (des de 1.000 ptes. al mes) com a la freqüència (aportacions periòdiques o esporàdiques).

L'orientem perquè es prepari la millor jubilació

Vingui a les nostres oficines i li direm, gratuïtament i sense cap tipus de compromís, el que pot cobrar quan es jubili amb la pensió de la Seguretat Social.

A més, li regalem la Guia per a la Jubilació, per a preparar-se el millor dels futurs.

La solució per al present

Disposi de diners quan en necessiti

Amb la garantia de crèdit certificada per escrit per Caixa de Catalunya a tots els participants del Pla, podrà disposar de diners sempre que en necessiti i per a qualsevol imprevist.

Grans avantatges fiscals

El Pla de Pensions Total no només és la millor solució per a la seva jubilació, sinó que a més li permet deduir fins al 56% de l'IRPF.

NOU PLA DE PENSIONS TOTAL

Diners Sempre Seus

Informació i contractació per telèfon:

 **900 12 00 12**

Presentació

El número que el lector té a les seves mans presenta una novetat important en relació al seu format habitual: l'addició a les seccions tradicionals (Revista d'Economia, dossier central, espai obert, tesis doctorals i llibres) d'un apartat dedicat a la presentació dels *Premis Joan Sardà Dexeus* de la *Revista Econòmica de Catalunya* atorgats el passat dia 19 de novembre en el marc de les celebracions del vint-i-cinquè aniversari del Col·legi. L'ampli ressò que ha merescut aquesta iniciativa per part d'autors, editors i públic en general ha portat la Junta del Col·legi a plantejar-ne la continuïtat, comptant amb el suport dels òrgans de la revista així com de l'entitat patrocinadora, el Banc de Sabadell. Voldríem així que anualment les pàgines de la revista acollissin una glossa dels llibres premiats en les seves dues divisions d'economia general i d'economia de l'empresa, així com el text de l'article d'economia publicat en un mitjà de comunicació, fent així realitat el desig d'ajudar a difondre les publicacions més representatives de l'anàlisi i el pensament econòmic català.

Els treballs guardonats tenen com a autors Lluís Barbé, Francesc Solé Parellada, Jaume Royo Llobet i Jordi Goula. Joan Tugores, en la nota bibliogràfica que publiquem, remarca l'originalitat del text de Lluís Barbé, *El curso de la economía*, mereixedor del premi Sardà al millor llibre d'economia general. Per la seva banda, Armando J. Palomar subratlla la visió anticipadora i no reactiva que tenen Solé Parellada i Royo Llobet en el seu estudi sobre l'estat de la formació de l'empresa a Catalunya, guardonat amb el premi Sardà en la seva dimensió d'economia de l'empresa. Finalment incloem el treball de Jordi Goula que va merèixer el premi al millor article publicat en els mitjans de comunicació.

Pel que fa a les seccions habituals de la revista cal assenyalar en l'apartat «Revista d'Economia» la publicació dels resultats de quatre estudis miscel·lanis que tenen en comú l'actualitat dels temes plantejats. Els dos primers articles tenen una clara unitat metodològica però s'apliquen a diferents realitats. En el primer, Maria Callejón i Maria Teresa Costa, després de traçar una panoràmica sobre la literatura més recent relacionada amb els factors de localització de l'activitat industrial, aborden la seva aplicació a la realitat espanyola; a continuació Elisabet Viladecans presenta els resultats d'un estudi similar aplicat a les comarques de Catalunya. Antón Costas i Joan Ramon Borrell presenten un treball sobre el procés de liberalització i transformació de l'economia de Cuba. Finalment Ferran Navinés aporta un estudi sobre el debat actual entorn del futur de l'Estat del Benestar.

El dossier central ha estat coordinat per Ezequiel Baró i Lluís Bonet, als quals agraïm la seva col·laboració, i es dedica a l'estudi de l'Economia de la Cultura, amb una especial incidència sobre les arts interpretatives. l'entrevista a William Baumol, realitzada per Carola Adam, encapçala el dossier amb motiu del trentè aniversari de la publicació del seu estudi seminal. A més a més, es publiquen dos treballs d'Alan Peacock i David Throsby. A continuació, els articles d'Ezequiel Baró i Lluís Bonet, Xavier Castanyer, Xavier Cubeles i Josep M. Codinach, Antoni Laporte i Ramon Saladrígues estudien diferents aspectes de l'economia de la cultura amb una particular aplicació a Catalunya. Finalment clou el dossier una entrevista amb Lluís Monreal, director general de la Fundació La Caixa. Es tracta d'un dossier que constitueix una de les primeres aportacions sistemàtiques a l'estudi de l'economia de la cultura realitzat a Espanya.



Entitats col·laboradores:



Generalitat de Catalunya
Departament d'Economia i Finances



Ajuntament de Barcelona



Banc Sabadell



BANCA CATALANA

CAIXA DE CATALUNYA



Caixa de Sabadell



"la Caixa"

CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS
DE BARCELONA



AGF UNIÓN



FÉNIX

Localització industrial i externalitats

MARIA CALLEJÓN

MARIA TERESA COSTA

Universitat de Barcelona

INTRODUCCIÓ

El present treball s'ocupa dels determinants de la localització industrial.* Es tracta d'analitzar quins factors determinen la persistència d'una activitat en una localització donada. S'intenta aportar una nova evidència empírica seguint la línia oberta per Glaeser, Kallal, Scheinkman i Schleifer (1992) i especialment per Henderson, Kuncoro i Turner (1995). Aquesta línia d'anàlisi tracta d'esbrinar quin paper desenvolupen les externalitats relacionades amb la informació en els processos d'aglomeració de les activitats productives, i la resposta diferencial segons el tipus de sector productiu.

Des de ja fa molts anys la geografia econòmica s'interessa pels factors que determinen la localització de les activitats, però allò que comencem a conèixer com a *economia geogràfica* és molt més recent i implica l'extensió dels principis i models de la teoria econòmica al fenomen de la localització. La configuració espacial de les activitats econòmiques podria ser abordada com la resultant de dues forces contraposades: forces aglomeratives o centrípetes i forces dispersives o centrífugues (Fujita i Thisse, 1996). Si aquesta resultant donés lloc a un equilibri estable en el temps segurament seria molt més senzill d'esbrinar quins són els principals factors determinants de l'aglomeració d'activitat econòmica i de la seva dispersió. Però el cert és que les pautes de localització apareixen inestables i canviants en el temps, i això complica la identificació dels factors causals i la mateixa formulació de models explicatius que, com es pot apreciar a la literatura existent, són molt variats.

El creixent interès de l'economia acadèmica pels temes de localització espacial s'explica pel protagonisme actual d'una sèrie de fenòmens reals que afecten l'interès dels ciutadans i les polítiques econòmiques dels governs dels països desenvolupats. En primer lloc, s'hauria de destacar l'interès per la teoria del creixement i la convergència (Romer, 1989; Barro i Sala-i-Martin (1991), els avenços teòrics de la qual han estat esperonats pels importants diferencials en les taxes de creixement entre alguns països asiàtics i la resta de països. En segon lloc, per les conseqüències que poden tenir els processos d'integració econòmica com el de la Unió Europea en la distribució de l'activitat i la riquesa entre els països integrants (Krugman i Venables, 1993). En tercer lloc, cal no oblidar el vell interès de tots els governs per les desigualtats regionals dins d'un mateix país i l'efecte sobre elles dels processos d'integració i, fins i tot, d'internacionalització de l'economia.

El concepte d'economies d'aglomeració es troba d'una o d'altra manera en cadascuna de les qüestions anteriors i en les anàlisis teòriques que se n'ocupen. Si s'exclouen els factors idiosincràtics que donen lloc a avantatges comparatius territorials —com ara recursos naturals, accessibilitat, o factors institucionals—, el determinant fonamental de l'aglomeració són, simplificant, els rendiments creixents, és a dir, que el cost mitjà de producció davalla en augmentar el nivell de producció agregada. Al seu torn, els rendiments creixents poden procedir de l'existència d'economies d'escala dins de l'empresa o fora de l'empresa, és a dir, per al conjunt de les empreses d'un territori. En termes de Fujita i Thisse (1996), el concepte modern d'economies d'aglomeració té a veure amb alguns dels efectes següents: (i) economies d'escala, (ii) economies de localització; i (iii) economies d'urbanització. Els dos últims casos impliquen la presència d'externalitats entre empreses d'un mateix sector (efecte localització) o entre empreses pertanyents a sectors diferents (efecte urbanització).

El contingut d'aquest article es divideix en dues parts. En primer lloc, es revisarà sintètica-

* Agraïm a Elisabeth Viladecans (UB) la valuosa col·laboració prestada en la realització d'estimacions econòmiques. Aquest article forma part del projecte CICYT SEC96-0898.

ment el concepte d'externalitat i la seva evolució en la literatura econòmica, i a continuació es presenta una estimació economètrica amb dades de la indústria espanyola per tractar de comprovar si les externalitats MAR i Jacobs afecten les decisions de localització en distints sectors industrials.

EXTERNALITATS EN LA PRODUCCIÓ

El tractament teòric actual de les externalitats en la producció parteix de Marshall (1923), que va ser qui va realitzar la primera anàlisi sistemàtica de les economies externes de localització, per la qual les empreses d'un sector troben avantatges en el fet d'aglomerar-se espacialment. Marshall distingia tres grups de factors generadors d'externalitats que estimulen la concentració territorial de les empreses d'un sector:

— Els fluxos d'informació relacionats amb les habilitats i coneixements específics del sector que es difonen amb facilitat entre empreses veïnes i donen lloc a un procés acumulatiu, en el temps i l'espai, de saber fer o *know-how* propi del sector. Es tracta d'una forma d'allò que actualment anomenem *knowledge spillovers* o desbordaments tecnològics de caràcter intraindustrial.

— L'existència d'aglomeracions d'empreses d'un sector afavoreix l'establiment d'altres activitats complementàries proveïdores d'inputs i serveis de caràcter especialitzat i de maquinària específica del sector. La divisió del treball que es pot assolir gràcies a l'existència d'una massa crítica mínima d'un tipus d'activitat redueix els costos de producció per al conjunt de les empreses. Se sol designar aquest conjunt de relacions com vincles (*linkages*) interindustrials.

— La formació d'un mercat de treball especialitzat compartit per totes les empreses del sector localitzades en un mateix territori. Tant els patrons com els treballadors poden obtenir avantatges de l'aglomeració; els primers, en comptar amb una oferta àmplia de treball especialitzat que permet ajustar les plantilles al cicle de l'empresa; els segons guanyen la seguretat de no dependre únicament d'una única empresa demandant de treball.

Les externalitats descrites per Marshall han constituït solament un punt de partida. Posteriorment la literatura econòmica ha ofert diverses interpretacions i variants d'economies i des-economies externes productives. Una de les més conegudes és la de Scitovsky (1954) que va formular el concepte d'economies externes pecuniàries i economies externes tecnològiques; distinció que no apareixia a Marshall. Meade (1952) havia definit les economies externes tecnològiques com interdependències directes (sense passar pel mercat) entre productors que afecten la funció de producció. Expressat formalment resulta que l'output (x_1) d'una empresa depèn no solament de la quantitat de factors de producció que utilitza l'empresa ($l_1, k_1, \dots$) sinó també de l'output (x_2) i de la utilització de factors ($l_2, k_2, \dots$) d'altres empreses:

$$x_1 = F(l_1, k_1, \dots; x_2, l_2, k_2, \dots) \quad (1)$$

De manera simètrica a la definició de Meade, Scitovsky estableix que les economies externes pecuniàries són producte de l'existència d'interdependències entre productors que tenen lloc amb mediació del mecanisme de mercat i que afecten la funció de benefici de l'empresa. Formalment implica que els beneficis (P_1) d'un productor donat resulten afectats per les accions d'altres productors:

$$P_1 = G(x_1, l_1, k_1, \dots; x_2, l_2, k_2, \dots) \quad (2)$$

Aquesta definició d'economies externes pecuniàries inclou les interdependències directes —sense mercat— entre productors, però és molt més àmplia. Krugman ha utilitzat tant els conceptes de Marshall com els d'Scitovsky, però ha preferit concentrar-se en les externalitats pecu-

niàries que en la seva interpretació exclouen les externalitats tecnològiques. En els paràgrafs següents es comentaran aspectes de la teoria de les externalitats pecuniàries per bé que la part empírica d'aquest article tracta d'externalitats tecnològiques atès que sembla interessant i útil de tractar de la delimitació de tots dos conceptes i atès també que en les variables construïdes a partir de les bases de dades disponibles tots dos efectes apareixen sovint combinats.

El concepte d'economies externes pecuniàries ha evolucionat considerablement des de la seva formulació per Scitovsky fins a la seva utilització actual, però els elements essencials van ser donats per ell. Scitovsky pensava que la teoria de l'equilibri general amb competència perfecta no era apta per incorporar i analitzar les externalitats pecuniàries essent aquestes precisament un concepte clau en la teoria de la industrialització dels països subdesenvolupats i que era bàsicament una teoria dels desequilibris. Efectivament, la concepció dominant en la important literatura sobre el desenvolupament econòmic que va sorgir cap als anys 40 i 50 era que la producció d'alguns sectors moderns solament pot créixer quan simultàniament creix la producció en d'altres sectors. Són exemples rellevants d'aquesta concepció la noció de *big push*, de Rosenstein-Rodan (1943), els «pols de desenvolupament» de Perroux, la «causalitat circular i acumulativa» de Myrdal, els «vincles cap endarrere i cap endavant» —*backward/forward linkages*— de Hirschman (1958) o el model de «cercele viciós» del subdesenvolupament de Nurkse (1953). Actualment, els avenços analítics de la teoria econòmica respecte de les estructures de mercat permeten expressar amb major precisió els anteriors conceptes que ja no es limiten a les economies subdesenvolupades; en paraules de Krugman (1995):

«...During the 1940's and 1950' a core of ideas emerged regarding external economies, strategic complementarity, and economic development that remains intellectually valid and may continue to have practical applications.

In both development and geography the crucial problem, in particular, was the inability of the field's pioneers to be explicit about market structure —that is, about the conditions of competition in hypothetical economies they were describing.

Actualment sembla ben demostrat que les economies externes pecuniàries, com ha explicat encertadament Scitovsky, solament tenen rellevància en condicions de competència imperfecta. En algunes aportacions recents les economies externes pecuniàries que desencadenen forces aglomeratives són modelitzades dins del paradigma de la competència monopolística, tot seguint el camí obert per Dixit i Stiglitz (1977). Es demostra que en entorns amb competència monopolística i rendiments creixents les dimensions del mercat determinen el grau d'eficiència assolible. Entre aquestes aportacions es troben la versió actual del model del *big push* de Murphy, Schleifer i Vishny (1989) també reprès per Krugman (1991b), la utilització del model de competència monopolística per explicar les complementaritats i els fenòmens acumulatius en la producció de Matsuyama (1995), i l'aparició de rendiments creixents en augmentar la varietat d'inputs (aprofundiment en la divisió del treball) de què disposen les empreses a Fujita i Thisse (1966).

La lògica de l'aparició de rendiments creixents associats a l'augment de la varietat d'inputs es pot representar de la forma més senzilla possible suposant que les empreses d'un sector tenen una funció de producció del tipus Cobb-Douglas:

$$Q = L^{1-\alpha} \sum x_i^\alpha \quad (3)$$

on la funció de producció presenta rendiments constants respecte del factor treball i d'un input compost X format per un conjunt de n inputs diferenciats x_i . Suposant que tots i cadascun dels inputs diferenciats tenen un pes idèntic en el total de l'input compost X , tindrem que:

$$Q = L^{1-\alpha} n \left(\frac{X}{n} \right)^\alpha = n^{1-\alpha} L^{1-\alpha} X^\alpha \quad (4)$$

1. A aquesta classificació de Glaeser et al. s'hi hauria d'objectar que, tot i que és cert que els tres autors Marshall, Arrow i Romer atorguen una gran importància al paper dels desbordaments tecnològics en el creixement, no sembla tan clara la circumscripció a una estructura de mercat oligopolista. En realitat, Arrow (1962) va tractar de demostrar que les innovacions tecnològiques generen major guany de benestar social en un mercat competitiu que no pas en un mercat monopolístic; per bé que els incentius privats a invertir en I + D són més grans en un monopoli que pot internalitzar els beneficis de la innovació.

2. Porter (1991) en el seu conegut diamant de la competitivitat postula que les empreses d'un sector guanyen en competitivitat quan es produeix competència vigorosa entre elles i es troben espacialment concentrades.

3. Les externalitats intraindustrials també han estat anomenades tradicionalment economies de localització, mentre que les externalitats interindustrials sovint són denominades economies d'urbanització.

La qual cosa significa que es donen rendiments creixents en la varietat d'inputs utilitzats que confirmen el principi que la divisió del treball millora l'eficiència productiva. Dins d'aquest agregat d'inputs diferenciats es trobaran els distints tipus de serveis especialitzats que fan servir les empreses: legals, financers, manteniment, comunicacions, etc.

El límit a l'augment de la varietat es pot modelitzar fàcilment suposant que la producció d'aquests béns intermedis presenta rendiments creixents —existeixen costos fixos de producció per a cada bé diferenciats. Grandària del mercat i grau de divisió del treball es fan interdependents i donen lloc a externalitats pecuniàries.

Les externalitats tecnològiques que indueixen l'aglomeració d'empreses operen gràcies a l'existència de línies de comunicació entre aquestes empreses que els permet d'intercanviar informació (*knowledge spillovers*). La informació té característiques de bé públic, l'ús d'una peça d'informació per una empresa no disminueix la quantitat disponible per a les altres empreses. En la mesura que les empreses disposin d'informacions diferents els beneficis de la comunicació creixen en créixer el nombre d'empreses. I en la mesura que la qualitat de la comunicació és sensible a la distància, les empreses tendeixen a aplegar-se per facilitar el moviment dels fluxos d'informació. L'incentiu a l'aglomeració és, tanmateix, neutralitzat per l'augment del cost del terreny i els salaris associat a l'augment de la congestió; els treballadors han de fer front a lloguers més elevats i costos de transport també més elevats a mesura que augmenta la distància entre les zones residencials i les empreses. Així s'assoleix un límit a les forces aglomeratives propiciades per la comunicació.

La distinció entre economies externes tecnològiques i pecuniàries que procedeix de la teoria del desenvolupament es completa en certa manera amb una altra classificació utilitzada per investigadors en economia regional i urbana que distingeix entre externalitats dinàmiques (difusió de coneixements) i externalitats estàtiques (assimilables a pecuniàries). Glaeser et al. (1992) posen l'accent en la importància de la difusió tecnològica en el creixement de les ciutats i regions i han proposat una tipologia d'externalitats dinàmiques que distingeix entre: (i) externalitats tipus MAR (Marshall, Arrow, Romer), definides com externalitats intraindustrials en contextos oligopolístics,¹ (ii) externalitats tipus Porter o intraindustrials amb mercats competitius,² i (iii) externalitats tipus Jacobs o interindustrials també amb mercats competitius.

Henderson et al. (1995) utilitzen categories lleugerament diferents. Distingeixen solament entre externalitats MAR i externalitats Jacobs per bé que dins de les primeres se separen al seu torn efectes dinàmics i efectes estàtics. És a dir, la informació que flueix entre les empreses pot tenir caràcter estàtic —informació sobre la situació actual dels mercats— o caràcter dinàmic —estoc de coneixements acumulats al llarg dels temps i relatius a tots els aspectes del *know how* empresarial. Les externalitats interindustrials definides per Jacobs (1969) fan referència als efectes positius sobre l'eficiència de les empreses d'un sector donat derivats dels fluxos d'informació procedents d'activitats distintes. Jacobs sostenia que les empreses es beneficien de la diversitat de l'entorn en major grau que de la concentració de la pròpia indústria degut a l'especial rellevància de la fertilització creuada d'idees entre empreses. És a dir, segons Jacobs les externalitats interindustrials serien més importants que les externalitats intraindustrials.³

Tanmateix, cap de les distincions anteriors entre externalitats dinàmiques i estàtiques aporta prou capacitat discriminadora. En aquest article es proposa un altre criteri per jutjar el caràcter estàtic o dinàmic de les externalitats que afecten les empreses en una localització concreta. Per analogia amb el concepte d'economies d'escala dinàmiques i estàtiques en la producció, es pot establir que les externalitats dinàmiques són irreversibles i s'identifiquen amb els desbordaments de coneixements tecnològics i d'altres tipus que ocasionen un augment permanent de l'eficiència de les empreses en termes de costos o de qualitat. Tot i que l'empresa beneficiària de l'externalitat canviés de localització no s'anul·laria l'efecte sobre la funció de producció de l'aprenentatge ja adquirit —per bé que es podria deixar de produir en el futur. Això és el que s'esdevé amb els desbordaments informatius. Contràriament, les externalitats de caràcter estàtic (tipus *forwards* o *backwards linkage*) són reversibles, el seu efecte sobre els costos —i els beneficis— desapareix

en cessar l'externalitat, per exemple, davant la desaparició de proveïdors locals especialitzats o davant la pèrdua de mercat local que obliga a reduir l'escala productiva. Per tant, els efectes dinàmics s'incorporen en la funció de producció de l'empresa i els efectes estàtics no modifiquen la seva funció de producció. Però en tot cas, com veurem, la possibilitat de separar en les variables els efectes dinàmics dels efectes estàtics no resulta fàcil amb les bases de dades actualment disponibles.

Així doncs, com ja s'ha indicat, en l'enfocament de Henderson et al. (1995) les externalitats dinàmiques fan referència als *spillovers* d'informació acumulats en el temps sobre aspectes tecnològics i d'altres tipus (màrqueting, disseny, gestió) que s'esdevenen entre empreses del mateix sector que es troben espacialment properes. Abunden els treballs recents on s'insisteix que aquests *spillovers* o desbordaments informatius s'estenen lentament i de manera molt localitzada i que tenen lloc eminentment dins del mateix sector (Jaffe, 1993; Maskell i Malmberg, 1995). És més, s'apunta la idea que les «línies de comunicació» entre agents que vehiculen coneixement «tàcit»⁴ triguen temps a madurar i ser eficaces. Per tant, generar una xarxa eficaç d'intercanvi d'informacions consumeix temps i no resulta fàcilment traslladable en l'espai.⁵ L'aprofitament d'aquest tipus d'externalitats comportaria la persistència dels *clusters* sectorials en determinades localitzacions, és a dir, afavoriria l'aglomeració d'activitat.

En la pràctica no resulta fàcil aïllar les externalitats Jacobs, estrictament associades a la diversitat, dels efectes derivats de la grandària de l'economia local, ja que és evident que unitats territorials més grans en termes de població —i amb major demanda local— també comptaran amb una major diversitat productiva. Però si després de controlar pels nivells d'activitat econòmica, la diversitat productiva influeix positivament en les decisions de localització de les empreses d'un sector, aleshores la diversitat pot ser considerada una externalitat els efectes de la qual s'afegeixen als efectes de *linkage* derivats de la grandària d'altres sectors.

ESTIMACIONS I RESULTATS

Seguint la línia desenvolupada per Henderson (1994) i per Henderson et al. (1995), es presenta un model de localització industrial que incorpora la influència de les externalitats. Suposarem que l'ocupació actual d'un sector en la localització i E_{it} és una funció de les condicions històriques i de les condicions actuals del mercat. El nivell d'ocupació d'equilibri d'un sector donat en una localització i vindrà determinat per la igualació de la taxa de salari local del sector amb el valor de la productivitat marginal del treball. És a dir, si la producció del sector és $A_{it}(\cdot)F(E_{it}, \dots)$ essent E_{it} l'ocupació del sector en la localització i en el temps t , la taxa de salari d'equilibri $SA_{L_{it}}$ vindrà donada per $A_{it}(\cdot)F'(E_{it}, \dots)P_{it}$. El terme A_{it} és el paràmetre d'eficiència que representa el nivell de la tecnologia del sector en el moment t . El preu de l'output P_{it} ve donat per la funció inversa de demanda del sector $P_{it}(\cdot) = P(E_{it}, CM_{it})$. Si se suposa que el comportament del sector s'apropa a la competència monopolística, el preu es mourà inversament al nivell de producció local (representat per E_{it}). En les condicions del mercat local, CM_{it} , s'inclouen característiques com ara el grau d'accessibilitat a mercats rellevants i el nivell de demanda local cap al sector.

En els arguments d' $A_{it}(\cdot)$ apareixen variables representatives de les externalitats productives estàtiques i dinàmiques que afecten el sector. Les primeres es relacionen amb la grandària corrent del sector E_{it} , i la diversitat històrica de l'entorn D_{io} , i les segones amb altres aspectes històrics com ara la grandària del sector en el passat E_{io} i el grau d'especialització local en el sector S_{io} . Alguns estudis han assenyalat que l'especialització constitueix un millor indicador de la intensitat de fluxos d'informació entre empreses que no pas la grandària del sector. Mentre que la variable de diversitat pretén recollir les externalitats Jacobs, l'especialització i els nivells d'ocupació pròpia en el passat poden capturar millor les externalitats MAR. En definitiva, tindrem que $A_{it} = A(E_{it}, D_{io}, E_{io}, S_{io}, \dots)$ Substituint $A_{it}(\cdot)$ i $P_{it}(\cdot)$ en l'expressió dels salaris, obtenim una equació que, segons la seva expressió reduïda, serà:

$$E_{it} = E_{io}, S_{io}, D_{io}, CM_{it}, \dots$$

4. En la literatura que tracta sobre difusió tecnològica se sol distingir entre coneixement «tàcit» adquirit a través de l'experiència (*learning by doing*) que no és comercialitzable, i coneixement «codificat», que es transfereix per símbols o llenguatge científic o tècnic i que pot ser objecte de transaccions en el mercat (com ara les llicències sobre patents).

5. S'ha desenvolupat el concepte de «diseconomies de compressió del temps» per designar la dificultat que els agents tenen per imitar o adquirir a curt termini coneixements tàcits o *know-how* pertanyents a d'altres agents que els han obtingut per acumulació al llarg del temps.

6. L'índex de Hirshman-Herfindahl es defineix en aquest context per qualsevol sector j com $HERFI_{ij} = \frac{1}{\sum_{k \neq j} s_{ik}^2}$ on s_i és la participació del sector k en l'ocupació industrial total del territori i .

7. S'han considerat emergents les províncies que l'any 1981 tenien un PIB per capita inferior a la mitjana nacional i en el període 1981-91 han experimentat un creixement del PIB per capita superior a la mitjana nacional. Es tracta d'Albacete, Alacant, Burgos, Cáceres, Castelló, Ciutat Reial, la Corunya, Guadalajara, Màlaga, Orense, Palència, Las Palmas, Salamanca, Sta. Cruz de Tenerife, Sevilla, Sòria i Valladolid.

8. Són províncies consolidades aquelles que l'any 1981 tenien un PIB per capita superior a la mitjana nacional i en el període 1981-91 han experimentat un creixement del PIB per capita superior a la mitjana nacional: Àlaba, Balears, Barcelona, Girona, Osca, Madrid, Navarra, la Rioja, Tàrragona, València i Saragossa. La resta de províncies no incloses en cap dels dos grups anteriors són els territoris de referència en l'estimació o territoris menys dinàmics caracteritzats per un PIB per capita inicial inferior a la mitjana i un creixement també inferior a la mitjana.

Perquè el model sigui consistent i condueixi a un equilibri s'hauran d'adoptar algunes hipòtesis usals i poc restrictives. Així, suposarem que la productivitat marginal del factor treball és decreixent, i que el signe de (dE_{it}/dE_{io}) és igual al signe de $(dA_{it}(.)/dE_{io})$, i que aquesta condició s'acompleix per a la resta d'arguments d' $A_{it}(.)$. Per exemple, si les externalitats MAR són significatives, un augment en S_{io} augmentarà la productivitat del treball i , a igualtat de salari, influirà positivament en l'ocupació sector en la localització i .

La comprovació de l'anterior model teòric s'ha realitzat amb una base de dades procedent de l'Enquesta Industrial per als anys 1981 i 1991. La principal variable disponible és l'ocupació provincial en cadascun dels dos anys anteriors en 50 províncies espanyoles —no s'han inclòs Ceuta i Melilla— per a 37 grups de sectors. D'aquests 37 grups de sectors, solament 23 tenien ocupació almenys en 25 províncies en els dos anys de referència; per tant no s'han tingut en compte els 14 sectors que disposaven de menys de 25 observacions.

El model a estimar constitueix una especificació simplificada al màxim del model teòric anterior. L'equació a estimar per a cada sector és:

$$LE91_i = \beta_0 + \beta_1 LE81_i + \beta_2 ESP81_i + \beta_3 HERFI81_i + \beta_4 LOTR91_i + \beta_5 LSAL91_i + \beta_6 PE + \beta_7 PC + v_i$$

on la variable explicada $LE91_i$ representa el logaritme de l'ocupació d'un sector donat a la província i , i les variables explicatives són:

$LE81_i$: logaritme de l'ocupació del sector en el territori i el 1981,

$ESP81_i$: índex d'especialització del sector en el territori i (quocient entre l'ocupació en el sector i l'ocupació total industrial d' i) el 1981,

$HERFI81_i$: índex de no-diversitat o índex de concentració de Hirschman-Herfindhal de la resta de sectors industrials en el territori i el 1981,⁶

$LOTR91_i$: logaritme de l'ocupació industrial a la resta de sectors el 1991,

$LSAL91_i$: logaritme del salari mitjà en el conjunt de la indústria del territori i (quocient entre els costos laborals totals i l'ocupació industrial total) el 1991,

PE : variable fictícia que engloba les províncies considerades emergents,⁷

PC : variable fictícia que representa els territoris consolidats.⁸

El model estimat fa servir dos tipus de variables explicatives corresponents a les condicions històriques i a les condicions actuals de l'entorn. Les condicions històriques es refereixen a 1981 i es mesuren per l'ocupació en la pròpia indústria, per l'índex d'especialització local en la pròpia indústria, i pel coeficient de concentració de Hirschman-Herfindhal de la resta de sectors. Les condicions actuals del sector són recollides per l'ocupació en els altres sectors i pel salari.

Si les externalitats MAR influïssin significativament en l'ocupació corrent caldria esperar un signe positiu per als coeficients β_1 i β_2 . Si les externalitats Jacobs fossin rellevants caldria esperar un signe negatiu per al coeficient β_3 .

La variable ocupació a la resta de sectors intenta aproximar la grandària de la demanda local potencial per al sector que s'estima, però també podria ser interpretada com una variable que captura la importància dels desbordaments de coneixements intersectorials relatius a les condicions actuals del mercat. S'hauria d'esperar, doncs, un signe positiu per al coeficient β_4 . La variable salarial representa les condicions corrents imperants en el mercat de factors i s'esperaria un valor negatiu per al coeficient β_5 .

Per tal de controlar d'alguna manera les característiques econòmiques d'un territori que afecten per igual tots els sectors s'ha optat per definir tres territoris introduint les variables fictícies PE (províncies emergents) i PC (províncies consolidades). Queden, per tant, com a territoris de referència el conjunt restant de províncies menys dinàmiques o més estancades. El signe esperat dels coeficients de totes dues variables és positiu.

En l'especificació realitzada s'han introduït diverses variables que, en principi, podria suposar-se que contribueixen decisivament a configurar l'avantatge competitiu d'un territori. S'han fet proves preliminars amb una equació que contenia entre les variables explicatives: una mesura de la dotació provincial del capital humà, una mesura de la dotació provincial d'infraestructures, i un índex de presència de serveis avançats. En contra de tot pronòstic, cap de les tres variables ha resultat significativa en un nombre raonable de sectors; i en els escassos sectors en què són significatives el seu signe és el contrari a l'esperat. La qüestió, sens dubte interessant, queda ajornada de moment.

La taula 1 mostra els resultats de l'estimació per mínims quadrats ordinaris. La variable amb major capacitat explicativa de la grandària de l'ocupació d'un sector en una localització donada és l'especialització històrica del territori (ESP), que apareix com a significativa en tots els sectors. Segons la hipòtesi adoptada, l'especialització passada representa externalitats dinàmiques tipus MAR relacionades amb la difusió de coneixements sobre el propi sector, per la qual cosa els resultats obtinguts reforcen la idea de la importància de la difusió de la informació per a l'eficiència de les activitats industrials. Quan el mitjà és més intensiu en coneixements que afecten les empreses d'un sector, aquestes tenen majors oportunitats d'adquirir i utilitzar els fluxos d'informació —codificats i tàcits, però especialment aquests últims— referits tant a aspectes tecnològics, com les condicions i evolució del mercat, com relatius a innovacions organitzatives i d'altres qüestions relacionades amb la localització.

La segona variable en importància és l'ocupació a la resta de sectors, que apareix com a significativa en 21 sectors. En consonància amb les hipòtesis establertes, la influència d'aquesta variable sobre l'ocupació dels sectors correspon a efectes *linkage* i de grandària del mercat local, més concretament a la grandària de la demanda de béns intermedis ja que es tracta de la grandària de l'agregat de la resta d'indústries. Hi ha la possibilitat que la variable LOTR també capturi externalitats derivades dels *spillovers* de fluxos informatius associats a la diversitat, però no és possible separar tots dos efectes en el nostre context d'anàlisi.

Curiosament l'ocupació del propi sector el 1981 (LE_{i1}) solament ocupa el tercer lloc en importància a certa distància de les dues primeres variables i només resulta significativa en deu sectors. Entre aquests apareixen els sectors amb tecnologies més madures i menor creixement relatiu de la demanda: fusta i suro; cuir i calçat; tèxtils; maquinària agrícola i química bàsica.

Cal destacar que l'índex de no-diversitat de Hirschman-Herfindhal, representatiu de les externalitats Jacobs, solament és significatiu en tres casos. El resultat obtingut es pot interpretar com una confirmació dels resultats de Henderson et al. (1995) si tenim en compte que pràcticament tots els sectors que apareixen a la taula 1, excepte maquinària i material elèctric, són sectors de baixa o mitjana intensitat tecnològica. Els sectors d'alta tecnologia com la indústria farmacèutica, maquinària d'oficina, material electrònic i aeronaus estan representats en un nombre petit de províncies espanyoles —en tot cas inferior a 25— i donat el reduït nombre d'observacions amb què comptem no apareixen a la taula 1. La major part de l'ocupació d'aquests sectors es troba al voltant de ciutats grans, fonamentalment Madrid i Barcelona, fet que podria interpretar-se provisionalment com una confirmació del resultat que les indústries més noves i innovadores es localitzen on hi ha una major diversitat productiva. L'absència d'efectes Jacobs sembla un resultat bastant consistent —atès el conjunt de variables utilitzades— tenint en compte que en una altra regressió estimada per al conjunt de sectors manufacturers (Callejón i Costa, 1996) el coeficient de HERFI fins i tot apareix positiu i significatiu.

El cost salarial sembla tenir escassa importància en la determinació de la localització, per bé que en els cinc sectors on apareix com a significatiu ho fa amb el signe negatiu correcte. Les

9. En el treball de Goicolea et al. (1995), seguint una metodologia semblant, els efectes Jacobs apareixen com a més importants que a la nostra estimació.

variables fictícies territorials semblen indicar que no hi ha efectes locacionals associats a les característiques de territori emergent o consolidat en relació amb el territori de referència endarrerit.

CONCLUSIONS

Els resultats de l'aplicació d'aquest model que vincula la localització industrial a les externalitats productives de dos tipus, la concentració local de la pròpia indústria i la varietat productiva local, indica que la font principal d'externalitats és el grau de concentració relativa a escala local de la pròpia indústria, és a dir, les anomenades externalitats MAR. De notable interès és el resultat segons el qual el grau d'especialització local històric és molt més important que la grandària absoluta del sector. Aquest fet reforça la idea de l'extraordinària importància que tenen els efectes de difusió de coneixements tàcits específics del sector, del saber-fer de les empreses que es comuniquen les unes amb les altres a través del contacte directe.

Després de les economies externes MAR, el segon factor en importància en la determinació de la localització és la grandària de l'economia local, que en la nostra estimació ve representada per l'ocupació a la resta de sectors industrials. En principi aquest resultat corrobora la importància de la grandària de la demanda local de béns intermedis, és a dir, demostra l'important paper que exerceixen els vincles productius interindustrials. Seria plausible suposar que aquesta variable també incorpora efectes Jacobs, és a dir, economies externes associades a la «fertilització creuada d'idees». De tota manera, en el context del nostre model no és possible discriminar entre l'un i l'altre efecte.

Els resultats de la nostra estimació indiquen que s'ha de descartar en principi una influència molt important de les externalitats Jacobs en les decisions de localització de les empreses,⁹ per bé que comptem amb indicis que fan pensar que els nostres resultats són consistents amb els obtinguts per Henderson et al. (1995) per a la manufactura d'Estats Units. En efecte, mentre que els sectors madurs semblen orientar les seves decisions de localització tenint en compte els efectes MAR, els sectors més innovadors d'alta tecnologia presenten menor dispersió geogràfica i preferència pels territoris amb major diversificació i sofisticació econòmica.

El paper de les externalitats pot constituir una peça interessant dins del conjunt de les

TAULA 1

	C	LE81	ESP81	LOTR	HERFI81	LSAL	PE	PC	R2 ajustat	F
Mineria	0,227	0,683*	3,559*	0,213*	-1,163	-0,673	-0,082	-0,220	0,91	76,5
Mat. construcció	-9,131*	0,389*	52,840*	1,155*	2,874	-2,218	-0,390	-0,811	0,47	7,3
Ciment	-5,876*	0,757*	53,326*	0,594*	3,59*	-0,464	0,137	1,158	0,96	159,1
Formigó	-5,172*	0,032	27,102*	1,148*	1,359	-1,047	-0,216	0,003	0,72	18,6
Pedra i abrasius	-8,891*	0,155	25,461*	1,386*	5,836*	-1,843	-1,167	-0,013	0,69	16,9
Ceràmica	-9,923*	0,219	24,712*	1,231*	6,274	-1,559	-1,427*	0,031	0,49	7,6
Química bàsica	-10,745*	0,240*	43,142*	1,347*	-2,405	-0,723	0,157	0,879	0,70	17,0
Química de consum	-7,943*	0,127	190,98*	1,194*	-5,471	-1,647	0,158	-0,478	0,77	24,7
Fundicions	-13,090*	0,075	52,582*	1,751*	-5,470	-1,335	0,253	0,552	0,82	33,6
Fusteria metàl·lica	-8,189*	-0,200*	39,553*	1,468*	0,020	-0,369	0,343	0,107	0,74	21,4
Articles metàl·lics	-11,209*	0,183*	44,104*	1,560*	4,940	-3,444*	1,223*	1,156*	0,81	32,1
Tallers metàl·lics	-6,643*	-0,146*	65,249*	1,331*	-4,005*	-0,657	-0,359	-0,316	0,80	28,3
Maquinària agrícola	-3,237	0,258*	83,951*	0,532	-3,524	0,544	0,435	0,011	0,39	5,5
Maquinària industrial	-9,704*	0,247*	26,280*	1,492*	-1,880	-1,840	0,174	-0,276	0,77	25,0
Maq. i mat. elèctric	-12,540*	-0,164	71,229*	1,961*	-0,722	-4,232*	1,137*	0,338	0,76	22,8
Alimentació	-1,360*	0,567*	2,546*	0,454*	0,198	-0,120	-0,010	0,080*	0,99	555,43
Tèxtil	-6,549	0,463*	34,432*	0,743*	3,550	-0,523	0,009	-0,433	0,66	14,9
Cuir i calçat	-7,055	0,453*	24,679*	0,821*	0,369	0,044	-0,204	-0,064	0,63	13,1
Confecció	-4,178*	0,178	13,084	1,072*	-0,793	-2,277*	0,244	0,486	0,75	21,8
Fusta i suro	-3,259*	0,108	18,687*	0,855*	-0,661	0,040	-0,086	-0,123	0,93	94,0
Mobles i fusta	-5,401*	0,141	25,280*	0,946*	-0,979	0,621	0,320	-0,026	0,81	30,7
Arts gràfiques	-6,720*	-0,170	36,011*	1,366*	-1,817	-0,589	0,224	-0,067	0,80	30,1
Cautxú i plàstic	-9,198*	-0,017	46,893*	1,568*	-3,588	-2,239	-0,007	0,359	0,73	19,7

* Significatiu amb un nivell de significació $\alpha = 1$.

anàlisis de política industrial que té, és clar, moltes altres dimensions (Myro, 1994a i 1994b). L'exercici que hem presentat només constitueix un primer tempteig en l'exploració empírica de la importància de les externalitats, i els resultats obtinguts han d'interpretar-se amb moltes precaucions. Evidentment sembla que es consolida la idea que sempre serà una bona política tractar de mantenir i ajudar els *clusters* locals que ja gaudeixen d'un actiu que no es pot adquirir a voluntat i a curt termini sinó que ha estat acumulat col·lectivament al llarg del temps i que es plasma en el saber fer implícit de les empreses d'un sector. A Espanya, aquest aspecte compta ja amb alguns treballs realitzats (Costa et al., 1993), i sens dubte mereixeria seguir explorant-se amb l'ajut de nous conceptes i instruments d'anàlisi que aquests article ha intentat reflectir.

Bibliografia

- ARROW, K. (1962): «The Economic Implications of Learning by Doing», *Review of Economic Studies*, 29: 155-173.
- BARRO, R. i SALA-i-MARTIN, X. (1991): «Convergence across States and Regions», *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 1: 107-182.
- CALLEJÓN, M. i COSTA, MT. (1996): «Economías externas y localización», *Economía Industrial*, n. 305 (en premsa).
- DIXIT, A. i STIGLITZ, J. (1977): «Monopolistic competition and optimum product diversity», *American Economic Review*, 67 (3): 297-308.
- ELLISON, G. i GLAESER, E. (1994): «Geographic Concentration in US Manufacturing Industries: A Dartboard Approach» NBER Working Paper n. 4840.
- FUJITA, M. i THISSE, J-F. (1996): «Economics of Agglomeration» CEPR Discussion Paper n. 1344.
- GLAESER, E.; KALLAL, H.; SCHIFKMAN, J. i SHLEIFER, A. (1992): «Growth in Cities», *Journal of Political Economy*, 100 (6): 1126-1152.
- GOICOLEA, A.; HERCE, J.A. i LUCIO, J.J. (1995): «Patrones territoriales de crecimiento industrial en España», FEDEA, Madrid, maig.
- HENDERSON, V. (1994): «Externalities and industrial development» NBER, n. 4730.
- HENDERSON, V.; KUNCORO, A. i TURNER, M. (1995): «Industrial Development in Cities», *Journal of Political Economy*, 103 (5): 1067-1090.
- HIRSHMAN, A. (1958): *The Strategy of Economic Development*, New Haven: Yale University Press.
- JAFFE, A.B.; TFAJTENBERG, M. i HENDERSON, R. (1993): «Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations» *Quarterly Journal of Economics*, 108: 577-598.
- KRUGMAN, P. (1995): *Development, Geography, and Economic Theory*, The MIT Press.
- KRUGMAN, P. i VENABLES, A. (1993): «Integration, specialization and adjustment», CEPR/IAE/UPF Conference, Barcelona.
- KRUGMAN, P. (1991a): «Increasing Returns and Economic Geography», *Journal of Political Economy*, 99 (3): 183-499.
- KRUGMAN, P. (1991b): *Geography and Trade*. Cambridge (Mass), The MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1993): «First Nature, Second Nature and Metropolitan Location», *Journal of Regional Science*, 33 (2): 129-144.
- MARSHALL, A. (1923): *Industry and Trade*, London: Macmillan.
- MASKELL, P. i MALMWWF, A. (1995): «Localised learning and industrial competitiveness», BRIE Working Paper n. 80, University of California at Berkeley.
- MATSUYAMA, K. (1995): «Complementarities and Cumulative Processes in Models of Monopolistic Competition», *Journal of Economic Literature*, 33: 301-729.
- MEADE, J. (1952): «External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation», *Economic Journal*, 62: 54-67.
- MURPHY, K.; SHLEIFER, A. i VISHNY, R. (1989): *Industrialization and the Big Push*, *Journal of Political Economy*, 97 (5): 1003-1026.
- MYRDAL, G. (1957): *Economic Theory and Under-developed Regions*, London: Duckwork.
- MYRO, R. (1994a): «Líneas de orientación para una política de desarrollo regional», *Revista Asturiana de Economía*, n. 1: 27-43.
- MYRO, R. (1994b): «La política industrial activa», *Economía Aplicada*, 2 (6): 171-182.
- NURKSE, R. (1953): *Problems of capital formation in underdeveloped countries*, NY: Oxford University Press.
- PERROUX, F. (1955): «Note sur la notion de pole de croissance», *Economie Appliquée*, 7: 307-320.
- PORTER, M. (1991): *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
- ROMER, P. (1986): «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, 94: 1002-1037.
- ROSENSTEIN-RODAN, P.N. (1943): «Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe», *Economic Journal*, 53: 202-211.
- SCITOVSKY, T. (1954): «Two concepts of external economies», *Journal of Political Economy*, 63: 143-151.
- VENABLES, A. (1993): «The location of Economic Activity: New Theories and Evidence», CEPR Conference, Vigo.

La localització de l'activitat industrial a les comarques catalanes¹

ELISABET VILADECANS MARSAL

Universitat de Barcelona

1. Aquest treball forma part d'un projecte d'investigació que ha revut el recolzament del *Programa Nacional de Estudios Sociales y Económicos* de la CICYT (Projecte SEC 96-0898).

2. Vegeu, per exemple, Glaeser *et al.* (1992), Henderson (1994) i Henderson *et al.* (1995). Per a l'economia espanyola es poden destacar en els darrers anys els treballs de Callejón i Costa (1995, 1996a i 1996b) i Herce *et al.* (1996).

3. Les característiques del model i la literatura generada al voltant de la localització de l'activitat econòmica no seran explicades, atès que en l'article ja esmentat es comenten a bastament.

1. INTRODUCCIÓ

En els darrers anys s'ha observat un creixent interès per l'estudi dels determinants de la localització industrial i de la incidència de les economies externes en la localització de les activitats productives. Els treballs aplicats realitzats permeten observar que les externalitats són un factor determinant de l'aglomeració de les activitats productives i, per tant, del creixement econòmic del territori.²

En l'article elaborat per les professores Costa i Callejón, publicat en aquest mateix número de la revista, s'efectua un estudi dels factors determinants de la localització de l'activitat econòmica a les províncies espanyoles en el període 1981-1991.³ En aquest treball les autores, seguint la línia desenvolupada per Henderson (1994) i Henderson *et al.* (1995), proposen un model per estudiar la localització industrial, que incorpora, entre d'altres factors explicatius, la influència de les externalitats. L'objectiu d'aquesta nota es reproduir la mateixa anàlisi per a l'ocupació industrial a les comarques catalanes en el període 1986-1991. L'àmbit territorial comarcal és especialment apropiat que les economies externes tenen un impacte en àmbits geogràfics molt reduïts; es podria fins i tot pensar que la unitat d'anàlisi correcta seria en alguns casos inferior o bé superior a la pròpia comarca, ja que és evident que els patrons locacionals de les activitats industrials i econòmiques en general no s'adapten als límits administratius.

L'article s'organitza de la següent manera. En el segon apartat es presenta una anàlisi descriptiva de l'evolució de l'estructura sectorial de la indústria catalana en els anys estudiats. En el tercer apartat es descriu la informació estadística emprada i es presenten els resultats de l'estimació del model. En aquest darrer epígraf es presenten les principals conclusions que es deriven de la investigació.

2. ESTRUCTURA SECTORIAL DE LA INDÚSTRIA CATALANA

Una de les característiques diferencials de l'estructura productiva catalana respecte a l'espanyola és que la indústria hi representa un percentatge superior de l'activitat. No obstant, aquest sector productiu no es distribueix de manera uniforme pel conjunt del territori català. Les dades d'ocupació industrial comarcal confirmen la concentració de l'activitat industrial en poques àrees. De fet, l'any 1986 cinc comarques —el Barcelonès (35.1 % del total), el Vallès Occidental (12.5 %), el Baix Llobregat (11.2 %), el Vallès Oriental (5.7 %) i el Maresme (5.3 %)— representaven gairebé el 70 % del total de l'ocupació industrial a Catalunya. Sis anys més tard, les mateixes comarques augmenten un 1 % el seu pes respecte al total català, i és destacable el fet que totes augmenten la seva participació relativa excepte el Barcelonès que la disminueix en un punt percentual.

Aquesta accentuada concentració del sector industrial s'ha de tenir molt present a l'hora d'iniciar un estudi respecte a la localització de l'activitat industrial i els seus determinants. Per tal d'aprofundir en l'estructura sectorial de les comarques catalanes es presenten en aquest segon epígraf diversos indicadors d'especialització i diversificació que ajuden a entendre el mapa industrial català.

En primer lloc es treballa amb l'índex d'especialització sectorial. Aquest permet analitzar la presència d'un subsector industrial en una àrea determinada —en el nostre cas, cadascuna de

les comarques— respecte a la presència d'aquest mateix subsector en el conjunt de referència —en el nostre cas, l'economia catalana—. Concretament, es pot afirmar que una comarca està especialitzada (l'índex d'especialització serà superior a la unitat) en un sector industrial quan la participació de l'ocupació de l'esmentat sector és superior a la del conjunt de l'economia catalana. Aquest índex es defineix de la manera següent:

$$S_{ij} = \frac{L_{ij} / L_j}{L_i / L}$$

on L_{ij} és l'ocupació en el subsector i a la comarca j ; L_j és l'ocupació industrial a la comarca j ; L_i és l'ocupació en el subsector i pel total català; i L és l'ocupació total de la indústria catalana. A mesura que S_{ij} sigui superior, la comarca j presentarà una major concentració en el subsector industrial i .

En el Quadre 1 es presenten els resultats del càlcul de l'índex d'especialització de cada comarca per cadascun dels nou subsectors industrials i pels dos anys dels quals es disposa d'informació (1986 i 1991). Tot i que el període d'anàlisi no és excessivament llarg, davant dels resultats obtinguts pot detectar-se alguna modificació destacable respecte a l'especialització comarcal dels subsectors industrials estudiats.

QUADRE 1
ÍNDEX D'ESPECIALITZACIÓ COMARCAL PER SUBSECTORS INDUSTRIALS

SECTORS	1986	1991
Extracció i transf. de minerals (S1)	Baix Penedès (5.8) Baix Empordà (2.5) Solsonès (2.1)	Baix Penedès (5.8) Baix Empordà (3.0) Montsià (2.7)
Indústria química (S2)	Ribera d'Ebre (4.1) Tarragonès (3.3) Baix Camp (1.5)	Ribera d'Ebre (4.2) Tarragonès (3.0) Baix Camp (1.4)
Metal·lúrgia, maquinària i material elèctric (S3)	Alt Urgell (2.0) Alta Ribagorça (1.7) Alt Camp (1.5)	Alt Urgell (2.0) Garraf (1.4) Baix Llobregat (1.2)
Material de transport (S4)	Barcelonès (1.7) Baix Llobregat (1.5) Baix Empordà (1.1)	Conca de Barberà (2.0) Barcelonès (1.5) Baix Llobregat (1.5)
Alimentació, begudes i tabac (S5)	Segarra (4.6) Pla d'Urgell (4.3) Segrià (3.4)	Segarra (3.7) Pallars Sobirà (3.0) Pla d'Urgell (3.0)
Tèxtil, confecció i cuir (S6)	Berguedà (3.4) Anoia (2.5) Priorat (2.4)	Berguedà (3.3) Anoia (2.6) Terra Alta (2.6)
Fusta, suro i mobles (S7)	Vall d'Aran (6.3) Montsià (5.8) Cerdanya (5.4)	Montsià (5.9) Vall d'Aran (5.8) Cerdanya (4.4)
Paper, arts gràfiques i edició (S8)	Noguera (1.9) Alt Camp (1.9) Barcelonès (1.6)	Alt Camp (1.9) Alt Penedès (1.6) Noguera (1.5)
Cautxú, plàstic i altres manufactures (S9)	Garraf (3.0) Conca de Barberà (2.7) Baix Empordà (1.6)	Conca de Barberà (1.7) Bages (1.6) Garrotxa (1.5)

Entre parèntesi es presenta el valor de l'indicador d'especialització de la comarca en el sector (S_{ij}).

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Padró (1986) i del Cens (1991).

Es poden destacar les modificacions que experimenten els sectors de la *Metal·lúrgia, maquinària i material elèctric, Material de transport i Cautxú, plàstic i altres manufactures*, atès que dues de les tres comarques que presentaven l'any 1986 una major especialització varien substancialment. Aquest fet podria explicar-se en les comarques amb una reduïda presència d'ocupació

4. En el límit, en aquest cas, una comarca presentaria un coeficient D_{ij} nul, fet que indicaria un grau de diversitat màxima, quan cadascun dels nou sectors manufacturers representés un 11,1 % del total de l'ocupació a la indústria.

industrial —com és el cas de l'Alt Urgell o la Conca de Barberà— per a la instal·lació d'alguna empresa de certa dimensió durant el període 1986-91, ja que els llocs de treball d'aquesta nova empresa poden modificar relativament la posició d'especialització sectorial de les esmentades comarques.

És important veure com únicament en el sector de la *Indústria química* no s'han produït en els anys de referència estudiats canvis en la composició de les comarques especialitzades. Aquest fet pot deure's al fet que es tracta d'una activitat industrial molt localitzada en una àrea molt concreta i on la tradició història i els elements de l'entorn condicionen molt la implantació de noves empreses dedicades a aquesta activitat.

Tot i que una comarca presenti un coeficient d'especialització $S_{ij} > 1$, no significa necessàriament que aquesta estigui especialitzada en el sector i . Per distingir la concentració de l'activitat en una comarca j de l'especialització d'aquesta mateixa comarca, seguint en la línia descriptiva es defineix el següent índex de diversificació comarcal:

$$DC_j = 1 - \frac{1}{9 \sum_{i=1}^9 L_{ij}^2} \left(\sum_{i=1}^9 L_{ij} \right)^2$$

Aquest indicador pot prendre valors entre 0 i 1 i la interpretació serà la següent: un valor de DC_j proper a 0 indica que la comarca analitzada té una diversificació sectorial molt elevada, és a dir, té una presència homogènia de cadascun dels nou sectors; per contra una valor proper a la unitat indica una diversificació menor, de manera que una o diverses activitats industrials predominen sobre la resta.⁴

Els resultats del càlcul d'aquests coeficients, presentats en el Quadre 2, indiquen que hi ha un conjunt de comarques amb una diversitat sectorial molt elevada, és el cas de la Conca de Barberà, el Barcelonès i el Baix Empordà, entre d'altres. D'altra banda, es palesa també com un grup de comarques catalanes presenten un grau de diversificació molt més reduït, o el que és el mateix, una concentració de l'activitat industrial en pocs sectors. És el cas, per exemple, del Berguedà, l'Anoia i l'Alt Urgell. Cal destacar que el sector predominant en aquestes darreres comarques és, en un nombre important dels casos, el *Tèxtil, cuir i calçat*.

QUADRE 2
COEFICIENTS DE DIVERSIFICACIÓ COMARCAL

	1986	1991
Comarques amb un major nivell de diversificació sectorial	Conca de Barberà (0.20) Barcelonès (0.27) Baix Empordà (0.28) Baix Llobregat (0.33) Vallès Oriental (0.34)	Conca de Barberà (0.14) Baix Empordà (0.22) Vallès Oriental (0.31) Barcelonès (0.32) Gironès (0.34)
Comarques amb un menor nivell de diversificació sectorial	Berguedà (0.83) Anoia (0.71) Priorat (0.69) Alt Urgell (0.68) Maresme (0.66)	Berguedà (0.76) Alt Urgell (0.70) Anoia (0.65) Terra Alta (0.64) Priorat (0.63)

Entre parèntesi es presenta el valor de l'indicador d'especialització de la comarca en el sector (DC_j).
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Padró (1986) i del Cens (1991).

En analitzar aquests resultats hom podria pensar que el sector del *Tèxtil, cuir i calçat* està concentrat en poques comarques. Per no caure en aquest parany, es calcula un Coeficient de diversificació sectorial, per tal d'esbrinar quines són les branques industrials on la producció es localitza en un nombre reduït d'àrees. L'esmentat coeficient es defineix com:

$$DS_i = 1 - \frac{1}{41 \sum_{j=1}^{41} L_{ij}^2} \left(\sum_{j=1}^{41} L_{ij} \right)^2$$

La interpretació dels valors obtinguts de DS_i per a cada sector industrial és similar a la del coeficient anterior. Un valor pròxim a 0 suposa que el sector considerat presenta un grau de dispersió en el territori elevat, per contra un valor proper a la unitat indica que el sector industrial té una presència més concentrada en unes poques comarques.

QUADRE 3
COEFICIENTS DE DIVERSIFICACIÓ SECTORIAL

	1986	1991
Sectors amb més concentració en el territori	Material de transport (0.94) Paper, arts gràfiques i edició (0.93) Indústria química (0.91)	Material de transport (0.92) Paper, arts gràfiques i edició (0.91) Indústria química (0.89)
Sectors més dispersos en el territori	Alimentació, begudes i tabac (0.73) Fusta, suro i mobles (0.76) Tèxtil, cuir i calçat (0.79)	Fusta, suro i mobles (0.77) Alimentació, begudes i tabac (0.78) Extracció i transf. de minerals (0.79)

Entre parèntesi es presenta el valor de l'indicador d'especialització de la comarca en el sector (DS_i).
Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del Padró (1986) i del Cens (1991).

En el Quadre 3 es mostren els resultats obtinguts en calcular l'índex DS_i per els anys 1986 i 1991. Les comarques que presenten un volum més elevat d'ocupació en els sectors menys dispersos en el territori són el Barcelonès, el Baix Llobregat i el Vallès Occidental. Aquest resultat no és sorprenent atès que aquestes comarques concentren una part molt substancial de l'activitat econòmica catalana. Així mateix, en la part inferior d'aquest quadre es recullen els sectors en què l'activitat es troba més uniformement distribuïda en el territori.

3. LOCALITZACIÓ I EXTERNALITATS. PRINCIPALS RESULTATS

Com ja s'ha comentat a la introducció, el model aplicat per determinar els patrons locacionals de la indústria a les comarques catalanes és similar a l'emprat per Costa i Callejón en estudiar les províncies espanyoles. Per a l'estimació del model es requereix la informació referida únicament a dues variables per a cadascuna de les 41 comarques i pels dos anys, 1986 i 1991: l'ocupació sectorial i el salari mitjà del conjunt de la indústria. La primera dada prové del Padró i del Cens respectivament. L'agregació sectorial obtinguda es podria considerar excessivament alta, ja que únicament es pot treballar a nivell de nou sectors manufacturers. Aquest fet ja apunta que les estimacions finalment obtingudes puguin no ser del tot satisfactòries.

Pel que fa a la variable referida al salari, en el model especificat per a les províncies espanyoles, s'ha pogut aproximar una variable del salari mitjà del sector industrial de cada província. Malauradament, no es disposa d'aquesta variable per a les comarques catalanes, per la qual cosa ha estat necessari procedir a la seva determinació. El mètode per estimar els salaris comarcals del sector manufacturer s'ha basat en la utilització de la població ocupada com a criteri de distribució.⁵

En el present treball s'han considerat les nou branques industrials per a les quals es disposa d'informació sobre el nombre d'ocupats a les comarques catalanes els anys 1986 i 1991. Per aquestes nou branques és possible conèixer els costos per ocupat de cadascuna de les quatre províncies catalanes per a l'any 1991 a partir de la informació proporcionada pel BBV en la seva publicació *Renta Nacional de España*. El pas següent ha estat considerar que les comarques integrants d'una província tenen els mateixos costos per ocupat; de manera que els costos laborals industrials mitjans d'una comarca dependrien dels costos de la província a la qual pertanyen en cada una de les nou branques productives industrials i de les ponderacions que els diferents sectors tinguin sobre el total comarcal. En definitiva, els costos laborals per ocupat (w_i) de cada una de les comarques s'han obtingut a partir de la següent expressió:

$$w_i = \sum_{j=1}^9 w_j^p l_{ij}$$

5. Com es palesa a Oliver (1994) la utilització de la població ocupada per a la determinació de macromagnituds d'àmbit regional està estesa a nivell internacional.

6. Com a mesura del tamany d'un sector industrial a cada comarca s'hagués pogut utilitzar alternativament el volum de producció, el valor afegit o el nombre d'empreses o establiments.

7. La metodologia de càlcul de l'índex d'especialització s'ha presentat en l'epígraf anterior.

8. L'índex de concentració o no-diversitat per cada sector i comarca es defineix com:

$$H_{ij} = \sum_{k \neq i} \left(\frac{L_{kj}}{\sum_{k \neq i} L_{ij}} \right)^2$$

9. Un cop realitzada una primera estimació del model d'heteroscedasticitat. Aquesta circumstància fa que els valors obtinguts per l'estadístic t-Student no siguin els correctes a l'hora d'analitzar la significació de les variables. Per resoldre aquest problema es realitza una segona estimació de la matriu de variàncies o covariàncies del vector de paràmetres estimats seguint la suggerència de White (1980), obtenint valors dels tests de significació que ens permeten validar la significació de les variables.

on j indica la comarca, i la branca productiva i p la província; ws_p són els costos laborals per ocupat de cada una de les branques productives; p indica que s'utilitzen els costos de la província a la qual pertany la comarca j ; per últim, L_{ij} és el percentatge d'ocupats a la branca industrial i en la comarca j sobre el conjunt d'ocupats del total de la indústria de la comarca.

El model especificat per analitzar els determinants de la localització de l'activitat industrial a les comarques catalanes és el que es mostra a continuació.

$$\log L_{ij,91} = \beta_0 + \beta_1 \log L_{ij,86} + \beta_2 S_{ij,86} + \beta_3 H_{ij,86} + \beta_4 \log L_{ij,91}^A + \beta_5 \log W_{i,91} + u_{ij}$$

on la variable endògena $L_{ij,91}$ és l'ocupació⁶ a cada sector i comarca per a l'any 1991; i les variables explicatives són: $L_{ij,91}$, l'ocupació a cada sector i comarca el 1991; $S_{ij,86}$,⁷ índex d'especialització sectorial per a cada comarca el 1986; $H_{ij,86}$,⁸ índex de concentració sectorial o no-diversitat per a cada comarca el 1986; $L_{ij,91}^A$, l'ocupació de la resta de sectors al de referència per a cada comarca el 1991; $W_{i,91}$, salari mitjà del sector industrial de cada branca industrial el 1991.

L'objectiu del model descrit és esbrinar quins són els determinants de la distribució de l'ocupació als sectors industrials el 1991. S'han introduït dos tipus de variables, d'una banda variables de caire històric, referides a un període passat —ocupació, índex d'especialització sectorial i índex de concentració sectorial— i, d'altra banda, variables que descriuen l'entorn en el mateix any d'anàlisi —ocupació de la resta de sectors al de referència i salari mitjà del sector industrial.

QUADRE 4
LOCALITZACIÓ DE L'ACTIVITAT ECONÒMICA. CONJUNT DE LA INDÚSTRIA

	Coefficients
Constant	-0.63*
	(-3.12)
$\log L_{i,86}$	0.74*
	(17.40)
$S_{i,86}$	1.26*
	(3.27)
$H_{i,86}$	-0.06
	(-0.29)
$\log L_{i,91}^A$	0.25 *
	(5.01)
$\log W_{i,91}$	0.04
	(0.13)
R2 ajustat	0.97
F-Snedecor	2264.7*
Test de White	27.9 ⁹

Entre parèntesi es mostra l'estadístic t-Student

* Rebuig de la hipòtesi nul·la amb un nivell de significació del 95 %

S'han efectuat diverses estimacions del model proposat. En primer lloc s'han estimat els nou sectors de manera conjunta amb l'objectiu d'analitzar els elements explicatius de la localització de la indústria agregadament; en segon lloc s'han estimat els models corresponents als nou sectors manufacturers dels quals es disposa d'informació, amb la finalitat de percebre comportaments diferenciats en les pautes de localització per cadascuna d'aquestes activitats.

Els resultats de la primera estimació esmentada, presentats en el Quadre 4, indiquen que en la localització de les activitats industrials en el territori català hi incideixen elements històrics com l'ocupació en els diferents sectors el 1986 així com l'índex d'especialització calculat pel mateix any. Es podria entendre que aquestes dues variables recullen efectes de caràcter dinàmic (Myro, 1992). És a dir, el sector en l'actualitat es beneficia dels coneixements acumulats per les empreses de la pròpia indústria al llarg del temps. Una ocupació més elevada així com una major especialització en un sector en el passat, en aquest cas el 1986, suposa una probabilitat superior que en l'àrea d'anàlisi s'hagin desenvolupat economies externes relacionades amb el coneixement del propi sector. Més concretament, la significació de l'índex d'especialització territorial ($S_{ij,86}$) podria indicar una presència d'intercanvis tàcits o explícits de coneixements entre les empreses

especialitzades en aquest territori. La significació de la variable d'entorn $L_{ij,91}^a$, així com la no significació de l'índex de concentració $H_{ij,86}$, corroboren la idea de partida que la diversitat productiva industrial afavoreix la localització d'aquest tipus d'activitat, recolzant la hipòtesi que la diversitat sectorial, manufacturera o de la resta de sectors econòmics, afavoreix les inversions gràcies a l'efecte anomenat «fertilització creuada d'idees» (Jacobs, 1969). La variable que mesura els costos laborals de la indústria de cada comarca $W_{ij,91}$, apareix com a no significativa, fet que suposaria que el cost de la mà d'obra de cada territori no incideix en la localització de les activitats industrials. Aquest resultat, però, cal considerar-lo amb certa cautela ja que la metodologia de construcció de la variable presenta importants limitacions, ja que representa el salari mitjà industrial de la comarca sense distingir entre branques productives.

Els resultats del segon exercici on es realitza l'estimació de l'equació del model especificat per cadascun dels nou sectors es presenten en el Quadre 5. En les nou branques industrials estudiades s'observa com en la localització de l'activitat hi incideixen elements històrics, atès que l'ocupació en cada un dels sectors productius l'any 1986 explica una part substancial de l'ocupació de l'any 1991. Igual que s'observa a l'efectura l'estimació conjunta del model, es palesa que la diversitat productiva afavoreix la localització de l'activitat manufacturera en una comarca determinada.

En síntesi, els resultats obtinguts ratifiquen —tal com es posa també de manifest en els treballs de Henderson (1994) aplicat als Estats Units i de Costa i Callejón (1996 a i b) per al conjunt espanyol—, que les externalitats interindustrials i intraindustrials tenen un paper determinant en l'explicació de la localització de l'activitat productiva empresarial. Malgrat que la disponibilitat d'informació estadística —especialment en el cas de la desgregació sectorial i en la definició de la variable salarial— pot haver condicionat els resultats, s'ha d'entendre que es tracta d'una primera aproximació a l'estudi de les pautes locacionals a la indústria catalana que pot ser millorada a mesura que s'avanci a nivell teòric en l'especificació dels factors determinants de les externalitats.

QUADRE 5
LOCALITZACIÓ DE L'ACTIVITAT ECONÒMICA. SUBSECTORS INDUSTRIALS

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9
Constant	-0.43	-1.74*	-1.94*	-0.94	-1.02*	0.19	-0.65	-0.99	1.85*
log $L_{ij,86}$	0.62*	0.38*	0.44*	0.63*	0.59*	0.79*	0.74*	0.73*	0.62*
$S_{ij,86}$	2.53	4.12*	1.98	4.46	2.16*	0.68	2.20*	1.46	0.19
$H_{ij,86}$	-0.57	-1.43*	0.56	-0.98	0.07	-0.46	-0.12	-0.37	-0.99
$L_{ij,91}^a$	0.33*	0.58*	0.64*	0.22	0.36*	0.23	0.30*	0.29	0.48*
$W_{ij,91}$	-0.41	0.93	-0.01	2.09	0.81	-1.17	-0.60	0.38	0.00
R2 ajustat.	0.97	0.97	0.98	0.93	0.98	0.99	0.99	0.98	0.96
F-Snedecor	263,5*	239,1*	512.4	105.0	444.3	724.3	570.5	435.0*	189.3*
			*	*	*	*			
W-White	5.83	8.29	23.57	6.36	14.04	14.00	15.10	20.20**	12.60

* Rebuig de la hipòtesi nul·la amb un nivell de significació del 95 %.

** Estimacions que presenten un problema d'heteroscedasticitat. Végeu nota a peu de pàgina número 9.

Bibliografia

- CALLEJÓN, M. i COSTA, M.T. (1995) «Geografía de la producción. Incidencia de las externalidades en la localización de las actividades en España». *Información Comercial Española. Revista de economía* 754, 39-49.
- CALLEJÓN, M. i COSTA, M.T. (1996a) «Economías externas y localización de las actividades industriales». *Economía Industrial*, 305, 75-86.
- CALLEJÓN, M. i COSTA, M.T. (1996b) «Economías de aglomeración en la industria». Documents de Treball de la Divisió de Ciències Econòmiques i Socials. Col·lecció Economia. E96/07
- GLAESER, E.; KALLAL, H.; SCHEINKMAN, J. i SHLEIFER, A. (1992) «Growth in Cities». *Journal of Political Economy*, 100, 1126-1152.
- HERCE, J.A.; DE LUCIO, J. i GOICOLEA, A. (1996) «La industria en las Comunidades Autónomas: 1978-1992». *Papeles de Economía Española*, 97, 134-147.
- HENDERSON, V. (1994) «Externalities and industrial development». *NBER Working Paper*, 4.730.
- HENDERSON, V.; KUNCOR, A. i TURNER, M. (1995) «Industrial Development in Cities». *Journal of Political Economy*, 103, 1067-1090.
- JACOBS, J. (1969) *La economía de las ciudades*. Nova York: Vintage. Traducció d'editorial Península, 1971.
- MYRO, R. (1992) «Competitividad y crecimiento industrial». A Villaverde J. (dir.), *Europa, España, Cantabria: Estudios de Economía Regional*, Universidad de Cantabria. Santander.
- OLIVER, J. (director) (1994) *Catalunya Comarcal*, 1994. Caixa de Catalunya. Barcelona.
- WHITE, H. (1980) «A heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for heteroskedasticity». *Econometrica*, 48, 817-838.

Ajust, liberalització i transformació productiva a Cuba (1990-1995): les bases d'un nou model de creixement

ANTÓN COSTAS

JOAN-RAMON BORRELL

Universitat de Barcelona

INTRODUCCIÓ

Cuba va iniciar el 1994 una certa recuperació econòmica després de quatre anys de profunda davallada. Aquesta recuperació incipient —en algun sentit sorprenent, si se la compara amb el comportament dels països pertanyents a l'antiga URSS— ofereix més d'un interrogant: En quina mesura pot ser una recuperació duradora? Servirà d'estímul o d'obstacle per a la continuïtat de les mesures d'ajust i reforma iniciades l'estiu de 1993?

L'economia cubana presenta molts dels trets i problemes comuns a tots els antics països socialistes d'Europa de l'Est que, a partir del col·lapse del Consell d'Ajuda Mútua Econòmica (CAME) van entrar en una fase de recessió seguida d'un intens procés de canvi i reforma econòmica. Tanmateix, a diferència de la majoria d'aquells països, on el canvi econòmic ha estat precedit i impulsat per la prèvia desaparició de l'anterior règim i el consegüent canvi polític, la continuïtat del règim de Castro planteja qüestions d'interès sobre l'origen i continuïtat de la reforma en el cas de Cuba. ¿D'on han sorgit els estímuls per a les mesures d'ajust i reforma dutes a terme des de l'any 1993? ¿Per què ha acceptat el règim de Castro mesures amb costos socials i polítics importants? ¿Quin camí seguirà la reforma?

El procés d'ajust i reforma seguit fins ara no permet parlar amb propietat d'una transició cap a una economia de mercat, sinó d'una transformació econòmica cap a un model no plenament entrevist que d'alguna manera es pot qualificar com d'economia socialista de mercat, i que guarda algunes similituds amb el procés de canvi que ha tingut lloc al Vietnam i a la Xina. Com en aquests països, ha estat el sistema polític vigent el que ha iniciat la reforma i el que la conduirà en el futur immediat. La seqüència futura de la reforma depèn crucialment d'aquest fet, i de com s'enfrontarà el sistema polític als problemes econòmics que romanen sense resoldre i a les noves realitats econòmiques i socials sorgides amb les mesures dutes a terme i amb la recuperació econòmica.

En aquest sentit, les mesures d'obertura exterior i de liberalització d'algunes activitats econòmiques i mercats interiors implementades fins ara han fet sorgir dos sectors productius nous: un, relacionat amb el capital estranger, i un altre, amb un incipient sector privat nacional. L'evolució futura d'aquests dos sectors i la dinàmica que estableixin amb el sistema productiu tradicional, format per les empreses estatals en gran mesura obsoletes i ineficients, determinarà la seqüència futura de les reformes.

1. COMPORTAMENT DE L'ECONOMIA CUBANA DES DE 1989

Simultàniament al trencament del bloc soviètic, l'any 1989 l'economia cubana va entrar en una etapa caracteritzada per una forta recessió i per l'aparició de forts desequilibris macroeconòmics. Tanmateix, fins al 1993 les autoritats no es van decidir a adoptar mesures orientades a corregir els desequilibris macroeconòmics i a posar les bases d'un canvi institucional per adaptar l'economia cubana al nou context internacional. Aquestes mesures, per bé que insuficients per

corregir tots els desequilibris i establir un nou camí de creixement, han tingut resultats esperançadors a partir de 1994.

1.1. 1990-1993: Davallada econòmica i ruptura del model de creixement

No és del tot possible quantificar amb exactitud la magnitud de la recessió patida per l'economia cubana des de 1989 perquè aquell mateix any es van deixar de publicar dades oficials sobre els agregats macroeconòmics. Mancats de dades oficials, alguns analistes i serveis d'estudis privats han fet estimacions de l'evolució del nivell d'activitat. Només recentment, l'agost de 1995, coincidint amb l'inici d'una certa recuperació econòmica, l'Oficina Nacional d'Estadístiques (ONE) ha tornat a publicar dades oficials sobre el comportament de l'economia durant el *període especial en temps de pau*, com eufemísticament van anomenar les autoritats aquells anys. La novetat és que per primera vegada les dades oficials s'expressen segons el *sistema de comptes nacionals de les Nacions Unides (SNA)*.

Ara és possible fer una comparació entre les dades oficials i les estimacions no governamentals sobre la magnitud de la recessió experimentada per l'economia cubana. Com s'observa al quadre 1, la divergència entre les estimacions de les diferents fonts és rellevant.¹

Prenent les dades oficials de PIB a preus constants, des de 1989 la recessió hauria estat d'una magnitud intermèdia respecte als escenaris manejats per les fonts no oficials. Segons l'Oficina Nacional d'Estadístiques (ONE), el 1993 el PIB va equivaler al 65 per cent del de 1989, mentre que per a l'Economist Intelligence Unit (EIU) el PIB de 1993 hauria estat el 56 per cent del de 1989, per a Hoffmann el PSG de 1993 s'hauria reduït fins arribar entre el 71 i el 46 per cent del de 1989 i per a Mesa-Lago el PSG de 1993 s'hauria reduït entre el 68 i el 38 per cent del de 1989.

QUADRE 1
ESTIMACIONS DE LA CRISI (NIVELL PSG O PIB 1989 = 100)

			1990	1991	1992	1993
Crisi moderada	HOFFMANN	PSG	96	82	77	71
	MESA-LAGO	PSG	95	81	73	68
Crisi intensa	ONE	PIB	97	87	77	65
	HOFFMANN	PSG	94	70	62	56
	EIU	PIB	97	72	63	56
Crisi molt intensa	HOFFMANN	PSG	93	68	54	46
	MESA-LAGO	PSG	93	56	45	38

Nota: Magnituds a preus constants.

Fonts: MESA-LAGO (1994), HOFFMANN (1994 citat per IRELA 1994), EIU (1994b) i Oficina Nacional d'Estadístiques - ONE (1995).

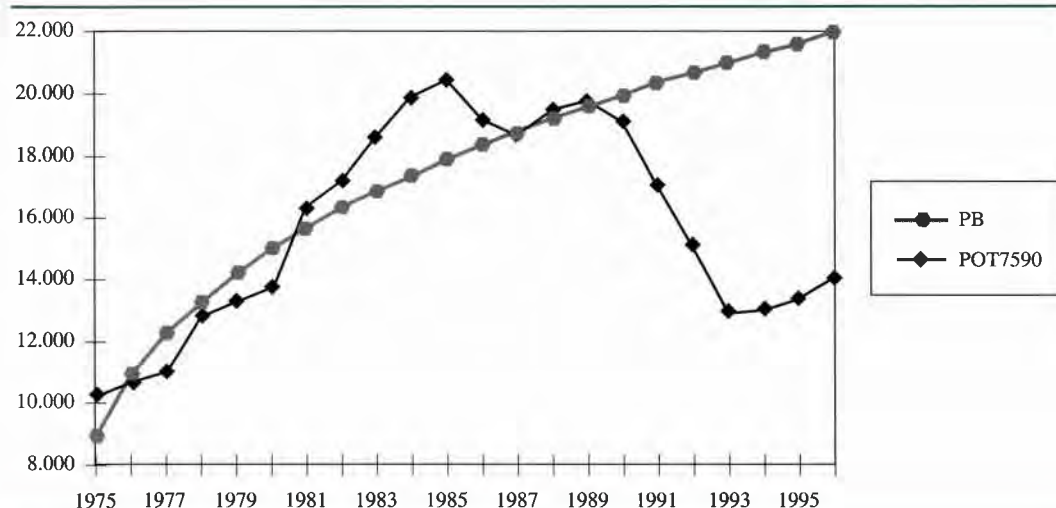
La intensitat de la recessió no ha estat la mateixa en totes les activitats econòmiques. Segons les dades oficials, la construcció i l'agricultura han estat els sectors que més intensament han patit la crisi. L'activitat constructiva el 1994 va ser només el 28,4 per cent de la de 1989, mentre que la producció agrícola d'aquell mateix any va representar el 45,7 per cent de la de 1989. L'activitat manufacturera, la producció d'electricitat i la mineria representaven el 1994 el 68,4 per cent, el 77,4 per cent i el 79,3 per cent dels nivells respectius d'activitat de l'any 1989. Per contra, el sector serveis va resistir millor davant la crisi, i el 1994 va assolir un nivell d'activitat que era el 97,8 per cent de l'aconseguit el 1989.

Deixant de banda les diferències en la quantificació de la magnitud de la crisi, tant les estimacions oficials com les no oficials ofereixen indicis clars que la recessió vinculada al col·lapse de la Unió Soviètica ha provocat la ruptura de les pautes històriques del creixement econòmic cubà. El gràfic 1 mostra l'evolució del PIB efectiu entre 1975 i 1996 a preus constants de 1981 davant el PIB potencial a preus constants d'acord amb les pautes històriques del període 1975-90.² En el gràfic 1 es pot veure la clivella que s'ha obert durant el període 1990-1993 entre el PIB efectiu i el PIB potencial sota el model econòmic basat en els intercanvis amb el bloc soviètic.

1. Les divergències es podrien deure al fet que les estimacions estrangeres (llevat les de l'Economist Intelligence Unit, EIU) estan realitzades a partir de la sèrie de dades històriques sobre el Producte Social Global (PSG) que, d'acord amb la metodologia socialista, només comptabilitza els anomenats *sectors productius*, i no el valor afegit de gran part del sector serveis (educació, sanitat, defensa, serveis financers, cultura, serveis personals, serveis immobiliaris o administració pública). Atès que ha estat en els anomenats *sectors productius* de l'economia cubana (agricultura, mineria, manufactures, electricitat, construcció) on s'ha manifestat amb major intensitat la caiguda de l'activitat, els indicadors basats en el PSG poden esbiaixar a l'alça la magnitud de la recessió enfront dels indicadors basats en el PIB.

2. El PIB potencial, d'acord amb les pautes històriques del període 1975-1990, ha estat calculat utilitzant els coeficients estimats a través d'una regressió per mínims quadrats ordinaris del PIB efectiu respecte a una constant i una tendència temporal determinista.

GRÀFIC 1
EVOLUCIÓ DEL PIB EFECTIU I DEL PIB POTENCIAL SOTA EL MODEL ECONÒMIC BASAT EN ELS INTERCANVIS AMB EL BLOC SOVIÈTIC (EN MILIONS DE PESOS DE 1981)



Font: Elaboració pròpia a partir de la informació recopilada per Brundenius (1996).

La davallada econòmica experimentada des de 1989 té com a causa bàsica la fallida del model econòmic de creixement basat en les relacions econòmiques privilegiades que Cuba va mantenir amb l'antic bloc soviètic. Aquesta dependència respecte dels intercanvis amb l'antic bloc soviètic queda reflectida al quadre 2. El 85 per cent del comerç exterior era amb l'àrea del CAME, d'aquí que la fallida d'aquest bloc el 1990 tingués un gran impacte sobre l'economia cubana.

QUADRE 2
DEPENDÈNCIA DEL COMERÇ EXTERIOR CUBÀ, 1986-1992 (% SOBRE EL COMERÇ EXTERIOR)

	Pes comerç URSS-CEI	Pes comerç CAME
1986	71,7	84,4
1987	72,0	86,6
1988	69,1	83,7
1989	64,7	78,9
1990	72,7	—
1991	61,9	—
1992	15,0-17,0	19,0

Nota: CEI es refereix a la Comunitat d'Estatos Independents, és a dir, Rússia i els Nous Estatos Independents de la antiga URSS excepte els Països Bàltics
 Fonts: MESA-LAGO (1994) per les dades de 1986-1989, IGLFSIA-CARUNCHO (1994) i IRIJA (1994) per les dades estimades del període 1990-1992

La caiguda del comerç exterior ha estat dramàtica. El quadre 3 mostra com les importacions totals el 1993 només van assolir el 24 per cent del valor de 1989. Pel que fa als intercanvis en moneda convertibles, ni les exportacions ni les importacions van assolir el 1993 la meitat del valor de 1989. La caiguda del comerç exterior ha estat fins i tot superior a la del PIB a preus constants. En la mesura que una proporció elevada de l'energia, inputs intermedis i dels béns de capital que utilitzava l'economia cubana procedien de les importacions, nombroses activitats productives de l'illa van quedar paralitzades. A més, els canals de distribució de béns de primera necessitat van reflectir l'escassetat derivada de la interrupció de les importacions i de la caiguda de la producció nacional.

QUADRE 3
PIB, EXPORTACIONS I IMPORTACIONS, 1989-1996

	Importacions totals	Importacions en moneda convertible	Exportacions en moneda convertible	PIB
1989	100	100	100	100
1990	91	91	81	97
1991	51	74	64	87
1992	28	48	69	77
1993	24	49	47	65
1994	28	57	71	66
1995	41	84	92	67

Nota: Les importacions totals són estimacions de les importacions de béns i serveis tant en moneda convertible com en moneda no convertible. El PIB es mostra a preus constants, mentre que les importacions i exportacions a preus corrent.

Fonts: El PIB s'ha pres d'ONE (1995), les exportacions i importacions en moneda convertible de FMI (diversos anys) i les importacions en moneda convertible i no convertible de Pérez Villanueva (1995).

En síntesi, l'activitat econòmica va patir una profunda davallada derivada de la ruptura del model de creixement econòmic vinculat a l'antiga URSS. La caiguda acumulada del PIB va ser d'un 35 per cent en el període 1989-1993. La magnitud d'aquesta davallada és encara més gran si la mesurem en termes de PIB per capita. En aquest cas, la caiguda acumulada entre 1989 i 1993 va ser de l'ordre del 37 per cent. Tot i suposant que en el futur es mantinguin taxes de creixement elevades, de l'ordre del 5 per cent previstes per a 1996, Cuba trigarà almenys una generació a assolir els nivells de PIB per capita que tenia el 1989. Però per això Cuba ha d'assentar les bases per a un nou model de creixement, atès que el vell ha quedat definitivament trencat amb la fallida del CAME el 1990 i pels processos de transició econòmica que estan tenint lloc a les antigues economies socialistes.

1.2. Recuperació i formació de capital

Després de quatre anys de deteriorament, l'economia cubana sembla haver iniciat una certa recuperació. Després de les primeres mesures d'estabilització i reforma posades en marxa l'estiu de 1993, l'any 1994 es va tancar amb un creixement del PIB a preus constants del 0,7 per cent. Aquesta incipient recuperació es va veure confirmada el 1995 amb un creixement del PIB a preus constants del 2,5 per cent. Les autoritats econòmiques preveuen per al 1996 un creixement del 5 per cent (ONE, 1995), previsió plausible a la vista del creixement experimentat en el primer semestre, de l'ordre del 6,5 per cent. Per tant, l'economia cubana sembla estar afrontant amb èxit l'ajust a una nova via de creixement d'acord amb el seu nou posicionament dins l'economia internacional.

La indústria manufacturera, amb una taxa de creixement del VAB del 7,6 per cent el 1994, ha estat el motor d'aquesta incipient recuperació (ONE, 1995). En particular, les branques de ciment, tèxtil, perfumeria i alimentació, l'activitat de les quals està molt vinculada a la demanda del sector turístic i a les inversions estrangeres en aquesta activitat, han estat les principals responsables d'aquest creixement (Casanova i Triana, 1995). El sector elèctric amb un creixement del 4,4 per cent el 1994, ha acompanyat la recuperació de la indústria manufacturera. L'augment de l'extracció de petroli, que va assolir la cota històrica d'1,3 milions de tones el 1994, ha estat un factor clau en la recuperació de la producció elèctrica; tot i així, la producció petrolífera nacional només va cobrir el 20 per cent del consum interior (estimat en unes 6,5 milions de tones). La mineria també ha apuntat un moderat creixement de l'1,1 per cent el 1994. Per contra, l'agricultura no va truncar la tendència al deteriorament (decreixement del 4,9 per cent el 1994), en caure la safra sucrera a un mínim històric de 3,4 milions de tones.³

En la base d'aquesta recuperació hi ha el creixement de l'activitat turística. Entre 1990 i 1993 el nombre de turistes que van visitar l'illa va créixer a una taxa anual del 17,1 per cent, i el 1994 la taxa de creixement va assolir el 28 per cent.⁴ Aquest creixement del turisme ha propiciat que els 850 milions de dòlars d'ingressos bruts per turisme obtinguts l'any 1994 es conver-

3. L'inici de la recuperació de la producció sucrera en la safra de 1994-95 va assolir 4,4 milions de tones.

4. Aquestes taxes de creixement multipliquen per quatre i per sis les previsions de l'Organització Mundial del Turisme (OMT 1995) d'increment anual d'arribades de turistes per a la regió del Carib en el període 1990-2000. A més, hem estimat que el 1993 podrien haver desitjat visitar Cuba uns 2,5 milions de turistes procedents dels Estats Units. Per tant, en condicions de lliure circulació de persones, el 1993 Cuba hauria assolit el primer lloc entre els destins del Carib més visitats amb més de 3 milions de turistes. Per damunt dels 2,8 milions de visitants de Puerto Rico, dels 1,6 milions de la República Dominicana i del 1,4 milions de visitants de les Bahames. Sens dubte, Cuba té potencial per esdevenir el destí turístic més important de la regió del Carib.

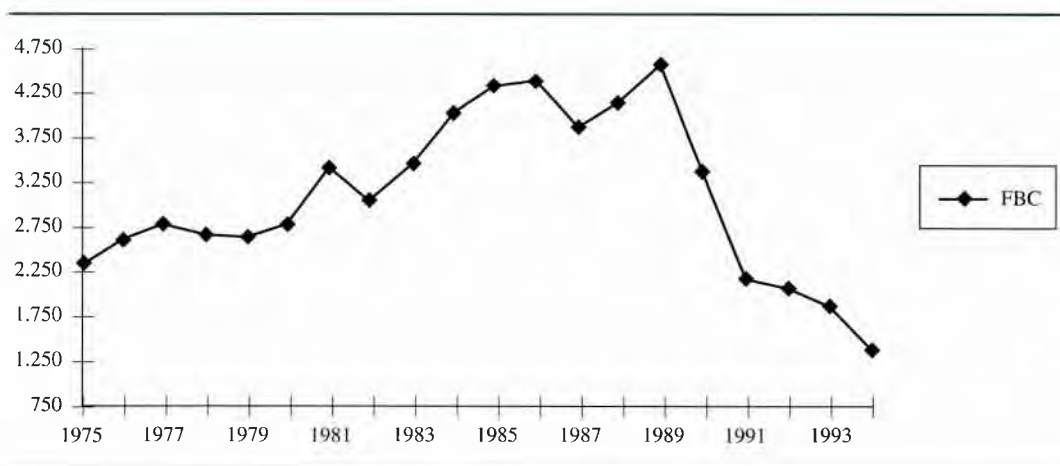
5. Segons informació publicada a *Granma Internacional*, 14 de juny de 1995.

6. La taxa de creixement anual del nombre de turistes el 1994 va superar la taxa del 27,3 per cent necessària per assolir la xifra dels 10 milions de visitants a Cuba l'any 2005.

tissin en la primera partida dels ingressos externs bruts, superant els 800 milions de dòlars obtinguts per les exportacions de sucre, el principal sector exportador de l'illa.⁵ Sens dubte, Cuba té potencial per convertir-se en el destí turístic més important de la regió del Carib. Algunes estimacions apunten que entre l'any 2000 i el 2005 Cuba pot assolir la xifra de 10 milions de visitants estrangers que reportarien uns ingressos bruts entre 10.000 i 15.000 milions de dòlars anuals.⁶

Tanmateix, una recuperació basada en el turisme i en les aportacions de capital de l'exterior té una feblesa quant a la seva escassa capacitat per impulsar la formació de capital. Des de 1989, la formació bruta de capital també ha caigut sense interrupció, tal com es pot veure al gràfic 2.

GRÀFIC 2
FORMACIÓ BRUTA DE CAPITAL (en milions de pesos corrents)



Nota: La dada de 1990 és només una aproximació ja que no és disponible.

Font: Elaboració pròpia a partir de la informació recopilada per Brundenius (1996).

La taxa d'inversió bruta va ser només del 6,86 per cent del PIB el 1994, mentre que el 1989 representava el 23,14 per cent del PIB. Si a més tenim en compte l'obsolescència del capital instal·lat, l'economia cubana s'enfronta a un intens problema de descapitalització.

Els fonaments econòmics d'una recuperació basada en el turisme no són sòlids a llarg termini. La descapitalització de l'economia cubana és de tal magnitud que no és possible basar la seva recuperació només en l'empenta del sector turístic i en l'obertura a la inversió exterior en alguns sectors, afectada, a més a més, per les incerteses introduïdes per la Llei Helms-Burton. La reforma econòmica ha d'afavorir la posada en marxa d'un nou model de creixement que estimi la formació interna de capital, possible a partir de la reconversió i modernització del sector d'empreses estatals i de l'estímul a l'incipient sector privat nacional que ha sorgit a l'empar de les mesures de reforma posades en marxa a partir de 1993. La transformació d'aquest incipient sector privat personal en un sector de petites i mitjanes empreses capaces d'alimentar aquest necessari procés de formació interna de capital és el repte principal que tenen plantejat els reformistes cubans de cara a la consolidació de la recuperació.

1.3. Els condicionants polítics de les reformes

Malgrat la davallada, el comportament de l'economia cubana entre 1989 i 1995 resisteix prou bé la comparació amb la resta dels antics països comunistes. El quadre 4 mostra com la recessió a Cuba ha estat menys intensa que a Rússia, els Països Bàltics i els Nous Estats Independents (NEI) de l'antiga URSS. Per contra, ha estat més intensa que la dels països d'Europa de l'Est. Però com aquest últim grup de països, Cuba mostra una incipient capacitat de recuperació, mentre que Rússia, els Països Bàltics i els Nous Estats Independents de l'antiga URSS no han sortit de la recessió.

És difícil discernir en quina mesura aquest comportament diferent està relacionat amb les condicions polítiques internes de cada país i per les diferents estratègies d'ajust que s'han seguit. La continuïtat del règim polític i, almenys en la primera fase del canvi, del sistema de relacions institucionals que regulen el funcionament de l'economia pot fer que en les seves estratègies de reforma econòmica Cuba s'assembli més a Vietnam i Xina que no pas als països de l'Europa de l'Est i de l'antiga Unió Soviètica.

QUADRE 4
EVOLUCIÓ DEL PIB EN ANTICS PAÏSOS COMUNISTES, 1989-1995

	Decreixement acumulat (%)	Any mínim	Creixement acumulat (%)	PIB 1995 (1989 = 100)
1. Europa Est	23,6	1992	9,42	83,3
2. Cuba	34,8	1993	3,2	67,3
3. Rússia	40,0	1995	0,0	60,0
4. NEI	46,0	1995	0,0	54,0
5. Països Bàltics	51,3	1993	5,54	51,4
Xina	0,0	1989	78,1	178,1
Vietnam	0,0	1989	54,6	154,6

Notes: NEI es refereix als Nous Estats Independents de l'antiga Unió Soviètica, excepte Rússia i els Països Bàltics.

Fonts: Elaboració pròpia a partir de BANCO MUNDIAL (1996, que utilitza xifres del FMI per al període 1990-94 i del BERF corresponents a 1995).

Malgrat les reformes, a Cuba no es pot parlar d'un procés de transició cap a una economia de mercat com el seguit pels països de l'Europa de l'Est i de l'antiga URSS, sinó d'una transformació amb un resultat final impossible de predir. Pot ser que durant molt de temps s'acosti més a allò que anomenaríem una economia socialista de mercat que no pas a una economia de mercat pròpiament dita.

En tot cas, però, les autoritats cubanes han entrat en una dinàmica irreversible de canvi i reforma institucional.⁷ Aquesta irreversibilitat té a veure, d'una banda, amb l'absència d'alternatives a la inserció de Cuba en l'economia capitalista i, de l'altra, amb l'èxit de les mesures adoptades des de 1993 de facilitar una incipient recuperació de l'economia cubana. Aquest èxit inicial recolza, en principi, els reformistes del règim de Castro.

Tanmateix, és difícil de predir la seqüència, amplitud i intensitat del procés reformador. Probablement no respondrà a les recomanacions dels analistes estrangers, orientades a introduir de manera radical una economia de mercat de tall occidental. Més que d'un pla coherent i sistemàtic de reformes, ja sigui elaborat autònomament o per impuls d'organismes internacionals, la pressió per a l'avenç de les reformes a Cuba possiblement vindrà des de tres fronts: 1) dels problemes que romanen sense resoldre en el front dels desequilibris macroeconòmics i que amenacen la continuïtat dels èxits aconseguits; 2) dels problemes i forces noves que han sorgit amb les mesures ja adoptades i que exigeixen noves respostes per part de les autoritats; i, 3) dels condicionants exteriors, en particular de les conseqüències que es poden derivar de la llei Helms-Burton. Cadascun d'aquests grups de problemes genera pressions per actuar, tot i que no sempre en el mateix sentit, com veurem més endavant.

2. ELS DESEQUILIBRIS MACROECONÒMICS COM A INCENTIU PER A LA REFORMA

Fins al 1993 les autoritats no es van decidir a adoptar mesures per afrontar la recessió i corregir els desequilibris. Segurament esperaven que les coses tornarien al seu lloc. Mentrestant van optar per obrir l'economia al capital estranger i pel finançament monetari del dèficit pressupostari. Tanmateix, els desequilibris macroeconòmics i el malcontent social van acabar generant un estat de necessitat que a l'altura de la segona meitat de 1993 va pressionar en favor de mesures d'ajust i reforma.

7. Com a exemple de l'ampli consens en aquest sentit tant a l'interior com a l'exterior destaquen els següents comentaris: tot i que Cuba es dirigeix lentament cap a una economia de mercat, ja ha avançat massa com per donar marxa enrere» (*The Economist*, 1996); el procés de reformes econòmiques «és imprescindible per preservar la pàtria» (Discurs de Fidel Castro a l'acte de clausura del VI Congrés de la Federació de Dones Cubanes citat per *El País*, 6 de març de 1995).

8. L'accés al crèdit internacional està severament limitat per l'abultat Deute Extern cubà en divises convertibles no renegociat i en monedes no convertibles. A 31 de juny de 1991 el valor del Deute Extern en divises convertibles s'estimava en 6.483,9 milions de dòlars (45 per cent de creditors oficials, 20,6 per cent de proveïdors i 32 per cent d'institucions financeres). Casanovas i Triana (1995) van estimar que el Deute Extern en divises convertibles va assolir el 8.000 milions de dòlars el 1994 i diverses fonts apunten que el 1995 va assolir els 9.000 milions de dòlars.

9. En els mercats negres va florir sota la il·legalitat l'oferta de tota mena de béns i serveis atreta per una creixent demanda de ciutadans cubans i estrangers en dòlars americans. Els béns comercials eren elaborats en la clandestinitat o bé substreus dels canals oficials de distribució per ser venuts a preus molt més elevats que els oficials. Diverses estimacions apunten que el mes de juliol de 1993 el 87 per cent de les famílies cubanes acudien als mercats paral·lels i es gastaven el 66 per cent dels seus ingressos en aquestes compres, bé sigui en dòlars americans o en pesos cubans. Tot i que des de 1989 aproximadament un 73 per cent de la població acudia a aquests mercats, les compres només suposaven aleshores el 19 per cent dels seus ingressos (Casanovas i Triana, 1995).

Entre 1989 i 1993 els comptes de l'Estat van reflectir creixents dèficits (quadre 5), resultat de la caiguda d'ingressos (sobretot els ingressos de l'impost de circulació i dels excedents de les empreses estatals) i de l'augment de les despeses (en especial, de les subvencions a les empreses i serveis socials, que representaven respectivament el 40 per cent i el 38 per cent del total de la despesa).

QUADRE 5
DÈFICIT PRESSUPOSTARI, 1989-1995

	Dèficit Pressupostari (milions de pesos)	Dèficit Pressupostari sobre el PIB (%)	Creixement Anual del Dèficit Pressupostari (%)
1989	1.403	7,2	22,3
1990	2.105	10,0	50,0
1991	3.157	23,1	50,0
1992	4.800	32,7	52,0
1993	5.050	33,5	4,2
1994	1.406	7,4	-72,2
1995	1.000	3,7	-28,8

Notes: La dada de dèficit de 1995 correspon a una previsió oficial.

Font: Elaboració pròpia a partir de Triana (1994), ONE (1995), MFP (1995) i Brundenius (1996).

El finançament del dèficit es va basar en la creació de moneda.⁸ Com a conseqüència l'increment en els saldos monetaris (quadre 6) va pressionar a l'alça els preus i va depreciar el tipus de canvi en relació amb el dòlar (quadre 7). La depreciació de la moneda nacional va comportar un ús creixent del dòlar a l'interior del país, alimentat pels ingressos del turisme i les remeses familiars procedents dels Estats Units.

QUADRE 6
SALDOS MONEDA NACIONAL, 1989-1995

	Salos monetaris (milions de pesos)	Creixement anual dels saldos monetaris (%)
1989	4.162	—
1990	4.986	19,8
1991	6.563	31,6
1992	8.359	27,4
1993	11.895	42,3
1994	9.940	-16,4
1995	9.200	-7,4

Font: Elaboració pròpia a partir de Triana (1994), Casanovas i Triana (1995), MFP (1995), Brundenius (1996) i CEPAL (1996).

Els canals oficials de distribució racionada de béns de primera necessitat van reflectir durant tots aquests anys el desproveïment derivat de la caiguda de la producció i de les importacions. I, per contra, van florir els mercats negres.⁹ L'impacte de l'expansió monetària i del desproveïment sobre el poder adquisitiu entre 1989 i 1994 pot ser aproximat a través de la depreciació del tipus de canvi peso-dòlar en el mercat negre, que de cotitzar a 15 pesos per dòlar el 1989 va caure de manera dramàtica fins als 140 pesos que cotitzava als mercats negres de l'Havana el 1994. L'entrada en funcionament dels mercats lliures a final de 1994 ha produït fortes caigudes de preus en els mercats negres (quadre 7).

QUADRE 7
DEPRECIACIÓ DEL PES I INFLACIÓ, 1989-1996

	Pesos per dòlar al mercat negre	Inflació als mercats negres (%)	Deflactor implícit del PIB (%)
1989	15	45,7	—
1990	20	28,0	11,31
1991	60	195,8	-29,80
1992	90	46,9	21,47
1993	100	8,4	20,64
1994	140	37,4	25,15
1995	20	-88,3	35,79
1996	8	-63,0	—

Nota: S'ha estimat la inflació en els mercats paral·lels a partir de la depreciació del pes i de la inflació als Estats Units. Aquesta estimació s'ha de prendre amb molta prudència davant l'escassa fiabilitat estadística de les dades disponibles de depreciació del pes en els mercats paral·lels.

Font: Elaboració pròpia a partir de Triana (1994), Casanovas i Triana (1995), MFP (1995), Brundenius (1996) i CEPAL (1996).

Aquest escenari dibuixat per dèficits creixents, excés de liquidesa monetària, inflació, desproveïment de béns de primera necessitat i ús creixent del dòlar es va deteriorar dramàticament a l'altura de 1993. El nou Ministre de Finances, José Luis Rodríguez, economista vinculat al Centro de Estudios de la Economía Mundial (CEEM) de l'Havana, va emprendre el 13 d'agost de 1993 el camí de les reformes en decretar la despenalització de la tinença de divises convertibles per part dels ciutadans per evitar les situacions d'il·legalitat a què donava lloc la seva tinença i ús per a la compra de béns en els mercats negres, davant el desproveïment dels canals oficials. Al mateix temps, es va establir una xarxa de botigues oficials especialitzades en la venda de béns de consum en divises amb l'objectiu de recollir una part de les divises en circulació i incrementar els ingressos públics. La despenalització va actuar de fet com una devaluació implícita de la moneda nacional, i va palesar la necessitat d'acompanyar aquestes mesures amb d'altres orientades a frenar els desequilibris.

Amb el deteriorament econòmic va créixer el malcontent social que va forçar el Govern a abandonar la seva actitud passiva i a adoptar les primeres mesures d'ajust i reforma.¹⁰ El quadre 8 resumeix aquest conjunt de mesures que, tot i que no obeïen un pla coherent i sistemàtic, perseguïen els objectius següents: 1) la reducció de l'excedent monetari; 2) la recerca de l'equilibri fiscal; i 3) la liberalització dels mercats interiors, és a dir, crear mecanismes per absorbir la població desocupada, i també incentius per augmentar la producció agrària i la provisió dels mercats.

QUADRE 8
MESURES D'AJUST I REFORMA ECONÒMICA, 1993-1994

• Despenalització de la tinença de divises i establiment d'una xarxa de Botigues de Recuperació de Divises (TRD) de l'Estat.	13-08-1993
• Autorització de l'exercici de treball per compte propi en un conjunt d'activitats.	08-09-1993
• Inici del procés de cooperativització de les empreses estatals agràries.	19-09-1993
• Reorganització i reducció dels Organismes de l'Administració Central de l'Estat.	21-04-1994
• Elevació de preus i tarifes de productes i serveis seleccionats.	04-05-1994
• Eliminació d'un conjunt de gratuïtats.	07-07-1994
• Establiment d'un nou sistema tributari.	04-08-1994
• Creació dels mercats agropequaris i liberalització del transport de productes a aquests mercats.	01-10-1994
• Creació dels mercats d'articles industrials i artesanals i la liberalització del transport de productes a aquests mercats.	01-12-1994

Font: Elaboració pròpia a partir d'informació oficial.

2.1. Reducció de l'excedent monetari

Cuba presenta un problema típic de les economies amb inflació reprimida on el control administratiu dels preus no permet que aquests s'adaptin a l'augment d'oferta monetària. Tal com mostra el quadre 9, els saldos de moneda nacional el 1993 van assolir quasi els 12.000 milions de pesos (el 40 per cent era moneda en circulació i el 60 per cent estava en comptes d'estalvi). Aquell any, la velocitat-renda del diner va assolir un nivell mínim, ja que els saldos monetaris només van ser lleugerament inferiors al producte nominal.¹¹

10. Com mostra el creixent descontent, només durant l'estiu de 1994 s'estima que uns 30.000 cubans es van llançar al mar per arribar a la costa americana. A més, el 5 d'agost de 1994 va tenir lloc una protesta espontània al malecò de l'Havana que va sorprendre el règim de Castro. Els manifestants van prendre els carrers l'agost de 1994, exasperats pels talls d'electricitat i altres penúries derivades de la recessió.

11. A la liquidesa en moneda nacional s'hi ha d'afegir els dòlars en circulació que, segons algunes estimacions, eren uns 400 milions.

12. Cadascuna d'aquestes alternatives d'ajust monetari té una incidència diferenciada sobre els mecanismes d'assignació de recursos i sobre la distribució de la riquesa entre la població en la mesura que aquests instruments reparteixen de manera desigual la càrrega de l'ajust monetari sobre els membres de la societat. En tot cas, en general, l'elecció està condicionada per la capacitat tècnica del sistema institucional existent per manejar un tipus o un altre d'instruments. En les economies prèviament planificades el camí elegit ha estat normalment la liberalització de preus, combinada de vegades amb les privatitzacions. El principal avantatge de la liberalització de preus és l'automatisme en l'ajust entre els saldos monetaris i la producció, així com el fet que aquest instrument no provoca la desconfiança en el sistema monetari que si que podria generar algun tipus de reforma monetària que comportés alguns elements de confiscació. Tanmateix, la liberalització de preus planteja problemes d'equitat, en la mesura que l'efecte sobre el poder de compra dels salaris no es reparteix equitativament. D'aquí que aquest tipus de mesura planteja al Govern el problema de la seva sostenibilitat. Des del punt de vista dels desequilibris macroeconòmics l'inconvenient de la liberalització de preus és la possibilitat que doni lloc a un procés inflacionista sostingut, especialment si existeixen a l'economia mecanismes d'indexació que alimentin expectatives d'inflació futura.

13. L'increment dels preus d'aquests béns i serveis va reportar el 1994 uns 2.200 milions de pesos addicionals al Pressupost de l'Estat. La meitat d'aquests ingressos es va obtenir de l'increment de les tarifes del tabac, i una quarta part de les tarifes de les begudes alcohòliques i cerveses (MFP, 1995).

14. L'elevació inicial dels preus dels béns i serveis subministrats per l'Estat no sembla haver generat expectatives inflacionistes. Com es pot veure al quadre 9, tant el deflactor implícit en el PIB com els preus en els nous mercats lliures i l'evolució del tipus de canvi suggereixen que les mesures d'estabilització no han anat acompanyades de fenòmen d'hiperinflació. La raó podria ser el manteniment durant aquesta primera fase de l'ajust de les característiques institucionals del mercat de treball cubà, que impedeixen la lliure mobilitat dels treballadors i afavoreix el control salarial. Aquest resultat suggereix que en la seqüència de reformes a dur a terme en països d'economia planificada, la reforma del mercat de treball ha de dur-se a terme un cop aconseguit un cert avenç en el procés d'ajust, per bé que això impliqui alguns costos d'eficiència i el possible retard en l'ajust dels salaris reals a les noves condicions de l'economia. Els costos macroeconòmics d'abandonar el control salarial previ a l'ajust podrien ser més grans que aquests costos d'eficiència.

Aquesta situació —comuna a totes les economies anteriorment planificades o molt intervingudes, com ho eren les dels països latino-americans als anys seixantes i setantes— exigeix dos tipus de mesures: 1) detraure l'excedent monetari de la circulació, i 2) acabar amb la causa que genera l'augment d'oferta monetària, és a dir, amb el dèficit públic.

QUADRE 9

PIB, SALDOS MONETARIS I VELOCITAT-RENTA DEL DINER

	PIB (milions de pesos corrents)	Saldos Monetaris (milions de pesos)	Velocitat-Renda del Diner
1989	19.486	4.162	4,68
1990	21.050	4.986	4,22
1991	13.666	6.563	2,08
1992	14.678	8.359	1,76
1993	15.074	11.895	1,27
1994	19.000	9.940	1,91
1995	27.027	9.200	2,94

Nota: La velocitat-renta del diner és el quocient entre el producte nominal i els saldos monetaris.

Font: La sèrie de saldos monetaris i de PIB a preus corrents s'han elaborat a partir de les xifres publicades a Triana (1994), Casanovas i Triana (1995), ONI (1995), MFP (1995), Brundenius (1996) i CEPAL (1996).

L'absorció de l'excedent monetari també es pot realitzar a través de dues vies: 1) mitjançant un increment de la demanda de saldos monetaris, o bé. 2) mitjançant una reducció de l'oferta monetària. En el cas d'optar per l'augment de la demanda de saldos, l'instrument acostuma a ser l'increment dels tipus d'interès dels dipòsits en moneda nacional i retirar així diner de la circulació. En el cas d'optar per la reducció de l'oferta monetària com a mitjà d'eliminar l'excedent monetari les alternatives són de quatre tipus: 1) mitjançant una liberalització dels preus, perquè l'augment del seu nivell absorbeixi l'excedent de liquidesa existent; 2) mitjançant una reforma monetària; 3) mitjançant l'absorció de diner a través d'operacions de mercat obert; 3) per últim, mitjançant la privatització d'actius públics, sempre que els ingressos de les privatitzacions no s'utilitzin per a despeses públiques, sinó que siguin eliminats de la circulació monetària.¹²

En el cas de Cuba la via escollida va ser la dels preus a través d'una sèrie de mesures adoptades la primavera i la tardor de 1994. D'una banda, entre els mesos de maig i juliol es van elevar els preus i les tarifes d'un conjunt de productes i serveis i es va eliminar la gratuïtat d'alguns béns i serveis.¹³ D'altra banda, entre els mesos d'octubre i desembre es va autoritzar el funcionament de nous mercats agraris, artesanals i industrials, on els preus eren lliures, mesura que venia a legalitzar l'existència dels mercats negres com anteriorment s'havia fet amb la despenalització de la tinença de divises. Els resultats d'aquestes mesures han estat encoratjadors tant pel que fa a la reducció de l'excedent monetari, com respecte al funcionament dels nous mercats i la millora de la provisió de productes bàsics.¹⁴

Els saldos monetaris es van reduir per primera vegada des de 1988 i es van situar en 9.940 al final de 1994 i en 9.200 milions el 1995. Malgrat aquesta reducció de la moneda nacional en circulació, l'excés de liquidesa monetària continua sent molt elevat. El 1994, la velocitat-renta del diner era un 60 per cent menor a la de 1989, mentre que el 1995 era un 37 per cent menor a la de 1989 (sense comptar els dòlars en circulació a l'interior del país). Aquesta situació exigeix una política de control del dèficit més rigorosa que la seguida fins ara. Addicionalment, part d'aquest excés de liquidesa podria absorbir-se mitjançant la posada en marxa d'un procés controlat de privatitzacions de petites i mitjanes empreses estatals susceptibles de ser adquirides per ciutadans cubans residents a l'illa, com veurem més endavant.

2.2. Recerca de l'equilibri fiscal

La recerca de l'equilibri fiscal és essencial per a la continuïtat i credibilitat de la política d'estabilització de l'excedent monetari i dels preus seguida fins ara i que, com hem vist, ha tingut

resultats raonablement acceptables. Però la recerca d'aquest equilibri exigeix reformes importants tant en les despeses com en els ingressos.

El desequilibri fiscal ha estat vist tradicionalment per les autoritats com un problema derivat de la despesa excessiva en subvencions a les empreses estatals, que representen elles soles el 40 per cent de les despeses. La recessió iniciada el 1989 va atreure de nou l'atenció sobre aquest focus incontrolat de despesa. El Congrés del Partit Comunista Cubà de l'any 1991 va avalar de nou el principi d'autofinançament de les despeses corrents de les empreses estatals, vigent des de 1971 però mai no aplicat.¹⁵ El mateix Congrés va impulsar l'aplicació a totes les empreses estatals del *sistema integral de millora empresarial*, desenvolupat i aplicat amb èxit pel Ministeri de les Forces Armades Revolucionàries (MINFAR) per a la gestió de les seves empreses industrials. Aquest sistema es basava en la descentralització de la gestió, en l'autofinançament i capacitat de les empreses per ajustar la plantilla a la demanda i per fixar salaris segons l'esforç dels treballadors.¹⁶ Tanmateix, les empreses estatals van seguir movent-se dins d'un marc de restriccions pressupostàries toves que els permetia seguir finançades pels Pressupostos de l'Estat.

Tan sols en el sector agrari les autoritats es van decidir a iniciar el procés de cooperativització (en Unitats Bàsiques de Producció Cooperativa, UBPC) de les empreses estatals, en especial de les explotacions canyeres. La cooperativització es va iniciar el mes de setembre de 1993. Amb això es perseguia frenar la sagnia de recursos que suposaven les subvencions a les empreses dels Ministeris d'Agricultura (MINAGRI) i del Sucre (MINAZ), al mateix temps que aplicar els principis de gestió descentralitzada i crear incentius materials per millorar la productivitat agrària i el conreu de terres. El procés de cooperativització també ha suposat una notable reducció de les subvencions pressupostàries al sector. La regulació només admet ajuts públics associades a reduccions de costos durant els primers 5 anys de les noves cooperatives. Després no es podran sol·licitar subsidis. La quantia dels ajuts sol·licitats no arriben a suposar ni la tercera part del subsidi que l'Estat concedia a les empreses estatals.

L'agudització del desequilibri pressupostari i monetari a començament de 1994 va pressionar en favor d'un nou impuls al procés d'estabilització i reforma. Enmig de l'agudització dels desequilibris econòmics, l'Assemblea Nacional reunida en sessió extraordinària que es va iniciar l'1 de maig va encomanar al Govern que prenguéss mesures per desenvolupar un programa de reequilibri de les finances públiques que inclogués la reducció dels subsidis a les empreses, l'elevació dels preus i tarifes en productes de consum no bàsics, l'estabilització dels fons dipositats en comptes d'estalvi,¹⁷ i, per primera vegada, va instar que es prenguessin mesures per augmentar els ingressos públics i per a la implantació gradual d'un sistema tributari. Així mateix, l'Assemblea va recomanar al Govern la introducció de mecanismes d'estímul a la producció i que s'estudiés la conveniència d'establir la convertibilitat de la moneda.¹⁸ Tot un pla d'estabilització que recollia la lògica implícita, per bé que probablement no desitjada, d'algunes mesures que s'havien introduït des de 1991 i, tot i que frenades inicialment, l'agudització dels desequilibris les va fer inevitables.

A partir dels primers dies de maig el Govern va aplicar la majoria d'aquestes recomanacions tot promulgant un seguit de mesures com la reestructuració i reducció de despeses de l'Administració de l'Estat, l'augment de preus i tarifes de prestacions públiques, i l'eliminació de gratuïtats en una sèrie de serveis públics.¹⁹

Així mateix, el mes d'agost, l'Assemblea Nacional va aprovar la nova llei del sistema tributari. La llei preveu la introducció per fases de les següents figures tributàries: taxes sobre serveis subministrats per l'Estat, especialment els relacionats amb l'activitat turística; impostos indirectes sobre l'activitat econòmica (especialment la venda de certs productes com el tabac i l'alcohol) i jurídica (documents i actes jurídics); impostos directes progressius sobre els ingressos del treball, sobre l'herència i la propietat; així com una contribució social, equivalent al 14 per cent de la nòmina a pagar per les entitats ocupadores per finançar la seguretat social i contribució especial a càrrec dels treballadors per a la cobertura de les despeses per aquest mateix concepte. El mes d'octubre de 1994 va començar a aplicar-se l'impost sobre documents i actes jurídics i també la taxa d'aeroports. El mes de desembre d'aquell mateix any va entrar en vigor la taxa per radicació

15. El 1988 el Buró Politic del PCC va aprovar l'ampliació de l'autofinançament, però la publicació d'aquesta decisió es va retardar un any (Mesa-Lago 1994).

16. Els diferents ministeris sectorials van ser obligats a aplicar plans de descentralització de la gestió de les seves empreses. La creixent autonomia de gestió d'aquestes empreses estatals s'ha vist acompanyada per canvis organitzatius: s'an creat grups comercialitzadors amb capacitat de gestionar les vendes i els preus, així com grups amb capacitat de compra en les àrees de moneda lliurement convertible. Les empreses poden sol·licitar crèdits en divises al Banc Nacional de Cuba sempre que acreditin un compromís de compra en divises per part d'una tercera entitat.

17. Els saldos de moneda nacional en mans de la població es trobaven molt concentrats. El 1994 les Autoritats van quantificar que el 10 per cent de les famílies disposaven del 70 per cent de l'efectiu, i només el 6 per cent dels comptes d'estalvi acumulaven el 70 per cent de l'estalvi. Un estudi detallat de la disponibilitat monetària i de les mesures adoptades per a la seva reducció apareix a Triana (1994).

18. *Granma*, 3 de maig de 1994: Acord de l'Assemblea Nacional del Poder Popular del 2 de maig.

19. A través de l'Acord d'elevació de preus i tarifes, el Comitè Executiu va augmentar les quantitats a pagar per la compra de béns no considerats bàsics en la xarxa de provisió de l'Estat o per la prestació de serveis públics, que en alguns casos, com ara les tarifes elèctriques es van modular de manera progressiva per tal de no afectar les capes de població amb menors ingressos. Mentrestant, l'eliminació de gratuïtats es va centrar en serveis o materials de reduït import i caràcter no essencial. Els increments de les tarifes es van aplicar de manera esglaonada entre els mesos de juny i octubre de 1994. El deflactor del PIB el 1994 va registrar un augment del 25,97 per cent d'acord a ONE (1995).

d'anuncis i propaganda comercial. El 1995 va entrar en vigor l'impost progressiu sobre els ingressos dels *cuentapropistas*, l'impost progressiu en divises per als treballadors de la base naval de Guantánamo i l'impost progressiu general en divises.

Aquest conjunt de mesures d'ajust fiscal adoptades durant l'any 1994 van tenir resultats encoratjadors. El dèficit pressupostari que el 1993 havia estat d'uns 5000 milions de pesos es va reduir a 1400 milions el 1994, un 7,5 per cent del PIB d'aquell any. Així mateix, com ja hem comentat, els saldos monetaris es van reduir en més d'un 16 per cent. En aquests resultats hi va influir tant l'increment d'ingressos tributaris de l'any 1994, estimat en un 32 per cent, com la reducció en les despeses (d'un 3,7 per cent) derivada especialment de la reducció en més d'un 40 per cent dels subsidis a les pèrdues de les empreses estatals.

Tanmateix, aquests èxits en la correcció dels desequilibris de les finances públiques són insuficients per consolidar els resultats obtinguts i donar credibilitat a l'objectiu d'estabilitat macroeconòmica. Cal avançar tant en el front dels ingressos com en el de les despeses. La millora de la conjuntura econòmica pot ser un estímul i una possibilitat per tancar la clivella fiscal, tant per la banda de majors ingressos tributaris com de menors despeses. Amb tot, la recuperació no està exempta de riscos perquè pot relaxar la pressió per a la reducció dels subsidis. La major part del dèficit públic de l'any 1994 encara es va deure al subsidi a les empreses estatals.

El manteniment d'aquestes restriccions pressupostàries toves en què es mouen les empreses estatals serà un llast important per a l'equilibri fiscal i l'eliminació de l'excedent monetari. La clau consisteix a dur endavant la reconversió i reforma del sector d'empreses de l'Estat. Aquesta reforma és la que pot tallar la sagnia de la despesa en subvencions i, al mateix temps, pot portar importants ingressos al pressupost per la via d'algunes privatitzacions d'empreses estatals. Però l'èxit, i la mateixa possibilitat, d'aquestes privatitzacions dependrà del fet que sigui el capital nacional que hi pugui concórrer, i això depèn essencialment del fet que avanci el procés de formació de capital intern associat a les mesures liberalitzadores del treball per compte propi i de l'autorització dels mercats lliures.

2.3. Liberalització dels mercats interiors

És difícil d'avaluar fins a quin punt les empreses estatals han avançat en l'aplicació del principi de descentralització i autofinançament. Però, en qualsevol cas, aquesta recomanació del Congrés del Partit Comunista de l'any 1991, orientada a la reducció de la despesa pública, ha mostrat una certa capacitat per pressionar en favor de mesures liberalitzadores.

En primer lloc, com a conseqüència lògica de la capacitat que se li admetia a les empreses per ajustar les seves plantilles, el mateix Congrés de 1991 va admetre la possibilitat d'autoritzar el treball per compte propi per aconseguir la reocupació dels treballadors que es quedessin sense feina. La tardor de 1993, quan la situació econòmica i social es va deteriorar de manera dramàtica, les noves autoritats econòmiques van aprofitar aquesta possibilitat per autoritzar el treball per compte propi als treballadors excedents derivats dels processos de racionalització del seu centre de treball, als que rebien subsidi com a conseqüència del tancament o paralització de la seva empresa com a conseqüència de la recessió, però també a les mestresses de casa, als jubilats i fins i tot als treballadors ocupats, excepte si eren directius o professionals que van quedar exclosos d'aquesta possibilitat i obligats a prestar els seus serveis en empreses de l'Estat. Les activitats en què s'admetia el treball autònom eren d'escassa significació econòmica, però van tenir un gran valor polític i van obrir una clivella que ha anat, lentament, fent-se més àmplia.

Aquestes mesures van ser acompanyades el 1994 per la decisió d'eleva els preus dels béns i serveis subministrats per l'Estat, com ja hem vist, i per l'autorització per al funcionament de nous mercats amb preus lliures. Els nous mercats lliures agropequaris s'organitzen a nivell local. Els oferents autoritzats són les empreses estatals, però no així les noves cooperatives (les UBPC), les antigues cooperatives de propietaris privats i els nous propietaris privats independents. Es poden comercialitzar tots els productes del sector agrari, tant naturals com elaborats, excepte una sèrie d'articles de consum bàsic que fixen les autoritats. Els productes comercialitzats en aquests

mercats són els que excedeixen la quota obligatòria contractada amb l'Estat. Els preus de venda són lliures, i el pagament pot ser tant en moneda nacional com en divisa. Els venedors tenen capacitat per organitzar-se econòmicament i financerament de manera autònoma i només estan obligats a satisfer els nous impostos indirectes sobre les vendes i les taxes per utilització de locals i serveis que ofereixin les autoritats locals. La liberalització dels mercats agropequaris va conduir unes setmanes més tard a la liberalització de les activitats relacionades amb el transport dels productes cap a aquests mercats. Diferents entitats de transportistes i els particulars poden, amb independència de la seva forma de propietat, realitzar aquestes activitats i acordar lliurement les seves tarifes amb els clients.

D'altra banda, als nous mercats artesanals i industrials estan autoritzats a concórrer-hi les empreses locals (un cop acomplerts els seus compromisos amb l'Estat), els treballadors per compte propi i les empreses estatals que tinguin insums, béns de capital o productes no utilitzables en els seus processos productius. Tots aquests agents poden vendre els seus productes directament llogant els locals i serveis annexos, o bé poden optar per fer-ho a través d'una entitat comercial estatal. Tant en un cas com en l'altre tributen pels nous impostos indirectes sobre l'import de les vendes. S'organitzen a nivell local aprofitant les xarxes de botigues minoristes, les fires periòdiques o bé destinant un local públic a l'efecte. Els preus de venda són lliures. Igual com en el cas de la liberalització de mercats agropequaris, la liberalització de mercats artesanals i industrials ha arrossegat la liberalització del transport i distribució d'aquests productes.

Des del punt de vista de l'assignació de recursos, la liberalització de preus en aquests nous mercats actua com un senyal de l'escassetat relativa que pot servir d'orientació per dirigir la producció cap als béns on els preus són més elevats i millorar l'eficiència del sistema econòmic. De fet, algunes de les mesures ja esmentades han introduït una certa flexibilitat per orientar recursos cap a noves produccions.²⁰ Però les restriccions imposades per aquestes mesures impedeixen aprofitar tot el potencial que tenen per generar millores d'eficiència i per posar en marxa un procés de formació interna de capital que no faci dependre la recuperació únicament de l'aportació de capital exterior. Per això cal que les autoritats emprenguin de manera decidida una segona fase de l'ajust i de la reforma centrada a reestructurar el sistema productiu per fomentar la formació interna de capital i afavorir una recuperació duradora del creixement i dels nivells de vida de la població.

3. Transformació del sistema productiu i model de creixement

Les reformes dutes a terme fins ara, tot i ser limitades en extensió i profunditat, estan provocant una transformació important del sistema productiu. De fet, dins de Cuba operen ja tres sectors productius que actuen amb lògiques econòmiques diferents: 1) el sector mixt basat en el capital exterior; 2) el sector privat nacional, sorgit del sector informal i que té un creixement relacionat amb l'autorització del treball per compte propi i amb els nous mercats lliures; i 3) el sector d'empreses estatals, que ha patit intensament els efectes de la recessió i la descapitalització i que haurà d'experimentar una profunda transformació, però que en tot cas continuarà sent un sector de pes a l'economia cubana. La dinàmica que segueixin en el futur immediat aquests tres sectors determinarà les possibilitats de consolidar la recuperació.

3.1. Obertura exterior i sector mixt

El col·lapse de l'àrea econòmica del CAME va fer que fes fallida, com hem vist a l'epígraf 1, el model econòmic cubà basat en els intercanvis comercials pràcticament exclusius amb aquesta àrea. La primera resposta de les autoritats cubanes va ser obrir de manera controlada alguns sectors productius a la inversió estrangera, acompanyada d'una certa descentralització també sectorialitzada de la gestió del comerç exterior per afavorir aquestes inversions.

En principi aquesta opció ha estat plantejada com un recurs extraordinari i temporal per aconseguir divises i per posar en activitat sectors bloquejats per la recessió i la fallida del sistema econòmic soviètic. El marc dissenyat inicialment per a les inversions estrangeres estava orientat

20. La producció agrària ha augmentat sensiblement, en especial els productes temporals en els quals el procés de maduració no supera els 120 dies. L'increment dels nous mercats lliures sembla evident. Tot i que només el 20 per cent de les terres és en mans del sector privat, els cooperativistes (uns 62.000) i els agricultors independents (uns 90.000) van produir el 1994 el 75 per cent del tabac, el 72 per cent de *frijoles*, el 45 per cent d'hortalisses, el 28 per cent de viandes, el 62 per cent del cacau, el 43 per cent del cafè i el 18 per cent de llet.

21. La reforma de Constitució de 1992 va flexibilitzar la normativa anterior de 1982 i va ampliar els drets de propietat sobre els mitjans de producció, exclosa la propietat de la terra. L'impuls reformista de l'estiu de 1994 va portar una nova llei d'inversions estrangeres (aprova da el setembre de 1995) —així com una nova llei de mines i la licitació internacional de prospeccions petrolíferes— que va incorporar una ampliació important dels camps d'activitat, un major horitzó temporal, una major rapidesa en la posada en marxa, una major seguretat jurídica i la possibilitat d'un major control accionarial per part del soci estranger (que pot arribar al 100 per cent).

22. Les estimacions oficials i les realitzades per fonts no governamentals difereixen notablement pel que fa al volum dels fluxos inversors en aquests anys. Algunes estimacions no governamentals apunten que la inversió estrangera acumulada entre 1990 i 1993 ha estat només entre 265 i 330 milions de dòlars (EIU 1994a i 1994b), és a dir, una mitjana anual entre 66 i 82 milions enfront d'unes importacions per valor de 2.945 milions de dòlars el 1990 i de 1.574 milions el 1993. Per tant, encara que el nombre de noves empreses mixtes entre l'Estat cubà i empreses estrangeres va augmentar aquests anys (vegeu quadre 10), els recursos financers derivats d'aquestes no han jugat un paper clau en l'equilibri dels comptes exteriors.

a concentrar aquestes inversions en enclaus concrets d'activitat econòmica, com el turisme i l'explotació de recursos naturals (mineria i petroli). L'agudització de la recessió i la crisi del sector estatal ha fet que les autoritzacions per a la inversió estrangera hagin anat abraçant nous sectors com l'agricultura, la indústria (enginyeria, ciment, construcció i materials per a la construcció o lubricants), els serveis públics (telecomunicacions, subministrament d'aigua) i els serveis financers.

Com mostra el quadre 10, l'autorització d'acords d'associació amb entitats estrangeres han passat de 20 el 1990 a 182 a començament de 1995, amb una cartera de 300 nous projectes en estudi en aquestes dates.

QUADRE 10
EMPRESSES MIXTES CUBANO-ESTRANGERES

A. NOMBRE D'EMPRESSES A FINAL D'ANY

1990	20
1991	50
1992	80
1993	112
1994	176
gener 1995	182
en cartera gener 1995	300

B. NOMBRE D'EMPRESSES PER ACTIVITATS FINS A JUNY 1994

Turisme	30
Mineria	20
Indústria lleugera	10
Agricultura	3
Enginyeria, construcció i materials per a la construcció, lubricants i telecomunicacions	83
NOMBRE TOTAL	146

Font: Pérez Villanueva (1995) i EIU (1994a).

Aquesta expansió ha configurat un nou sector productiu dins de l'economia cubana. La fórmula d'empresa mixta cubana-estrangera, inicialment concebuda més com un mecanisme de control polític que no pas d'eficàcia econòmica, ha anat flexibilitzant-se a mesura que creixia la importància d'aquest sector mixt dins l'illa.²¹ No obstant això, romanen restriccions en la contractació de personal, que s'ha de fer a través d'una agència del govern, la qual cosa n'encareix el cost i limita la gestió dels recursos humans. El Govern té en estudi la modificació del marc laboral, però de moment no s'ha avançat en aquest camí.

Tot i que en molts sentits aquest nou sector mixt funciona com un enclau dins l'economia cubana amb un règim laboral, de comerç exterior, financer i jurídic diferenciat del sector estatal, està contribuint a la modernització d'una part del sector estatal que actua com a subministrador. Tanmateix, el flux de capital estranger és insuficient per compensar la descapitalització experimentada pel sector estatal des de 1989 i per fer front als problemes de dèficit exterior.²² És previsible que la Llei Helms-Burton afectarà la intensitat dels fluxos inversors estrangers i la possibilitat que per aquesta via es pugui recuperar la formació de capital necessària per consolidar la recuperació econòmica. D'aquí que l'atenció de les autoritats s'hagi de dirigir en el futur cap a l'eliminació de les restriccions que impedeixen el desenvolupament de l'incipient sector privat nacional que és el que té una elevada potencialitat per protagonitzar un fort procés de formació interna de capital.

3.2. Liberalització i sector privat nacional

Com hem vist, les mesures d'estabilització van adquirir una dimensió veritablement reformista entre l'estiu de 1993 i la tardor de 1994 amb la despenalització de la tinença de divises, l'autorització del treball per compte propi en algunes activitats i l'autorització dels mercats agropecuaris i artesanals i industrials. Aquestes mesures poden suposar un canvi qualitatiu important en l'estratègia de creixement a llarg termini amb la creació d'un nou sector privat nacional. L'activitat comercial interior està patint una transformació que, tot i que incipient, no té precedents

en la història recent de l'illa, tant amb l'establiment de la xarxa de botigues per a la venda en divises com l'autorització per a la venda en els mercats lliures d'una part de la producció agropequària, artesanal i industrial, un cop satisfetes la venda de les quotes obligatòries a l'Estat. La xarxa de botigues per a la distribució racionada està quedant com una còpia del sistema de prestació social en espècie per assegurar el mínim alimentari a les persones que a causa dels seus baixos ingressos no poden accedir ni a les botigues en divises ni als mercats lliures. La liberalització dels mercats artesanals i industrials també està suposant un canvi qualitatiu en la lògica del sector manufacturer.

És difícil predir amb quin ritme i intensitat es desenvoluparà aquest sector. La transformació dels *cuentapropistas* en petits i mitjans empresaris amb capacitat per contractar treballadors es veu encara amb massa recel. D'altra banda, els nous impostos sobre el treball autònom, els impostos indirectes que graven les vendes i les taxes que han de pagar els *cuentapropistas* poden obstaculitzar fortament el desenvolupament d'aquestes activitats.²³

Amb tot, aquestes mesures liberalitzadores han introduït una nova dinàmica. El conjunt d'activitats que funcionen amb una incipient lògica de mercat constitueixen la llavor d'un nou sector productiu privat nacional. Previsiblement aquestes activitats posaran les bases per a la formació d'una nova classe empresarial. En primer lloc, cal eliminar les restriccions que impedeixen que aquest sector augmenti la producció dirigida als mercats i la contractació de treballadors per compte aliè. En segon lloc, cal trobar camins i fórmules perquè els excedents generats pels *cuentapropistas* i els agents que operen en els nous mercats puguin canalitzar-se cap a la formació interna de capital. Per això, cal la creació d'un sistema bancari i la regulació de la constitució d'empreses.

Tanmateix, el camí per a aquesta transformació dels *cuentapropistas* en un nou sector privat nacional format per propietaris i mitjanes empreses no estarà lliure de traves i fins i tot de retrocessos. El recel de sectors polítics importants del règim i el fort sentiment igualitarista de la mateixa població, contrària a l'aparició de noves fortunes, constituïran frens a aquesta transformació. Al mateix temps, el fet que aquests sectors nous siguin vistos com potencialment menys leals al règim, en la mesura que els seus ingressos no depenen ja de les seves institucions, constituirà així mateix un poderós obstacle. Toi i així, la qüestió sembla ser més de ritme que de direcció. Els reformistes en el govern hauran d'aprofitar totes les ocasions per afavorir el creixement i superar aquestes restriccions. Una d'aquestes ocasions pot sorgir amb l'aplicació de la nova llei d'inversions estrangeres. La nova llei permet als exiliats cubans comprar actius nacionals, però no així als cubans residents a l'illa. Aquesta situació provocarà sentiments de greuge que poden aprofitar els reformistes per acabar amb les restriccions que limiten el desenvolupament del sector privat nacional.

Sens dubte, aquest nou sector privat nacional també pot jugar un paper important en la reconversió del sector estatal a través de la posada en marxa d'un procés de privatitzacions de petites i mitjanes empreses estatals. Aquestes privatitzacions, allà on siguin possibles, a més de permetre canalitzar cap a la formació interna de capital els beneficis que actualment estan obtenint algunes activitats per compte propi, també poden ser útils en aquesta etapa del procés d'ajust per absorbir part de l'excedent monetari que encara existeix. La privatització podria adoptar també, en alguns casos, la fórmula de venda de l'empresa als propis directius i treballadors, que vindria a ser l'equivalent al procés de cooperativització de les empreses agràries i granges estatals a través de les UBPC.

3.3. Reforma i privatització del sector productiu estatal

Fins a l'any 1990 totes les activitats econòmiques a Cuba eren realitzades per empreses estatals o organismes locals, llevat d'una petita part de la producció agrària. Fàbriques, tallers, explotacions agràries, comerços van ser progressivament nacionalitzats entre l'any 1959 i 1968, eliminant tota competència entre empreses productores dels mateixos béns o serveis. Tal com es pot observar al quadre 11, a l'altura de 1989, l'organització institucional del sector productiu estatal feia que les 1430 empreses estatals depenguessin de deu ministeris sectorials. D'altra banda, unes 800 empreses locals depenien dels òrgans del Poder Popular. Els serveis de l'Administració Pública eren prestats per les anomenades *unitats presupostades* dependents dels ministeris responsables de cada servei. Les empreses estatals es configuraven com institucions connectades

23. El nombre de persones amb llicència per actuar per compte propi va assolir un màxim el desembre de 1995 amb 208.500 persones. El 1996 s'ha produït una davallada d'uns 18.000 *cuentapropistas* a causa de l'entrada en vigor del nou impost directe sobre els ingressos dels treballadors per compte propi, pàgesos i cooperatives. Les autoritats estimen que els propers anys el nombre mínim de *cuentapropistas* s'estabilitzarà al voltant dels 350.000.

24. La reestructuració va consistir en la divisió d'empreses i granges estatals, especialment en la producció de canya i tabac, en unitats més petites de producció cooperativa (les Unidades Básicas de Producción Cooperativa, UBPC), formades per 120 a 200 cooperativistes, que van rebre en usdefruit gratuït les terres i a les quals se'ls facilitava l'adquisició dels mitjans de producció amb crèdits del Banco Nacional sotmesos a interès i amortització. A més, la reforma va admetre el lliurament en usdefruit de terres eixorques a famílies. Amb aquesta reestructuració es volia fer front a la caiguda de la productivitat i a l'abandó creixent de terres per part de les empreses i granges estatals. Integrades a la UBPC s'estan potenciant també les anomenades *microvaquerías*, de 10 a 15 caps de ramat vacú tant per a l'autoconsum com per vendre la carn en els recentment creats mercats lliures agropecuaris. Després d'aquesta reforma, hi ha quatre règims d'explotació amb diferents graus de descentralització de decisions productives i comercialitzadores: les granges i empreses estatals agràries totalment dependents dels Ministeris d'Agricultura i del Sucre; unes 2.600 UBPC que operen amb una certa descentralització però que mantenen encara un grau de sotmetiment administratiu elevat, tant pel que fa a les decisions productives com comercialitzadores; unes 3.400 cooperatives formades per petits propietaris de terres obligades a complir una quota obligatòria de venda a l'Estat; i els petits propietaris privats independents, sotmesos també a quota.

25. La rapidesa del procés cooperativitzador, especialment en el sector de la canya, és un indicador de la preocupació de les autoritats pels baixos nivells de productivitat a què haurien arribat les empreses estatals. La millora de la *zafra* sucrera de 1995-96, que ha assolit els 4,5 milions de tones, ha respost als estímuls introduïts per la reforma.

26. D'entre les activitats per compte propi autoritzades, destaquen per la seva relació amb el sector turístic la llicència per elaborar i vendre aliments. El mes de juny de 1995 les autoritats van ampliar la llista d'activitats autoritzades sota aquesta llicència incloent-hi petits restaurants privats, els famosos *paladares*.

directament al Pressupost Central de l'Estat, del qual rebien automàticament els recursos i en el qual havien d'ingressar els seus possibles resultats. En aquesta relació, el Banc Central actua com a intermediari dels fluxos entre el Pressupost i l'empresa.

El col·lapse el 1990 del CAME va impactar brutalment sobre aquest sector empresarial estatal. El tall de les importacions de matèries primeres i béns de capital i l'esgotament a partir de 1992 dels estocs d'inputs acumulats els anys anteriors va conduir al col·lapse i pràctica paralització de la major part de les plantes industrials. A això s'hi va afegir la pressió que la política d'ajust està exercint per acabar amb les restriccions pressupostàries toves amb les quals operen les empreses estatals per finançar-se. Aquests fets van ser els que van dur les autoritats a iniciar un procés de reestructuració i reforma del sector estatal per adaptar les seves dimensions, capacitats de producció, plantilles i sistemes de gestió que permeti la seva autosuficiència sense dependre del pressupost públic, seguint el model de les empreses dependents del Ministerio de las Fuerzas Armadas Revolucionarias (MINFAR).

QUADRE II
SISTEMA D'EMPRESES ESTATALS EL 1989

Ministeri	Empreses*
Agricultura	346
Indústria sucrera	228
Indústria bàsica	138
Indústria sideromecànica	104
Construcció	99
Indústria alimentària	92
Indústria lleugera	70
Indústria material de construcció	42
Transports	40
Indústria pesquera	41
Altres organismes	220
TOTAL	1.430

* S'han comptabilitzat com a empreses les empreses estatals juntament amb els anomenats Complexos industrials —que apleguen un conjunt d'activitats agrícoles— i les Unitats bàsiques —que són un tipus d'empreses de menor entitat.

Font: Elaboració pròpia en base a Marcelo, Torres i García (1995).

El procés de reconversió va tenir el seu primer impuls, com hem vist anteriorment, amb la reestructuració del sector agrari posada en marxa el setembre de 1993.²⁴ Malgrat la limitada capacitat de gestió amb què operen les noves cooperatives, els efectes de la reforma han estat positius tant en la millora de la producció i provisió als mercats lliures com en la disminució de subsidis dirigits a les empreses agràries i granges estatals.²⁵

Tanmateix, hi ha consens entre els experts a assenyalar que les noves Unitats Bàsiques de Producció Cooperativa (UBPC) tenen encara una grandària excessiva i una excessiva tutoria per part de la burocràcia de les empreses del sector estatal i del ministeri sectorial corresponent que limiten els incentius a la millora de la producció i a la gestió més adequada en cada cas. Cal augmentar el grau de descentralització tant en la gestió de la producció com en la comercialització. El procés serà llarg, tant per raons tècniques com per la resistència burocràtica i política.

La reestructuració del sector estatal industrial no ha avançat com ho ha fet el sector agrari. En el cas de la indústria turística el camí ha estat obrir progressivament el sector a les inversions estrangeres, acompanyat d'un fort activisme del MINFAR en aquest sector, i, en un ordre distint, admetre la iniciativa privada nacional a través de l'autorització a activitats per compte propi.²⁶ En altres sectors industrials bàsics, com el miner, petrolier, ciment o les telecomunicacions, la reforma ha consistir a obrir aquests sectors a la inversió estrangera.

En alguns casos, el nou sector mixt creat al voltant de la inversió exterior ha actuat com a factor de recuperació, ajust i modernització d'algunes estatals que estan actuant com a subministradores.²⁷ En la mesura que millori la qualitat i condicions de lliurament de la producció nacional, aquest dinamisme encara pot millorar. Els nous mercats industrials i artesanals estan servint també d'estímul per a la modernització industrial i la competència.

Però més enllà d'aquests símptomes de millora parcial i del paper modernitzador que juga en algunes activitats la inversió estrangera, està pendent d'afrontar una profunda i extensa transformació del sector estatal. Malgrat l'impuls a la descentralització de la gestió en les empreses estatals, la reforma s'ha vist frenada fins ara tant per l'endeutament que arrossegueu les empreses com per les fortes restriccions per a l'ajust de plantilles, així com pels escassos incentius que tenen els directius. La reconversió exigeix afavorir l'ajust de plantilles sense càrrega per a l'empresa, aprovar una llei de fallides que faci que les empreses ineficients desapareguin del mercat sense poder quedar enganxades al Pressupost i crear un sistema bancari que permeti el finançament empresarial al marge dels Pressupostos.

Probablement la clau de la reforma de l'empresa estatal estigui en la solució que es doni a l'excedent de mà d'obra existent en el sector estatal, que és quantios.²⁸ La magnitud d'aquest excedent laboral és com una espasa de Damocles per a la modernització de la indústria i per a la continuïtat de la reforma econòmica. Pot actuar com a estímul o com a obstacle a la reforma. Si les autoritats volen afrontar al mateix temps el problema del dèficit públic i la modernització industrial, gran part de les empreses no podran tornar a funcionar o hauran de ser declarades en fallida, amb conseqüències sobre la desocupació. Per contra, altres empreses estatals han de dur a terme un procés d'ajust de plantilles —que també augmentarà la taxa de desocupats— perquè puguin arribar a ser competitives i autosuficients. Si les autoritats volen dur endavant la reconversió industrial i no trobar-se amb els problemes derivats d'una elevada desocupació han de fomentar el sector privat nacional. L'autorització per crear petites i mitjanes empreses és la forma d'absorbir una part d'aquesta mà d'obra excedent del sector estatal. Si les autoritats són remises a avançar per aquest camí però volen dur endavant l'ajust del sector estatal es trobaran amb problemes socials importants. Si són remises tant a la reconversió del sector estatal com al foment del sector privat nacional, aleshores els problemes vindran pel costat dels subsidis a les empreses i del dèficit públic. En aquest cas, posaran en qüestió la credibilitat de la política d'estabilització macroeconòmica i els resultats assolits amb tants de sacrificis.

Com veiem, la transformació del sistema productiu i les bases d'un nou model de creixement de l'economia cubana han de recolzar els propers anys en la reconversió del sector estatal i en el foment d'un sector privat nacional capaç d'ajudar tant a la modernització del sector estatal com a la posada en marxa d'un fort procés de formació interna de capital. Aquesta dinàmica interna és tant més necessària en tant que la llei Helms-Burton introdueix un element de risc que probablement aturarà l'aportació de les inversions a la formació de capital i posarà en qüestió un model de creixement recolzat exclusivament en el capital exterior. Si es bloqueja l'expansió del nou sector privat nacional, el model de creixement es basarà en un sector estatal obsolet i descapitalitzat i en el funcionament dins de l'economia d'uns enclaus d'inversió estrangera centrats en l'activitat turística i en l'explotació de recursos naturals amb una demanda de mà d'obra de baixa qualificació que condicionarà les capacitats futures del capital humà.

A TALL DE RECAPITULACIÓ: L'AGENDA DE LES REFORMES

L'economia cubana està immersa en un procés d'estabilització macroeconòmica, liberalització, transformació productiva i reforma institucional la intensitat i direcció de les quals no són fàcils de preveure. A diferència de la resta d'antics països comunistes, la continuïtat del règim polític comporta que el camí de l'ajust i la reforma no sigui en el cas de Cuba la transició cap a una economia de mercat sinó una transformació cap a alguna mena d'economia socialista de mercat, que guardi alguna semblança amb la seguida per Vietnam o la Xina.

L'agenda de les reformes a la qual s'enfronten les autoritats cubanes estan centrades en dos fronts. D'una banda, en la continuïtat i consolidació de la política d'estabilització iniciada el 1993 i que ha aconseguit resultats esperançadors: reducció de l'excedent monetari, recerca del dèficit fiscal i equilibri dels comptes exteriors.

D'altra banda, l'agenda de les reformes té el seu segon front en la reconversió del sector

27. Aquest és el cas de les empreses que operen com a subministradores del sector turístic: tèxtil, perfumeria, ceràmica i vidre, la de materials de construcció, equipament hotel·ler i els productes metàl·lics. Les empreses industrials vinculades al MINFAR sembla que estan protagonitzant gran part d'aquesta expansió.

28. Estimacions oficials el xifren en 1 milió de treballadors, quantitat que les estimacions no oficials eleven a 1,5 milions, un 45 per cent de la població laboral (Zimbalist, 1996).

d'empreses estatals, i també en el foment del sector privat nacional que està sorgint entorn dels mercats interior i del treball per compte propi. Entre les mesures necessàries per dur a terme la reconversió del sector estatal i el foment del sector privat nacional es troben: 1) la reducció de les restriccions actualment existents al treball per compte propi i al funcionament dels mercats interns; 2) l'autorització de la contractació de treballadors assalariats; 3) la regulació de la constitució d'empreses; 4) la creació d'un sistema bancari que canalitzi els excedents a la formació de capital i el finançament de les empreses, alliberant el pressupost públic d'aquesta funció; 5) l'establiment d'un marc jurídic-econòmic nou per a les empreses estatals, que permeti la descentralització efectiva de la gestió econòmica i forci la seva fallida quan siguin ineficients; i, 6) la posada en marxa d'un procés de privatitzacions, especialment de petites i mitjanes empreses estatals, que puguin ser adquirides pel sector privat nacional o pels actuals directius i treballadors.

És difícil de predir la seqüència d'aquestes reformes. En tot cas, el camí emprès no té retro-cés, com sí que en va tenir el 1985 quan l'existència del CAME va permetre que el règim de Castro anul·lés les primeres mesures de liberalització i reforma econòmica empreses.

Bibliografia

- ALONSO, J.A. (1994), «Cuba: crisis y reforma», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2433, 2999-3001.
- ÁLVAREZ, E. (1995), «La apertura externa cubana», *Cuba Investigación Económica*, 1, 109-138.
- BANCO MUNDIAL (1996), «De la planificación centralizada a la economía de mercado», *Informe sobre el Desarrollo Mundial*.
- BRUNDENIUS, C. (1996), «Whither the Cuban Economy - Transition or Transformation?», Documentación del Seminario, *El Refuerzo del Embargo de EEUU contra Cuba: implicaciones para el Comercio y las Inversiones*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid.
- CARRANZA, J. (1992), «Cuba: los retos de la economía», Mimeo del Centro de Estudios sobre América, La Habana.
- CARRIANZO, G. (1994), «Apertura y adaptación a una nueva realidad», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2433, 3013-3018.
- CEPAL (1993, 1994, 1995 y 1996) *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*.
- CASANOVA, A. y TRIANA, J. (1995), «La economía cubana en 1994: coyuntura, reformas y perspectivas», Mimeo del Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana.
- DILLA, H. (1993), «Cuba: la crisis y la rearticulación del consenso político (notas para un debate político)», Mimeo del Centro de Estudios sobre América, La Habana.
- EIU (1994a), «Cuba», *Country report*, varios números, The Economist Intelligence Unit, Londres.
- EIU (1994b), «Cuba», *Country profile 1994-95*, The Economist Intelligence Unit, Londres.
- FMI (varios años), *Direction of Trade Statistics Yearbook and Quarterly Report*.
- GARCELL, H. (1994), «¿Puede el turismo ayudar al desarrollo económico de Cuba?», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2433, 3039-3044.
- GONZÁLEZ, A. (1995), «La economía cubana en 1994 y escenarios para 1995», *Cuba Investigación Económica*, 1, 139-162.
- ICE (1994), «Cuba», *Países de Información Comercial Española*, Ministerio de Comercio y Turismo, Madrid.
- IGLESIAS-CARUNCHO, M. (1994), «Cuba: Reformas internas y relaciones económicas externas», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2433, 3003-3011.
- IRELA (1993), «Cuba en los años 90: su reinserción en la economía internacional y el papel de Europa», *Informe de conferencia*, 7, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid.
- IRELA (1994), *Cuba: Apertura económica y relaciones con Europa*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid.
- MARCHLO, L.; TORRAS, R. y GARCÍA, A. (1995), «Elementos para una reorganización del sistema empresarial cubano», *Cuba Investigación Económica*, 1, 1-35.
- MARQUETTI, H. (1995), «El comercio exterior en 1994», Mimeo del Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana.
- MESA-LAGO, C. (1993), «Cuba: un caso único de reforma anti-mercado. Retrospectiva y perspectivas», *Pensamiento Iberoamericano*, 22-23, 2, 65-100.
- MESA-LAGO, C. (1994), *Breve historia de la Cuba Socialista: políticas, resultados y propuestas*, Alianza Editorial, Madrid.
- MFP (1995), «Informe sobre los resultados del programa para el saneamiento de las finanzas internas», Mimeo del Ministerio de Finanzas y Precios, La Habana.
- OMT (1994), «The Americas», *Global Tourism Forecasts to the year 2000 and beyond*, World Tourism Forecasting Series, 3, Organización Mundial del Turismo, Madrid.
- OMT (1995), *International Tourism in the Americas 1970-1994*, Organización Mundial del Turismo, Madrid.
- ONE (1995), *La economía cubana en 1994*, Oficina Nacional de Estadísticas, La Habana.
- PASTOR, M. y ZIMBALIST, A. (1995), «Waiting for Change: Adjustment and Reform in Cuba», *World Development*, 23:5, 705-720.
- PÉREZ VILLANUEVA, O. (1995), «La inversión extranjera en Cuba: evolución y perspectivas», Mimeo del Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana.
- ROMERO, A. (1994), «La reinserción de Cuba en la economía mundial contemporánea», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 2433, 3019-3026. (El reto de la economía cubana es interno).
- STIGLITZ, J.E. (1994) *Whither Socialism?*, The Wicksell Lectures, Segunda Impresión 1995, The MIT Press, Londres.
- THE ECONOMIST (1996), «Cuba», 6 de Abril, The Economist, Londres.
- TRIANA, J. (1994), «El mercado interno: mejoría dentro de la crisis», Mimeo del Centro de Estudios de la Economía Cubana, La Habana.
- ZIMBALIST, A. (1996), Ponencia del Seminario: *El Refuerzo del Embargo de EEUU contra Cuba: Implicaciones para el Comercio y las Inversiones*, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, Madrid.

Crisi econòmica i estat del benestar

FERRAN NAVINÉS

Universitat de Girona

1. INTRODUCCIÓ

En les economies mixtes de mercat de l'Europa Occidental el sector públic ha conformat en els darrers trenta anys un ampli Estat del benestar.¹ El percentatge total de les despeses públiques sobre PIB representen a l'entorn del 50 %, quan el 1960 aquest percentatge era del 30 % (Monasterio, 1991). Per això, avui parlem més propiament d'economies mixtes de mercat que d'economies de mercat en donar-se una proporció paritària entre sector públic i sector privat.

Cal destacar que aproximadament el 50 % del total de la despesa pública dels països comunitaris és despesa social,² la qual va representar l'any 1992 el 27,1 % del PIBpm de l'EUR 12 (EUROSTAT, 1995).

Es pot constatar però que encara existeixen unes fortes disparitats en el tamany i la dimensió del sector públic social entre els diferents països de l'Europa Comunitària. Així, per exemple, el percentatge de les despeses socials sobre PIBpm se situa en el cas de Suècia en un 40 % (que representa el màxim, seguit per Holanda i la resta de països nòrdics), mentre que aquest percentatge és mínim pels països de l'Europa del sud (Portugal 17,6 % i Grècia 19,3 %). En el cas d'Espanya aquest percentatge es situa en un 22,5 %, cinc punts per sota de la mitjana comunitària.

La crisi fiscal de l'Estat i els plans de convergència que deriven dels compromisos del Tractat de Maastricht —que imposa, a part de l'estabilitat de preus, canviària i de tipus d'interès, un límit màxim del dèficit de les AA.PP del 3 % del PIB i un endeutament públic de les AA.PP no superior al 60 % del PIB— inicia una tendència cap a la convergència de nivells i d'estabilització en el creixement i grandària del sector públic, que pot suposar en alguns països la retallada de la despesa pública social, i, en d'altres, pot suposar la seva congelació. D'ací la importància que té el debat sobre l'Estat del Benestar, perquè aquest pot afectar la futura evolució d'aquestes despeses socials.

2. ALGUNES OBSERVACIONS SOBRE EL DEBAT DE L'ESTAT DEL BENESTAR

Aquest article recull una sèrie de consideracions que neixen del convenciment que l'anàlisi econòmica topa amb limitacions no negligibles a l'hora d'estudiar problemàtiques complexes, com ara les que fan referència a la dinàmica de la despesa pública³ i la redistribució de la renda.⁴

Són aquestes situacions d'*impasse* de la teoria les que exigeixen per part de l'investigador social la necessitat de llançar hipòtesis explicatives —que poden no ser necessàriament noves, potser precipitadament o indègudament oblidades— que permetin obrir noves vies de contrastació i permetin avançar en la comprensió dels problemes socials. De fet existeix una llarga tradició en l'anàlisi econòmica a l'hora de treballar amb hipòtesis explicatives, reivindicada amb prou eloquència per Robinson (1979).⁵

En aquest sentit Bricall (1989) alerta sobre la inconsistència que hi ha entre la constatació de no disposar d'una explicació contundent i rigorosa sobre la crisi econòmica actual i la crisi de la teoria keynesiana a partir de la discussió sobre el sistema de política econòmica defensada per l'anomenada síntesi neoclàssica.⁶

Posteriorment Bricall (1994) avança una hipòtesi explicativa consistent a afirmar que el procés de transnacionalització del capital juntament amb la crisi del Sistema Monetari Interna-

cional ha provocat un dèficit d'institucions reguladores en el capitalisme contemporani,⁷ la qual cosa ha comportat un augment de la incertesa i de la prima de risc que acompanya els processos d'inversió i, tal com assenyala Keynes, «la inseguretat del futur, la desconfiança general en la inversió pot fer variar el tipus normal d'interès i, per tant, desplaçar cap amunt la preferència per la liquidesa, fent augmentar el tipus d'interès» (p. 6).⁸

Aquest major grau d'inestabilitat financera en un context de creixent globalització dels mercats perjudica la perllongació de la fase conjuntural de la reactivació. Si aquesta pateix d'un feble creixement de la demanda de consum⁹ i el diferencial de rendibilitats es decanta progressivament cap als mercats financers globals en atresorament d'actius públics —en funció del diferencial de tipus d'interès i tipus de canvi— la recol·locació d'excedents cap a aquests mercats escurça el cicle expansiu de les inversions productives.¹⁰

En aquest context l'excepció són els períodes de creixement i la «norma», una política estabilitzadora que cerca abaixar els tipus d'interès via el control de la inflació amb un «trade-off» en termes de baix creixement econòmic i atur elevat, la qual cosa representa un atac frontal a un dels objectius bàsics d'una societat del benestar: la plena ocupació.

De fet, la lluita contra l'atur ha esdevingut una tarea primordial de la Unió Europea (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995a) i pot produir una reorientació de la política estabilitzadora. Certament una veritable confrontació d'hipòtesis¹¹ pot donar noves oportunitats a orientacions postkeynesianes que activin la política econòmica europea en la línia defensada pel Llibre Blanc sobre el creixement, la competitivitat i l'ocupació, així com que vertebrin un nou discurs en els fòrums internacionals que permetin consensuar la institucionalització d'un nou ordre econòmic internacional més sensible als problemes del desenvolupament sostenible, de l'ocupació i de la política social (De Bernis, 1991).

El contingut d'aquest debat té un pes polític important, però el tancament de la teoria econòmica en si mateixa afavoreix el perill de caure en situacions on l'anàlisi de la realitat queda buidada de la seva dimensió política,¹² i és clar que l'anàlisi sobre la crisi de l'Estat del benestar té una profunda càrrega política i ideològica, tal com ha posat de manifest Hirschman (1991), aspecte aquest que no negligim en aquest article, i al qual Sen (1995) ha aportat rellevants observacions.

Una primera observació és que el conjunt de països que considerem avançats i que han desenvolupat en major o menor grau un Estat del Benestar són països democràtics, la majoria d'ells amb una llarga tradició democràtica, que recolza en els valors de la llibertat i de la solidaritat.¹³

Sen (1995) defineix la «llibertat de ben-estar» com la capacitat de realitzar-se, entenent aquesta capacitat com la llibertat d'escollir allò que hom vol ser i que constitueix la veritable llibertat d'una persona¹⁴ i la base per l'existència d'una bona estructura social (cf. pp. 54, 55 i 147).¹⁵

Altrament es considera que la llibertat individual s'ha d'entendre també en el pla econòmic, és a dir, que la societat ha de garantir un ingrés adequat per tothom, perquè si no la persona a qui li falta aquest ingrés perd la llibertat individual de fer i ser allò que vol.¹⁶

Podriem dir, doncs, que en aquests països el valor de la solidaritat social va estretament lligat al de la llibertat individual, i tots dos conformen el nucli dels valors fonamentals de la democràcia, allò que Sen anomena els «fins últims».

Per tant, quan estem discutint sobre l'Estat del Benestar no estem discutint sobre els «fins últims» (la llibertat i la solidaritat social), sinó que estem discutint sobre els instruments, és a dir, sobre l'acció política o de Govern i sobre l'eficàcia d'aquesta acció política, que és la que ha de permetre garantir l'Estat del Benestar, i amb ell, els valors democràtics fonamentals.

A Bosetti (1993), Sen afirma que l'acció política és la que ha de decidir quina combinació o proporció tindrem de sector públic i sector privat. Aquesta acció política és el resultat de la confrontació democràtica de diferents propostes ideològiques, i aquestes, han d'evitar transmutar els instruments en «fins últims», que és el que ha passat en els règims comunistes amb el fetixisme de l'estatalització dels mitjans de producció i la planificació central; o és el que passa amb les postures ultraliberals, que cauen en la ideolatria del mercat i pretenen ignorar els seus

límits, especialment el de la incapacitat del mercat per assegurar —per ell mateix— la plena ocupació. Aquesta discussió sobre els instruments ens porta a la discussió sobre els models d'Estat del Benestar.

3. ELS DIFERENTS MODELS D'ESTAT DEL BENESTAR

L'estudi que un grup d'investigadors de l'Institut Suec d'Investigació Social, dirigits per Costa Esping-Anderson (1993), han fet sobre divuit països democràtics, permet estilitzar tres models d'Estat del Benestar que presenten les següents característiques:

— el model liberal, on les prestacions socials de l'Estat són residuals i de baixa qualitat i l'Estat estimula activament, a través de subsidis, plans privats de protecció social. En aquest règim les prestacions socials tenen un elevat grau de mercantilització, és a dir, s'obtenen en una part important a través del mercat.¹⁷

— el model socialdemòcrata, on les prestacions socials de l'Estat són universalistes i d'elevada qualitat i els plans privats de protecció social són residuals. En aquest règim les prestacions socials tenen un elevat grau de desmercantilització.¹⁸

— el model mixt, que presenta un comportament dual, és a dir, socialdemòcrata, però també liberal, amb un grau mig de desmercantilització.¹⁹

Segons aquest estudi, Suècia és el país que més ha desenvolupat l'Estat del Benestar, essent les característiques bàsiques d'aquest model les següents:

— Trencar el dualisme entre classe obrera i classe mitja promovent una autèntica aliança de classe a través de les següents accions:

* defineix uns estàndards de qualitat exigents en la prestació dels serveis socials. Això evita que la classe mitjana els demandi al mercat i es despreocupi de la política social. Al mateix temps, en gaudir d'unes bones prestacions socials es crea també un consens social sobre l'Estat del Benestar, alhora que es genera consciència i solidaritat fiscal.

* Proporciona programes universalistes que assegurin a tots els ciutadans, sense cap tipus de restricció, els serveis i les prestacions socials que necessiten. Això permet trencar amb el «corporativisme» i el «clientelisme polític» que s'ha donat en molts països on s'ha assegurat uns drets superiors als funcionaris i als assalariats qualificats per sobre dels treballadors menys qualificats.

* Dóna les prestacions de forma individualitzada. Això permet trencar la dependència de l'individu respecte de la seva família (en contra, per tant, del model de benestar de la democràcia cristiana). Es pretén, doncs, garantir la independència individual.

* Garanteix la igualtat de sexes. En tant que l'Estat assegura unes prestacions individualitzades, universals i de qualitat, també s'assegura la incorporació de la dona al món del treball.

* Pretén assegurar la plena ocupació, que a la vegada es converteix en la condició necessària per poder finançar aquest model d'Estat del Benestar i garantir el manteniment de l'aliança de classes.²⁰

Si prenem Alemanya com el punt de referència sobre el qual pivoten bona part dels equilibris econòmics des d'una òptica comunitària, és cert que es pot parlar dels límits del model suec.

Concretament, Suècia ha tingut més èxit que Alemanya en la generació d'ocupació i en la generació de llocs de treball post-industrial,²¹ gràcies, sobretot, al fort creixement dels llocs de treball en el sector dels serveis socials promociionats per l'Estat, però això ha comportat un creixement molt fort de la pressió fiscal sobre les classes mitjanes.

Si mesurem la pressió fiscal sobre la classe mitjana com el percentatge dels ingressos d'un treballador de renda mitjana que l'Estat s'emporta en concepte d'impostos directes i cotitzacions

socials, en el supòsit d'una família amb un sou i dos fills, els resultats són que la pressió fiscal se situa a Suècia en el 59 % mentre que a Alemanya és del 34 %.

Altrament Suècia presenta dificultats creixents per complir el programa de convergència,²² si bé és cert que aquesta és també la situació de la resta de països comunitaris excepte Luxemburg.

En qualsevol cas, el marge de maniobra del sistema suec sembla prou consistent.²³ Respecte a Alemanya, Suècia presenta la mateixa taxa d'activitat, però, a diferència d'Alemanya, presenta major creixement de la productivitat i menor creixement salarial²⁴ (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995b, i, EUROSTAT, 1995).

Per altra banda, Pfaller i Gough (1993) ens recorden la inconsistència argumental sobre els possibles efectes negatius que l'Estat del benestar té sobre la competitivitat econòmica.²⁵

4. LA POLÍTICA SOCIAL EUROPEA

L'Acta Única Europea (AUE) —que s'aprovà l'any 1986 i que entrà en vigor l'any següent— introdueix per primera vegada el principi de la cohesió econòmica i social i la seva concreció financera a través dels fons estructurals tradicionals (el Fons Social Europeu (FSE) creat l'any 1958, el Fons Europeu d'Orientació i Garantia Agrícola-Secció-Orientació (FEOGA-orientació) creat l'any 1964, i el Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) creat l'any 1975).

Amb el Tractat de la Unió Europea —aprovat el 1992 i que entrà en vigor el novembre de 1993— el principi de la cohesió econòmica i social es consagra com un dels principals fins de la Comunitat, per la qual cosa es reforça la importància dels fons estructurals tradicionals (FSE, FEOGA-orientació i FEDER), i es crea el Fons de Cohesió —a partir de l'abril de 1993—, nou instrument financer destinat a l'ajut dels països menys desenvolupats de la Comunitat mitjançant el cofinançament de projectes d'infraestructura de transport i medi ambient.

Es pot afirmar, doncs, que la política de cohesió econòmica i social és incipient a la Comunitat i l'anàlisi dels seus resultats pel període 1989-1993 mostra que encara estem lluny d'una veritable política de solidaritat a escala europea (Lázaro i Cordero, 1995).

Així, pel període 1989-1993 —en el qual es dona un nou impuls a les polítiques de solidaritat— les relacions entre els saldos financers nets amb la Unió Europea (UE) i el PIB de cada Estat, mostren com les contribucions netes d'Alemanya —que és el principal contribuent net— no supera el 0,63 % del seu PIB, quan la solidaritat regional, per exemple en el cas d'Espanya, pot superar el 10 % del PIB d'algunes de les regions més desenvolupades. Però també cal dir que Luxemburg, amb nivells de renda per capita molt superior a la mitjana comunitària, és un perceptor net amb un percentatge doble que l'espanyol.

Altrament és remarcable constatar encara l'escassa dimensió del pressupost comunitari i, en conseqüència, la feblesa de les polítiques pressupostàries de tot tipus, inclosa la política social i de solidaritat. Només cal recordar que per l'horitzó de l'any 2000 s'estima que el pressupost comunitari no superi l'1,27 % del PIB comunitari.

Sí que es detecta, però, i especialment a partir del Tractat de la Unió Europea, la necessitat de corregir la situació: *«El Tratado lleva anexo un protocolo sobre la cohesión económica y social que, además de recopilar lo esencial de lo que sobre el tema dicen los tratados, añade que el fomento de la cohesión económica y social es vital para el pleno desarrollo y el éxito continuado de la Comunidad (protocolo 15). Afirmación tan rotunda no se había hecho hasta la fecha»* (Lázaro i Cordero, 1995, p. 342).

El nord que regeix avui la política social europea és el criteri de la impossibilitat de definir una política social homogènia pel conjunt dels països comunitaris.²⁶

Lluny de ser interpretat com una feblesa, el principi de subsidiarietat aplicat a l'àmbit social pot ser interpretat com la constatació d'una realitat social força plural, que tradueix la inviabilitat d'establir criteris socials fora de l'imaginari societal.²⁷ D'ací que una de les principals preocupacions del Programa d'Acció Social a mig termini de la Comissió de les Comunitats Europees pel trienni 1995-1997, sigui desenvolupar nous processos consultius i de diàleg entre totes les ins-

titucions socials europees, seguint l'experiència del Llibre Verd i Llibre Blanc sobre la Política Social Europea.²⁸

Però també, tal com assenyalava la pròpia Comissió, existeix la ferma voluntat d'aprofundir en el procés d'anar avançant conjuntament en la definició d'una veritable política social europea, ja que un dels principis fonamentals de la pròpia UE és el de la solidaritat.²⁹

Són línies de consolidació de la política social europea: la política d'ocupació, que vol recuperar les propostes del Llibre Blanc sobre el creixement, la competitivitat i l'ocupació basades en les grans xarxes transeuropees i el «deute Delors» per al seu finançament, així com les propostes del Consell Europeu d'Essen,³⁰ que es vol ampliar a d'altres qüestions, com la protecció social —a fi de definir uns drets socials fonamentals dels ciutadans com a element constitucional de la Unió Europea i que hauria de recollir la Conferència Intergovernamental de 1996— o l'imacte social de la societat de la informació.

En el fons, la convergència econòmica, que comporta la globalització de l'economia a nivell mundial, exigeix una convergència sobre els valors fonamentals, és a dir, sobre el que Amartya Kumar Sen anomena els «fins últims», i, per tant, és possible pensar el debat actual sobre l'Estat del Benestar com un debat sobre el grau de convergència que han de tenir els diferents models d'Estat del Benestar, i que en el cas de la UE exigeix un procés de discussió i reflexió que permeti redefinir per l'Europa del segle XXI un nou pacte social,³¹ que necessàriament passa per la defensa de la solidaritat generacional per tal de fer front al problema de l'envelliment progressiu de la població (Bell, 1994), per la solidaritat regional per atacar els desequilibris territorials (A. Castells, 1994), i pel repartiment de l'ocupació per solucionar el problema de l'atur creixent (M. Castells, 1994) (cf. nota 6).

Notes

1. La importància de l'Estat en la dinàmica de les societats contemporànies és un fet destacat ja per Schumpeter (1918).
2. La despesa social inclou les prestacions per malaltia, invalidesa i minusvàlues, accidents de treball i malaltia professional, jubilació, supervivència i protecció civil, maternitat, família, col·locació, orientació i mobilitat, atur, habitatge i d'altres subsidis. Falten les despeses corresponents a la funció d'educació, ja que aquesta funció per conveni de la metodologia del Sistema Europeu d'Estadístiques Integrades de Protecció Social (SEEPS), ha quedat fora del camp d'observació de la protecció social, encara que es tracti d'una despesa típicament social. Si s'inclou la funció d'educació més del 50 % de les despeses públiques totals de l'Europa Comunitària són despeses socials.

3. El treball de González-Paramo, i, Raymond, 1988, analitza les causes explicatives del creixement de la despesa pública i afirma que: « (...) la regularidad estadística observada del crecimiento secular del gasto público con relación a la renta en los principales países occidentales ha originado la aparición de abundante literatura que trata de ofrecer un soporte teórico al fenómeno. En muchos casos, empero, el modelo teórico previo no está claro, y éste se convierte en un ejercicio de «medición sin teoría». Los posibles problemas aparejados a este proceso ya fueron destacados con agudeza e ingenio por Koopmans (1947) en un trabajo seminal escrito hace más de cuatro décadas.

Así, las «causas» del crecimiento del gasto pueden diferir de país a país y también pueden diferir en el tiempo. Todo ello plantea serias dificultades a la econometría» (p. 147).

4. «La teoria ha tractat, doncs, com succeeix tantes vegades, de legitimar la pròpia realitat. Certament, aquesta teoria presenta nombroses limitacions. D'una banda, el raonament es fa sempre en termes d'eficiència: un objectiu d'equitat en la redistribució de la renda fa acceptable l'actuació de l'Estat, perquè no perjudica l'objectiu d'eficiència (simplement, passem d'un òptim a un altre). Tal vegada és cert que l'anàlisi econòmica només pot moure's en aquest terreny, en el de l'eficiència. Però potser és cert, també, que aquest tipus d'anàlisi, en la seva pretensió científica, s'ha allunyat cada cop més de la realitat. Serveix cada cop menys per analitzar la realitat. I això l'allunya, irremissiblement, del seu caràcter científic. Perquè l'únic banc de proves de la ciència, no ho oblidem mai, és l'encert —provat a través de la contrastació empírica— d'explicar adequadament la realitat» (A. Castells, 1994, p. 88).

5. «Una teoria econòmica que seriament pretende aplicar-se a la realitat no es una doctrina ideològica —como lo es la presunción en favor del laissez faire— ni una tautología —como en la denominada formula cuantitativista $MV=PT$ —, sino que es una hipótesis sobre cómo opera una economía actual».

6. La proposta de política econòmica Keynesiana defensada pel propi Keynes és força diferent a la defensada per la síntesi neoclàssica. Keynes aboga a curt i mig termini per una «norma» estable per a la inversió, i a més llarg termini, quan es doni una saturació de la inversió en relació al nivell de transferència de l'estalvi, proposa absorbir una part de l'excedent excessiu mitjançant canvis en les pautes de consum, l'increment de l'oci i la disminució de la jornada laboral (Bricall, 1994).

Per una anàlisi sobre la ruptura de Keynes amb les tesis neoclàssiques vegeu Torrent (1995).

7. La globalització comporta la desregulació econòmica per part dels estats nacionals: si aquests presenten falta de competitivitat, els atacs especulatius sobre la seva divisa nacional comporta una elevació dels tipus d'interès, increment de l'atur i augment de la inflació en funció del seu grau de dependència i obertura exterior. Si aquests gaudeixen d'una forta competitivitat, la sobrevaloració de la moneda deteriora les perspectives de creixement a curt termini. Els excedents de capital que resulten de l'alentiment del procés d'acumulació generalitzat per l'economia global alimenten l'especulació en els mercats financers internacionals fent augmentar el grau d'inestabilitat financera de l'economia mundial.

8. «En canvi, l'explicació ortodoxa del tipus d'interès a llarg termini persisteix a insistir sobre la seva dependència de l'es-

talvi i de la inversió. L'estalvi per proporcionar fons disponibles en «trade-off» amb el consum i en relació directa amb el tipus d'interès; la inversió, demandant-los, segons la productivitat del capital, i en relació inversa amb el tipus d'interès. El tipus d'interès, fenomen per tant real, a llarg termini no quedaria afectat per les pertorbacions monetàries que transitòriament poden apujar-lo o abaixar-lo.

Recentment P. Ciocca —responsable d'investigació al Banc d'Itàlia— i C. Nardozzi han mostrat la difícil conciliació dels fets amb aquest punt de vista del «mainstream» de l'anàlisi econòmica. Els tipus reals a llarg termini als set grans països industrials (G 7) han passat del 2,3 % els seixanta, al 0,2 % als setanta i al 4,3 % de 1980-1992» (Bricall, 1994, pp. 4 i 5).

9. Tobin (1986) ja alertava sobre el perill de caure en fases conjunturals determinades per la generalització de polítiques macroeconòmiques orientades cap al restabliment de les condicions financeres i de rendibilitat de les empreses centrades només en la reducció dels salaris reals en un context de globalització: «Otro extremo de la teoría macroeconómica debe destacarse. Incluso aun cuando la reducción de salarios reales sea necesaria para la expansión de la producción y de la ocupación puede no ser condición suficiente. Supóngamos, por ejemplo, que a lo largo de toda la economía los trabajadores renunciassen a un aumento de salarios monetarios conforme al aumento del coste de la vida, con objeto de permitir que aumentasen los márgenes de beneficios de las empresas. La redistribución del poder adquisitivo no aumenta evidentemente la demanda efectiva, y puede en realidad reducir el consumo. Un resultado positivo puede provenir de las exportaciones netas; lo que beneficiará a las economías abiertas a expensas de otras, pero eso no constituye una solución para el conjunto de países. En una economía cerrada, o a nivel mundial, las esperanzas se centrarian en el aumento de la inversión de las empresas. ¿Van a verse suficientemente estimuladas por la mejora de perspectivas de los márgenes de beneficio para que se superen los desincentivos de las actuales perspectivas de excedentes de capacidad y de ventas? Puede ocurrir que sí, si se espera a que el aumento de beneficios sea permanente. Pero puede suceder lo contrario. El curso de acción más seguro para conseguir algo positivo sería combinar correcciones duraderas de los salarios con seguridades de unas políticas de demanda acomodaticias y, si es preciso, estimulantes» (p. 359).

10. «(...) el grau d'inestabilitat financera de l'economia mundial és avui dia molt superior al de fa pocs anys, per dues raons d'indole ben diversa. D'una banda, la internacionalització i liberalització dels mercats de capitals ha fet que els seus fluxos siguin molt més ràpids i quantiosos, de manera que els moviments especulatius puguin adquirir una gran força a la velocitat del telèfon i els transvasaments de recursos puguin ser enormes i guiar-se per alteracions marginals de les condicions de rendibilitat o de les expectatives. D'altra banda, una dècada de polítiques monetàries antiinflacionistes molt estrictes en tots els països avançats ha generat una plèiade d'innovacions financeres que persegueixen molt més evadir el control monetari de les autoritats nacionals que no pas oferir instruments financers més eficients als agents. (...) Cap reforma tècnica del tipus de la creació d'un pool centralitzat de reserves és capaç de fer front a moviments de capitals a curt termini de l'ordre del mig bilió de dòlars —ampliable en qualsevol moment— que es mouen de manera instantània» (Segura, 1993, pp.10-11).

Per altra banda, Sardà remarca que: «(...) totes les crisis són monetàries. Si no existís la moneda no hi hauria crisis. Keynes mateix distingeix molt bé entre atresorament i inversió. L'estalvi s'atresora i la gent no gosa invertir. Com a conseqüència, hi ha una força econòmica que no apareix. Això ja ho deia Keynes» (El País, Quadern, p. 2, 4 de gener de 1996).

11. Aquesta confrontació d'hipòtesis no s'ha donat: «La corba de Phillips s'ha trobat, doncs, al centre del debat de la teoria de l'ocupació i de la política econòmica en els últims trenta anys. Però aquest debat, en conjunt, ha contemplat només la interpretació de la corba de Phillips basada en la teoria marginalista tradicional del mercat de treball. Per això les diverses posicions emergides durant el debat estan minades des de les arrels per les crítiques de Sraffa i Keynes a la tesi central de la tradicional teoria marginalista de l'ocupació, és a dir, a la relació inversa entre salari real i ocupació (...) Viceversa, aquestes crítiques no assumeixen la interpretació «marxiana» de la corba de Phillips (...) basada en la influència de la taxa de desocupació en la força contractual dels treballadors. Com es veu, el debat teòric pot ser estimulat per les anàlisis empíriques (com el treball original de Phillips); però les anàlisis empíriques per si soles no són suficients per determinar l'elecció entre concepcions teòriques alternatives, com la clàssica i la marginalista» (Roncaglia, 1994, p. 345).

12. «D'altra banda, la pretensió de conciliar tots els objectius en una anàlisi tancada, ha portat a afirmar la compatibilitat completa entre eficiència i equitat, entre creixement i redistribució. Aquí també es produeix, al meu entendre, un greu problema. Quan tots els objectius desitjables per una societat són plenament compatibles entre si (és a dir, quan cada un d'ells pot ser assolit plenament, en la seva integritat, sense perjudicar en res l'obtenció dels altres), la política és substituïda per la tècnica. Ens movem en allò que Berlin anomena el somni totalitari del racionalisme (...) Ja que, en efecte, si tot el que desitgem ho podem obtenir plenament, quin motiu hi hauria per no fer-ho?, quin motiu hi hauria per considerar opcions o alternatives diferents precisament a aquesta? En una situació de manca de conflicte, o de trade-off, entre objectius socialment desitjables, l'espai de la llibertat queda reduït al mínim. Ara bé, la major part dels problemes econòmics tenen un caràcter històric-social innegable. Plantegen conflictes d'interessos entre grups socials i entre persones. I bé i no tractant-se, moltes vegades, de problemes de suma zero (en el sentit que hi ha solucions que poden donar saldos positius), acostuma a ser cert que normalment es presenten diferents alternatives i que aquestes alternatives no són neutrals entre si i porten a resultats diferents, tant pel que fa a la situació en què queden les diferents parts implicades, com en relació al grau en què s'assoleixen els diferents objectius que volem tractar d'assolir. I l'elecció entre aquestes alternatives no se situa fonamentalment en el terreny de la tècnica, o de la ciència, sinó en el de la política. Hi ha un camp essencial que queda obert a la llibertat d'elecció dels individus que integren una societat, i l'anàlisi econòmica s'equivoca, al meu entendre, quan serveix de coartada a discursos que pretenen que tot pot aconseguir-se sense renunciar a res» (A. Castells, 1994, p. 88-89).

13. Hirschman (1995) remarca però la tensió dialèctica que existeix entre ambdós valors: «Las instituciones del Estado de bienestar se apoyan en un ethos solidario que es probable que se sitúe en considerable tensión respecto a la tradición liberal. Por tanto, cuanto más sólidamente enraizados se hallen los valores liberales en un país y más orgulloso esté de su patrimonio, más caerá la tesis del riesgo en un terreno fértil cuando se haga un esfuerzo para establecer las garantías o provisiones del Estado de bienestar» (p. 6). (Hirschman entén per la tesis del risc la creença «reaccionària» que la introducció de reformes, en aquest cas, les proposades per l'Estat del benestar, poden amenaçar alguns resultats previs, que són força difícils d'aconseguir, com ho pugui ser la «governabilitat de les democràcies», tesi defensada per Hayek el 1944 i represa per la nova onada conservadora al llarg dels anys setanta).

14. Aquest és l'enfoc d'Aristòtels (1985) recollit per Marx (1991) i assenyalat per Nussbaum (1988a i 1988b).

15. Per Kant (1984) les llibertats individuals constitueixen la base de la justícia social, com remarquen Rawls (1971 i 1988), O'Neill (1989 i 1992) i Korsgaard (1992).

16. En la teoria de la «justícia com a equitat» de Rawls (1987), aquest formula el «Principi de Diferència» com la necessitat d'atorgar «el major benefici als menys afavorits», i constitueix una de les teories més sòlides sobre la justícia social, que s'instrumenta amb la distribució de «béns elementals» com els drets, llibertats, igualtat d'oportunitats, ingressos, riquesa i la base social de la pròpia dignitat. L'objectiu de Sen al plantejament de Rawls és que els «béns primaris» són els mitjans necessaris per tenir llibertat, però no assegurin els resultats interpersonals, que són variables. El problema que planteja Sen és com es converteixen efectivament aquests «béns primaris» en capacitats. En aquest sentit és important destacar el paper rellevant que el sector públic hi pot jugar (Sen, 1995, pp.133 i 143-146).

Okun (1982) també destaca la importància de la teoria de Rawls com a fonament de l'igualitarisme: «Aquesta anàlisi del fonament de l'igualitarisme, que jo prenc de Rawls, em sembla, de fet, molt més sana que aquella que s'inspira en la interdependència de les funcions utilitàries o en la comparació entre els individus vistos des de l'angle de la seva utilitat. Aquesta és igualment l'opinió de R. H. Tawney: «(...) és precisament perquè els homes són homes, que les institucions socials (...) haurien (...) de revaloritzar i reforçar (...) els lligams de pertinença a una humanitat comuna que els uneix» (p. 115).

17. Aquest és el model d'Irlanda i l'orientació que ha seguit el Regne Unit a partir dels mandats de Thatcher.

18. Ací el cas paradigmàtic és Suècia seguit per tots els països nòrdics, Àustria, Bèlgica i Holanda.

19. El model mixt abraça els principals països fundadors de l'UE: Alemanya, França, Itàlia. També és el cas d'Espanya.

20. Cal recordar que bona part de les noves classes mitjanes surten de l'oferta ocupacional pública creada pels serveis socials, i l'Estat participa directament en la creació d'una classe mitjana instrumental identificada amb el projecte socialdemòcrata. En la resta de països en què no s'ha donat aquesta aliança de classes el resultat és la conformació d'una societat dual on l'Estat del Benestar integra les borses de marginats socials i acull els pobres i la classe treballadora, i el mercat acull els assalariats qualificats, les classes mitjanes i les classes altes.

21. La taxa de creixement de l'ocupació sobre la població activa pel bienni 1995-1996 se situa en el 2 % i 1,8 % a Suècia. Aquestes taxes per Alemanya són del 0,7 % i 0,9 %. Les taxes d'atur també són més baixes: 7,2 % i 6,5 % a Suècia; 7,8 % i 7,3 % a Alemanya (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995b).

22. Presenta una de les devaluacions acumulades des de 1991 més importants de la Comunitat, només superada per Itàlia i Grècia; per 1996 presenta unes previsions sobre déficit de les AA.PP i endeutament brut de les AA.PP sobre PIB més importants de la Comunitat, per sobre d'Espanya o Portugal (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995b). Per aquesta raó, el govern socialdemòcrata suec s'ha vist obligat a aplicar per 1996 un pressupost restrictiu exigint pels objectius de convergència del Tractat de Maastrich, consisten en la retallada de subsidis familiars, subsidis sanitaris, i reducció del subsidi d'atur, que passa del 80 % al 75 %.

23. Bricall (1994) observa que: « (...) no hi ha motiu per parlar de crisi en el finançament de l'estat de benestar a menys que la taxa d'activitat baixi de tal manera que no pugui ésser compensada per la diferència entre productivitat i salari, a una mateixa proporció de les rendes no salarials en el conjunt de la renda nacional» (p. 13).

24. El País de 4 de gener de 1996 destaca que: «El crecimiento menor de lo esperado en la mayoría de Europa, especialmente en Alemania, y la favorable evolución de los precios deja la puerta abierta a nuevos recortes en el continente.

A esta expectativa se ha unido una renovada confianza en los países considerados de mayor riesgo en Europa, los llamados periféricos (fuera de la órbita de Alemania): España, Italia, Suecia. El nuevo impulso dado a la moneda común por los Quince y la menor crispación política en la mayoría de los citados estados (...) son algunas de las razones apuntadas por los expertos para explicar la masiva entrada de fondos en estos estados» (p. 45).

25. «Por otro lado, los resultados obtenidos no prueban que el estatismo de bienestar —en el contexto económico de los ochenta— sea una rémora para la competitividad, ni aclaran los mecanismos que, en su caso, expliquen la relación entre estatismo de bienestar y peor comportamiento económico, como podría ser, por ejemplo, la desviación de recursos de su utilización productiva, la pérdida de motivación o la puesta de trabas a la reasignación flexible de recursos. Lo anterior no nos dice nada sobre las causas que puedan explicar porqué los distintos Estados de Bienestar han tenido, en general, un peor comportamiento económico. Incluso si consideramos plausibles algunos de los argumentos relacionados con la motivación, flexibilidad y desvío de recursos, son necesarios argumentos adicionales para explicar porqué estos mecanismos empezaron a actuar en los ochenta y no antes» (Pfäller i Gough, 1993, p. 71). En la mateixa línia es pot consultar el treball de Mishra (1994, Cap. 3). O l'opinió de M. Castells (1994) per a qui la defensa de la competitivitat internacional d'Europa exigeix la defensa de la cohesió social: «Para un nivel de ganancia empresarial dado (es decir, manteniendo el actual contrato social), la capacidad de Europa para mantener sus prestaciones sociales a un relativamente alto nivel en comparación con la economía mundial depende, en último término, de la evolución de la productividad y la competitividad de su economía. La productividad tiene una relación altamente positiva con el Estado del bienestar: en la economía informacional, la calidad del trabajo es el factor esencial de incremento de productividad, y esa calidad se ve altamente favorecida por el desarrollo de la educación, la sanidad, la cultura y las condiciones ambientales de vida». Aquesta tesi de Castells aniria en la línia defensada per Okun (1982) que allò que és equitatiu és eficient: «(...) un progrés en el sentit de la igualtat pot igualment ser un progrés en el sentit de la eficàcia» (p. 72).

26. «La construcción de Europa es una empresa única, basada en el equilibrio entre la competencia, la cooperación y la solidaridad. Hay que desarrollar cada uno de estos tres componentes en la relación con los otros, sin olvidar el importante papel que le cabe a la dimensión social en este proceso. Al mismo tiempo, debe protegerse la diversidad de culturas y de prácticas europeas nacionales por su valor inherente y como muestra de respeto del principio de subsidiariedad, si bien no deben dejar de ser compatibles con el proceso de construcción europea y con el contenido del Tratado. La total armonización de las políticas sociales no constituye por lo tanto un objetivo de la Comisión o de la Unión» (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995a, p. 2).

27. Cf. nota (13).

28. En el Llibre Verd ja s'afirma la necessitat de garantir el progrés social com un dels senyals d'identitat d'Europa: «En el Libro Verde hay una afirmación clara de que la próxima etapa del desarrollo de la política social no puede basarse en la idea de una regresión del avance social en beneficio de una restauración de la competitividad económica. Al contrario, como ha afirmado el Consejo en varias ocasiones, la Comunidad está comprometida firmemente en garantizar que desarrollo económico y progreso social discurren de forma paralela. De hecho, Europa debe una gran parte de su influencia y de su poder precisamente a su aptitud de crear riquezas ofreciendo a su población más ventajas y una mayor libertad» (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995c, p. 54).

Per altra banda, el Llibre Blanc ha definit les línies bàsiques de la política social europea (ocupació, formació, dret del treball, salut i seguretat, igualtat d'oportunitats entre homes i dones, lliure circulació dels treballadors, protecció social i acció social, salut pública, diàleg social i el paper de les organitzacions voluntàries, cooperació internacional, i, millorar l'execució de la legislació social), que són les que segueix el Programa d'Acció Social a mig termini de la Comissió pel trienni 1995-1997.

29. «La integración económica progresiva de la Unión y la realización del mercado interior han originado una gama amplia de problemas sociales, en especial por lo que hace a su impacto en las condiciones de vida y de trabajo y las normas de nuestros conciudadanos. La incertidumbre generalizada vinculada a la actual crisis de desempleo ha puesto en primer plano la necesidad de encontrar una combinación adecuada de políticas que promueva el crecimiento y la competitividad y garantice al mismo tiempo la protección social y la solidaridad. Existe un clarísimo convencimiento de que el objetivo fundamental de la Unión Europea de «promover un progreso económico y social equilibrado y sostenible» (Título I del Tratado) debe alcanzar a todos los individuos. Los ciudadanos de la Unión y las organizaciones que los representan, en su compleja diversidad, esperan de la Unión Europea beneficios tangibles para sus vidas cotidianas. Por este motivo, es preciso que puedan percibir la construcción de Europa como un proceso que les es favorable y no como algo en su detrimento. En la consecución de este objetivo la política social ha de constituir uno de los instrumentos principales» (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995a, p. 2).

30. Les cinc prioritats assenyalades pel Consell Europeu d'Essen són:

1) millorar les oportunitats d'ocupació de la població activa impulsant la inversió en la formació professional,

- 2) incrementar la intensitat en ocupació del creixement,
- 3) reduir els costos laborals no salarials,
- 4) millorar l'eficàcia de les polítiques del mercat de treball,
- 5) millorar les mesures per ajudar als grups especialment afectats per l'atur. (Comisión de las Comunidades Europeas, 1995b, p. 30).

31. Com assenyala Mishra (1994) aquest no és un debat exempt de tensió: «La situación debe observarse en términos de un conflicto en curso y admitir que, en general, el trabajo es probable que luche por el mantenimiento de estos acuerdos, mientras que el capital busque huir de ellos, en favor de un retorno al mercado» (p. 92). Bona prova d'això n'és la situació política francesa.

Bibliografia

- ARISTÒTIL, *Ética a Nicómaco*. Centro de Estudios Constitucionales, 1985.
- BELL, D. (1994). «El factor demográfico», Temas de nuestra época: el Estado del bienestar, 308, *El País*, 20-1-1994.
- BOSSETTI, G. (1993). «La libertad positiva. Entrevista con Amartya Kumar Sen», *debats*, 43-44, 77-83.
- BRICALL, J. M. (1989). «Keynes y las políticas macroeconómicas» en J. Mir (Ed.). *Crisis Económica y Estado del Bienestar*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- BRICALL, J. M., Conferència d'investidura com a Doctor Honoris Causa de la Universitat Rovira i Virgili, maig, 1994.
- CASTELLS, A., (1994). «Unes notes sobre el paper de l'Estat en l'economia», *Revista Econòmica de Catalunya*, 25, 85-91.
- CASTELLS, M. (1994). «Tres respuestas posibles», Temas de nuestra época: el Estado del bienestar, 308, *El País*, 20-1-1994.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, (1995a). Programa de acción social a medio plazo: 1995-1997, COM(95) 134 final, Luxemburg.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, (1995b). Recomendación de la Comisión sobre las Orientaciones Generales de Política Económica para los Estados Miembros y la Comunidad, COM(95) 228 final, Luxemburg.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995c). Informe relativo a la carta comunitaria de los derechos sociales fundamentales y al protocolo sobre la política social. Anexo al Tratado de la Comunidad Europea, COM(95) 184 final, Luxemburg.
- DE BERNIS, G. D. (1991). «¿Quin serà el programa de recerca de la teoria econòmica els propers deu anys?», *Revista Econòmica de Catalunya*, 17, 78-84.
- ESPING-ANDERSEN, G. *Los tres mundos del Estado del Bienestar*. Edicions Alfons el Magnànim. València.
- EUROSTAT, (1995). Estadísticas básicas de la Unión Europea, 32a. edición, Luxemburg.
- GONZÁLEZ-PARAMO, J. M., i RAYMOND, J. M., i RAYMOND, J. L. (1988). «¿Por qué tiende a crecer el gasto público?», *Papeles de Economía Española*, 37, 145-149.
- HIRSCHMAN, A. O. (1991). *Retóricas de la intransigencia*. Fondo de Cultura Económica, México.
- HIRSCHMAN, A. O. (1995). «La retórica de la intransigencia», *Claves de razón práctica*, 50, 2-15.
- KANT, I. (1788). *Crítica de la razón práctica*, Espasa-Calpe, Madrid, 1984.
- KOOPMANS, T. C. (1947). «Measuring without theory», *Review of Economics and Statistics*, 29, 161-172.
- KORSGAARD, C. (1992). «Comments on Cohen and Sen» en M. C. Nussbaum i A. K. Sen (eds.). *The Quality of Life*. Clarendon Press. Oxford.
- LÁZARO, L., i CORDERO, G. (1995). «La política de cohesión económica y social de la UE: evaluación desde la perspectiva española», *Papeles de Economía Española*, 63, 335-357.
- MARX, K. (amb F. ENGELS) (1845-46). *La ideología alemana* (Universidad de Valencia, 1991).
- MISHRA, R. (1994). *El Estado de Bienestar en la sociedad capitalista*. Políticas de desmantelamiento y conservación en Europa, América del Norte y Australia. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid.
- MONASTERIO, C. (1991). «El gasto público ante el Mercado único», *Papeles de Economía Española*, 48, 58-78.
- NUSSBAUM, M. C. (1988a). «Nature, Function, and Capability: Aristotle on Political Distribution», *Oxford Studies in Ancient Philosophy*. Volum complementari.
- NUSSBAUM, M. C. (1988b). «Non-Relative Virtues; An Aristotelian Approach», *Midwest Studies in Philosophy*, 13.
- OKUN, A.M. (1982). Egalite vs efficacite. Comment trouver l'équilibre? *Economica*. Paris. (Equality and Efficiency. The Big Tradeoff, 1975).
- O'NEILL, O. (1989). *Constructions of Reason; Explorations of Kant's Practical Philosophy*. Cambridge University Press. Cambridge.
- O'NEILL, O. (1992). «Justice, Gender and International Boundaries», en M. C. Nussbaum i A. K. Sen (eds.). *The Quality of Life*. Clarendon Press. Oxford.
- PFALLER, A., i COUGH, I. (1993). «La competitividad de los Estados de Bienestar industrializados: un análisis comparativo» en *Competitividad económica y Estado de Bienestar*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- RAWLS, J. (1971). *A theory of Justice*. Harvard University Press. Cambridge, Mass. (trad. cast. F.C.E.).
- RAWLS, J. (1987). «The Idea of an Overlapping Consensus», *Oxford Journal of Legal Studies*, 7.
- RAWLS, J. (1988). «Priority of Right and Ideas of Good», *Philosophy and Public Affairs*, 17.
- ROBINSON, J. (1979). «Foreword» en A.S. Eichner (eds.). *A Guide to Post-keynesian Economics*. Macmillan. London.
- RONCAGLIA, A. (1994). *Elements fonamentals d'economia política*. Eumo, editorial Vic.
- SCHUMPETER, J. A. «Die Krise des Steuerstaats» en *Zeitfragen aus dem Gebiete der Soziologie*. Graz i Leipzig. (Trad. cast. «La crisis del Estado fiscal», *Hacienda Pública*, 2, 1970).
- SEGURA, J. (1993). «Situació actual i perspectives de l'economia espanyola», *Revista Econòmica de Catalunya*, 22, 9-15.
- SEN, A. K. (1995). *Nuevo examen de la desigualdad*. Alianza Editorial. Madrid.
- TAWNEY, R. H. (1964). *Equality*. Allen & Unwin. London.
- TOBIN, J. (1986). «El paro en los años ochenta. Diagnóstico y prescripción a nivel macroeconómico», *Papeles de Economía Española*, 26, 353-368.
- TORRENT, R. (1995). «La ruptura de Keynes amb les tesis neoclàsiques. Esquema per a una reflexió» en E. Oroval (ed.). *Noves aproximacions a la història del pensament econòmic*, Ed. Eumo, Vic.

Premis Joan Sardà Dexeus

PRESENTACIÓ

Amb motiu de la celebració del vint-i-cinquè aniversari del Col·legi d'Economistes de Catalunya, el passat dia 19 de novembre de 1996 es va portar a terme el lliurament dels primers premis d'Economia «Joan Sardà i Dexeus». Responen a una iniciativa sorgida del Consell de Redacció de la *Revista Econòmica de Catalunya* i impulsada per la Junta de Govern. Es tracta de premiar un llibre d'economia general i un altre d'economia d'empresa, així com un article d'economia publicat en un mitjà de comunicació, per tal de contribuir a la difusió de l'anàlisi i del pensament econòmics.

En la trentena de números apareguts en el decurs d'una dècada de presència continuada en el panorama editorial català, la *Revista Econòmica de Catalunya* ha tractat de complir amb el principal objectiu fundacional: l'aprofundiment en el coneixement de la nostra realitat econòmica i en la difusió de les aportacions més innovadores en els diferents camps de l'anàlisi econòmica. Amb el bagatge de cinc-cents articles d'economia publicats íntegrament en llengua catalana va semblar oportú contribuir ara amb el format del premi a difondre el més representatiu de les edicions de llibres i articles.

Els premis porten el nom d'un dels més il·lustres i influents economistes catalans del present segle Joan Sardà i Dexeus, col·legiat d'honor del nostre Col·legi. Volem agrair molt especialment a la seva senyora, Maria Cinta Cruells, vídua Sardà, la gentilesa i confiança que ha mostrar en possibilitar aquesta denominació. Volem honorar així la figura d'aquest excepcional economista, i també significar la voluntat de mantenir el rigor formal i la rellevància en els temes d'estudi que van caracteritzar la vida i l'obra de Joan Sardà i Dexeus.

Volem també agrair molt especialment la contribució del Banc de Sabadell, que patrocina aquests premis.

El premi d'economia general va recaure en el llibre *El curso de la Economía* del professor Lluís Barbè. Va resultar finalista l'estudi *La Competitivitat de l'empresa industrial a Catalunya* dirigit per Pere Puig.

El premi d'Economia de l'Empresa va recaure en el llibre *L'Estat de la formació a l'empresa a Catalunya*, de Francesc Solè Parellada i Jaume Royo Llobet. Va resultar finalista el treball de Pere Nuevo, *Emprendiendo: el arte de crear empresas*.

El premi a l'article d'economia en mitjans de comunicació va recaure en l'article de Jordi Goula «L'estat del benestar» publicat a *La Vanguardia*. L'article «La hora de los empresarios catalanes» de Josep M. Cortés, publicat a *El País* va ser finalista.

El jurat estava presidit per Valentí Pich, degà del Col·legi d'Economistes de Catalunya, i l'integrat pels membres del Consell de Redacció de la *Revista Econòmica de Catalunya*, degans de facultats de Ciències Econòmiques de Catalunya i persones assignades per la Junta del Col·legi: Ezequiel Barò, Ignasi Casanovas, Antoni Castells, Jordi Conejos, Enric Genescà, Francesc Grannell, Andreu Morillas, Miquel Rubirola, Francesc Santacana, Joan Trullén, Ferran Coll, Teresa García-Milà, Josep Lluís Salvat, Robert Tornabell, Joan Tugores, Josep Oliu, Jacint Ros, Artur Saurí i Martí Parellada, director de la *Revista Econòmica de Catalunya* i secretari del jurat.



Lliurament del premi al millor llibre d'economia atorgat a Lluís Barbè.



Francesc Solé Parellada rep el premi al millor llibre d'economia de l'empresa.



Jordi Goula rebent el premi al millor article d'economia publicat en els mitjans de comunicació.

El curso de la economía de Lluís Barbé: per una economia amb rostre humà

JOAN TUGORES QUES

Universitat de Barcelona

El llibre de Lluís Barbé, *El curso de la Economía*, ha merescut el Premi Joan Sardà en la seva primera edició, dins l'apartat de llibres d'Economia. És una decisió que distingeix tant el guardonat i la seva obra com el mateix Premi, que inicia així amb molt bon peu el seu camí.

El propi doble sentit del títol del llibre m'assenyala l'originalitat. Es tracta d'una banda, com indica l'autor, de partir «de la idea aristotèlica que per conèixer alguna cosa a fons cal saber dels seus orígens i del seu discórrer, és a dir, del seu curs», i d'altra banda constitueix en el seu conjunt una obra que va néixer «per ser comunicada als estudiants en un curs» acadèmic. Històricitat i pedagogia són, doncs, els referents fundacionals d'aquesta obra.

Recuperar el sentit històric de l'acumulació quasi mai lineal dels esdeveniments econòmics ja és per ella mateixa una novetat interessant, especialment si els comparem amb els textos a l'ús en els cursos d'Introducció a l'Economia de les nostres universitats i les de quasi tot el món. Però gosaria dir que és una novetat interessant i necessària. L'economia com a disciplina (en l'expressió que J. R. Hicks utilitzava per eludir el debat sobre el caràcter científic de la nostra matèria) té un devenir prou breu en termes històrics com per estar molt marcada per la vida, l'obra i els temes dels autors de les seves aportacions principals. Per això, organitzar l'aproximació dels estudiants a l'Economia mitjançant aquesta trilogia de coneixements de la vida, obra i temes de les grans escoles de pensament és un plantejament lúcida, amb sorprenents resultats pedagògics. Les aportacions dels homes i les dones (tots els autors «principals» en el text són homes, però l'ombra de les seves dones és present a la seva vida i obres, i de vegades elles mateixes són destacades economistes, com en el cas de Mary Paley, l'alumna, esposa i eventual co-autora d'Alfred Marshall) es presenten així amb una coherència que augmenta la seva intel·ligibilitat.

Però no es tracta només d'una obra que des del primer capítol reivindica la «Defensa de la Història» (sense caure mai en l'historicisme). Per qualsevol lector del llibre sens dubte la major novetat és el caràcter amè, singular, sorprenent de la redacció del text. «Original, provocativa, sanament insolent» la va qualificar Jordi Pascual en una ressenya en aquesta Revista. «Irreverent, tot i que mai cruent, amb permanents cops d'ull de complicitat adreçats als lectors amb inquietuds intel·lectuals», va afegir Alfons Barceló a la ressenya de *Recerques*. Tots dos tenien raó. Només amb una intel·ligència singular es podia verificar simultàniament totes aquestes característiques. Estaven definint no solament l'obra, sinó que penso que també el perfil del seu brillant autor. Catedràtic i actualment Degà de la Facultat d'Econòmiques de la Universitat Autònoma de Barcelona. Llegint *El Curso de la Economía* reconeixia l'autor que, quan jo estava quasi al començament de la meua carrera acadèmica, em va sorprendre (i em va encantar) amb la Crònica dels primers 25 anys d'història de la Facultat d'Econòmiques de la Universitat de Barcelona. Era el mateix estil: contar la història de manera que s'entengués amb la màxima lucidesa el transcurs dels esdeveniments i les realitats actuals. La versió teatral (en quatre actes) de la *Teoria General* de Keynes em va recordar, pel seu to, algunes de les formes de descriure la tragicomèdia de la nostra professió.

Una altra característica del llibre és que no solament presenta en els seus continguts els «estàndards» dels cursos d'Introducció a l'Economia, à la Lipsey o Samuelson (teories de preus, producció, distribució, benestar, ocupació, monetària i fluctuacions), que deriven bé de la definició de Robbins d'Economia com assignació de recursos escassos susceptibles d'usos alternatius, bé de la majoria d'edat de la Macroeconomia keynesiana. A més de presentar aquests temes amb



l'amenitat, rigor i claredat que són cortesia dels professors que a més són mestres, Lluís Barbé ens recorda la necessitat de recuperar alguns dels grans temes dels economistes clàssics (Adam Smith, Ricardo i, per què no?, Marx), com la teoria dels sistemes econòmics, la teoria del valor i la teoria de la Hisenda i del Comerç Internacional, així com la «dinàmica magna» de la teoria clàssica del creixement econòmic. És cert que amb allò que Barbé anomena la «revelació» marginalista, els estudis d'Economia van adquirir la seva independència acadèmica com a titulació independent, però és bo conèixer el preu que es va pagar per passar de l'Economia Política a *Economics*... encara que només sigui per assumir que no hem de pagar-ho a perpetuïtat. La recuperació de Schumpeter pot ajudar a saldar una mica d'aquet deute contragut fa més de cent anys per «la professió».

Amb intel·ligència i lucidesa, Lluís Barbé ens presenta una forma original d'articular i transmetre els coneixements bàsics d'Economia. És una Economia amb rostre humà, no solament per l'apel·lació a l'entorn polític, social i econòmic o a la vida dels grans mestres de la nostra disciplina. També, i de manera molt destacada, perquè el paper de l'Economia com a part de les Ciències Socials i Humanes destil·la contínuament de forma natural. És al llarg de tot el llibre quasi un axioma que no necessita demostració. En una època en què de vegades costa trobar aquesta imprescindible dimensió social i humana en alguns plantejaments formalitzats, l'obra de Lluís Barbé, pel seu contingut i el seu estil, és una glop d'aire fresc.

Al meu parer, el Premi Joan Sardà, una excel·lent iniciativa del Col·legi d'Economistes i de la *Revista Econòmica de Catalunya*, comença amb molt bon peu en guardonar aquesta obra i aquest autor.

L'estat de la formació de l'empresa a Catalunya

de Francesc Solé Parellada i Jaume Royo Llobet

ARMANDO J. PALOMAR MARTÍNEZ

Fundació Bosch i Gimpera

A la presentació d'aquest estudi, publicat el febrer de 1995 pel Departament d'Indústria i Energia de la Generalitat de Catalunya dins la sèrie «Papers d'economia industrial», els propis autors fan al·lusió a un excel·lent treball previ que, sota el títol «La formació», i dins la sèrie «Quaderns de competitivitat», havia publicat el mateix Departament el febrer de 1993, i indiquen que «Potser no cal oferir un nou estudi aprofundit de la formació a Catalunya, però sí reflexionar sobre el significat i la naturalesa dels canvis i sobre el perquè de la seva sorprenent acceleració, i alhora afegir les dades disponibles sobre els nous comportaments de les empreses».

Efectivament, *L'estat de la formació a l'empresa a Catalunya* presenta una anàlisi ordenada i lúcida sobre la formació, considerant-la com un factor que ha d'aparèixer integrat en la planificació estratègica de les organitzacions i que, juntament amb la R+D, constitueixen els elements claus per a una correcta gestió dels canvis tecnològics necessaris per incrementar el nivell de competitivitat econòmica de les empreses. Es tracta, com precisen els autors «...de contemplar la formació des d'un nou enfocament i evidenciar el canvi», «...de situar la "formació per al canvi" més que no pas "la formació com a conseqüència del canvi"».

Els autors, Francesc Solé Parellada i Jaume Royo Llobet, recolzen aquesta anàlisi en una sèrie fonamental d'estudis bàsics, les dades i resultats de la qual són estructurats en aquest cas d'acord amb un model clàssic d'anàlisi sectorial, amb una demanda i una oferta. Així, tot seguint les etapes d'un pla de formació, es posen de manifest una llista d'evidències que permeten explicar quin és el marc canviant en què es mou la formació a l'empresa catalana i quines són les pautes per millorar els recursos emprats.

El primer capítol s'encarrega d'afinar alguns conceptes, d'acord amb els resultats del diagnòstic inicial establert al capítol introductori, sobre l'estatus de la formació (i la R+D) a Catalunya. Situa la formació davant de les exigències de la globalitat i mostra que la importància estratègica de la formació a l'empresa s'ha d'entendre des del prisma de la innovació, que ha de ser proactiva i que no es limita al coneixement o a l'adquisició d'una determinada informació. El capítol segon ofereix una breu reflexió del paper de la formació a les empreses i presenta dades sobre necessitats de formació a Catalunya. També es fa una descripció esquemàtica del que és un pla de formació integrat per a l'empresa i quines són les passes que s'han de seguir per configurar-lo. El capítol tercer explica el marc institucional i legislatiu que envolta el sector de la formació, així com els diferents agents públics i privats que hi intervenen. En particular, fa referència al pla nacional de Formació i Inserció Professional (pla FIP, 1993), que regula la formació ocupacional i, d'altra banda, l'Acord Nacional sobre la Formació Contínua i l'Acord Tripartit, que va regular la formació contínua durant el període 1993-1996. El capítol quart desenvolupa un model per a la formació a l'empresa a Catalunya tal com es faria si es tractés d'un sector qualsevol de l'activitat econòmica, especificant-hi quin és el paper dels diferents agents. A més, presenta de manera ordenada la informació recollida en altres estudis i que serveix aquí per extreure i il·lustrar una sèrie de conclusions i recomanacions. Un recull de dades estadístiques, reelaborades, conformen el capítol cinquè. El capítol sisè està dedicat al cas específic de les PIME, que a Catalunya és, comparativament, més important que a Espanya i a la Comunitat Europea. El darrer capítol de conclusions presenta una reflexió final sobre la situació de la formació a Catalunya mitjançant l'encertada valoració d'una sèrie d'indicadors que determinen quatre criteris bàsics per a la formació: l'accessibilitat, la receptibilitat dels actors, la utilització i el potencial innovador.



L'Estat del benestar: un marge molt escàs de maniobra

JORDI GOULA

La Vanguardia

Més de 75 de cada 100 pessetes que els espanyols paguem en impostos i cotitzacions socials es destinen a les despeses que configuren l'Estat del benestar: pensions, sanitat, ensenyament, atur i d'altres, com habitatge, etcètera. La xifra és prou important per fer reflexionar la societat. Sobretot veient que si hi afegim el que ens costen els interessos del deute públic —una part del benestar d'anys anteriors— l'esmentat 75 % esdevé un 90 %.

Aquestes xifres són molt més espectaculars que les que habitualment presenta el Govern en els pressupostos, en què els «serveis socials» pesen un cinquanta i escaig per cent, per dues raons. La primera és que el càlcul d'Economia i Hisenda es fa sobre la totalitat de les despeses o, el que és el mateix, dels ingressos, entre els quals s'inclouen les transferències, els ingressos patrimonials... i el dèficit no financer.. En canvi, aquí examinem el seu pes solament sobre els pagaments en impostos i cotitzacions, que realitzen contribuents i agents socials. I el segon, la forta diferència que existeix en l'epígraf d'educació, ja que en el pressupost només apareix la part gestionada directament pel Ministerio de Educación y Ciencia (MEC), quan la xifra global, a través de les transferències, és tres vegades més gran, segons el MEC.

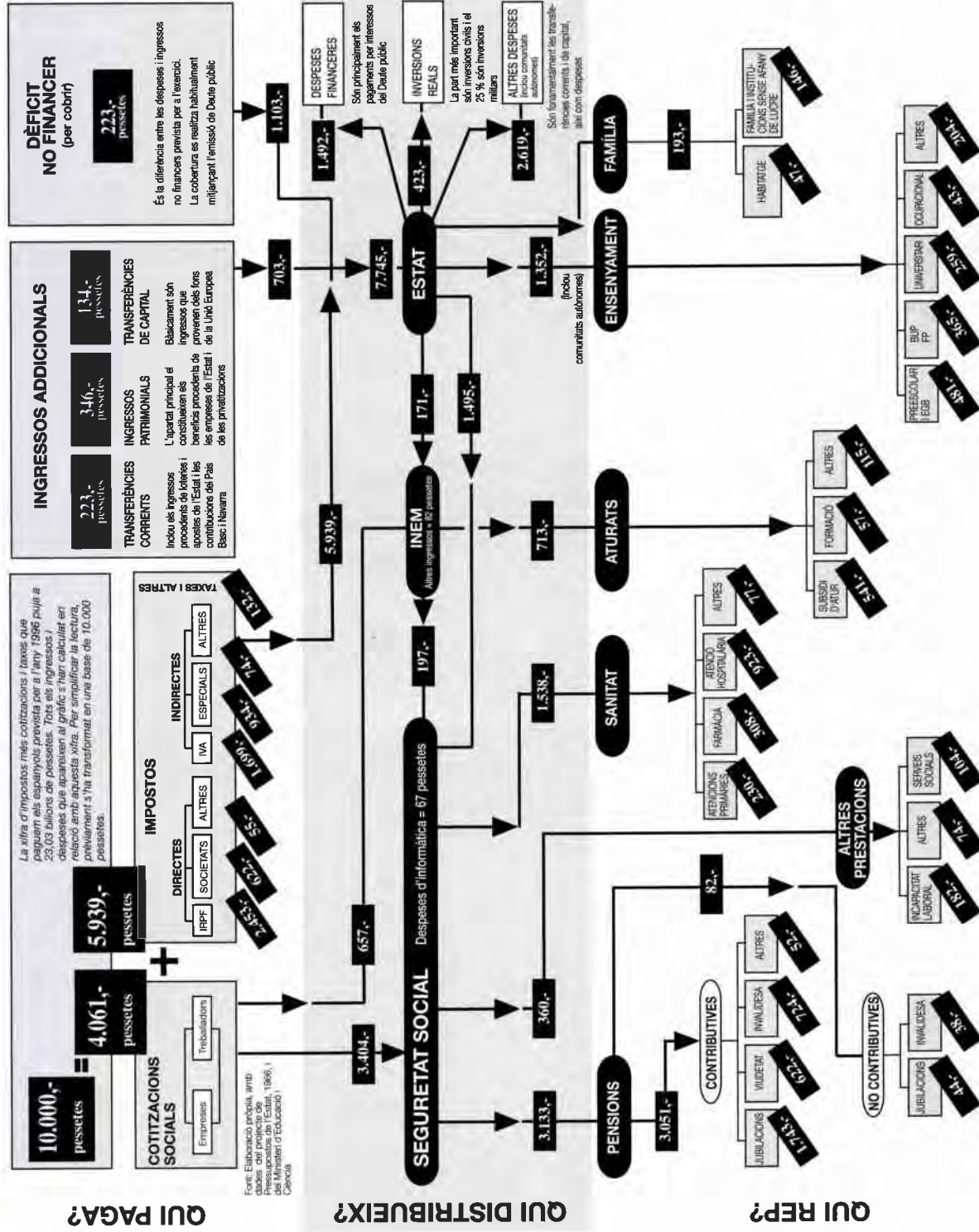
Vistes així les coses, no sembla existir un marge excessiu de maniobra per jugar amb els epígrafs del benestar. Hi ha dos aspectes concrets, que ningú no hauria d'oblidar, sobretot en aquests dies de campanya electoral en què sonen músiques celestials. El primer és que, als nivells de pagament d'impostos i cotitzacions en què ens trobem, les despeses de benestar actuals estan fregant el límit del possible. Per tant, si volem més, haurem d'estar disposats a pagar més. Aquí, és clar, es poden fer dues salvetats. Una, que estem disposats a acabar amb el frau fiscal, cosa que no sembla fàcil. I dos, que es millori l'eficiència de la despesa en tot el sistema, cosa menys difícil, però laboriosa i amb una quantificació complexa.

El segon aspecte que considerar és el de l'actual repartiment del diner. Aquí, la clau és política. Es podrà destinar més a pensions... a costa de l'ensenyament, o més a la sanitat... a costa del subsidi a l'atur... o les variacions que es vulguin i que, ull!, es puguin fer. Perquè és obvi que, mentre que resulta molt fàcil des d'una tribuna liberal —últimament les més sonores— insistir en els pecats de l'Estat del benestar (evidentment, per demostrar), ho és molt menys dur-lo a la pràctica. Els qui insisteixen a assegurar que cal rebaixar la cota actual de benestar, ¿per on començarien?, ¿per les pensions?, ¿per la sanitat?, ¿per l'ensenyament?

Una altra cosa és que arribem a la conclusió que la societat no està disposada a baixar la cota actual de prestacions (més aviat a augmentar-la), ni a pagar més. Aquesta sembla que és la situació. En aquest cas, sembla difícil resoldre el problema per diverses raons, però dues en concret, lligades directament al creixement «natural» de la despesa. En el cas de les pensions de jubilació, per exemple, si no es fa res, la inèrcia farà que els pagaments vagin a més, pels motius que s'han exposat en moltes ocasions: augment de l'esperança de vida, cost major de les que entren que no pas de les que se'n van, augment de la diferència entre el nombre dels qui paguen que dels qui reben (el sistema de repartiment), etcètera. Per això, en el pacte de Toledo es preveuen retocs en les bases de càlcul, en els límits, etcètera, perquè els futurs pensionistes cobrin una mica menys i, sobretot, perquè la pensió deixi de ser vista com una continuació del sou.

En el cas de la sanitat, un altre exemple, la situació és encara més complexa, ja que les despeses en atencions es disparen a partir dels 65 anys i la tendència a l'envelliment de la societat espanyola és notòria. Si hi afegim les necessitats d'introduir noves tecnologies (molt costosa) i

COM ES REPARTEIXEN 10.000 PESSETES PAGADES EN IMPOSTOS I COTITZACIONS SOCIALS



Les xifres que es presenten són només una aproximació a la realitat. S'ha partit del pressupost de 1996, perquè considerem que un dels apartats –el de la despesa de desocupació– podria ajustar-se més a la realitat. Per facilitar la lectura, les quantitats gastades en cada apartat s'han posat en relació amb el que paguem mitjançant impostos, cotitzacions socials i taxes (la suma de les quals transformem arbitràriament en 10.000 pessetes). És clar que paguem més impostos de les CC-AA i de corporacions locals, que també s'entendrien, però per tal d'acotar la despesa final de cada un dels grans epígrafs. En el cas de l'ensenyament, la formació ocupacional apareix també a l'inem. En les pensions desgranades, s'hi han d'afegir unes 200 pessetes corresponents a una part de les classes passives de l'Estat, que no van per la Seguretat Social. En les transferències de capital, únicament es consideren les que apareixen com contributives, s'hi han d'afegir unes 200 pessetes procedents de la UE. Altres transferències de la UE són finalistes i no intervenen en el benestar, és el cas del Foga, per exemple. D'altres, com el Fons Social Europeu, apareixen com "altres ingressos" a l'inem. En els ingressos totals, s'han separat les transferències corrents i de capital, així com els ingressos patrimonials de l'Estat, i cada una d'elles s'ha posat en relació amb les 10.000 pessetes de referència en impostos i cotitzacions. El mateix s'ha fet amb el déficit no financer que ha de cobrir l'Estat.

l'aspecte psicològic —contrastat pertot arreu— que a major nivell de renda la societat demanda majors serveis, en quantitat i qualitat, pot concloure's que alguna cosa caldrà fer per equilibrar les demandes amb les possibilitats reals. El mateix passa amb l'ensenyament i també amb les prestacions de desocupació, per no parlar dels ajuts directes a famílies, en què Espanya està molt per dessota dels veïns europeus.

Des d'aquest punt de vista, doncs, no sembla haver-hi moltes solucions, si no volem pagar més impostos. Probablement, totes les reformes que s'aniran introduint en els distints apartats passaran per l'anomenat cofinançament, una paraula tècnica que vol dir que l'usuari haurà d'aportar alguna cosa més, semblantment a com ja passa avui amb els medicaments, dels quals, excepte els jubilats, n'hem de pagar un determinat percentatge. En el cas de les pensions futures, per exemple, el cofinançament haurà de venir de la mà dels plans de pensions privats, com a complement necessari.

Per tot això, resulta necessari aïllar els cants de sirena. Amb una xifra menor d'impostos i cotitzacions, per exemple, el lògic és que hi hagi menys prestacions o que el cofinançament hagi de ser molt més gran. I si algú promet l'or i el moro, en termes de prestacions socials, el normal és que hi hagi una contrapartida de major càrrega fiscal, vist que augmentar el dèficit ja no serà possible per la necessitat de complir els objectius de Maastricht, o si es vol, simplement de sanejar i ordenar l'economia. En definitiva, avui tenim l'Estat del benestar que ens permet el que estiguem disposats a pagar. Desvincular una cosa de l'altra és, en bona part, faltar a la veritat.

QUADRE RÀNKING

	Percentatge sobre impostos i cotitzacions	%
1.º	PENSIONS DE JUBILACIÓ	17,43
2.º	ATENCIÓ HOSPITALÀRIA	9,23
3.º	PENSIONS D'INVALIDESA	7,24
4.º	PENSIONS DE VIUDETAT	6,22
5.º	SUBSIDI D'ATUR	5,41
6.º	ECB I PREESCOLAR	4,81
7.º	BUP, COU I FP	3,65
8.º	DESPESES DE FARMÀCIA	3,08

Destaca el fet que l'apartat que ocupa el primer lloc —les pensions de jubilació— gairebé és el doble que el segon, les atencions hospitalàries. En realitat, les pensions suposen més, ja que en el càlcul no s'han comptabilitzat les de les classes passives de l'Estat, que no arriben per la via de la Seguretat Social (vegeu explicació en el gràfic). Si sumem aquestes, les pensions de jubilació estan per damunt del 19 %. La concentració de la despesa es comprova veient com els vuit primers epígrafs s'emporten el 60 % d'impostos i cotitzacions.

DOSSIER:
ECONOMIA
DE LA
CULTURA

Presentació del dossier

1. BAUMOL, W. J., BOWEN, W. G. (1966), *Performing Arts the Economic Dilemma. A Study of Problems common to Theater, Opera, Music and Dance*, Cambridge: MIT Press.

2. VEGER FREY, B. S., POMERÉJNE, W. W. (1989), *Muses and Markets: Explorations in the Economics of the Arts*, Oxford: Blackwell, p. 13.

3. ROBBINS, L. C. (1963), «Arts and the State», Robbins, L. C. *Politics and Economics: Essays in Political Economy*, Londres: Macmillan, pp. 52-72.

4. THROSBY, C. D. (1994), «The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics», en *Journal of Economic Literature*, XXXII, (març), pp. 1-29.

Amb motiu de la publicació, ara fa poc més de trenta anys, del treball seminal de William Baumol i William Bowen, *Performing Arts the Economic Dilemma. A Study of Problems common to Theater, Opera, Music and Dance*,¹ la *Revista Econòmica de Catalunya* ha decidit dedicar el seu Dossier central a l'anàlisi econòmica de la cultura. Creiem, a més, que aquesta és una bona manera de presentar i animar la participació dels economistes catalans al Xè Congrés Internacional d'Economia de la Cultura, que tindrà lloc el mes de juny de l'any vinent a Barcelona. No és la primera vegada que la REC aborda aquest tema, ja que en el número 9 hi apareix un article, però aquest cop se li vol dedicar un espai i atenció preferent. Per aquest motiu, hem volgut donar una visió panoràmica als diferents aspectes que engloben aquesta especialitat, tant a Catalunya com a nivell internacional.

El treball de Baumol i Bowen va ser el primer d'una llarga sèrie d'estudis que analitzen des d'un punt de vista econòmic la situació i característiques de la producció i els mercats culturals. Les puntuals aportacions anteriors, entre les quals cal citar la d'economistes germànics ja a començament d'aquest segle,² o més recentment les de Samuelson o Robbins,³ no havien despertat l'interès i la dedicació d'un actiu grup d'economistes com el que avui existeix a tots dos costats de l'Atlàntic. Així doncs, a partir d'aquest moment, se succeeixen les aportacions que intenten explicar la intervenció pública en els mercats de béns i serveis culturals, els problemes de les imperfeccions dels mercats, els components de la demanda cultural, la rendibilitat en el mercat de l'art, o la situació de les diferents indústries culturals.

El dossier s'estructura en dues parts. En primer lloc, ens enorgulleix poder presentar una entrevista en exclusiva amb William Baumol, professor emèrit a la New York University, i un dels més importants economistes nord-americans d'aquesta segona meitat del segle XX. Així mateix, comptem amb un article del seu vell amic, el prestigiós economista escocès Alan Peacock, autor de destacats treballs sobre economia pública i alhora un del pares de l'economia de la cultura, que ens presenta una interessantíssima reflexió en què compara l'anomenada maledicció baumoliana amb la teoria de Thomas Malthus. Finalment, David Throsby, professor de la Macquarie University de Sidney i autor del darrer article compilatori sobre les principals contribucions i l'estat de la recerca econòmica en el camp de la cultura, publicat al *Journal of Economic Literature*.⁴ Throsby, actual president de l'Associació Internacional d'Economia de la Cultura, en aquest article especial per a la REC ens planteja la situació econòmica actual dels actors i dels músics en relació amb l'anàlisi realitzada per Baumol i Bowen fa trenta anys.

Aquesta primera part dedicada a commemorar els trenta anys del treball de Baumol es veu complementada amb un seguit d'articles de diferents economistes catalans que ens plantegen una visió àmplia de la reflexió sobre aquest tema a casa nostra. Així, Ezequiel Baró i Lluís Bonet, professors de la Universitat de Barcelona, avaluen els problemes metodològics de les anàlisis d'impacte econòmic del sector cultural. Xavier Castañer, professor d'Esade, confronta les diferents aproximacions teòriques de l'anàlisi d'organitzacions al cas de les entitats artístiques i culturals, amb exemples de la realitat catalana. Per la seva banda, Xavier Cubeles i Josep M. Codinach, de l'Àrea d'economia de la cultura del Centre d'Estudis de Planificació, ens donen una visió panoràmica de la situació de les diferents indústries de la cultura a Catalunya, ressaltant la solidesa i debilitat de cadascuna d'elles. Des d'un punt de vista sectorial, Antoni Laporte ens aporta una sòlida visió sobre el funcionament del mercat i les galeries d'art a casa nostra. Finalment, Ramon Saladrigas, professor de la Universitat de Lleida, ens apropa als elements constitutius de la demanda de béns i serveis culturals, il·lustrant-ho amb el cas de la música clàssica a la ciutat de Barcelona.

Aquests articles es complementen amb una entrevista a Lluís Monreal, Director General de la Fundació La Caixa. La seva reflexió sobre la gestió cultural i la situació de la cultura del nostre país tanca aquest dossier dedicat a presentar alguns dels principals aspectes de l'anàlisi econòmica de la cultura.

Ezequiel Baró i Lluís Bonet

Entrevista al professor William Baumol

CAROLA ADAM

Entrevista realitzada a la New York University



Com va sorgir el seu interès per l'economia de la cultura?

Sempre m'han agradat diferents àmbits culturals. Els meus pares són d'origen europeu i estaven interessats en òpera, teatre, música... i des de la meua infància he estat involucrat en aquests camps. Jo mateix pinto i faig escultura. De fet, vaig estar donant classes d'escultura a la Princeton University durant molts anys. Però el meu treball en l'Economia de les Arts va començar accidentalment. Fa 30 anys, John D. Rockefeller i alguns dels seus col·legues i amics decidiren que ja era hora que als Estats Units es fes el que ja feia temps que es feia a Europa, que el govern financés les arts. Als Estats Units, com sabeu, tradicionalment les arts s'han finançat amb donants privats o fundacions privades. Fou així com el Sr. Rockefeller, a través de la seva fundació i del 20th Century Fund, una altra fundació, va decidir que calia fer un estudi sobre l'Economia de les Arts en el qual es tractés quins eren els costos, quina era l'audiència i quines eren les perspectives. Per tal de portar a terme aquests projectes van demanar consell a diferents persones, i, entre aquestes, també em van avisar a mi i van decidir que fos jo l'encarregat de dirigir l'estudi. Vaig fer l'estudi juntament amb un home jove que més tard va esdevenir President de la Universitat de Princeton. El seu nom és William Bowen. El resultat de l'estudi fou un llibre que va esdevenir molt popular. Hi va haver notícies i ressenyes del llibre a tot arreu del món i encara avui, 30 anys després, continua llegint-se, la qual cosa ens ha donat molt satisfacció.

Com veu vostè el seu treball després de 30 anys?

L'aspecte bàsic que nosaltres vam descobrir i que continua sent vàlid avui és que el que és més important en les Arts, òbviament des del punt de vista merament econòmic, ja que hi ha moltes altres coses importants com ara la inspiració, la qualitat artística, etc., és la pròpia naturalesa dels costos de les Arts de l'Espectacle, del teatre i de l'òpera.

Nosaltres vam demostrar amb dades estadístiques per a diversos països i per més de cent anys que els costos en les Arts de l'Espectacle no solament creixen, sinó que creixen de manera més ràpida i consistent que la taxa d'inflació de cada economia. Així, si als Estats Units hem tingut taxes d'inflació anuals d'aproximadament el 3 %, els costos, per exemple, d'un espectacle de teatre han augmentat un 5-6 %. Això vol dir que, considerant un període de 20 o 30 anys, aquest gran augment dels costos es fa molt difícil de finançar i també es fa molt difícil de mantenir les companyies vives i la pressió sobre les agències estatals que forneixen una part o la totalitat dels recursos també augmenta molt. Aquesta totalitat dels costos s'ha estat incidentalment anomenada la «malaltia de Baumol» i ha causat problemes a molts països. Per mi l'evidència és clara i això continua sent un problema i serà un problema encara més gran en el futur.

El que nosaltres vam ser capaços de fer en el nostre estudi va ser dotar d'una explicació del perquè els costos actuen d'aquesta manera i d'una evidència estadística que demostrava que això no era una teoria pura allò que la realitat actual i històrica ens havia mostrat.

Una altra raó per la qual crec que el problema dels costos continuarà en el futur és no solament perquè el que va passar ahir passarà de nou demà, sinó també perquè la major part de les activitats artístiques són manuals. Un pianista toca exactament de la mateixa manera que ho feia un pianista fa cent o dos-cents anys. No hi ha progrés tècnic en la manera de tocar el piano, la qual cosa vol dir que, per exemple, mentre els costos de, per exemple, produir un rellotge cada any són menors perquè cada any s'inventen maneres més eficients de produir-los, el cost d'un concert no disminueix de la mateixa manera. L'evidència és que, en termes de treball, en els temps de Mozart costava cent vegades més fer un rellotge del que costa avui, la qual cosa vol dir que avui un concert costa cent vegades més del que val un rellotge en comparació amb aleshores. I aquesta és la naturalesa dels espectacles artístics on no hi ha progrés tècnic que estalvi mà d'obra. Aquesta és la raó per la qual es pot esperar que els costos dels espectacles augmentin en el futur tant com han augmentat fins ara. Això també implica que els planificadors, que no solament estan pensant en el finançament del pròxim any sinó en el dels pròxims 10 o 20 anys, han de reconèixer aquest problema i s'hauran d'adaptar als problemes econòmics resultants.

Una vegada detectada aquesta fatalitat dels costos en les Arts de l'espectacle, podria explicar les seves implicacions en el disseny de polítiques culturals?

A Europa, com sabeu, hi ha una llarga tradició de suport econòmic per part dels governs en els diferents camps de les Arts. Això ha estat definitiu en països com França, Alemanya, els països escandinaus i en menor grau a la resta d'Europa. Segons el meu punt de vista això té avantatges i inconvenients en comparació amb la manera com s'ha fet als Estats Units on, per exemple, the Metropolitan Opera de Nova York, en comptes d'aconseguir diners per part de l'audiència o per part del govern, rep gran part dels recursos com a donacions de particulars, fundacions o corporacions. Els desavantatges del sistema americà de finançament són la quantitat de temps i esforç que es perd en la recerca de recursos. The Metropolitan Opera i l'Orquestra de NY o el Festival de Teatre de Shakespeare de Nova York gasten una part molt substancial del seu pressupost en els esforços per recaptar diners i hom podria molt bé pensar que aquesta és una pèrdua de temps i una distracció dels objectius culturals i artístics.

Però com a contrapartida la multiplicitat de fonts de recursos permet a l'organització ser menys dependent dels gustos i preferències d'una sola institució. Per exemple, tal i com jo ho entenc i encara que el que vaig a dir no sigui del tot exacte, per bé que la idea és correcta, a

Holanda, l'agència estatal que va finançar durant molts anys el teatre era bàsicament partidària del teatre experimental i relativament desinteressada en el teatre clàssic mentre que a Alemanya va tendir a ser molt menys experimental i a Holanda al revés. Als EUA si una organització no està interessada en el tipus d'espectacles que un fa, sempre es pot provar d'anar a una altra organització. Això és el que explica, segons el meu punt de vista, que en els Estats Units després de la Segona Guerra Mundial es comencés el moviment de Dansa Moderna que ara es veu a tot el món i s'iniciés el teatre experimental. Vull dir que és clar que a Europa hi ha hagut teatre experimental, per exemple a Moscou, just abans i just després de la Revolució, hi havia un moviment de teatre experimental molt potent i molt exitós. Però aquest va morir virtualment a Europa i va ressorgir als EUA perquè aquí gent amb noves idees i encara no populars podien anar buscant recursos a diferents organitzacions, i finalment trobar-ne alguna que volgués finançar el teatre experimental. Veig així, per tant, avantatges i inconvenients en el sistema europeu i americà de finançar les arts i els espectacles. De totes maneres cap dels dos sistemes pot evitar el problema bàsic de la malaltia dels costos. Tant si el finançament prové d'una agència privada com si ve del govern, si s'ha de finançar algun espectacle el cost del qual augmenta el doble que la taxa d'inflació crea dificultats polítiques i d'altres tipus.

Com veu vostè el futur? Quines són les perspectives des del punt de vista de l'Economia de la Cultura?

Crec que el futur no portarà a canvis revolucionaris en comparació al que tenim avui. Les arts són apreciades arreu del món i, per tant, s'espavilaran per sobreviure. Si han sobreviscut les dificultats econòmiques en el passat, també superaran les del futur. De totes maneres, els costos creixents tindran indubtablement influències que ja es poden apreciar avui. Per exemple, les dades indiquen que les obres de teatre cada vegada s'escriuen per un nombre menor i menor d'actors mentre que al 1950 una obra amb 20 actors era una cosa molt normal. Als EUA els números són cada vegada menors i la mitjana és la meitat del que era fa 40 anys, i crec que això és una conseqüència de les majors pressions financeres que pateixen els teatres. Les escenografies són cada vegada més senzilles i en gran mesura degut al canvi de ritme econòmic que s'està experimentant. Jo tinc la sensació que veurem canvis graduals cap a una major simplicitat, cap a menors costos. Aquests són canvis no sobtats dels quals de vegades la gent no se n'adona. Si una companyia es troba en crisi ja va organitzant la seva activitat artística d'una manera més simple i menys costosa. Així la manera com els costos augmenten ja està afectant les activitats artístiques de les companyies, i seguirà influenciant el futur. Però deixi'm que els digui que si em pregunten com serà el futur, jo sempre dubtaré de la resposta perquè la història està plena de personatges que han fet grans prediccions i que han esdevingut totalment errònies.

Considerant l'aspecte del finançament de les arts, vostè creu que tendirem cap a un sistema de donacions privades com el nord-americà?

Si. Crec que certament ja està passant a Europa. Organitzacions que mai no havien vist recursos privats ara comencen a tenir-ne. Per exemple, a Anglaterra, les Universitats ja ho estan fent. Però el que jo dic és que les circumstàncies econòmiques i les pressions polítiques ja estan forçant cap a un canvi en la direcció del sistema americà. I tal i com ja he comentat anteriorment això té alguns avantatges, i òbviament alguns inconvenients, però en conjunt no és una mala cosa. A Europa, doncs, espero veure aquests canvis però continuarà sent fonamentalment orientat cap a un sistema de finançament governamental però amb suplementos provinents del sector privat i no aportacions del sector privat del 80-90 % dels recursos com passa als EUA.

Moltes vegades s'ha dit que finançar amb recursos públics alguns espectacles tals com l'òpera, que són d'elevada elasticitat renda, és una manera de subvencionar als rics.

Si aquest és un problema que ja s'ha qüestionat als EUA i a altres llocs. És un fet que l'audiència del teatre, de la música i de l'òpera en particular, té uns ingressos superiors a la mitjana nacional als EUA, i això també és cert a través d'estudis que s'han fet a Escandinàvia i a Anglaterra. I alhora és clar que és un gran dilema perquè cap de nosaltres creu que hauríem de gravar amb impostos als pobres per donar-los als rics. Però d'altra banda,... el rol de les Arts, a part de les seves virtuts inherents, també és molt important en el procés de proveir oportunitats a la gent més pobre per pujar en l'escala social i econòmica. Per tal de pujar o ascendir no es necessita només ser educat en matemàtiques i ciències, hom ha de saber parlar, ha de saber com comunicar-se i generalment les Arts juguen un paper vital en aquest aspecte de manera que els que defensen que hi hagi un finançament públic de les arts i en oposició a aquesta problemàtica diran «Sí, és veritat que aquesta forma de finançament ajuda a la classe mitjana-alta en primera instància, però és també essencial per ajudar la mobilitat social i econòmica a l'hora de minimitzar les dificultats que tenen els sectors més pobres en millorar la seva posició.»

Seria interessant que ens comentés el seu concepte de «la cultura». És la cultura un bé públic?

Bé, realment com a economista no em crec qualificat per parlar d'això. Vull dir que jo tinc les meves pròpies preferències jo sempre he gaudit particularment de la música de cambra i el teatre experimental, més que no pas d'altres formes més populars de les arts, però això és una qüestió personal. De totes maneres si es considera la cultura un bé públic, aleshores hi ha una justificació per finançar-la. La pregunta què és la cultura no té una resposta fàcil. Les dues respostes fonamentals són primer que la cultura és una cosa que la gent valora encara que ells no en participin personalment.

Hi ha una història que m'encanta sobre el Rei de Nàpols quan Alessandro Scarlatti era viu, que diu que el Rei va dir que donaria diners per a l'òpera només si se li prometia que ell no hi hauria d'anar mai. I molta gent ho viu d'aquesta manera, senten que hi ha d'haver art a la societat, per als seus fills i els seus néts però no per a ells. Volen que el seu país no sigui un desert cultural tot i que ells no vulguin participar de l'art. I de fet hi ha evidència sobre aquesta manera de generar, hi ha estudis que confirmen que aquesta actitud està molt estesa. La gent vol que en una democràcia hi hagi arts i aquest és un sentiment molt correcte. A més a més, també hi ha l'aspecte de la mobilitat social que ja he comentat abans. I finalment hi ha el problema de la preservació de les Arts i crec que d'aquí a 50 anys la gent valorarà més l'art del que es valora avui, i això mostra que és important mantenir-lo viu per a les futures generacions. Bé, tot això són només apreciacions des del punt de vista d'un economista. Conec molta gent vinculada directament amb l'art que diuen que aquestes no són les raons més importants, ells diuen que l'art i la cultura són una virtut per elles mateixes; i per tant, són una cosa bona i que la societat que no estima i té cura de l'art és una societat buida. Potser aquesta seria la justificació definitiva per finançar les arts. I això és tot el què un economista pot dir.

El «destí manifest» de les arts de l'espectacle

ALAN PEACOCK*

The David Hume Institute Edinburgh

I. INTRODUCCIÓ

No puc donar l'excusa, en redactar aquest article, de tenir quelcom d'original a dir sobre les perspectives econòmiques de les arts de l'espectacle. Si cal una excusa, és que crec que un intent de reunir comentaris anteriors en el temps sobre la cèlebre llei de William Baumol (WB) del creixement desequilibrat i de la seva obra innovadora amb William Bowen (1966), pot rebre una nova forma i un nou contingut. Utilitzo un mecanisme d'exposició que estableix un paral·lel entre el model de WB i la visió de Malthus sobre el desenvolupament econòmic amb la seva idèntica èmfasi en la catàstrofe potencial.

La font d'inspiració d'aquest enfocament és, en part, el mateix William Baumol. Quan tots dos érem joves professors a la London School of Economics, va publicar un manual admirable (Baumol, 1951 [1970]) sobre la dinàmica econòmica, on al capítol 2 demostra que la teoria de Malthus de la població pot ser transformada en una teoria del desenvolupament econòmic i que explica la preocupació clàssica dels economistes per l'estat estacionari. Admira clarament el que ell anomena «la inspirada simplificació» de la «dinàmica magna» dels clàssics. El seu model representa «un enfocament hàbil i valent que està força absent de les anàlisis actuals». La seva discussió sobre les vies en què ha de moure's l'economia «pot haver estat suficientment propera de la realitat per ser un ajut important en els problemes polítics actuals». Poc temps després d'haver escrit aquestes paraules, vaig intentar elaborar aquestes opinions, fent especial referència a la controvèrsia malthusiana i reprenent un dels diagrames de Will en el procés (Peacock, 1952).

No tinc evidència que la seva admiració per l'ampli moviment de la dinàmica clàssica el portés directament a la seva formulació de les possibilitats de creixement, però no hi ha cap dubte que presenta totes les característiques que ell dona al model clàssic. Això és la seva força i alhora, possiblement, la seva feblesa.

Assumeixo el coneixement de la teoria de WB per part del lector i recordo les seves característiques i conclusions tretes de senzilles simulacions d'una forma que ha emprat en la seva anàlisi més recent del destí dels «sectors artesanals» (*handicraft industries*) (vegeu Baumol, 1995 Secció II). Tot seguit considero les estratègies de supervivència de les organitzacions dedicades a les arts i a l'espectacle que afronten l'aparició de la «malaltia» (*disease*) de Baumol i en quina mesura poden ser considerades «legítimes», seguint el paral·lel amb les crítiques de Malthus sobre els mètodes de control de la població (Secció III). Després segueixo aquest paral·lel considerant la intervenció de la política per lluitar contra la «malaltia» del cost (Secció IV), i aquesta part és seguida d'una breu conclusió (Secció V).

II. EL «DESTÍ MANIFEST»

El contrast del «destí manifest» de l'economia en el cas de Malthus i Baumol pot ser expressat en els següents termes rudimentaris. En el model de creixement de Malthus, on la població és una funció de la producció total que presenta rendiments decreixents, l'economia gravitarà cap a un mínim de subsistència si la població és constant (i la mà d'obra és una proporció fixa de la població). En el model de Baumol, hi ha dues perspectives poc afalagadores que evidencien el que podria rebre el nom de «forquilla» de Baumol. O bé l'augment relatiu dels costos del sector

* Ponència presentada a la IX Conferència sobre Economia de la Cultura, Boston, Mass. 8-12 maig del 1996.

retardatari reduirà el volum de la demanda dels seus serveis (il·lustrat en el dilema de les arts de l'espectacle d'alt nivell), o si, per qualsevol mitjà, s'intenta mantenir la taxa tendirà cap a una taxa de creixement global nul·la.

Les senzilles matemàtiques del model de WB (entre diferents formulacions matemàtiques de WB, la darrera sembla ser Baumol, 1987) poden presentar-se de la manera següent:

$$\begin{aligned} \text{Si } U_{ot} &= A \cdot L_{ut} \\ \text{i } P_{ot} &= b \cdot L_{pt} \cdot (e^{rt}) \end{aligned} \quad (1)$$

on U_{ot} = output del sector «retardatari» durant el període t

P_{ot} = input de treball del sector «retardatari» durant el període t

L_{ut} = input de treball del sector «progressiu» durant el període t

L_{pt} = input de treball del sector «progressiu» durant el període t

a i b són constants positives; r = taxa de creixement.

La proporció d'output del sector retardatari (U) respecte a l'output total ($U_{ot} + P_{ot}$) pot ser ara derivada de:

$$\frac{U_{ot}}{U_{ot} + P_{ot}} = \frac{a \cdot L_{ut}}{b \cdot L_{pt} \cdot (e^{rt}) + a \cdot L_{ut}} \quad (2)$$

Es dedueix de l'equació (2) que si la proporció de l'output del sector retardatari respecte a l'output total ha de ser constant, el treball ha de ser continuament transferit a aquell sector en el temps, la qual cosa redueix la taxa global de creixement de l'economia.

L'altra gran hipòtesi del model de WB és que el salari per unitat de treball (W_t) és idèntic en ambdós sectors i augmenta en la mateixa taxa (r) que la taxa de creixement del sector progressiu. Suposant que les despeses d'output siguin iguals als costos laborals, amb $t = 0$

$$U_{yt} = W_o \cdot L_{ut} \quad (3)$$

on $P_{yt} = W_o \cdot L_{pt}$

U_{yt} = despeses d'output del sector «retardatari»

P_{yt} = despeses d'output del sector «progressiu»

Tanmateix, amb el temps, els costos laborals per unitat d'output augmenten progressivament en el sector R degut a un factor de (e^{rt}), mentre que l'augment progressiu de la productivitat del sector P significa que els costos laborals per unitat d'output són constants. Es dedueix que si U_{ot}/P_{ot} ha de ser constant en el temps, les despeses per al producte U han d'augmentar més de pressa que per al producte P. Si fem $U_{ot}/P_{ot} = K$ (constant), per substitució a (2) i (3), trobem que:

$$U_{yt}/P_{yt} = b \cdot K \cdot e^{rt} / a$$

Per aquest motiu, en diferents períodes de temps, U_{yt}/P_{yt} ha d'augmentar el seu valor. Aquesta part és coneguda, però cal assenyalar que la part de demanda del model és determinada de manera externa, mentre que, al model de Malthus, el model es tanca per la interacció del creixement de la població i de la renda. A una versió del model de Baumol (vegeu Baumol i Oates, 1975) que recentment ha estat estudiat més de prop (Késenne, 1994), s'estableix el lligam entre el creixement i la demanda del producte del sector retardatari introduint l'«efecte Linder» (Linder, 1970). Això exigeix que, a mesura que creix l'economia i augmenta la producció per habitant,

augmenti el preu del temps, cosa que suggereix que hi ha una reducció de la demanda per als articles i serveis en què el temps és un input important com ara les arts de l'espectacle. Per tant, U_{yt}/P_{yt} ha de disminuir amb el temps. WB ha donat exemples sorprenents de la «malaltia» del cost i de les seves implicacions i em centro en un que explicaré més avall. Assenyala (Baumol, Blackman i Wolff, 1983) que l'output de cada rellotger de Ginebra va augmentar entre els anys 1670 i 1970 de 12 a 1.200 unitats aproximadament per any. En canvi, la representació de l'òpera *Dido i Enees* de Purcell, escrita l'any 1680, requereix ara el mateix nombre de persones i d'instruments que aleshores. I també, per avançar-se a les crítiques, diu que, malgrat l'associació del sector cultural amb la TV i les noves tecnologies, que suggereix que ha de tenir les característiques d'un sector progressiu, els costos de programació continuen dominats per uns costos laborals que relativament tenen tanta importància que fan d'aquell un sector «estancat asimptòticament».

Tot seguit, com si es tractés d'un avançament d'una visió apocalíptica, semblant a les preocupacions de Malthus sobre «els mals que són conseqüència d'una gratificació excessiva o irregular de les passions humanes» (Malthus, 1824, pág. 240), WB, després de revisar «la resistència inherent a les millores de la productivitat» en les arts de l'espectacle i en altres sectors intensius en treball, conclou trenta anys d'estudi del creixement desequilibrat advertint que «tots aquests serveis pateixen d'un augment dels seus costos terriblement ràpid i espantosament persistent» (Baumol, 1995).

Tenint en compte la manca d'estadístiques oficials i abans que la teoria estadística assumís els procediments de verificació amb què ara estem tots familiaritzats, Malthus va omplir les darreres edicions del seu *Essay* amb simulacions de creixement de la població amb taxes de creixement geomètriques que comparava amb el creixement aritmètic dels recursos i examinava l'evidència de les tendències de població sota el prisma que donaven els demògrafs de la seva època. De la mateixa manera, Will Baumol ha fonamentat la seva posició en simulacions i els seus seguidors han fet un estudi empíric detallat, particularment de la malaltia del cost.

Contràriament a les històries d'horror de Malthus, la finalitat de les simulacions de WB consisteix a demostrar que, per més virulenta que sigui la malaltia del cost en les arts i malgrat la seva preocupació pel creixement «terriblement ràpid» dels costos, qualsevol canvi necessari de les despeses en béns i serveis d'art i cultura podria ser relativament indolor, fins i tot quan representés un creixement en la producció real. Em sembla interessant remarcar que la primera vegada que vaig trobar aquesta demostració va ser al seu article fet amb la seva dona, Hilda, en una contribució per al meu *Festschrift* (Baumol, H. i Baumol W., 1985)! En aquesta contribució mostren que si els preus segueixen els costos salarials, i $r = .03$, durant un període de 24 anys, el nivell general de preus augmentaria d'un 11 per cent, però en l'àmbit de les arts augmentaria d'un 60 per cent i hi hauria una reducció d'un 20 per cent en els serveis subministrats per les arts. Malgrat això, un moment de reflexió ens ha de dur a concloure que, donada la taxa de creixement de l'economia a escala global i ampliant-se fins i tot la producció real de les arts de l'espectacle, això seria totalment compatible amb un creixement substancial dels *creature comforts* que actualment es gaudeixen. Això senzillament és el resultat del fet que el sector de les arts de l'espectacle és, en principi, una part relativament petita del sector «retardatari». HB i WB, però, tenen cura d'afegir que l'anàlisi econòmica no pot advocar a favor de cap acció per provocar-ho, encara que queda clar quines són les seves inclinacions: «tot el que podem dir amb certesa és que la societat hauria d'evitar prendre una decisió negativa només per l'apreciació que no pot fer una altra cosa»... Els recaptadors de subvencions que han emprat la «malaltia» del cost com un dels seus arguments per demanar un augment del suport a les arts de l'espectacle poden beneficiar-se de l'estudi del que s'ha dit aquí, perquè els permet de portar amb bona consciència una pancarta amb la divisa: «Sí que us ho podeu permetre! (ibid.) I, com molts de nosaltres sabem, els «recaptadors de fons» no tenen dificultats per adoptar aquest lema. Tornaré als problemes dels fons en el punt IV.

Seria massa llarg d'analitzar els estudis empírics que han inspirat Baumol i Bowen. Per raons de la discussió posterior, assumiré que existeix evidència prou concloent de l'existència de

la «malaltia del cost», tot i que el meu estudi amb Eddie Shoesmith i Geoffrey Milner (1982) pel que fa als anys 1970 no ho confirma. Es pot donar l'argument raonable que un període de deu anys és massa curt per a una verificació i que els Baumol podien tenir raó quan mantenen que un període d'inflació ràpida (com ara els anys 1970) introdueix factors pertorbadors. Sorgeixen més temes controvertits quan es defineix el «retard de la productivitat», és a dir quina definició de la producció cal emprar, i els mètodes de mesurament. (Per aprofundir la discussió, vegeu Peacock, Shoesmith i Milner, obra citada a Throsby [març 1994] i Felton [1994/1995]. No cal dir que la determinació del significat de l'«output» és clau per saber si les arts de l'espectacle poden establir estratègies per evitar desaparèixer i si aquestes estratègies són, en certa mesura, legítimes.

III. ESTRATÈGIES DE SUPERVIVÈNCIA

Tot i que existeix una tendència inevitable dels models de «gran disseny» de l'economia a ignorar el comportament dels individus, ni Malthus ni Baumol no postulen que necessitem precipitar-nos un darrer a l'altre cap al nostre destí. La mateixa essència de la posició malthusiana és que el destí està a les mans dels individus, però sotmès a la idea important que el destí exigeix que determinades solucions es regeixin per principis ètics. Així, reduir el nombre de persones per infanticidi, avortament i «arts impròpies» (*improper arts*) és repugnant des del punt de vista moral. La solució rau en una conducta de «restricció moral», és a dir, d'ajornament del matrimoni i de conducta moral estricta abans del matrimoni.

Existeix un paral·lel intrigant en el cas de la posició de Baumol. En revisar els mètodes emprats per orquestres, teatres i d'altres per sobreviure, que considerarem més avall, es planteja la qüestió de saber si els mètodes de supervivència són «legítims». Així, es pot reivindicar que els mètodes de supervivència han de respondre a la prova de la «puresa estètica» (*aesthetic purity*). Aquest terme conté el mateix to negatiu que la restricció moral, implicant una definició que demostra quines accions queden excloses i no són permeses. Mai no faré un judici de «puresa» ni revisaré en detall les dimensions de la «prova», però crec que es poden clarificar, com a mínim parcialment, considerant les estratègies actuals que empen les organitzacions artístiques.

La primera estratègia que cal considerar suposa la reducció de l'augment relatiu dels costos en les arts de l'espectacle, que exigiria reduir els inputs de treball per unitat d'output. El missatge transmès per l'exemple de WB de *Dido i Enees* és que aquesta estratègia no és possible. L'eliminació de mà d'obra destrueix el producte. Això pot considerar-se vàlid en el cas dels temes *individuals* en el repertori teatral i musical, almenys de moment, però un canvi de la *composició* del repertori fa possible, des del punt de vista tècnic, reduir l'input de treball. Pel que fa al sector de les arts de l'espectacle, aquest canvi s'ha de fer no solament mitjançant una modificació del repertori de les companyies existents, sinó també amb la formació de noves companyies desitjoses d'explotar productes «nous» o «poc coneguts».

En l'àmbit de la música, la «lleï de ferro de Baumol» pot ser il·lustrada sobretot per la inflexibilitat dels repertoris de les orquestres simfòniques dominades per la música del segle XIX i principis del XX que exigeixen grans orquestres representant possiblement un 50 per cent dels costos totals. No obstant això, aquestes restriccions no s'apliquen de la mateixa manera al repertori evolutiu fruit de la redescoberta de la música antiga i de l'interès que demostren els compositors contemporanis, encara que influenciats per les dificultats de tenir actuacions d'obres amb grans recursos, de compondre peces que complementen obres antigues que impliquen menys recursos orquestrals. (Com a director d'un petit grup que ofereix música nova i poc coneguda, fins i tot he vist casos en què, per avançar-nos als problemes de costos, hem demanat als compositors d'obres noves que reduïssin l'input de treball, la qual cosa no els ha fet renunciar aduint un atac a la seva integritat artística!) En el cas del teatre, on la proporció d'obres noves en el repertori és molt més important que no pas en la música orquestral, la meua hipòtesi d'una disminució progressiva del nombre d'actors s'ha confirmat amb l'experiència britànica (vegeu Feist et al, en premsa). Fins

i tot en el cas de l'òpera, l'aparició del «teatre musical» (Weill) i el ressorgiment de l'òpera de cambra (Britten) han donat més oportunitats d'utilitzar grups musicals i teatrals més reduïts.

Ara, tot això són sobretot evidències anecdòtiques, però la qüestió era si la reducció de personal, destinada a evitar la «malaltia» del cost, significa tacar la «puresa estètica». Faig la pregunta i, com Ponç Pilat, no espero una resposta! Podríem fer-nos una altra pregunta: «Com podríem saber-ho?» Suposadament, caldria sondejar els qui pretenen ser els experts en l'avaluació de les contribucions artístiques. Això podria ser justificat per a aquells que, com jo, dubten de si aquestes persones han de ser jutges en assumptes estètics només perquè les seves opinions transmeten informació que contribueix a l'elecció del consumidor. No obstant això, el resultat d'aquesta enquesta només pot ser confús degut a la gran dispersió d'opinions. Tot i que hi hagi consens, cal tenir cura en la interpretació del seu significat i de la seva implicació per a la política pública envers les arts interpretatives. El consens representa una coincidència de judicis de valor informats que no poden ser falsificats per la prova científica i poden canviar sovint. Per aquest motiu, la «puresa estètica» no pot ser més que un terme artístic i la presència o l'absència del que s'anomena «el dèficit artístic» és una qüestió d'opinions, encara que es tracti d'una opinió informada.

Si cal prestar-hi una atenció particular, el consens d'opinions té més probabilitats d'existir quan examinem els mètodes que empen les organitzacions artístiques en els seus intents de sobreviure gràcies als seus esforços de màrqueting i no pas reduint els costos o, dit d'una altra manera, en les formes com cerquen augmentar la productivitat del seu valor. Per estar «vives», les orquestres poden desenvolupar una política de productes menys «elitistes» en els seus repertoris i actuar en manifestacions més populars com ara a estadis de beisbol, mentre que els teatres de repertori poden barrejar comèdies franceses amb un autor desconcertant com Pinter. O bé les companyies d'òpera poden concebre produccions sense perdre de vista el públic televisiu i poden cercar contractes d'enregistraments, fins i tot de cintes de vídeo domèstic. L'efecte Linder pot mitigar-se combinant l'espectacle amb un *TV dinner*, com a l'òpera italiana del segle XIX on, com recordava Mapleton, hi havia instal·lacions per cuinar darrera les llotges de l'òpera Lodi (Mapleton, 1888). La qüestió important és que ser «viu» i «pur» significa buscar nous públics, l'esforç psíquic dels quals cal que disminueixi per ser atrets a la sala de concerts o a l'òpera. D'aquí la seva proposta que els festivals de música permetin a les companyies d'explotar costos marginals més baixos, perquè els costos fixos ja són coberts, amb la consecució més fàcil d'entrades als espectacles dins les ofertes de viatges organitzats.

Recórrer al *downmarket production* i a l'actuació enllaunada és criticat per aquells que reivindiquen la seva capacitat a emetre judicis en aquests assumptes amb la força aclaparadora dels predicadors que, con el Reverend Thomas Malthus, van arremetre contra el «vici» com a mètode per controlar el creixement de la població. En lloc d'entrar en un debat sobre si l'acceptació de la puresa estètica és un concepte elitista, l'economista podria assenyalar la influència de les estratègies de supervivència en els incentius a la innovació artística. Podem simpatitzar amb la queixa dels Baumols (1985) que la «malaltia» del cost redueix «la gamma d'opcions viables des del punt de vista econòmic, i, podríem afegir, disminueix l'esforç artístic si els concerts o les obres de teatre esdevenen una rutina i/o no ofereixen reptes tècnics i artístics. En conseqüència, amb aquest efecte, es posaran barreres a l'entrada contra els autors de teatre contemporani i els compositors que vulguin diferenciar el seu producte dels productes del passat. El que ens duu a la tercera estratègia d'intentar convèncer el públic que cal donar suport amb altres mitjans que no siguin la recaptació de taquilla.

IV. EL PAPER DEL GOVERN

Com és sabut, Malthus estava amoïnada per l'ús dels fons de l'Estat per millorar el nivell de vida de les classes treballadores, particularment en el cas de les prestacions per als pobres. Per a molts dels pobres, «el descrèdit de rebre prestacions és tan reduït que pot ser pràcticament

descartat. Molts es casen amb la perspectiva d'esdevenir pobre» (Ibid. pàg. 234). No estava contra les prestacions, però calia que es donessin sent totalment conscients de «la tendència natural de les classes treballadores de la societat a augmentar més enllà de la demanda per a la seva pròpia feina» (Ibid. pàg. 234). Segurament, la meua analogia ha de començar a ensorrar-se. Vegem. Som tots conscients dels arguments positius per reconèixer que les arts de l'espectacle ofereixen beneficis sense obligacions contractuals a les generacions presents, que també reconeixen que no voldrien que aquestes arts no existissin per a les futures generacions. Els arguments i les seves implicacions són massa coneguts per exigir més elaboració. Lluny de limitar el nombre d'artistes de l'espectacle, molts consideren que les externalitats positives exigeixen un augment de la part de l'activitat econòmica dedicada a l'art, que implica un augment proporcional del nombre d'artistes. Tot i que el cas general pot ser acceptat àmpliament, el reconeixement dels efectes externs ofereix poca orientació pel que fa a la relació entre la quantitat i la forma de suport estatal i el resultat esperat. Malthus es preocupava per l'«estratègia» dels pobres, quan aconseguïen les subvencions de forma incondicional. També caldria plantejar-se el paper de les companyies d'arts de l'espectacle per arribar a una quantitat de subvencions necessàries per aconseguir la «puresa estètica» i el seu repartiment tant pel que fa a la forma (és a dir, subvencions a companyies o a artistes individuals, subvencions als consumidors) com al seu contingut (és a dir, la divisió d'aquests recursos entre les formes artístiques). He abordat aquest tema en nombroses publicacions (Peacock, 1993, 1994) i només em cal indicar aquí que la despesa òptima, si és deriva d'una *shopping list* de les companyies d'arts de l'espectacle, és evidentment il·limitada, que qualsevol relació proporcional assumida entre els fons públics i l'*output* pressuposa que la ineficiència X pot ser minimitzada, mentre que s'ofereix als directors artístics de les companyies la temptació de definir la «puresa» en termes de satisfacció del seu grup de companys amb el risc d'allunyar el públic que paga les factures. És interessant remarcar que Michael O'Hare (1980) va identificar un problema de tipus malthusià en l'oferta de subvencions als compositors que senzillament engruïrien la col·lecció d'obres que mai no seran interpretades.

La forma d'evitar el fet d'haver d'implicar les autoritats públiques en la presa de decisions sobre quin art interpretatiu particular cal subvencionar, ha dut generalment a una discussió sobre els mètodes de donar subvencions als consumidors en lloc de donar-les als productors. En aquest sentit, he de comentar el valent intent de Stefan Késenne per tal d'evitar el que ell anomena «aquestes eleccions controvertides» amb transferències de ingressos globals a cada ciutadà, finançat per un tipus fix addicional de l'impost sobre la renda (vegeu Késenne, 1994).

Aquesta proposta té com a objectiu lluitar contra la «malaltia» de Baumol i l'«efecte de Linder» de la manera següent. Una renda bàsica sota la forma d'una petita suma transferida augmentarà el subministrament de treball per feines que ofereixen més satisfacció laboral fins i tot quan estan pagades relativament malament. Es considera que aquest efecte oferirà millors oportunitats perquè la producció artística pugui sobreviure; per tant, té a veure amb la «malaltia» de Baumol. Uns ingressos bàsics també reduiran el preu relatiu del temps, com és indicat per la taxa de salaris real. Donat que el consum de l'art és una activitat intensiva en temps, hi haurà un desplaçament relatiu cap a ell. Això està relacionat amb l'«efecte Linder».

Seria fàcil criticar aquest esquema emprant els arguments pràctics adreçats en contra de les propostes fiscals negatives (vegeu Barr, 1993). Em limitaré a examinar la seva lògica. El principal problema és que l'esquema ha d'incloure un element de redistribució perquè el que és, en essència, una *poll tax* negativa pugui ser finançada per un impost proporcional sobre la renda. Com n'és el cas, qualsevol augment de la demanda d'art derivada de la disminució del cost relatiu de temps serà reequilibrat per la reducció de les rendes després dels impostos dels relativament rics, dels que sabem que gasten una proporció molt més alta dels seus ingressos en art i espectacles que els que es troben a l'extrem inferior de l'escala de les rendes.

En segon lloc, queden dubtes sobre si qualsevol «efecte de satisfacció de l'obra» afavorirà diferencialment les arts de l'espectacle o, fins i tot, l'art en general, respecte a d'altres activitats. Puc estimar-me més disminuir el meu hàndicap en golf (el golf és un esport de gent pobra a Escò-

cia) o millorar la tensió dels meus coloms de cursa, però potser això indica amb gran claredat «la malaltia» britànica! L'esquema de Késenne podria contribuir de manera més adient a millorar la quantitat i la qualitat de l'art si es dirigeix a subvencions a artistes que treballen pel seu compte i que tenen un cert control sobre els seus horaris de treball, segons les línies proposades per David Throsby (1994). Tanmateix, tal com assenyala Throsby, aquestes oportunitats probablement seran més grans en les arts visuals que no pas en les arts de l'espectacle. Tinc, però, la sensació penosa que això suggereix un paral·lelisme sinistre entre els remeis malthusians per a les «lleis de pobres» de la «inferior eligibilitat» i l'ajut financer només per als «pobres que s'ho mereixen»!

V. CONCLUSIÓ

Com sabem, l'intent de Malthus de fer quadrar la seva «solució» al problema de la població amb els seus escrúpols va perdre molta influència en el segle XIX, fins i tot dins la seva confessió religiosa. Podem aventurar que el mateix destí que va afectar la «restricció moral» afectarà la «puresa estètica». L'associació d'aquesta només amb l'actuació en directe sembla tenir probabilitats de decaure i, en lloc de ser considerada com un parent pobre del teatre tradicional, de la sala de concerts o de l'òpera, les diferents formes d'actuacions «en llauna» tindran cada cop més acceptació degut a les noves oportunitats que donen a la innovació artística. Aquest fet no hauria de ser cap sorpresa per a ningú que hagi seguit el procés d'innovació en el cinema. Tanmateix, com ha subratllat WB (Baumol, Blackmann, Wolff, 1985), les pel·lícules de TV i la música no eviten la «malaltia» del cost, tot i que existeixen millors oportunitats a través dels canals de TV per augmentar la productivitat del seu valor, en particular amb la distribució mundial per cable i satèl·lit. Evidentment, qualsevol producció de televisió o de cinema implica la presència d'artistes que només poden mantenir el seu interès en l'aspecte relativament lucratiu de les seves activitats, si encara tenen la possibilitat d'actuar en directe. I els públics de cinema i de TV poden veure que s'estan perdent la intimitat i la proximitat de les actuacions en viu si segueixen passant el dia davant la TV.

Ara: és cert que la quantitat exigida d'ajut del govern o dels patrocinadors és minsa. Per exemple, a Gran Bretanya només l'1,6 per cent de les persones actives des del punt de vista econòmic l'any 1991 tenien ocupacions culturals, i només el 18 per cent (75.100 persones) tenien una feina en l'àmbit de l'art interpretatiu (O'Brien i Feist, 1995). Però, com aviat descobreixen els *lobbies* culturals que utilitzen l'argument de la «malaltia» del cost per al suport públic i per al patronatge, la insignificància relativa de la reclamació de recursos per mantenir les arts de l'espectacle en bona salut no és un argument tan decisiu com sembla a primera vista. Cal recordar l'observació de Parkinson que en les negociacions pressupostàries les petites partides provoquen les discussions més importants; i les arts de l'espectacle ofereixen oportunitats evidents per a la controvèrsia. I on hi ha un *lobby* articulat i fort, d'altres segueixen: mediambientalistes, conservacionistes, entusiastes del patrimoni, de tal manera que els Ministres d'Hisenda, amoinats pels precedents, recorden l'advertència que conté el proverbi escocès: *many a little maks a muckle*.¹ Malauradament, el «dilema econòmic» que ambdós «Wills» van posar en relleu fa trenta anys tardarà molt més a resoldre's que no pas la «dinàmica magna» del seu model.

RECONeixEMENTS

Estic molt agraït a Ruth Touse i Mark Blaug pels comentaris i les crítiques a la meua versió anterior.

Bibliografia

BARR, NICHOLAS, *The Economics of the Welfare State*, Second Edition, Weidenfeld and Nicholson, London, 1993, Chapter II.
BAUMOL, WILLIAM J., *Economic Dynamics: An Introduction* 3rd Edition (1st Edition 1951), The Macmillan Company, London, 1970.

1. La seva correspondència en català podria ser: «de mica en mica s'omple la pica». (N. del T.).

- BAUMOL, WILLIAMS J., *Health Care as a Handicraft Industry*, The Office of Health Economics, Annual Lecture, 1995.
- BAUMOL, WILLIAM J., «Performing Arts» in *The New Palgrave Dictionary of Economics* Vol. 3, The Macmillan Press, London, 1987, pp. 842-843.
- BAUMOL WILLIAM and OATES, WALLACE, *The Theory of Environmental Policy*, Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1975, capitol 16.
- BAUMOL, WILLIAM and BAUMOL HILDA, «The Future of the Theater and the Cost Disease of the Arts», in *Bach and the Box* (edited by Hendon, M.A., Richardson, J.F. and Hendon, W.B.), Association of Cultural Economics, Akron, Ohio, 1985, pp. 7-31.
- BAUMOL, HILDA and BAUMOL WILLIAM J., «On the Cost Disease and its True Policy Implications for the Arts», in *Public Choice, Public Finance and Public Policy: Essays in Honour of Alan Peacock* (eds. David Greenaway and G.K. Shaw), Basil Blackwell, Oxford, 1985, Chapter 5.
- BAUMOL, WILLIAM J., BLACKMANN, SUE ANNE BATEY and WOLFF, EDWARD N., «Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence», *American Economic Review*, September 1985, pp. 806-817.
- BAUMOL, WILLIAM J., and BOWEN, WILLIAM G., *Performing Arts: The Economic Dilemma*, The Twentieth Century Fund, New York, 1966.
- FEIST, ANDY, et al. referència a donar.
- FELTON, MARIANNE VICTORIUS, «Evidence of the Existence of the Cost Disease in the Performing Arts», *Journal of Cultural Economics*, 18, n. 4, 1994/95, pp. 301-312.
- FREY, BRUNO, «The Economics of Music Festivals», *Journal of Cultural Economics*, Volume 18, n. 4, 1994/95, pp. 301-312.
- KÉSENNE, STEFAN, «Can a Basic Income Cure Baumol's Disease?», *Journal of Cultural Economics*, 18, pp. 93-100, 1994.
- LINDER, S., *The Harried Leisure Class*, Columbia University Press, New York, 1970.
- MALTHUS, THOMAS ROBERT, *Population* (Form the Supplement to the 4th, 5th and 6th Edition of the Encyclopedia Britannica Edinburgh 1824), *Works of Thomas Robert Malthus*, Volume 4 (Edited by E.A. Wrigley and David Souden), William Pickering, London, 1986.
- MAPLESON, J. H., *The Mapleson Memoirs, 1848-88*, Volume 1, 2nd Edition, Remington, London, 1888, p. 6.
- O'BRIEN, JANE and FEIST, ANDY, *Employment in the arts and cultural industries: an analysis of the 1991 Census*, The Arts Council of England, November, 1995.
- O'HARE, MICHAEL, «A Malthusian Nightmare for the Composer and his Audience», in Hendon, Shaunhan and MacDonald (Eds.), *Economic Policy for the Arts*, Abt Books, Cambridge, Mass., 1980.
- PEACOCK, ALAN, «The Theory of Population and Modern Economic Analysis (I)», *Population Studies*, 6 (2), 1952.
- PEACOCK, ALAN, SHOESMITH EDWARD and MILNER, GEOFFREY, *Inflation and the Performed Arts*, Arts Council of Great Britain, 1982.
- PEACOCK, ALAN, «The Design and Operation of Public Funding of the Arts: An Economist's View», in *Cultural Economics and Cultural Policies* (edited by Peacock, Alan and Rizzo, Ilde), Kluwer Academic Publishers, Dordrecht/Boston/London, 1994, Chapter 12.
- THROSBY, DAVID, «The Production and Consumption of the Arts: A view of Cultural Economics», *Journal of Economic Literature*, Vol. xxxii (March 1994), pp. 1-29.
- THROSBY, DAVID, «A Work-Preference Model of Artist Behaviour», in Peacock, Alan and Rizzo, Ilde (Eds.), *op. cit.*, 1994, Chapter 6.

De la supervivència econòmica d'actors i músics

DAVID THROSBY

Macquarie University, Sydney, Austràlia

El trentè aniversari de la publicació de l'obra capdavantera de William Baumol i William Bowen (1966) sobre l'economia de les arts de l'espectacle ens dona l'oportunitat d'avaluar el progrés assolit en aquesta important branca de l'economia de la cultura durant les tres darreres dècades. No és sorprenent que una part de la recerca teòrica i empírica que ha estat estimulada durant aquests anys per l'obra de Baumol i Bowen s'hagi referit a l'anomenada «malaltia del cost» i a les canviants circumstàncies financeres de les companyies de teatre, música i dansa. Un altre àmbit del seu estudi —les circumstàncies econòmiques de l'artista intèrpret individual— ha rebut una mica menys d'atenció, tot i que, més recentment, ha començat a augmentar molt l'interès pels mercats de treball de les arts de l'espectacle, una tendència que ha posat en relleu nombroses qüestions lligades a les trajectòries de les carreres, les decisions d'oferta de mà d'obra i les relacions entre els guanys i el comportament del mercat de treball dels artistes.

En aquest article estudio les circumstàncies econòmiques particulars dels autors i dels músics que, juntament amb els ballarins, configuren els principals tipus d'artistes intèrprets que veiem i escoltem als teatres o a les sales de concerts. Les trajectòries de les carreres d'aquests artistes i les condicions econòmiques en què treballen són substancialment diferents de les d'altres tipus d'artistes com ara escriptors, pintors i compositors. Aquest article identifica les principals característiques del seu entorn de treball, fent referència a com ha canviat o no ha canviat durant els darrers trenta anys, d'ençà que Baumol i Bowen (1966, cap. 5) van destacar per primera vegada la precarietat de la seva existència econòmica. La major part de les il·lustracions empíriques que s'empren en aquest article provenen de dades australianes referents a tres estudis successius, fets el 1983, el 1988 i el 1993 i publicades a Australia Council (1983), Throsby i Mills (1989), Throsby i Thompson (1994), respectivament. Malgrat les diferències geogràfiques, socials i culturals entre països, és remarcable que les vides econòmiques i artístiques dels actors i músics presentin poques diferències entre Sydney i San Francisco, o Berlin i Barcelona. Per consegüent, és possible treure conclusions interessants de l'experiència de nombrosos països, incloent-hi Austràlia, que són aplicables a d'altres escenaris nacionals.

Consideraré cinc aspectes de les circumstàncies econòmiques d'actors i músics: la formació, la situació laboral, l'ocupació múltiple, els ingressos i les oportunitats econòmiques canviants.

1. LA FORMACIÓ

La pedra angular damunt la qual es construeix una carrera professional és l'educació i la formació, tant general com vocacional, que l'individu duu a terme en preparar-se per fer un treball seriós. Seguint el model de capital humà, aquesta formació pot ser considerada com una inversió que augmenta la productivitat i, per tant, els guanys durant la vida de l'individu. El tema de saber si la hipòtesi del capital humà s'aplica a l'àmbit de l'art, o si la formació actua senzillament com a mecanisme d'acreditació en funció d'un model de detecció del mercat de treball, ha estat discutit per uns quants autors, incloent-hi Towse (1993) pel que fa als cantants. El paper relatiu de la formació, diferenciat de factors com ara el talent i la sort, continua sent poc clar per explicar l'èxit d'una carrera artística.

Pel que fa més específicament als actors i músics, existeixen dues formes principals com aquests artistes aprenen les seves aptituds: seguint classes reglades a escoles de teatre o de músi-

ca i rebent classes particulars o treballant amb un o diferents professionals establerts i en actiu. La gran majoria d'artistes dedicats a la interpretació reben la seva formació artística bàsica per un o per ambdós d'aquests mitjans. A més, les aptituds implicades en el fet d'actuar, cantar o tocar un instrument musical són tals que nombrosos artistes dirien que mai no s'acaba d'aprendre, que és un fenomen que no s'interromp durante tota la carrera de l'artista.

De vegades, els actors i els músics han de lluitar amb una percepció del públic que no sap apreciar el grau de formació i d'aptituds necessàries per tal d'aconseguir un «status» professional. Així, els artistes de l'espectacle d'alguns països, i en moments donats, poden compartir amb d'altres artistes el problema de ser reconeguts professionalment. Ara bé, quan sorgeixen aquests problemes, es pot posar en perill la situació laboral dels artistes en els mercats de treball i soscavar la seva reivindicació d'aconseguir millors honoraris o millors condicions de treball.

Les dades de l'estudi que apareixen a la Taula 1 indiquen la gamma de les diferents vies de formació seguides pels actors i músics australians, i l'augment de formació que s'ha produït durant un període de deu anys. Els percentatges que mostra la taula sumen més de 100 perquè es va permetre donar respostes múltiples. Virtualment, tots els qui van contestar l'enquesta tenien com a mínim una resposta positiva a una de les formes de la formació reglada (universitat, escola de teatre o de música, classes particulars), i la major part també s'havien beneficiat de l'experiència acumulada durant la seva carrera. El considerable augment dels nivells de formació ha estat impulsat per diferents factors, incloent-hi un nombre més important d'oportunitats de formació obertes per als artistes dedicats a la interpretació (per tant, una millora de les condicions de l'oferta) i una pressió creixent sobre aquests artistes perquè augmentin el seu nivell de formació en un mercat cada cop més competitiu (per tant, un impuls de la demanda en el mercat de la formació).

QUADRE I: Tipus de formació seguida pels artistes de l'espectacle: Austràlia: 1983-1993^(a)

Via de formació	ACTORS			MÚSICS		
	1983	1988	1993	1983	1988	1993
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Universitat	10	16	24	10	12	21
Escola de teatre/ música	26	44	46	33	37	41
Treball amb professional en actiu	31	31	33	42	46	58
Aprenentatge en el lloc de treball	64	63	75	38	49	69
Autoaprenentatge	41	40	45	42	47	55

Nota: (a) La Taula indica els percentatges de la mostra total d'enquestats per a cada tipus d'artista que havia seguit el tipus de formació esmentat en un moment donat de la seva carrera; pel que fa a les fonts de les dades, vegeu el text.

2. LA SITUACIÓ LABORAL

Els artistes dedicats a la interpretació que treballen en les arts de l'espectacle són diferents de la major part d'altres artistes creatius pel fet que la seva producció creativa és la seva pròpia feina, que exigeix la seva presència física per al consum del públic. Fins i tot quan la seva feina arriba al públic mitjançant pel·lícules, televisió o enregistraments, la seva feina de veritat segueix sent la producció essencial que donen. Encara que alguns intèrprets treballen directament per al públic (sols o amb un agent) o actuen com a membres de cooperatives o grups independents, la major part d'ells treballa amb dedicació exclusiva, parcial o eventual, per a una companyia d'algun tipus, per a un estudi d'enregistrament, per a un canal de televisió, per a un productor de cinema, o per a un altre contractador similar. Aquesta forma d'ocupació s'oposa a la de la major part dels altres artistes com ara escriptors, artistes visuals, artesans, compositors, etc., que pro-

dueixen obres tangibles que posen a la venda i, per tant, treballen de forma autònoma per a qualsevol proveïdor.

Alguns artistes dedicats a la interpretació cobren un salari d'una companyia de teatre o d'òpera, d'una orquestra simfònica o d'una organització semblant. La major part, però, dels actors i músics de la major part de països actuen com a treballadors autònoms, treballant per a diferents contractadors durant períodes més breus o (ocasionalment) més llargs de temps. Aquests artistes pateixen una gran inseguretat econòmica, la qual cosa és una característica de la vida de l'interpret que va ser remarcada per Baumol i Bowen. Les dades de l'enquesta suggereixen que, com a mínim a Austràlia, aquesta inseguretat pot empitjorar amb el temps; les proporcions d'artistes que reconeixen que han rebut ingressos de la seva feina de manera «regular» va disminuir entre el 1983 i el 1993 del 30 al 22 per cent (actors) i del 44 al 37 per cent (músics), mentre que les proporcions que indiquen que els seus ingressos eren «intermitents» van augmentar del 45 al 58 per cent (actors) i del 23 al 55 per cent (músics) durante el mateix període.

La posició de la major part d'actors i músics com a empleats ha significat que, virtualment, siguin l'únic tipus d'artistes que s'han sindicat en la major part de països. Per consegüent, s'han negociat salaris mínims que han augmentat el nivell de salaris a tot el sector. Donat el nombre de treballadors potencials en el sector i donat el seus preus d'ofertes individuals relativament baixos, sembla probable que els salaris mínims acceptats han augmentat els guanys per hora dels artistes per sobre dels nivells que haurien prevalgut en un mercat lliure basat en la negociació individual, i probablement han tingut un efecte irrellevant en el nombre de treballadors contractats. Tanmateix, els salaris dels treballadors són relativament baixos quan es comparen amb les grans quantitats de temps no pagat que cal per a la preparació i el manteniment de les seves aptituds (actors que aprenen els seus textos, músics que practiquen cada dia, etc.). Les dades pel que fa als guanys per hora dels intèrprets australians, indiquen que els guanys dels actors i dels músics no són substancialment més grans que els d'altres tipus d'artistes un cop es considera tota el conjunt de la seva feina creativa [Throsby (1996)].

3. LA MULTIOCCUPACIÓ

Baumol i Bowen remarcaven el gran nombre d'artistes dedicats a la interpretació que havien de treballar fora de les seves professions d'actors o músics per mantenir un nivell de vida raonable. Aquesta situació ha canviat poc en el període transcorregut. Els mercats de treball dels actors i músics de la major part de països inclouen molts més practicants establerts, nous adherents i adherents potencials que poden trobar feina en un moment donat. Un cop s'aconsegueixen les aptituds bàsiques, i suposant que es mantinguin, sortir del mercat de treball i entrar-hi és relativament fàcil. Per això, s'ha observat que durant molts anys els intèrprets sovint tenen una o més feines que representen uns ingressos més o menys regulars i que mantenen la flexibilitat suficient per passar a fer una actuació quan se'n presenta l'ocasió.

Tot i que aquests fets bàsics han estat documentats durant molt de temps, recentment hem millorat la nostra comprensió de la natura de la feina dels artistes i de les implicacions que la seva pràctica té per al funcionament dels mercats de treball dels artistes. Per exemple, ara és possible establir una distinció clara entre tres tipus de mercats de treball on intervenen els artistes: el mercat per a la seva tasca creativa, el mercat per a «d'altres tasques relacionades amb l'art», com ara l'ensenyament de la seva disciplina artística, i el mercat no artístic. Nombrosos artistes fan, o han fet, múltiples feines en els tres mercats de treball. En el cas d'Austràlia, les dades sobre la repartició mitjana del temps dels actors i músics entre aquestes activitats, que apareixen a la Taula 2 per als anys 1991-1992, indiquen que, com a mitjana, aquests artistes dediquen menys de la meitat del seu temps de treball a la seva activitat creativa principal (incloent-hi la preparació, la pràctica, els assajos, la recerca, etc.) i d'una quarta part a una tercera part de tot el seu temps de treball a d'altres feines «relacionades amb l'art».

TAULA II: Distribució mitjana del temps de treball i dels ingressos mitjans per activitats de creació dels artistes de l'espectacle: Austràlia 1991-92

Activitat	ACTORS		MÚSICS	
	Distribució de temps	Ingressos	Distribució de temps	Ingressos
	(%)	(\$ 000/any)	(%)	(\$ 000/any)
Treball creatiu	44	11,0	49	12,2
Treball relacionat amb l'art	25	2,0	31	7,4
Total treball artístic	69	13,0	80	19,6
Treball no artístic	31	6,9	20	6,8
Total temps de treball	100	19,9	100	26,4

Font: Throsby i Thompson (1994)

També sabem quelcom sobre les preferències laborals d'aquests tipus d'artistes. Per exemple, s'ha descobert que quan els actors i els músics no poden tenir una ocupació creativa (un paper a una obra de teatre, un contracte per a una actuació musical, etc.), el que suposa la segona alternativa són les «altres feines relacionades amb l'art». Aquestes feines comprenen principalment l'ensenyament, en un centre, com a professor eventual, a temps parcial o amb alumnes privats, però també engloba qualsevol tipus de feina artística, pagada o no pagada, que dona a l'individu el sentit de trobar-se a prop de l'àmbit del seu interès principal. Si no disposa d'una feina d'aquest tipus, l'ocupació no artística, en qualsevol cosa com ser pagès o conduir un taxi, probablement serà la tercera opció.

Està documentat que, en essència, tots els artistes que tenen feines alienes a la seva professió les fan no per plaer, sinó per necessitat econòmica (Wassall i Alper, 1992). En el cas dels actors i dels músics, aquesta necessitat gairebé sempre és conseqüència de la manca de disponibilitat de feina d'actor o músic per aconseguir uns ingressos satisfactoris. La major part d'aquests artistes (el 83 per cent dels actors i el 72 per cent dels músics en l'enquesta australiana més recent) desitjarien dedicar un cert temps a la seva feina creativa si en tinguessin l'oportunitat.

Aquestes actituds responen a un model de comportament de l'artista que postula la utilitat pública del temps dedicat a la feina artística i de la inutilitat del treball no artístic, on l'exigència de tenir uns ingressos mínims pot ser decisiva a l'hora de determinar com es reparteix el temps d'una manera òptima (Throsby, 1994).

4. ELS INGRESSOS

Les observacions que contenen les anteriors seccions 2 i 3 sobre la situació laboral o la multiocupació dels actors i músics tenen evidents contrapartides en els ingressos d'aquests artistes. Donada la seva situació laboral d'empleats, per exemple, podem observar amb escreix que la font més important d'ingressos creatius per als artistes interpretatius prové de salaris i honoraris; les dades comparatives entre diferents disciplines artístiques indiquen que reben una proporció molt més important d'aquesta font que no pas qualsevol altre tipus d'artista. Per exemple, entre els artistes australians, els anys 1991-1992, en el cas dels actors el 83 per cent dels seus ingressos per activitats creatives procedien de salaris i honoraris i en el cas dels músics aquest percentatge era del 86 per cent, mentre que els escriptors només rebien el 19 per cent del seus ingressos per aquestes activitats.

En considerar els nivells dels ingressos guanyats, podem remarcar que tot i que, com hem observat abans, els nivells de salaris per hora dels artistes dedicats a la interpretació solen ser mantinguts per conveni sindical, els ingressos creatius *mitjans* són baixos degut al gran nombre de persones que treballen simultàniament. En circumstàncies en què el 47 per cent de tots els actors professionals en actiu i el 43 per cent dels músics guanyen menys de cinc mil dòlars anuals amb la seva feina creativa, com actualment n'és el cas a Austràlia, no és sorprenent que els ingressos mitjans siguin força minsos. La Taula 2 presenta unes quantes dades importants.

Una comparació entre la situació dels ingressos actuals dels artistes dedicats a la interpre-

tació i les condicions observades per Baumol i Bowen a començament dels anys 60 suggereix que hi ha hagut pocs canvis durant el temps transcorregut. Les dades limitades que existeixen pel que fa a diferents països semblen indicar una oferta excessiva crònica d'actors i músics que cerquen feina, malgrat el creixement secular de la demanda de serveis en les arts de l'espectacle a mesura que augmenta la renda disponible dels consumidors, que els gustos s'inclinen cada cop més cap a l'art i que la tecnologia avança. A la vegada, aquestes dades suggereixen que els índexs mitjans de rendibilitat del treball professional en aquests àmbits ni ha augmentat ni ha disminuït de manera clara amb el temps, sinó que continuen sent crònicament baixos. Pot ser veritat que, si ens remuntem en la història, trobaríem que aquestes condicions han existit en les arts de l'espectacle durant un període molt més llarg que no pas els darrers trenta anys.

5. EL CANVI DE LES OPORTUNITATS ECONÒMIQUES

Durant els darrers trenta anys des de la publicació de l'obra de Baumol i Bowen, hi ha un aspecte de les arts de l'espectacle que ha canviat de manera molt clara: la tecnologia de reproducció i difusió dels mitjans. Les millores de la tecnologia de la televisió, del cinema i vídeo i la reproducció del so ja han dut canvis importants en la manera com els productes de les arts de l'espectacle arriben als consumidors, i els desenvolupaments actuals en els multimèdia i els serveis *on line* està a punt d'introduir canvis encara més radicals per al futur. Aquests desenvolupaments han significat uns canvis en la forma de treballar i en la naturalesa de les oportunitats de treballar que tenen els actors i els músics tot i que, com hem dit abans, no semblen haver tingut cap efecte substancial en els ingressos mitjans dels artistes.

És interessant plantejar si aquestes tecnologies incipients han creat un nou tipus d'actor o de músic, una persona que treballa només per als mitjans de comunicació i que no vol actuar en directe per al públic. En un altre article (Throsby, 1996), analitzo aquesta qüestió que va ser plantejada per primera vegada per Horowitz (1983) i trobo evidència d'aquest fenomen: l'existència d'un grup definible d'artistes de l'espectacle que només treballa per a pel·lícules, televisió, ràdio, enregistrament de so i produccions multimèdia, aparentment perquè tenen accés a més oportunitats de treball i tenen millors sous.

Tanmateix, recentment la major part d'actors i músics, com la major part dels altres artistes, segueixen les seves carreres per raons principalment artístiques en comptes dels beneficis financers. Per a la major part dels actors i músics, el que els dona més satisfacció artística és actuar amb d'altres artistes davant un públic. Per a aquests artistes, les oportunitats dels mitjans donen una bona oportunitat per ampliar la seva gamma de creacions, la seva experiència i, potser, els seus ingressos, però en última instància aquestes opcions no substitueixen el tipus de treball que ha estat la vida mateixa de l'actor i el músic durant segles.

Bibliografia

- AUSTRALIA COUNCIL (1983), *The Artist in Australia Today*, (Sydney: Australia Council).
 BAUMOL, WILLIAM J. i WILLIAM G. BOWEN (1966), *Performing Arts: the Economic Dilemma*, (New York: Twentieth Century Fund).
 HOROWITZ, HAROLD (1983), «Work and earnings of artists in media fields», *Journal of Cultural Economics*, 7: 69-89.
 THROSBY, DAVID (1994), «A work-preference model of artist behaviour», dins Alan Peacock i Ilde Rizzo (eds.), *Cultural Economics and Cultural Policies*, (Dordrecht: Kluwer): 69-80.
 —, (1966), «Economic circumstances of the performing artist: Baumol and Bowen thirty years on», *Journal of Cultural Economics*, 20 (en premsa).
 —, i Devon Mills (1989), *When Are You Going to Get a Real Job? An Economic Study of Australian Artists*, (Sydney: Australia Council).
 —, i Beverly Thompson (1994), *But What Do you Do For a Living? A New Economic Study of Australian Artists*, (Sydney: Australia Council).
 TOWSE RUTH (1993), *Singers in the Marketplace: the Economics of the Singing Profession*, (Oxford: Clarendon Press).
 WASSALL, GREGORY H. i NEIL O. ALPER (1992), «Towards a unified theory of the determinants of artists earnings», dins Ruty Towse i Abul Khakee (eds.), *Cultural Economics*, (Berlin: Springer Verlag): 187-200.

Els problemes d'avaluació de l'impacte econòmic de la despesa cultural

EZEQUIEL BARÓ

LLUÍS BONET

Universitat de Barcelona

1. Recentment, a Espanya, s'han fet, entre d'altres, estudis d'impacte econòmic de les infraestructures logístiques del Pla Delta del Llobregat de Barcelona (Baró, 1995) i dels Aeroports de València (García Montalvo, Pérez, 1996) i Barcelona (Robusté-Clavera, 1997).

2. Es tracta de l'anàlisi dels fluxos d'inversió i de consum derivats dels Jocs Olímpics de Barcelona sobre la producció i l'ocupació a Catalunya (Raymond-Matas-Pujolar, 1994).

3. Columbus, Minneapolis/St. Paul, St. Louis, Salt Lake City, San Antonio. NATIONAL ENDOWMENT FOR THE ARTS (1981).

4. CULTURAL ASSISTANCE CENTER INC. (1983).

PRESENTACIÓ

Aquest article pretén presentar els problemes derivats de l'avaluació de l'impacte econòmic en l'àmbit de la cultura. En els darrers anys, els estudis d'impacte econòmic de la despesa cultural han estat objecte de força crítiques: unes adreçades al propi procediment de mesura dels impactes econòmics, o al seu ús inadequat, cosa que ha dut a sobreestimar l'efecte total de la despesa en activitats culturals; i crítiques a la utilització dels resultats d'aquesta mena d'estudis per donar respostes a qüestions per la que aquests no són procedents. En el present article, farem un repàs als principals estudis i mètodes d'avaluació de l'impacte econòmic de la despesa cultural per acabar mostrant les principals limitacions dels mateixos.

Els estudis d'impacte econòmic tenen ja una llarga història en un gran nombre de països. La major part d'ells són estudis orientats a avaluar i quantificar l'efecte econòmic total de grans projectes en infraestructures (urbanístics, turístics, entre altres).¹ Fins i tot, s'han utilitzat per mesurar les repercussions econòmiques de grans esdeveniments esportius, com per exemple els Jocs Olímpics de 1992 a Barcelona.²

L'àmbit cultural no ha estat exempt d'aquesta mena d'exercicis. Els més notables han estat els que han tractat de determinar els impactes econòmics de la inversió (o, en general, de la despesa) en activitats culturals en un àmbit territorial determinat (gairebé sempre local, metropolitana o regional). A finals dels anys setanta, diverses institucions i responsables d'organismes culturals es plantegen la necessitat de disposar d'estudis que permetin analitzar el pes i impacte del sector de la cultura en diferents economies locals. Així, doncs, es comença a veure la cultura com un sector econòmicament important en ell mateix, pel seus impactes directe, indirecte i induït sobre la producció i l'ocupació local, així com pel conjunt d'economies externes que aporta.

Un dels primers estudis d'aquesta mena, Cwi-Moore (1977), avaluarà l'impacte de la despesa cultural a Baltimore; aquest serà seguit per altres treballs sobre diverses ciutats d'arreu dels Estats Units, encàrrec del *National Endowment for the Arts*.³ Probablement l'estudi que tindrà major ressò internacional serà el realitzat per encàrrec de la «Port Authority» sobre la importància econòmica de les arts i la cultura a l'àrea metropolitana de Nova York i Nova Jersey.⁴ A partir d'aquest moment, diferents treballs se succeeixen arreu dels Estats Units i Europa: l'estudi de Cuciti (1983) sobre l'Estat de Colorado; el de Hielbrink, von Puffelen i Wesseling (1985) sobre la importància econòmica de les activitats culturals a la ciutat d'Amsterdam; o el de J. Myerscough (1988) sobre l'impacte econòmic del sector cultural a tres regions de Gran Bretanya (Glasgow, Ipswich i Merseyside). En aquest mateix grup caldria incloure, també, un bon nombre d'estudis que tracten d'establir la dimensió de l'impacte econòmic de certs festivals (musicals, de teatre, de cinema...) a les localitats que en són seu: per exemple, l'estudi pioner de Vaughan (1980) sobre l'efecte econòmic del festival d'Edimburg, el de Pflieger (1986) sobre el festival d'Avignon, o el de Kyrer (1987) sobre el festival de Salzburg. També, s'han fet estudis d'impacte econòmic referits a algun sector cultural específic; és el cas, pel que fa al sector dels museus, de l'estudi de Hendon i Costa (1988) sobre l'Akron Art Museum, de l'estudi de Weil i Green (1995) sobre l'impacte econòmic de l'Israel Museum o de l'estudi de Van Leenders i Sips (1996) sobre l'impacte econòmic dels museus a l'economia holandesa. Es poden trobar estudis semblants referits a teatres, sales de concerts i altres centres d'activitat cultural.

Aquests estudis a escala local o sectorial aviat es veuen seguits per treballs d'àmbit nacional com els que es realitzen a Alemanya, el Canadà i el Regne Unit cap a finals de la dècada.⁵ Més recentment, s'han realitzat estudis destinats a determinar la dimensió econòmica completa (*sheer size*) del respectiu sector cultural; en aquest sentit cal destacar l'estudi de Heilbrun i Gray (1993) i el recent estudi sobre «Arts in the Local Economy» dut a terme —l'any 1994— per la National Assembly of Local Art Agencies (NALAA) dels Estats Units emprant una metodologia input-output.

LA DIMENSIÓ ECONÒMICA D'UNA ACTIVITAT PRODUCTIVA: ALGUNES DEFINICIONS

En una primera aproximació, la importància econòmica d'una determinada activitat productiva se sol identificar amb la dimensió relativa que aquesta activitat té en relació al conjunt del sistema econòmic considerat. En la majoria de casos, la mesura d'aquesta dimensió econòmica es determina en termes de la magnitud d'alguna variable que es consideri prou significativa al respecte; és el cas, per exemple, del valor afegit brut o de la xifra d'ocupats en aquesta activitat.⁶

En un altre sentit, més estricte, aquesta importància (o dimensió) econòmica s'entén com l'efecte o impacte total que desencadena la despesa interior (de consum o d'inversió) i/o la despesa exterior (les exportacions) de béns o serveis del sector considerat sobre la producció, el valor afegit, l'ocupació, la demanda d'importacions, o sobre qualsevol altra magnitud econòmica rellevant del propi sector i, també, de la resta de les branques d'activitat d'una economia.

El sector de la cultura i de les arts té també les característiques pròpies de tota branca d'activitat econòmica. En aquest sentit, res no impedeix considerar que la seva activitat (de producció, de generació de llocs de treball) i, molt especialment, que la despesa —de consum i d'inversió— que la societat efectua en béns i serveis de caràcter cultural tenen unes repercussions econòmiques que, en la majoria dels casos, són molt importants no únicament pel propi sector de la cultura i de les arts sinó pel conjunt de l'economia, tant a escala local, com regional o estatal.

BREU REPÀS ALS PRINCIPALS TIPUS DE MODELS D'IMPACTE ECONÒMIC

Els estudis d'impacte convencionals són, en la gran majoria dels casos, estudis que es basen en els efectes de la despesa (*spending effects*). Hi ha dues exigències bàsiques en tota anàlisi d'impacte econòmic d'aquesta mena. En primer lloc, la determinació de la grandària dels estímuls exògens que suposen l'impacte directe de l'actuació considerada en l'anàlisi i el desencadenant de tots els altres efectes induïts. En segon lloc, el disseny del model de les interaccions entre les diferents variables de despesa, de producció, de renda i d'ocupació de l'economia de referència que ha de permetre avaluar aquells efectes induïts.

La varietat dels models destinats a servir de base a les anàlisis d'impacte econòmic és, sense cap dubte, molt gran. Malgrat el risc de pecar d'un cert esquematisme, hom pot distingir tres grans grups de models: els models de base d'exportació (*economic-base models*), els models econòmics i els models input-output. Tanmateix, entre aquests tres grups, les fronteres no són del tot precises, de manera que són freqüents els models «híbrids» que combinen elements de tots ells. Tot i així, cal remarcar algunes diferències entre aquests tres tipus de models: conceptuals i de disseny, en els requeriments informatius i en els mètodes d'implementació —vegeu el quadre 1—.

Fem un breu repàs a les característiques principals de les tres categories de models esmentades.

Els *models de base d'exportació* foren molt populars en l'àmbit de l'economia regional i local.⁷ La seva característica més destacada és que estableixen una clara dicotomia en l'economia

5. CHARTRAND, H. (1988), MYERS-
COUGH, J. (1988).

6. Aquesta és la metodologia utilitzada a l'estudi sobre la dimensió del sector de la cultura i la comunicació a Catalunya realitzat pel Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya (Baró *et al.*, 1996); l'article de X. Cubeles i J.M. Codinach en aquest dossier fa esment als resultats i metodologia d'aquest estudi.

7. «Els models de base d'exportació —diu Richardson (1985)— han tingut una llarga i referenciada història, des de els anys seixanta, i fins i tot abans. No han estat mai ben vistos acadèmicament, i el renaixement de la recerca entorn a la mesura de la base d'exportació durant els anys setanta fou del tot inesperada.»

8. «Sense “noves” injeccions de recursos a l'economia local —assenyala Pleeter (1989)— aquesta patirà un estancament, puix que els sectors de serveis locals només poden respondre a canvis de les condicions econòmiques locals. Canvis externs que resulten d'un increment de l'activitat exportadora determinen augments en els ingressos i en l'ocupació dels sectors exportadors que, ulteriorment, es transmeten al sector local.»

9. Tot i així, certs models inclouen factors exògens de creixement local: l'esforç inversor —privat i públic— i el consum de les llars i de les administracions públiques. L'omissió d'aquests altres factors exògens fa que els models de base d'exportació siguin més apropiats per a estudis d'impacte en economies regionals o locals petites, en les quals les exportacions representen una part molt important de la producció interior.

10. L'absència de modelització dels factors d'oferta és una limitació greu si l'estímul exògen és petit en relació a la grandària de l'economia (o si aquesta és de petita dimensió).

d'una regió o territori entre els sectors o activitats que serveixen al mercat interior (*nonbasic activities*) i els sectors o activitats orientats al mercat exterior (*economic base*). En aquests models, el creixement de l'economia regional (o local) depèn, de manera crucial, del grau d'obertura d'aquesta economia; és a dir, de la importància i composició dels sectors d'exportació. Els intercanvis amb l'«exterior» (del territori considerat) són el *primary impetus* del creixement de l'economia en el seu conjunt.⁸ L'activitat del sector exportador a la resta de l'economia (a les *non basic activities*) es mesura mitjançant un multiplicador (*l'economic base multiplier*).

La relativa senzillesa d'aquests models —l'elevat grau d'agregació amb que descriuen l'economia regional o local i els seus requeriments informatius poc exigents— és, a la vegada, font d'avantatges i de limitacions. Entre aquestes darreres cal destacar el caràcter estàtic d'aquests models, l'omissió d'altres factors «externs» (a part les exportacions) que són l'impuls als efectes multiplicadors que actuen sobre els sectors d'activitats que serveixen només al mercat interior⁹ i la manca de consideració de possibles efectes de *feedback* entre algunes de les variables del model (especialment, els efectes d'un augment de la renda sobre el nivell i la composició de la despesa de consum de les llars). Ara bé, la limitació principal per a la utilització d'aquests models rau en la manera d'estimar la dimensió de l'*economic base* (i, per tant, de la propensió a la despesa local).

QUADRE 1

MODELS DE BASE D'EXPORTACIÓ	MODELS ECONOMÈTRICS	MODELS INPUT-OUTPUT
Estàtics	Dinàmics	Estàtics
Funcions lineals Tecnologia fixa	Funcions no lineals Canvi tecnològic	Funcions lineals Tecnologia fixa
Models de demanda Sense restriccions d'oferta	Models de demanda o d'oferta Amb restriccions d'oferta	Models de demanda Sense restriccions d'oferta
Sense efecte de preus	Amb efecte de preus	Sense efecte de preus
Sense efectes <i>feedback</i>	Amb efectes <i>feedback</i>	Amb efectes <i>feedback</i>
Representació a curt termini de l'economia	Representació a llarg termini de l'economia	Representació a curt i mig termini de l'economia
Poca desagregació sectorial	Poca desagregació sectorial	Molta desagregació sectorial
Pocs requeriments informatius (dades <i>cross section</i>)	Molts requeriments informatius (sèries temporals)	Molts requeriments informatius (dades <i>cross section</i>)

Com una gran part dels models d'impacte econòmic (inclosos alguns models econòmics i, sobretot, els models input-output), aquests models de base d'exportació es basen en un *demand driven approach*. En aquest cas, els canvis exògens de la demanda d'exportacions són els determinants dels canvis en la producció, en la renda o en l'ocupació de l'economia local. Aquests models no solen incloure factors que intervinguin des de l'oferta (el canvi tecnològic, les millores de productivitat, l'evolució de la població, la dotació d'infraestructures o les economies d'aglomeració...), ni tan sols consideren algunes restriccions d'oferta. Això significa que —de manera implícita— adopten la hipòtesi que l'oferta és perfectament elàstica als canvis exògens de la demanda, sense que aquests canvis puguin donar lloc, en cap cas, a variacions dels preus dels béns i serveis i dels factors de producció (especialment dels salaris).¹⁰ Es tracta, per tant, de models cenyits a una orientació a curt termini de l'economia.

Els *models econòmics* destinats a mesurar l'impacte econòmic d'una activitat determinada es basen, habitualment, en un sistema d'equacions que descriu l'estructura d'una economia regional (o local) i que permet obtenir prediccions sobre el valor de certes variables econòmiques que es consideren importants. L'especificació de les equacions que conté el model remet, en certs casos, a alguna aproximació teòrica definida, tot i que, sovint, els elaboradors de models adopten una posició teòrica més aviat eclèctica.

Les principals diferències d'aquesta categoria de models respecte a les anteriors, rau en els requeriments d'informació i en els procediments d'implementació, encara més com més gran és el nombre d'equacions que inclouen, i més sofisticats són els mètodes d'estimació dels paràmetres.¹¹ En particular, la insuficiència d'informació o la periodicitat inadequada d'aquesta poden condicionar, de manera molt determinant, l'elecció de la forma funcional de les equacions o la possibilitat d'incloure certes equacions de comportament en el model. La manca d'informació pot ser, també, la causa d'una especificació incompleta del model.¹²

Naturalment, els models econòmics permeten superar algunes de les limitacions que, per la seva tosquedat, tenen els models de base d'exportació; en especial dues: la possibilitat d'incorporar en el model equacions de demanda i equacions d'oferta (o, almenys, certes restriccions d'oferta) i, també, la inclusió d'elements dinàmics.¹³

Finalment, cal destacar que és cada cop més freqüent la utilització de models integrats econòmics i input-output. Aquesta mena de models poden tenir una multiplicitat d'especificacions, depenents del propòsit de l'anàlisi. Tanmateix, en aquests models integrats es pretén mantenir la desagregació sectorial pròpia del sistema input-output, tancant-lo mitjançant un sistema de relacions econòmiques endògenes. Pel cas de les anàlisis d'impacte econòmic, aquests models integrats són una versió més sofisticada del model input-output, que facilita la possibilitat d'incorporar propietats no lineals i dinàmiques.

El models *input-output* són, probablement, els més emprats en les anàlisis d'impacte econòmic. L'àmplia difusió d'aquesta metodologia des de fa ja algunes dècades i l'extensa disponibilitat de taules input-output (de nivell estatal i regional) que serveixen d'informació de base a aquests exercicis han facilitat molt la seva utilització. Un gran nombre dels estudis d'impacte en el sector de la cultura i les arts esmentats més amunt es fonamenten en aquests tipus de models.

Mitjançant els models input-output es pot calcular l'efecte o impacte total (directe, indirecte i induït) que resulta d'un estímul inicial de la demanda final (sigui d'inversió, sigui de consum) sobre la producció, el valor afegit, l'ocupació o altres magnituds econòmiques rellevants, tant pel conjunt de l'economia considerada, com per cadascuna de les seves branques d'activitat. Aquell estímul es difon segons l'estructura de les interdependències sectorials, tal i com aquesta es descriu en una taula input-output.

Els models input-output coincideixen en algunes de les seves característiques amb els models de base d'exportació. Es tracta, també, de models de demanda que, habitualment, no inclouen restriccions pel cantó de l'oferta. Per tant, en aquest cas, les condicions d'oferta (dels inputs primaris i dels inputs intermedis) són, també, infinitament elàstiques als *shocks* de demanda final. Això significa que els models input-output no incorporen efectes de preu. Així mateix, com en el cas dels esmentats models de base d'exportació, són models de disseny estàtic i en conseqüència, si s'utilitzen en les anàlisis d'impacte, no permeten avaluar el desplegament temporal d'aquests impactes.¹⁴

Ara bé, els models input-output ofereixen alguns avantatges respecte als altres models. El principal avantatge és la consideració explícita d'un efecte multiplicador diferent per cadascuna de les branques d'activitat que formen part d'una economia. La noció de multiplicador es fonamenta, en aquest cas, en la diferència entre l'efecte inicial d'un canvi de la demanda final i els efectes totals derivats d'aquest canvi.

En les anàlisis d'impacte econòmic són importants, com s'ha dit, els factors que desencadenen aquest impacte. En particular, és convenient distingir entre les despeses d'inversió en un projecte i les despeses de consum privat i/o públic que, ulteriorment, hi aniran associades. És evident que el sentit (i l'abast) dels impactes econòmics serà diferent quan aquests són conseqüència d'una despesa per la construcció d'infraestructures culturals (per exemple, la despesa implicada en la reconstrucció del Liceu de Barcelona) i quan són el resultat de la despesa de consum privat que aquella inversió permet induir ulteriorment (l'oferta operística que es podrà realitzar en el nou Liceu).

L'obtenció del vector de despesa d'inversió d'un projecte (per exemple, d'una infraestructu-

11. En la majoria de casos, en els models econòmics s'utilitzen dades de sèries temporals en lloc dels *single period data* que s'utilitzen en els models de base d'exportació. Això, sovint, suposa un cost d'accés a l'informació necessària molt més elevat.

12. Com és conegut, l'omissió de variables explicatives (i els consegüents errors d'especificació) condueix, en la majoria de casos, a resultats estadístics esbiaixats.

13. La modelització d'elements que intervien pel cantó de l'oferta (canvis tecnològics, variacions de la productivitat, substitució d'importacions...) permet una representació a llarg termini de l'economia, en contrast amb l'horitzó a curt termini dels models de base d'exportació i, en certa forma, dels models input-output. Així mateix, la consideració de restriccions d'oferta en el model permet avaluar les conseqüències d'una restricció de capacitat en l'oferta de certs recursos; per exemple, les insuficiències de certes infraestructures locals bàsiques o complementàries que es poden evidenciar en dur a terme un projecte cultural determinat (és el cas de la manca de places hoteleres en ocasió d'un festival artístic o d'un gran esdeveniment cultural).

14. Tanmateix, la hipòtesi principal en què es fonamenta el model —i condiona les seves aplicacions— és l'adopció de funcions de producció lineals i homògenes en cadascuna de les branques d'activitat considerades. Aquesta «linealitat» implica l'absència d'economies (o deseconomies) d'escala (és a dir, per exemple, la no consideració d'economies d'aglomeració) i que els inputs hagin d'ésser emprats en proporcions fixes (la qual cosa significa que els coeficients tècnics són constants). Tot això dificulta la representació en el model dels canvis tecnològics o dels ajustos de productivitat. En aquest sentit, és més aviat una representació a curt termini de l'economia.

15. En la majoria dels casos, la informació necessària s'obté d'enquestes als usuaris. Tanmateix, com es fa esment més endavant, aquest és un dels punts més controvertits entre partidaris i crítics dels models input-output.

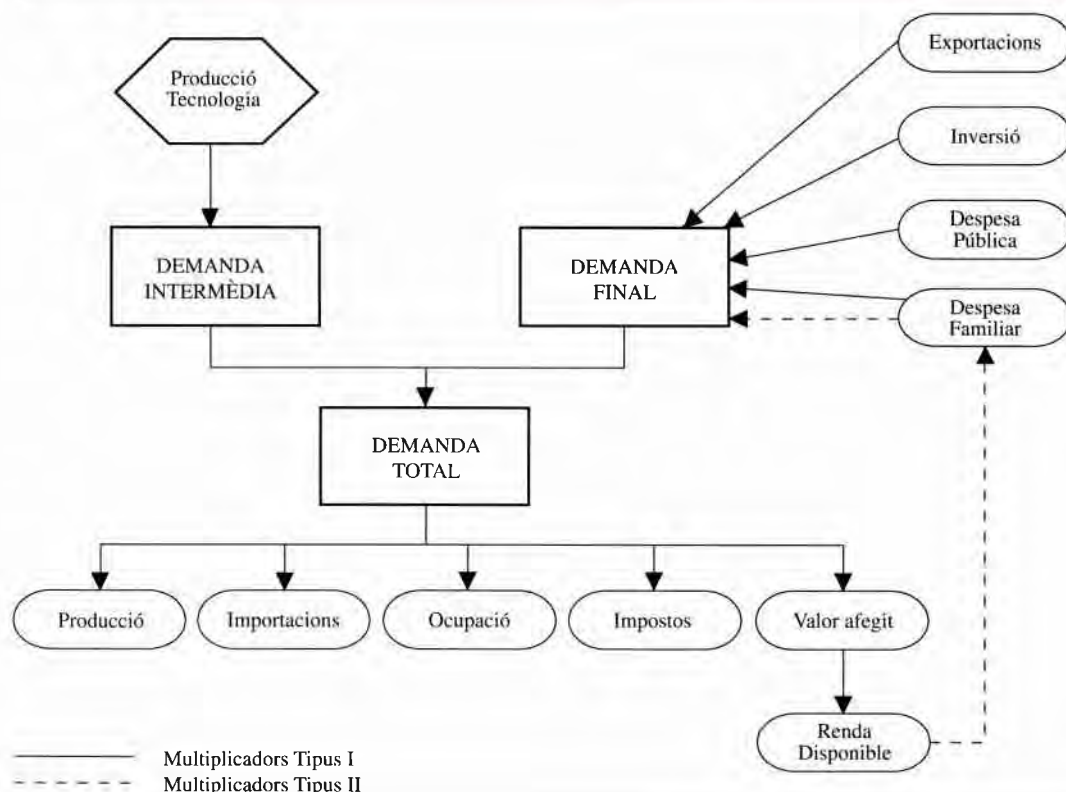
16. Els primers efectes multiplicadors s'anomenen multiplicadors tipus I. Així, el multiplicador de renda tipus I d'un sector mostra la capacitat de generar renda (directament i indirectament) en el conjunt de l'economia d'un increment unitari de la despesa final en béns o serveis d'aquest sector. Aquest multiplicador tipus I només recull una part de l'efecte total sobre l'economia. Previsiblement, aquest augment de la renda (directe i indirecte) provocarà uns efectes induïts addicionals, via l'augment ulterior de la despesa de consum motivada per aquest increment de renda. Per copsar tots aquests efectes induïts cal recórrer als anomenats multiplicadors tipus II.

ra cultural) no sol ser difícil. Els pressupostos de les obres realitzades permeten estimar la xifra total d'inversió, i una informació complementària permet el seu desglossament per tipus de béns i serveis.

Més difícil és la determinació del vector de despesa de consum privat atribuïble a una determinada instal·lació o activitat cultural (un museu, un teatre o un festival). En primer lloc, cal distingir entre les despeses de consum efectuades directament en ella i les despeses associades (o connexes) que els seus usuaris han de realitzar necessàriament per accedir a la instal·lació o participar en l'activitat considerada (despeses de transport, d'hotel, de restaurant...). En segon lloc, cal recordar que la despesa de consum privat que es considera és la despesa de consum privat interior; és a dir, la realitzada pels residents i pels no residents (els turistes, en gran mesura) en el territori considerat. Tot això duu aparellats molts problemes per fer una correcta estimació d'aquestes magnituds.¹⁵

Tanmateix, probablement la qüestió central en els estudis d'impacte econòmic basats en els models input-output és precisar adequadament els tipus d'efectes econòmics que són objecte de quantificació en cada cas. Així, segons l'aproximació input-output, els efectes totals d'un canvi exogen de la demanda final poden ser definits de dues formes: o bé com a efectes directes i indirectes d'aquell canvi exogen (la qual cosa significa que els efectes totals seran determinats mitjançant els elements de la inversa de Leontiev d'un model input-output que és obert respecte al consum final de les llars); o bé, afegint als anteriors efectes directes i indirectes els efectes induïts per l'increment ulterior de la renda de les llars (la qual cosa significa que els efectes totals s'obtinran dels elements de la inversa de Leontiev d'un model input-output que, en aquest cas, és tancat respecte al consum final de les llars).¹⁶ Les seqüències dels efectes multiplicadors en ambdós casos es mostren en el quadre 2.

QUADRE 2



PRINCIPALS CRÍTQUES ALS ESTUDIS D'IMPACTE ECONÒMIC EN L'ÀMBIT DEL SECTOR CULTURAL

Per què han estat, i continuen sent, tan populars els estudis d'impacte econòmic en l'àmbit del sector cultural? El «National Endowment for the Arts» (1981) dels Estats Units deia, fa uns anys, que aquests estudis aportaven *ammunition for advocacy*; és a dir, arguments pels partidaris dels increments de recursos públics pel sector. Molts dels estudis d'impacte en el camp cultural han estat finançats, com tenen cura de remarcar els seus crítics, per institucions interessades a convèncer al públic, als líders d'opinió i als polítics que els fons destinats a les activitats culturals i artístiques són legítims i han de ser augmentats (o, almenys, no reduïts).¹⁷

També és cert que, durant molt de temps, el debat habitual a propòsit de la relació entre la «cultura» i l'economia s'havia centrat en què podia fer l'economia pel foment de les activitats culturals. En canvi, els estudis d'impacte econòmic han permès capgirar aquesta relació i mostrar (i mesurar) què podia fer la «cultura» per l'economia. Han evidenciat que les activitats culturals poden contribuir a l'economia (local, regional o estatal) en tres sentits. En primer lloc, perquè les activitats culturals són, també, activitats econòmiques (que aporten valor afegit, que generen ocupació...). En segon lloc, perquè aquestes activitats poden afavorir les decisions de localització en el territori considerat d'altres activitats econòmiques o de professionals qualificats. I en tercer lloc, en certs casos, pel seu efecte polaritzador sobre altres activitats (via l'efecte «proveïdor»),¹⁸ molt especialment en el cas de les anomenades «indústries culturals».¹⁹

Tanmateix, darrerament, els estudis d'impacte econòmic de la despesa cultural han estat objecte de crítiques. Aquestes es poden agrupar en dues categories: les crítiques adreçades al propi procediment de mesura dels impactes econòmics o, més precisament, al seu ús inadequat que, en certs casos, ha dut a sobreestimacions de l'efecte total de la despesa en activitats culturals; i les crítiques a la utilització dels resultats d'aquesta mena d'estudis per donar respostes a qüestions per les que aquells no són procedents.

Un exemple, justificat, del primer grup de crítiques rau en el fet que, en molts dels estudis d'impacte econòmic convencionals, no es distingeix adequadament els efectes totals bruts de la despesa dels seus efectes nets. Per obtenir aquests darrers cal deduir dels primers els anomenats efectes d'inèrcia (és a dir, els efectes que s'haurien ja produït sense l'addició de la despesa considerada). Així mateix, pel que fa als efectes sobre l'ocupació, cal tenir en compte també els efectes de desplaçament (és a dir, quan la despesa desplaça ocupats d'altres territoris al territori que es considera a l'estudi), i els efectes de substitució (o efectes de modificació de la composició dels ocupats en el territori de referència). La consideració només dels efectes bruts generats per una determinada despesa o la incorrecta determinació dels seus efectes nets condueix, naturalment, a exageracions.²⁰

Una altra causa de possible exageració en la mesura de l'impacte econòmic de la despesa cultural rau en la sobrevaloració de les que es poden anomenar despeses complementàries induïdes pel propi consum de béns i serveis culturals (despeses de transport, despeses d'allotjament...). Els criteris per determinar l'abast d'aquestes despeses (i els procediments seguits per l'obtenció de l'informació pertinent) no són, en molts estudis, ni explícits ni prou clars, la qual cosa no ajuda a legitimar els resultats obtinguts.²¹

El segon grup de crítiques als estudis d'impacte econòmic no tenen per objecte, com ja s'ha dit, el procediment de mesura emprat, sinó l'ús dels resultats obtinguts per donar suport a afirmacions (o a decisions) per les que aquells resultats no són adequats.

Així, els estudis d'impacte no són un mecanisme apte per comparar diferents projectes alternatius i per avaluar l'assignació d'uns recursos entre diferents finalitats. A diferència de les anàlisis cost-benefici (o similars), els estudis d'impacte tracten d'establir la dimensió dels efectes econòmics d'un projecte o actuació en un àmbit territorial determinat, sense que això suposi aportar cap element per considerar si els recursos destinats a aquell podrien ser més rendibles (en termes financers) en un altre tipus d'assignació. No es tracta, per tant, d'uns procediments

17. Així, l'estudi d'Amsterdam fou encarregat per l'«Amsterdam Uitburo», una agència governamental. Els estudis de J. Myerscough foren encarregats per l'«Office of Arts and Libraries», un departament del govern britànic finançador dels «Arts Council» i la «Culbekian Foundation», una fundació privada amb una important dedicació a l'àmbit cultural. L'estudi sobre els efectes econòmics del Festival de Salzburg fou encarregat pel *deputy* de la província de Salzburg, responsable dels fons governamentals assignats al Festival.

18. Tot increment de l'activitat d'un sector econòmic induïx increments en l'activitat econòmica dels seus proveïdors.

19. Les indústries culturals inclouen l'edició de llibres, de discs, la indústria cinematogràfica i, en un sentit més ampli, la ràdio i la televisió (i, en general els «media»).

20. Aquestes sobreestimacions dels impactes de la despesa cultural condueixen, en alguns casos, a diagnòstics incorrectes. Així, Seaman (1985) conclou que del famós estudi sobre l'importància econòmica de les activitats culturals a l'àrea metropolitana de Nova York i Nova Jersey no es pot establir que el sector cultural sigui una *basic export industry* d'aquestes zones.

21. La manca d'una distinció acurada entre els visitants (o turistes) *solely cultural-motivated* i els *combined-motivated* pot dur, també, a un important sobredimensionament dels efectes de la despesa cultural indirecta.

22. Les decisions sobre l'assignació del diner públic requereixen altre tipus de consideracions: sobre efectes externs, sobre disposició a pagar (*willingness to pay*), etc. En alguns casos, s'han utilitzat els estudis d'impacte per determinar si les subvencions al sector de la cultura generen una *tax revenue* superior, la qual cosa suposaria un argument addicional per augmentar-les. Una exposició crítica de la utilització dels estudis d'impacte econòmic per aquests tipus de càlcul es troba a van Puffelen (1996).

23. En el «valor econòmic» de la cultura caldria comptabilitzar també, a part dels efectes externs esmentats, l'*existence value* (el valor de l'herència cultural) i el *bequest value* (la possible demanda de les generacions futures).

24. LEON, P. (1994).

per la selecció (òptima) entre projectes alternatius; es tracta, més aviat, d'estudis destinats a la determinació —tot sovint *ex post*— de la magnitud dels efectes econòmics totals d'un sol projecte i del repartiment d'aquells (tant d'un punt de vista sectorial, com territorial).

En aquest sentit, els estudis d'impacte resolen la *statistical curiosity* sobre la grandària del sector cultural, però no aporten cap prova sobre si les subvencions destinades al sector han estat adequadament gastades o si han de ser augmentades o disminuïdes.²²

També cal remarcar que en els estudis d'impacte convencional queden exclosos de consideració (i de quantificació) tots aquells efectes que no siguin el resultat de la seqüència d'interaccions «despesa-producció-renda» que aquella posa en funcionament. Per tant, no seran avaluats els efectes que les activitats culturals poden tenir sobre l'enriquiment formatiu i cultural de la població, sobre la seva creativitat i la seva capacitat d'innovació, sobre el foment de la seva identitat cultural o la projecció d'aquesta a la resta del món i, molt especialment, sobre la qualitat de vida de la gent. Sobre aquestes qüestions, que alguns consideren el veritable «valor econòmic» de la cultura, els estudis d'impacte hi tenen poc a dir.²³

Dos altres aspectes que, així mateix, cal plantejar-se fan referència a la delimitació territorial i sectorial considerada. En el primer cas, perquè no sempre és fàcil avaluar les importacions i exportacions de béns i serveis culturals a escala local o regional; a més, es dona un cert conflicte entre el concepte econòmic de residència (la producció d'una companyia estrangera en el país) i el sentiment de pertinença a una determinada cultura (la realització d'un producte genuïnament nacional produït a l'estranger). En el segon cas, el conflicte prové de les diferents definicions del terme «sector cultural». Es pot considerar un instrument musical, un programa de televisió o un llibre de text part del sector cultural? Per resoldre aquest segon tipus de conflicte cal establir un conjunt de convencions que respectin la lògica interna de producció de cada sector i, al mateix temps, que assegurin la seva compatibilitat amb la informació estadística existent.²⁴

Finalment, diuen alguns crítics, els resultats dels estudis d'impacte econòmic emmasquen la veritable finalitat de la despesa cultural. Hansen (1995), per exemple, considera que aquests estudis promouen una actitud «instrumental» envers la cultura. En ells, les activitats culturals són considerades (i, potser, valorades) només com un instrument per crear ocupació o creixement econòmic.

La cultura es tractada, doncs, més com un mitjà per assolir altres objectius que com un objectiu per si mateix. Per tant, per neutralitzar aquest «excés», cal reivindicar, més enllà dels seus efectes econòmics, l'especial propòsit de la cultura i de les arts que, com ja deia l'economista Pigou, consisteix a aportar cohesió social i formació als homes. Això no obstant, tota aproximació acurada que aporti informació sobre la dimensió, els fluxos i relacions econòmiques intersectorials generades pel sector cultural poden ser útils en la mesura que donen informació als responsables públics i privats implicats en polítiques de suport i regulació del sector.

Bibliografia

- BARÓ, E. (1995), *El Plan Delta: evaluación de las repercusiones de la construcción y del funcionamiento*, Gabinet Tècnic de Programació, Ajuntament de Barcelona.
- BARÓ, E. *et al.* (1996), *Dimensió econòmica del sector de la cultura i la comunicació a Catalunya*, Universitat de Barcelona - Fundació Bosch i Gimpera, Dep. de Cultura de la Generalitat de Catalunya.
- CHARTRAND, H. (1988), «An Economic impact assessment of the Canadian Fine Arts: an arts research monograph», Ottawa: Third International Conference on Cultural Economics.
- CUCINI, P. (1983), *Economics of the arts in the State of Colorado*, Center for public-privat Cooperation, Denver, University of Colorado.
- CULTURAL ASSISTANCE CENTER INC. (1983), *The Arts as an Industry: their economic importance to the New York-New Jersey Metropolitan region*, New York: The Port Authority of NY & NJ.
- CWI, D., MOORE, S. (1977), *Economic Impacts of Arts and Cultural Institutions: a model for assessment and a case study in Baltimore*, Washington: National Endowment for the Arts, Research Division report.
- GARCIA MONTALVO, J., PEREZ GARCIA, F. (1995), *Metodología y medición del impacto económico de los aeropuertos: el caso del aeropuerto de Valencia*, Madrid: Civitas.
- HANSEN, T.B. (1995), «Measuring the value of Culture», *European Journal of Cultural Policy*, vol. 1, n. 2, pp. 309-322.
- HEILBRUN, J., GRAY, C. M. (1993), *The Economics of Art and Culture: An American Perspective*, New York: Cambridge University Press.

- HIETBRINK, S., PUFFELEN, F. van, WESSELING, J.A.M. (1985), *De economische betekenis van de professionele kunsten in Amsterdam*, Amsterdam: Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam.
- LEON, P. (1994), «Cambiamento strutturale e crescita economica del settore culturale», in BODO, C. [ed.], *Rapporto sull'economia della cultura in Italia 1980-1990*, Roma.
- LEENDERS, J. van, SIPS, C. (1996), «Museums in the Dutch Economy», *Paper for the Ninth International Conference on Cultural Economics*, Boston.
- MYERSCOUGH, J. (1988), *The economic importance of the arts in Britain*, London: Policy Studies Institute.
- NATIONAL ASSEMBLY OF LOCAL ARTS AGENCIES (1994), *Arts in the Local Economy. Final Report*, NALAA, Washington, DC.
- NATIONAL CONFERENCE OF STATE LEGISLATURES (1987), *Economic Impact of the arts: a sourcebook*, Denver/Washington DC: National Conference of State Legislatures.
- NATIONAL ENDOWMENT FOR THE ARTS (1981), *Economic Impacts of Arts and Cultural Institutions: case studies in Columbus, Minneapolis/St. Paul, St. Louis, Salt Lake City, San Antonio, Springfield*, Washington: National Endowment for the Arts, Division Report 15.
- PFLIEGER, S. (1986), *L'impact économique du festival d'Avignon*, Rapport du BIPE.
- PLEETER, S. (1980), «Methodologies of economic impact analysis: an overview», in PLEETER, S. (ed.), *Economic Impact Analysis: Methodology and Applications*, Boston: Martinus Nijhoff Publ.
- PUFFELEN, F. van (1996), «Abuses of Conventional Impact Studies in the Arts», *Cultural Policy*, vol. 2, n. 2, pp. 241-254.
- RAYMOND, J. LL., A. MATAS, D. PUJOLAR (1994), «Anàlisi de l'impacte dels Jocs Olímpics de Barcelona sobre la producció i l'ocupació de Catalunya», *Nota d'Economia*, n. 50, setembre-desembre, pp. 61-77.
- RICHARDSON, H.W. (1985), «Input-Output and Economic base multipliers: looking backward and forward», *Journal of Regional Science*, vol. 25, november, n. 4, pp. 607-661.
- ROBUSTÉ, F., J. CLAVERA (1997), *Impacto económico del Aeropuerto de Barcelona*, Madrid: Civitas. (en premsa)
- ROUET, F. (1989), «Les études d'impact dans le domaine culturel. Recherche-évaluation dans les politiques culturelles», *Actes du Séminaire de Grenoble*, Paris: CERAT.
- Salzburg Dokumentation (1981), «Auswirkungen der Salzburger Festspiele auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt», Salzburg, núm. 54.
- VAUGHAN, D.R. (1980), «Does a festival pay?», in Hendon et al. (eds.), *Economic Policy for the Arts*, Cambridge: Abt Books.

Les especificitats de la gestió d'organitzacions artístiques i culturals

XAVIER CASTAÑER

Professor d'ESADE¹

1. Vull agrair els comentaris a aquest article de Lluís Bonet i del Dr. Pere Puig i de Xavier Mendoza, professors del Departament d'Economia i de Política d'Empresa d'ESADE, respectivament.

2. Cal esmentar la tasca pionera de Thomas Raymond, Stephen Greyser (1978) i Douglas Schwalbe al front del Harvard Arts Administration Research Institute, creat el 1966. En les revistes científiques sobre administració i sociologia es poden trobar com a exemple els treballs sobre organitzacions culturals de Goodman i Goodman (1976) i Bougon et al. (1977). Trobareu una revisió d'aquesta literatura a Castañer (1996).

3. Una altra possible aproximació teòrica seria la de la sociologia de la cultura (Bourdieu, 1988), que aquí obviem per la limitació d'espai i per plantejar-se des d'una perspectiva més allunyada a la gestió.

4. Probablement, els costos laborals de les organitzacions culturals no es deuen únicament a la dificultat de substituir factor treball per factor capital, sinó també, i potser de manera més determinant, per les imperfeccions en el mercat laboral dels artistes. La laboralització del personal funcional de la majoria d'orquestrades públiques europees ha comportat juntament amb l'emigració de músics dels països d'Europa de l'Est una major competitivitat i una reducció substancial dels costos laborals.

5. Val a dir que existeix un intens debat sobre aquesta tesi. D'una banda, tal i com indica Peacock en un article d'aquest dossier, l'evidència empírica de Baumol i Bowen es basa en una mesura qüestionable de l'output cultural (nombre de representacions o concerts). De l'altra, Cowen (1996) assenyalava que Baumol i Bowen assumeixen com a constants els inputs i els outputs, ignorant les innovacions de procés i de producte.

INTRODUCCIÓ

L'objectiu d'aquest article consisteix a palesar l'existència d'especificitats de les organitzacions artístiques i culturals que fa que la seva gestió es diferenciï de la gestió privada, pública i no lucrativa. Així doncs, ens centrarem en les implicacions que les especificitats de les organitzacions culturals tenen per a la tasca directiva. D'aquesta manera, pretenem contribuir a delimitar algunes de les competències necessàries del directiu cultural.

Per organització cultural entenem aquelles organitzacions que produeixen productes o serveis culturals, tant amb finalitat lucrativa com no lucrativa. Ens referim, doncs, a les organitzacions pertanyents als següents sectors: les indústries culturals (editorial, discogràfica, àudio-visual), les arts escèniques (teatre, música, dansa, òpera,...), el patrimoni cultural (artístic, històric, monumental, arqueològic, documental) i la cultura tradicional.

D'altra banda, val a dir que l'interès de la disciplina de la gestió (o del *management*) per les organitzacions culturals no s'ha estès fins ben entrada la dècada dels noranta, tot i l'existència d'alguns treballs empírics realitzats durant la dècada dels setanta.² Així doncs, la primera tasca que ens plantejem consisteix a explicitar el marc teòric d'anàlisi emprat per a la determinació de les especificitats de les organitzacions culturals. (El lector que vulgui estalviar-se aquesta reflexió pot anar directament a l'apartat sobre les especificitats).

APROXIMACIONS TEÒRIQUES A L'ANÀLISI DE LES ORGANITZACIONS ARTÍSTIQUES I CULTURALS

Per a l'anàlisi científica de tota realitat es parteix sempre d'uns conceptes preexistents. Així, per a l'estudi de les especificitats de les organitzacions culturals, podríem seguir diferents aproximacions teòriques que ens ofereixen diferents imatges de l'organització. Aquí en considerem tres: l'economia de la cultura, la teoria de l'organització i la gestió estratègica.³ Es tracta doncs, de revisar les variables en les quals aquestes teories concentren la seva anàlisi.

L'economia de la cultura (Throsby, 1994) com a branca aplicada de l'economia s'ha desenvolupat fonamentalment aplicant la microeconomia i l'economia pública a l'anàlisi de la realitat cultural. Així, ens portaria a fixar-nos principalment en les característiques del bé cultural i conseqüentment de la demanda cultural (elasticitat preu, elasticitat renda) i en les característiques del mercat pel que fa al grau de concentració de l'oferta. Entre les dimensions externes a l'organització, l'economia de la cultura també ha incorporat l'economia del benestar o de la hisenda pública per a l'anàlisi de les justificacions de la política cultural (Bonet, 1988) i, específicament, dels drets de propietat intel·lectual.

Tanmateix, l'economia de la cultura neix amb l'anàlisi d'un problema intern, el problema de la productivitat de les organitzacions de les arts escèniques, conegut com la malaltia del cost o llei de Baumol (Baumol i Bowen, 1966). Per a aquests autors, l'elevada intensitat en factor treball qualificat inherent a la producció escènica o musical dificulta el procés de substitució del factor treball pel factor capital (maquinària i equipament tècnic) que es produeix en la resta de sectors de l'economia.⁴ D'aquesta manera, la productivitat de les organitzacions de serveis culturals es manté estagnada,⁵ amb uns costos laborals unitaris comparativament més alts als de la

resta de sectors on la productivitat augmenta, fet que —juntament amb la impossibilitat de transferir aquest cost al preu del servei— produeix el dèficit característic de les arts escèniques.

L'aportació de Baumol i Bowen, a més de justificar la necessitat d'ajudes públiques, va estimular l'anàlisi de la funció de producció de l'organització cultural.⁶ Una altra branca de l'economia de la cultura, tanmateix poc desenvolupada, consisteix en l'aplicació de la teoria de l'agència a l'anàlisi dels incentius i el comportament dels directius en funció del tipus de propietat (Frey i Pommerehne, 1987). Són també escassos els treballs que estudien la qüestió dels marges de l'organització, és a dir, les decisions d'externalització versus internalització des de l'òptica de la nova economia industrial basada en la teoria dels costos de transacció (Williamson, 1975).⁷ Finalment, l'economia de la cultura tampoc no s'ha interessat especialment per les estructures de comunicació i l'organització del treball en equips a les organitzacions culturals, aspectes que l'economia de l'empresa sí que ha abordat (Salas, 1987).

En síntesi, podem veure com l'economia de la cultura s'ha concentrat bàsicament en l'anàlisi del mercat cultural (oferta i demanda), i quan ha analitzat l'organització cultural s'ha concentrat en qüestions d'eficiència productiva (productivitat, decisions d'externalització), deixant de banda la dimensió gerencial. D'alguna manera, l'economia de la cultura concep l'organització cultural com una caixa negra on hi entren uns inputs (bàsicament recursos humans) que produeixen un output.

La teoria de l'organització (Bonazzi, 1994), molt influïda per la sociologia i per la psicologia social, ens permet complementar l'òptica de l'economia de la cultura.⁸ A més d'aspectes com la complexitat i el dinamisme de l'entorn organitzatiu, o els processos de creació i desaparició d'organitzacions, la teoria de l'organització neix preocupada fonamentalment per l'estructura i l'organització interna (sistemes de coordinació, comunicació i control), la tasca directiva, les dimensions cognitiva, cultural i social de les organitzacions i els determinants del comportament intern dels membres de l'organització, aspectes que l'economia de la cultura no ha contemplat.⁹

En el quadre següent, es resumeixen els aspectes centrals de l'economia de la cultura i de la teoria de l'organització, distingint entre les dimensions internes i les dimensions externes a l'organització.

QUADRE 1
ELEMENTS D'ANÀLISI DE LES ORGANITZACIONS CULTURALS. COMPARACIÓ DE DUES PERSPECTIVES

	ECONOMIA DE LA CULTURA	TEORIA ORGANITZATIVA
DIMENSIONS INTERNES	* eficiència (productivitat laboral) (marges/externalització) * relació cost/preu (dilema de Baumol) * impacte del tipus de propietat en el comportament directiu	* coordinació * satisfacció professionals * tasca directiva * cognició i cultura organitzativa
DIMENSIONS EXTERNES	* concentració oferta * elasticitat renda i preu de la demanda	* complexitat entorn * dependència de fonts de recursos * naixement i desaparició d'organitzacions

Font: elaboració pròpia.

Donada l'existència d'un cos doctrinal ja força desenvolupat pel que fa a l'economia de la cultura, en aquest treball ens centrarem en les aportacions que la teoria de l'organització pot fer a la gestió cultural. Tanmateix, tindrem presents diverses contribucions que l'economia de la cultura ha realitzat en la mesura que assenyalen especificitats de les organitzacions culturals. Així doncs, quan abordem aspectes propis de les diferents funcions gerencials (màrqueting, gestió de recursos humans, control de gestió...) ens haurem de referir a la naturalesa del bé cultural o als problemes associats a la intensitat en factor humà qualificat, entre d'altres.

6. Vegeu Capinski (1984).

7. Un d'aquests pocs treballs és el de Robins (1992), que analitza els motius de l'externalització per part de les productores cinematogràfiques de determinades activitats.

8. Vegeu Castañer (1996) per a una anàlisi més detallada de les diferents imatges de l'organització que proposa la teoria organitzativa, i la comparació amb l'economia de la cultura.

9. Hom argumenta que la teoria de l'organització o el management en general no és aplicable a l'àmbit de les organitzacions culturals, pel fet que les recomanacions i principis gerencials procedeixen del món industrial. Aquesta afirmació és tan sols parcialment correcta. Si bé és cert que Taylor com a fundador del management amb la direcció científica, i que els manuals més populars estan dirigits bàsicament a directius del món industrial, gran part de les investigacions clàssiques que fonamenten la teoria de l'organització —i d'altres d'actuals— foren realitzades en diversos tipus d'organitzacions, i principalment en organitzacions culturals, com universitats o escoles (March i Olsen, 1974), filmoteques o orquestres (Mintzberg, 1991, Bougon et al., 1977), o en organitzacions públiques (Selznick, 1949, Simon, 1974). D'altra banda, en la darrera dècada, s'ha consolidat la recerca en l'àmbit no lucratiu (Powell, 1987, Drucker, 1990, Vernis, 1994).

10. Cal assenyalar que també existeixen diferents treballs sobre la planificació i la reflexió estratègica en els sectors públic (Bryson, 1988) i no lucratiu (Hatten, 1982).

11. Vegeu Castañer (1993) per a un desenvolupament d'aquesta anàlisi.

A l'hora d'organitzar l'exposició de les especificitats, partim d'una tercera perspectiva teòrica, la de la gestió estratègica, que intenta integrar les aportacions de l'economia industrial i organitzativa i la teoria de l'organització per explicar com les organitzacions s'adapten als seus entorns per tal de garantir la seva supervivència. Així, la reflexió estratègica permet assolir l'encaix entre les oportunitats de l'entorn i les capacitats de l'organització (Andrews, 1971).¹⁰

Així doncs, comencem l'exposició de les especificitats de les organitzacions culturals analitzant els trets característics i diferencials del seu entorn, per endinsar-nos després en l'anàlisi de les característiques internes.

LES ESPECIFICITATS DE LA GESTIÓ DE LES ORGANITZACIONS CULTURALS: UNA PRIMERA APROXIMACIÓ

La complexitat de l'entorn de les organitzacions culturals: quatre lògiques/tres mercats

Podem afirmar que les organitzacions culturals participen simultàniament de la lògica dels sectors privat, públic i no lucratiu, ja que la cultura és objecte de l'acció econòmica però també de l'acció política i de l'acció intrínsecament creativa.¹¹

En primer lloc, les organitzacions culturals, independentment de la seva propietat, adrecen els seus productes i/o serveis a uns destinataris, generalment per a la satisfacció d'una necessitat de lleure. Tot i que sovint es cau en l'error de considerar que les organitzacions culturals només competeixen sectorialment, és a dir, que per a l'atracció del públic una orquestra simfònica només competeix amb altres orquestres o que un determinat teatre només competeix amb la resta de l'oferta teatral del territori, el cert és que a excepció d'un nucli molt reduït del públic, aquestes organitzacions competeixen amb el conjunt de l'oferta lúdico-cultural. A aquesta substituïbilitat entre serveis culturals, cal afegir la substituïbilitat que existeix entre l'assistència a un espectacle cultural i el seu consum com a producte a través dels mitjans audiovisuals (veure un video en lloc d'anar al cinema, escoltar un CD en comptes d'anar a un concert). Així doncs, les organitzacions culturals comparteixen amb les organitzacions privades el fet d'ofertar en competència.

Tanmateix, en el context europeu, i en el català particularment, gran part de les organitzacions culturals, si no es troben sota la dependència directa d'alguna o diverses administracions públiques, es veuen sempre influenciades indirectament per la política cultural través de la regulació d'activitats i béns culturals (drets de propietat intel·lectual, fiscalitat, béns d'interès cultural, béns del patrimoni històric,...), l'activitat subvencionadora d'artistes i organitzacions culturals, la creació d'infraestructures i equipaments culturals públics, i l'oferta cultural des d'organitzacions públiques.

Pel que fa als rols segon, tercer i especialment el quart, com ja constatava Bonet (1988, p. 29), «... les polítiques de dinamització cultural iniciades fa uns anys a Europa, més que aconseguir una ampliació de la demanda i del consum cultural, el que han fet és propiciar la proliferació d'iniciatives de producció amb l'aparició de noves companyies i professionals. Aquest desequilibri creixent entre oferta i demanda redueix les possibilitats de supervivència i consolidació d'una bona part dels projectes emergents i frustra molts joves estudiants i professionals que es veuen abocats a una forta competència entre ells per arribar a triomfar». Un exemple de l'acció «perversa» de l'administració pel que fa a la generació de sobre capacitat cultural el trobem en la situació actual del sector teatral a Barcelona, on amb un nivell d'ocupació del 48 % de les sales existents, s'hi afegeixen dos nous equipaments finançats amb recursos públics (el Teatre Nacional i el Palau de l'Agricultura).

Si bé els diferents rols públics esmentats no són específics del sector cultural, si hi trobem dues diferències clau, en comparació per exemple amb la política industrial. En primer lloc, trobem una diferència de grau pel que fa al volum del sector públic cultural en comparació amb el sector públic industrial, en clara reducció a través del procés de privatització endegat a mitjans dels anys vuitanta. En canvi, durant la dècada dels vuitanta i la primera meitat dels noranta s'ha produït un creixement sostingut dels equipaments (auditoris, teatres, museus,...) i les organitzacions culturals públiques (orquestres especialment).

La segona diferència rau en les justificacions per la intervenció de l'administració en el camp cultural. Mentre que en el camp industrial la intervenció es basa en les diverses falles del mercat, en el camp cultural dos són els arguments més comuns: el patrimoni cultural com a bé de mèrit que cal preservar i transferir a les generacions futures, juntament amb una educació que els permeti apreciar-lo, i el valor simbòlic dels béns culturals en la construcció de la identitat individual i col·lectiva. Aquest fet fa que l'activitat de les organitzacions culturals es trobi sovint immersa i, de vegades, instrumentalitzada pel debat polític (Bonet, 1988, p. 30). Així ho veiem palesat en el caràcter identitari de la llengua que porta a justificar l'ajuda pública a empreses editorials i mitjans de comunicació, i el proteccionisme cultural en el camp audiovisual a través de les quotes de doblatge a les distribuïdores cinematogràfiques.

Davant aquesta elevada presència de les administracions públiques en el sector cultural, els agents culturals s'han associat sectorialment per tal de poder incidir en la formulació i implementació de la política cultural. Com a exemples, podem esmentar el Consell Català de la Música, l'Associació Catalana d'Intèrprets de Música Clàssica o l'Associació Catalana de Compositors.

D'altra banda, la pròpia crisi pressupostària de l'administració pública, i l'actual debat sobre el paper de l'estat (Mendoza, 1995), comporta tres tendències ja paleses en el sector cultural.

En primer lloc, la legitimitat de la intervenció pública en el camp de la cultura (la política cultural) ha estat i és qüestionada en diferents països. Com a reacció a aquest qüestionament, als Estats Units i al Regne Unit s'han realitzat estudis sobre la dimensió i l'impacte econòmic del sector cultural que d'alguna manera permetin justificar la inversió pública en aquest sector.¹² L'austeritat pressupostària fruit d'un gir cap al pensament neoliberal ha portat a defensar l'activitat cultural en la mesura que té un efecte multiplicador en l'activitat econòmica i l'ocupació d'un territori (Bonet, 1989, p. 28). Catalunya és un exemple d'aquesta tendència general. Els darrers anys el Departament de Cultura ha impulsat la recerca sobre la dimensió econòmica del sector cultural¹³ mentre que la inversió pública cultural ha adoptat l'impacte dinamitzador econòmic com a criteri prioritziador.¹⁴

En segon lloc, noves activitats o activitats prèviament realitzades per organitzacions públiques són *externalitzades*, és a dir, contractades a organitzacions culturals privades o no lucratives, directament o a través d'intermediaris. Com a exemples, podem esmentar l'experiència pionera del Ministeri de Cultura que l'any 1981 va signar un conveni amb l'Orquestra Sinfónica de Madrid que es convertí en el conjunt estable del Teatro de la Zarzuela. A Catalunya, també existeixen experiències de subcontractació d'equipaments culturals públics: el cas fallit del Sant Andreu Teatre i la recent cessió del Poliorama a l'empresa Tres*Tres. Un altre exemple d'externalització, o si es vol de cooperació públic-privat, el trobem en el programa del Festival Grec de Barcelona on al costat de l'oferta teatral pública s'inclou l'oferta privada.

En tercer lloc, el context d'austeritat estimula les organitzacions culturals —públiques i privades— a cercar *noves vies de finançament*, bé procedents d'empreses privades com de fundacions i altres entitats no lucratives. A Catalunya, per exemple, el Departament de Cultura va crear a començament dels anys noranta una agència específicament dedicada a la recerca de patrocini empresarial. La participació d'una fundació privada en el Museu d'Art Contemporani de Barcelona és una de les poques experiències de co-propietat que, malgrat les dificultats inicials, segueix endavant. Tanmateix, existeixen intents previs, malauradament fallits, de les administracions d'implicar la societat civil en el govern d'organitzacions culturals.¹⁵

D'altra banda, entitats privades com la Fundació Orfeo Català-Palau de la Música, creada el 1991, o l'Orquestra Simfònica del Vallès, creada el 1987 com a cooperativa, han hagut de desenvolupar una política decidida de patrocini per poder finançar les seves activitats. D'aquesta manera, les organitzacions culturals es veuen obligades a comprendre d'una banda els condicionants que la política cultural imposa —especialment en el cas de les activitats subcontractades— i d'altra la lògica empresarial del patrocini, i la vinculació entre la reputació artística de l'organització i la imatge de l'empresa patrocinadora.

Finalment, per la seva pròpia naturalesa, les organitzacions culturals, siguin privades o pú-

12. Per a una síntesi d'aquests estudis, vegeu Radich (1987) i l'article de Bonet i Baró en aquest mateix dossier.

13. Vegeu per exemple CEP (1989) i Baró et al. (1996).

14. En una recent compareixença al Parlament, el conseller de cultura Pujals (1996, p. 16), afirmava que «... les activitats i inversions en l'àmbit del patrimoni arquitectònic es realitzaran preferentment en les comarques on poden servir d'impuls per al seu desenvolupament econòmic». (La cursiva és nostra.)

15. Vegeu el cas de l'OBC a finals dels setanta a Martorell (1995).

16. La gestió *no lucrativa* ha estat i continua sent un referent útil per a les organitzacions culturals. Tanmateix, les organitzacions *no lucratives* se solen definir com organitzacions de voluntariat i productores de serveis (Vernis, 1994), mentre que les organitzacions culturals, com hem vist, no només produeixen serveis sino també productes culturals, i la presència de voluntaris en el seu si és més aviat reduïda. En canvi, les organitzacions culturals comparteixen amb les no lucratives dues característiques: l'existència dels mercats d'usuaris i de donants, i la importància dels professionals, que comporta la recerca d'objectius qualitatius no necessàriament relacionats amb el lucre.

bliques, competeixen pel prestigi i el reconeixement professional de la respectiva comunitat artística o cultural. L'objectiu de les empreses culturals no es limita tan sols a assolir una determinada rendibilitat, ni els organismes públics es poden conformar amb uns alts nivells d'ocupació de les sales de teatre, dels auditoris i dels museus públics. La comunitat artística, representada per la crítica i les associacions professionals, esperona la recerca de la qualitat. La reputació professional d'una organització cultural té bàsicament dues virtualitats: d'una banda, és un mecanisme per al posicionament diferenciat de l'organització en el mercat cultural, que contribueix, com veurem més endavant, a facilitar el consum de les seves produccions. En segon lloc, el prestigi d'una organització facilita l'atracció dels millors professionals, i així es genera un cercle virtuós.

Així doncs, els directius de les organitzacions culturals es veuen obligats a copsar i gestionar l'equilibri entre quatre lògiques generalment en tensió: la lògica de la demanda, la lògica político-simbòlica, la lògica del patrocini i la lògica artístico-professional.

Els tres mercats

La influència d'aquestes quatre lògiques està associada a la presència de les organitzacions culturals en tres mercats:

- el mercat dels destinataris (lògica de la demanda),
- el mercat dels recursos financers (lògica político-simbòlica, lògica del patrocini) i
- el mercat de la reputació professional (lògica artístico-professional).

Per tant, les organitzacions culturals, independentment de la seva forma de propietat, han de gestionar la interacció amb tres col·lectius: destinataris o clients de l'activitat —o compradors del producte cultural—, agents finançadors (siguin administracions públiques, empreses o organitzacions no lucratives) i la comunitat artístico-professional (crítica, associacions...).

Aquest fet posa de manifest la complexitat de la gestió cultural que, per tant, no pot inscriure's exclusivament en l'àmbit de la gestió privada, el de la gestió pública (Mendoza, 1991, Losada, 1997) o el de la gestió no lucrativa (Vernis, 1994).¹⁶ Tot i que la gestió cultural comparteix elements de cadascuna, aquests tres corpus de teoria i pràctica deixen de banda alguna de les quatre lògiques esmentades.

Si prenem com a referència la gestió privada observem que la lògica que guia l'activitat empresarial imposa com a objectiu principal la recerca de la rendibilitat del capital, deixant de banda o en un segon pla les consideracions ètico-polítiques i les estètiques, mentre s'assoleixi una posició sostenible en el mercat cultural. Les organitzacions culturals privades sobreviuen gràcies a la seva capacitat competitiva d'oferir major valor als seus clients que la competència a un menor cost. Això fa que les organitzacions culturals privades es nodreixen dels beneficis derivats de la seva activitat comercial i, per tant, tinguin com a entorn primari o de referència el mercat. La resta d'organitzacions culturals, tot i no perseguir l'objectiu de la rendibilitat, es troben immerses en el mercat de l'oci cultural i, per tant, competeixen amb altres organitzacions per l'atracció del consumidor cultural i la seva satisfacció.

Tanmateix, els valors subjacents a la lògica de la demanda —comercial si es vol— entren sovint en contradicció amb la resta de lògiques. Vegem-ho.

La lògica política sovint arracona a un segon pla les consideracions d'eficiència o racionalitat econòmica tant a nivell de l'estructura d'un determinat sector cultural com en la gestió d'una organització en particular, anteposant consideracions com l'interès general i el dret a l'accés a les diferents manifestacions culturals d'una banda i, d'una altra, la necessitat de preservar i potenciar els trets essencials de la identitat cultural de la societat. Els valors d'equitat i la lògica

redistributiva presents en la gestió pública (Losada, 1997) entren en contradicció amb els valors subjacents a la lògica de la demanda i a la lògica del patrocini, que sovint recolza activitats dirigides a un públic objectiu determinat. Tanmateix, la gestió de les organitzacions culturals comparteix amb la gestió pública trets com la visibilitat pública (ressò en els mitjans de comunicació), la manca d'indicadors sintètics de gestió, derivada de l'existència d'una pluralitat d'actors i d'objectius.

D'altra banda, la lògica professional emfasitza el valor de l'excel·lència o la qualitat definides no per l'organització sinó externament per la professió, que sovint entra en tensió amb els objectius de rendibilitat de la lògica econòmica bé sigui pel que fa a la possibilitat d'arribar al públic més ampli possible (el qual de vegades no sap apreciar determinades consideracions qualitatives), bé sigui per la dificultat de traspasar als preus els costos que la recerca de qualitat comporta.

En el nostre entorn, la lògica política no entra tant en contradicció amb la lògica professional, ja que els governants solen intentar atreure els professionals més prestigiosos per a la direcció de les organitzacions culturals públiques. Tanmateix, la recerca de la màxima qualitat (d'un determinat repertori o tipus de proposta cultural) pot entrar en contradicció amb l'objectiu de democratització cultural, és a dir, d'oferir un ventall ampli i divers d'expressions culturals a l'abast de tothom.

Finalment, és evident l'existència d'una tensió entre els objectius de la lògica empresarial, orientada a l'aconseguit del lucre, i de la lògica política, encara que, com Bonet (1988, p. 30) constata, els responsables públics sovint es comporten de manera similar als gestors privats pel que fa a la recerca d'una certa rendibilitat a curt termini, en aquest cas en imatge.

La dificultat de mesura dels resultats

Tot i la diversa influència que les quatre lògiques esmentades pot tenir en cada organització cultural, aquesta comparteix amb les organitzacions públiques i no lucratives (Moss Kanter i Summers, 1987, Vernis, 1994, Losada, 1997): la dificultat de mesurar els resultats de l'activitat organitzativa (Raymond i Greyser, 1978).

En comparació amb les organitzacions lucratives d'altres sectors, l'activitat de les organitzacions culturals no es pot mesurar només pels beneficis econòmics obtinguts. Fins i tot, els objectius de les organitzacions culturals privades van més enllà del lucre, i solen tenir en compte la qualitat artística i la rendibilitat sociocultural, entesa com la contribució que l'organització cultural fa per a l'autorealització individual i la millora de la qualitat de vida d'una comunitat.¹⁷

L'èxit de determinades organitzacions culturals com per exemple el Tricicle o els Comediants no es poden valorar només des de l'òptica econòmica, sinó que cal tenir en compte també la reconeguda qualitat artística de la seva proposta, i el seu inseriment en la comunitat local i, fins i tot, en alguns casos, la seva contribució a l'imaginari col·lectiu (com va ser la participació dels Comediants a la cerimònia inaugural dels JJOO).

Pel que fa a les organitzacions culturals públiques difícilment podem acceptar que la seva activitat es valori només pel nombre d'usuaris (espectadors o visitants), i el grau d'ocupació dels equipaments. Si un dels objectius de la política cultural és la democratització cultural, és a dir, arribar a nous públics, cal analitzar si el perfil del públic realment es diversifica.

Com veurem més endavant, la dificultat intrínseca de l'avaluació dels resultats organitzatius s'agreuja per la tensió que s'estableix entre els diferents col·lectius externs (patrons, clients) i interns (professionals, gestors) que defensen les diferents lògiques comentades i conseqüentment diferents mesures i indicadors de resultats.

17. Vegeu per exemple Serrano (1995).

L'ORGANITZACIÓ INTERNA DE LES ORGANITZACIONS CULTURALS

Pel que fa a l'organització interna de les organitzacions culturals analitzarem els condicionants de tres variables: la propietat, l'output i els inputs.

Pel que fa a la propietat, posarem de manifest els diferents incentius que se'n deriven per als gestors.

En relació a la naturalesa del bé cultural, analitzarem els reptes gerencials que planteja a les organitzacions culturals, pel que fa tant al màrqueting com al control de gestió.

D'altra banda, a nivell dels inputs, es plantegen dos reptes més: d'una banda, la consecució dels recursos financers necessaris i, de l'altra, la gestió dels recursos humans. Pel que fa als recursos humans, cal plantejar-se les implicacions que té la gestió dels artistes o professionals de la cultura, l'activitat dels quals es considera generalment fora del control gerencial (Chiapello, 1994). D'altra banda, tot i el seu creixent desenvolupament, a Catalunya i Espanya la figura del voluntari cultural és nova, i la seva activitat s'emmarca generalment en les associacions d'amics de diferents organitzacions culturals, passant a formar part del món no lucratiu.

Així, en aquest treball, ens limitarem a abordar la problemàtica de la gestió de professionals, donat que ja existeix literatura sobre patrocini i mecenatge cultural (Departament de Cultura, 1991) i sobre voluntariat cultural (*Journal of Arts Management and Law*, 1982).

La diversitat de formes organitzatives

Tal i com hem comentat, les organitzacions culturals no es poden classificar com a organitzacions exclusivament públiques, privades o no lucratives, ja que en trobem en tots tres sectors.

Si, per exemple, analitzem el camp cultural a Catalunya (Departament de Cultura, 1996), podem constatar la pluralitat de la propietat, que porta associada també la diversitat de formes jurídiques (fundacions privades, organismes autònoms i consorcis públics, cooperatives, associacions i empreses). En la majoria dels sectors de les arts escèniques (programadors musicals, teatres) coexisteixen organitzacions públiques, privades i no lucratives, tot i que s'observa un predomini de la iniciativa pública, també notable en el subsector del patrimoni (arxius, patrimoni històric i arqueològic, museus).

En canvi, en la producció i la distribució de productes culturals, la presència d'organitzacions privades amb finalitat lucrativa és majoritària (Departament de Cultura, 1996). Com a exemple, en el sector museístic i de les arts plàstiques, al costat dels grans centres públics (MNAC, museus municipals,...), trobem fundacions privades com la Miró, la Tàpies o la de «la Caixa», i entitats mixtes com el Museu d'Art Contemporani de Barcelona. El mateix succeeix en el món musical, on tot i la preeminència de les organitzacions públiques com el consorci del Gran Teatre del Liceu o de l'Orquestra Nacional de Catalunya i Simfònica de Barcelona, i les associacions no lucratives que acullen el moviment coral català, a la dècada dels vuitanta comencen a aparèixer no solament programadors privats (Ibercàmera, Euroconcert, Fundació Orfeo Català-Palau de la Música) sinó també formacions orquestrals privades com la cooperativa de l'Orquestra Simfònica del Vallès. Un altre sector caracteritzat per la presència simultània d'entitats privades, públiques i no lucratives és el teatral.

La diversitat de formes organitzatives quant a propietat comporta com hem vist l'existència de diferents valors. Així, Frey i Pommerehne (1987) varen constatar que els directius culturals prioritzen diferents objectius en funció de la propietat. Així, els gestors de teatres privats tendeixen a realitzar menys assajos, més funcions d'un mateix espectacle, un menor nombre de noves produccions i a oferir un repertori menys ampli que el de les companyies públiques.

D'altra banda, la tendència cap a l'externalització i la cooperació público-privada que hem comentat més a dalt, planteja com a especificitat de la gestió cultural la gestió de la interacció

amb altres organitzacions del sector, en diferents objectius i interessos, que desembocarà amb diferents tipus de relacions tant en clau competitiva com cooperativa.

Dins d'aquest nou context relacional, cal destacar l'emergència de noves organitzacions culturals de propietat mixta, és a dir, d'organitzacions creades per dues o més organitzacions. Entre aquest tipus de nova forma organitzativa podem distingir dos tipus.

En primer lloc, els consorcis entre administracions públiques com és el cas del Museu Nacional d'Art Contemporani, el Museu Mar i Cel de Sitges, el Gran Teatre del Liceu, el Teatre Fortuny de Reus o l'Orquestra Nacional de Catalunya i Simfònica de Barcelona.

En segon lloc, trobem organitzacions público-privades, és a dir, organitzacions la propietat de les quals pertany tant a diverses administracions públiques com a actors privats. Aquest és el cas del consorci Museu d'Art Contemporani de Barcelona, on hi són presents diverses administracions públiques (Generalitat de Catalunya i Ajuntament de Barcelona) i una fundació privada, que aporta un fons per a la compra d'obres.

L'emergència d'un nou tipus d'organització, fruit de les restriccions pressupostàries que obliga les administracions a cooperar entre elles en un camp competencial concurrent i a cercar la col·laboració de la societat civil i del sector empresarial, comporta una segona especificitat pel que fa a la gestió interna de les organitzacions culturals: la gestió de les relacions entre els diferents copropietaris, els quals també solen tenir diferents interessos i que limiten l'autonomia de la gerència, que es veu afectada per conflictes sovint externs a l'organització.¹⁸

Hom podria argumentar que la gestió d'una organització cultural, en funció de la seva propietat, es pot regir pel corpus teòrico-pràctic de la gestió privada, de la gestió pública o de la gestió no lucrativa, respectivament. Fins i tot, els consorcis com a forma organitzativa particular i la cooperació interorganitzativa en general disposa ja d'un cert cos de recerca teòrica i empírica tant sobre els motius (Salas, 1986) com sobre les variables clau en la seva gestió.

Tanmateix, com hem argumentat en la primera part, possiblement l'especificitat clau de les organitzacions culturals consisteix en el seu inseriment en un entorn on es combinen les lògiques pròpies de tots tres sectors —el privat, el públic i el no lucratiu— i on s'afegeix la lògica artísticoprofessional.

El màrqueting i el control de gestió a les organitzacions culturals

Tal i com hem comentat, en relació a l'output, se'ns plantegen dos reptes. D'una banda, el repte que la naturalesa del bé cultural planteja per a l'atracció del consumidor cultural. I, d'altra banda, la dificultat ja esmentada sobre la mesura de l'output.

La naturalesa del bé cultural i el màrqueting cultural

Tal i com hem indicat, les organitzacions culturals es poden distingir pel tipus de bé que produeixen: els serveis produïts pel subsector de les arts escèniques o interpretatives (teatre, concert, dansa) i els productes culturals oferts per les indústries culturals (disc, llibre, pel·lícula).¹⁹

Així, hom podria concloure que les organitzacions del subsector de les arts escèniques es poden gestionar com a empreses de serveis (Eigler, 1989), mentre que les que generen productes culturals es podrien considerar merament com a empreses industrials.

Tanmateix, en comparació amb altres tipus de béns industrials o serveis, podem afirmar que per als béns culturals la relació oferent-consumidor presenta una elevada *asimetria d'informació*. Així, el comprador d'un llibre o l'espectador teatral generalment no coneix la qualitat o el valor del bé que adquirirà, ni disposa de criteris experts per valorar-lo a priori. Només podrà formar-se una opinió sobre el valor d'aquell bé cultural una vegada l'hagi experimentat.

Generalment, el consumidor cultural —partint de les seves preferències que depenen en gran mesura de l'experiència prèvia—²⁰ es guia per quatre tipus de senyals:

18. Vegeu Middleton (1987) per a una reflexió sobre la gestió dels òrgans de govern de les organitzacions no lucratives, caracteritzades per la presència de diferents col·lectius.

19. Les organitzacions culturals també es poden distingir per la posició que ocupen en la cadena de valor de producció d'un servei o producte cultural: concepció, producció, distribució, comercialització. Per a una anàlisi detallada de cada subsector cultural a Barcelona, vegeu INITS (1991).

20. Tant en el camp de la sociologia de la cultura (Bourdieu, 1988) com en el de l'economia de la cultura (Throsby, 1994) es reconeix que (1) la demanda individual de determinat bé cultural està en funció del capital cultural de l'individu, i (2) que el consum efectiu (satisfactori) d'aquest bé depèn de la formació específica del consumidor per apreciar les qualitats estètiques del bé cultural.

21. Per a una interpretació teòrica sobre els processos imitativs-irracionals vegeu Bikhchandani et al. (1992). Altres autors, basant-se en la teoria de la difusió de les innovacions, parlen de l'efecte *bandwagon*, és a dir, l'efecte moda.

22. Pel que fa al patró del consum cultural i el perfil de consumidor a Barcelona vegeu Subirats (1992).

23. En altres sectors d'alguna manera relacionats com és el turístic o gastronòmic, existeixen diferents instruments que redueixen aquesta asimetria d'informació, com és el cas de guies de prestigi elaborades per organitzacions alienes, o el sistema públic de classificació dels hotels en funció d'estrelles. Com podem constatar, es tracta tanmateix de senyals emeses per organitzacions tercers.

24. Vegeu en aquest mateix dossier, el treball de Saladrígues sobre l'anàlisi de la demanda de l'OBC.

25. En el camp musical, podem esmentar per exemple la proposta «La música des de dins» de la Fundació «la Caixa» o els espectacles de la Cia, Palcoescénico d'Opera Lírico-Spinto (POLS), on s'explica cada obra i el seu context, fins i tot, estímulant la participació del públic.

- el prestigi de l'autor o artista,
- la reputació de l'editorial o de l'entitat programadora,
- les crítiques als mitjans de comunicació, i
- l'opinió d'aquelles persones del seu cercle social que hagin adquirit l'esmentat bé.

Una altra estratègia possible que el consumidor pot adoptar és formar-se ell mateix. Tanmateix, el cost d'aquesta inversió és molt elevat quant a temps i, en canvi, l'individu desconeix quina rendibilitat li comportarà poder apreciar un determinat bé cultural.

De fet, tot i que no coneixem l'existència d'estudis empírics que ho demostrin, tant en la compra de productes culturals (llibres, discos) com en l'assistència a espectacles culturals (cinema, teatre, concerts, exposicions) sembla produir-se un fenomen mimètic o imitatiu, on l'individu decideix en funció del que fan els membres de la seva xarxa social.²¹

L'elevada asimetria d'informació en matèria cultural pot desincentivar el consum cultural i explica que el públic de determinades manifestacions culturals hagi estat i encara sigui minoritari i el seu perfil educatiu sigui alt.²²

D'altra banda, l'asimetria d'informació atorga a l'oferent una elevada capacitat de manipulació de la qualitat i/o el preu del producte (Akerlof, 1970). Donat que el potencial consumidor no pot apreciar la qualitat del bé cultural, el programador pot, per exemple, reduir la qualitat d'un concert simfònic que compta amb la participació d'excel·lents solistes, disminuint al mínim el nombre d'assajos previs al concert i conseqüentment el cost, sense haver de reduir-ne el preu.

Deixant de banda aquesta instrumentalització de l'asimetria d'informació, l'organització cultural s'enfronta sovint amb el repte de reduir aquesta asimetria d'informació si desitja eixamplar i diversificar el seu públic.²³

La relació entre la proposta cultural que ofereix una organització cultural i el seu públic és l'objecte del màrqueting cultural (Colbert et al, 1993, Creus, 1991, Kotler et al, 1983). Entre les preocupacions del màrqueting cultural, cal destacar en primer lloc el coneixement de les característiques del públic,²⁴ els mecanismes o variables de decisió sobre consum cultural i la relació entre l'individu, el producte o servei i la situació. Aquest coneixement —organitzat sistemàticament— permet abordar estratègies de fidelització del públic actual i de diversificació cap a nous públics, articulant els diferents elements de l'oferta cultural (servei, preu, distribució i promoció) de manera coherent per a cada segment diferenciat de públic (gent jove, gent gran,...).

L'atracció de nous públics requereix:

(1) reduir l'asimetria d'informació prèvia a la decisió de consum, a través d'una programació més accessible i atractiva a un conjunt més ampli de la població (vegeu per exemple els cicles Diumenge al Palau de la Fundació Palau-Orfeo Català adreçats a les famílies), i

(2) contextualitzar l'experiència cultural (concert, exposició pictòrica,...) per tal que l'espectador pugui descodificar-la.²⁵

La dificultat constatada de portar a terme aquestes dues accions en part pot venir motivada per la preeminència de la lògica professional-artística en el disseny de l'experiència cultural, que fa que el professional no acabi de posar-se en el lloc del consumidor cultural, del receptor del missatge artístic. L'emissor professional continua estructurant aquest missatge a partir del seu corpus teòric-tècnic. D'aquesta manera, no es redueix l'esmentada asimetria d'informació. Aquest fet es posa especialment de manifest en el sector museístic, on malgrat l'esforç d'alguns departaments de difusió, les propostes dels comissaris, museòlegs i museògrafs —sigui en arts plàstiques com en etnologia— semblen assumir que el visitant gaudeix dels seus mateixos coneixements i codis que li permeten descodificar el missatge. La necessitat d'establir un diàleg entre la gerència i els professionals per tal d'avançar en aquest àmbit es revela com a fonamental.

La mesura de l'output

Una de les últimes fases del procés iteratiu del màrqueting cultural és el control i seguiment del pla de màrqueting, en definitiva, l'avaluació de l'actuació organitzativa. Aquesta qüestió ens porta a l'especificitat de les organitzacions culturals ja esmentada: la dificultat de mesurar els resultats.²⁶

Diferents autors (Moss Kanter i Summers, 1987) han posat de manifest que la mesura dels resultats de l'organització depen de l'òptica de l'agent que l'avalua.

Si bé per a les organitzacions privades tradicionalment hom considera que l'agent principal són els accionistes propietaris (*shareholder*) i els indicadors econòmico-financers a emprar són el marge i especialment la rendibilitat sobre el capital, des de la dècada dels vuitanta diferents autors plantegen de mesurar l'èxit empresarial des de l'òptica d'altres agents com els treballadors de l'empresa o els ciutadans de la comunitat en la qual l'empresa està localitzada. Aquests autors consideren que la supervivència a llarg termini de l'empresa depèn de la satisfacció dels interessos d'aquests col·lectius (*stakeholders*) a més dels dels accionistes. El concepte que aquests autors empen és el de responsabilitat social de l'empresa, vers els seus treballadors, els seus proveïdors, els seus clients i la seva comunitat (Epstein et al., 1977).

És evident que les quatre lògiques —econòmica, política, patrocini empresarial i professional— que influencien l'activitat de les organitzacions culturals obliguen a considerar els següents col·lectius a l'hora d'avaluar els resultats:

- els propietaris,
- els patrons privats, públics o no lucratiu,
- els clients o destinataris,
- els professionals de l'organització,
- la comunitat artísticocultural, i
- la població local.

L'ordre amb el qual hem llistat aquests col·lectius no implica una prioritització. El pes de cadascun ha de ser atorgat per cada organització en funció de la seva missió. Tanmateix, sembla oportú que les organitzacions culturals gestionin proactivament les seves relacions amb cada un d'aquests col·lectius, incorporant les seves veus en major o menor mesura en la definició i l'avaluació de la missió. D'altra banda, és evident que l'avaluació estarà condicionada per la coalició dominant, tant interna com externa, que assegura la supervivència financera de l'organització (Moss Kanter i Summers, 1987, p. 157).

Val a dir que, a Catalunya, la mesura dels resultats organitzatius (o el control de gestió estratègic) a les organitzacions culturals està poc desenvolupada. La majoria d'organitzacions públiques i privades²⁷ es limiten a emprar indicadors d'activitat com el nombre de representacions teatrals o de concerts, d'ocupació i algunes dades econòmiques (ingressos en concepte d'entrades, despeses totals). Aquests indicadors quantitatius d'output aporten escassa informació sobre la qualitat de l'experiència artística-cultural, la qual cosa cal suposar que sigui l'objectiu organitzatiu, i sobre tot, professional.

En molts pocs casos s'han desenvolupat indicadors qualitatiu que permetin conèixer en definitiva la qualitat de l'activitat cultural. A l'hora d'avaluar l'experiència cultural, l'organització pot recórrer com a mínim a dues opinions: la dels professionals (interns o externs) i la dels clients o destinataris, a banda de la crítica dels mitjans de comunicació.

Així, algunes organitzacions com l'ara Orquestra Nacional va realitzar l'any 1989 una enquesta als abonats sobre diversos factors entre els quals s'inclouia la satisfacció respecte la a programació i els preus dels concerts. Un altre exemple és l'experiència pionera del Museu de la Ciència de la Fundació «la Caixa», on l'any 1990-91 es va realitzar una primera enquesta de satisfacció dels visitants.

26. Aquesta dificultat és característica de les organitzacions no lucratives (Anthony i Young, 1988, Vernis, 1994). Tanmateix, en el camp de la gestió privada també es debaten quines han de ser les mesures de l'èxit empresarial (Chakravarthy, 1986).

27. Reflexionant sobre un museu privat a Galícia, Serrano (1995) es planteja els següents indicadors de resultats: cost per nombre de visitants i ratio visitants locals/població local.

28. Tal i com hem indicat més a dalt, entre altres països les organitzacions culturals, especialment les públiques, s'han vist sotmeses a pressions per demostrar la seva utilitat social. La crisi pressupostària comporta tard o d'hora la necessitat de donar comptes (*accountability*) sobre l'ús eficaç i eficient dels recursos públics, també en el camp cultural. Així, per exemple, el Departament del Patrimoni britànic i l'Audit Commission va contractar diverses consultores per desenvolupar un sistema d'indicadors que permetessin avaluar la performance dels museus (vegeu Chong, 1996), no sense generar una forta resistència per part del sector.

Més enllà de la satisfacció dels usuaris dels serveis culturals, les organitzacions culturals es poden plantejar avaluar el grau d'assoliment de la seva missió i objectius. En molts casos, tenen com a objectiu implícit o explícit l'eixamplament del públic objectiu, fent accessible l'art i la cultura a nous segments de població. D'alguna manera, aquests objectius són els que legitimen l'existència de moltes entitats, especialment les públiques. Tanmateix, poques organitzacions es plantejen sistemàticament l'anàlisi d'aquest fet.²⁸ D'altra banda, cal reconèixer la dificultat d'establir relacions de causalitat. En quina mesura la programació, l'accessibilitat o el preu condiciona l'assistència? L'atracció de públic depèn de factors exògens al control de l'organització: canvis sociològics, augment de l'oferta, canvis tecnològics, ...

Finalment, l'impacte que l'activitat d'una organització té en la seva comunitat local pel que fa la dinamització econòmica, social i cultural és un altre element a considerar en l'avaluació. Així, més enllà de la rendibilitat econòmica, ens hem de plantejar la rendibilitat sociocultural.

Podem concloure amb Moss Kanter i Summers (1987, pp. 159) que l'avaluació dels resultats permet assolir tres objectius:

- (a) renovar la legitimitat institucional per la captació de recursos,
- (b) millorar l'eficàcia, redissenyant estructures i processos interns, i reassignant els recursos, i
- (c) millorar l'eficiència del procés operatiu.

Tanmateix, la institucionalització de l'avaluació dels resultats i l'establiment de mesures que responguin equilibradament a les quatre lògiques esmentades xoca amb resistències de diferents col·lectius. Així, la iniciativa de l'Audit Commission britànica de desenvolupar indicadors de resultats per als museus es va trobar amb l'oposició de gran part dels directius de museus que consideraven que la contribució museística no es podia mesurar quantitativament i que temien que l'aplicació d'aquests indicadors comportés un retall pressupostari i, fins i tot, la desaparició d'alguns museus. La nova lògica política, influïda per la lògica econòmica (coneguda al Regne Unit pel lema *value for money*), entra un altre cop en tensió amb la lògica professional, que abordem tot seguit.

La gestió dels professionals

La lògica professional i els valors subjacents a aquesta han aparegut en diverses ocasions en comentar altres especificitats de la gestió de les organitzacions culturals (programació i atracció de nous públics, mesura dels resultats,...), més aviat amb un caire negatiu. Tanmateix, els professionals de la cultura són el recurs principal de qualsevol organització cultural, ja que l'èxit i el reconeixement social depèn en gran mesura de la seva tasca.

Tipus d'organització cultural en funció de la vinculació del professional

En primer lloc, cal reconèixer que no totes les organitzacions culturals tenen en plantilla personal artístic, però en qualsevol cas sempre interactuen amb artistes. Així, seguint Chiapello (1994), podem distingir tres tipus quant a la vinculació dels artistes o professionals culturals:

— vinculació permanent: és el cas de la companyia teatral o orquestra simfònica que té en plantilla actors i músics, que conformen el nucli operatiu de l'organització.

— vinculació per projecte: és el cas dels teatres que no disposen de companyia teatral pròpia i que contracten la producció. Durant el temps que dura la producció, els artistes estan vinculats a l'organització, generalment a través d'un contracte d'obra o serveis. Els artistes constitueixen el nucli operatiu, però tan sols de manera temporal.

— vinculació puntual/contractual: és el cas de les editorials que contracten amb determinats escriptors l'edició de la seva obra. Els escriptors no pertanyen a l'organització. Es tracta

bàsicament d'organitzacions pertanyents a les indústries culturals, on els artistes elaboren el producte cultural i després el lliuren a l'empresa cultural que el produeix massivament per a la seva distribució.

Així doncs, en el que resta ens centrarem en el cas específic de les organitzacions amb artistes amb vinculació permanent.

L'especificitat de la relació professional-gerència

La relació entre la gerència i els artistes se sol conceptualitzar de manera problemàtica (DiMaggio, 1987, Castañer, 1996). Els artistes com a membres d'una professió tenen com a valors nuclears l'excel·lència, la qualitat i sovint també la creativitat en la seva activitat. Els professionals de la cultura són els experts en la producció de l'experiència o producte cultural i, per tant, reclamen autonomia respecte de la gerència, que com hem vist es veu obligada a compaginar altres lògiques i valors (econòmica, política, empresarial) i que sol emfasitzar valors com l'acceptació comercial, l'eficiència i l'economia.

Aquest conflicte entre gerència i professionals no és exclusiu de les organitzacions culturals, ja que el podem trobar en organitzacions sanitàries (gerent-metge) i educatives (director-professor) on els professionals consideren que són els capacitats per diagnosticar les necessitats del client o usuari i de determinar la millor manera de satisfer-la. Es tracta de fet d'una qüestió clàssica de la sociologia de les professions (Pavalko, 1988) conceptualitzada com la tensió del rol que experimenta el professional subjecte d'una banda a la lògica professional (externa) i d'una altra a la lògica organitzativa, que tendeix a formalitzar l'activitat establint normes.

Tanmateix, en el camp artístic, el conflicte gerència-professional no respon principalment als efectes de la burocratització (generació de normes d'obligat compliment que regulen l'activitat professional, limitant-ne l'autonomia), sinó més aviat a la tensió entre l'objectiu gerencial d'una certa productivitat (si es vol comercialitzable) dins d'un marc econòmic limitat i l'objectiu professional d'assolir una determinada qualitat institucionalitzada per la professió. Per posar un exemple, el director d'una orquestra desitjaria poder realitzar quantes més gires i gravacions discogràfiques millor, contractar els solistes de major prestigi i assajar el major temps possible, però la gerència l'obliga a un esquema setmanal de producció i li imposa un marc econòmic limitat per a la contractació de solistes. El director d'orquestra és l'exemple paradigmàtic del que Gouldner (1957, 1958) anomena professional cosmopolita, que es mou en un marc de referència global (mundial) que és el mercat de directors i orquestres del món. El seu objectiu és posicionar-se el millor possible per assolir la direcció titular d'una orquestra amb més renom, i per a aquest objectiu necessita donar-se a conèixer a través de gires i gravacions. En canvi, el gerent d'una orquestra respon al perfil de professional local de Gouldner, ja que el seu objectiu consisteix a donar a conèixer la música simfònica en general i la d'autors catalans a Catalunya.

Val a dir que el conflicte entre gerència i artistes depèn també del caràcter innovador de l'activitat de l'organització cultural. En aquest sentit, doncs, cal valorar el grau d'innovació de l'organització, reconeixent que el fet de denominar-se artística o de comptar amb artistes en plantilla, no implica necessàriament una naturalesa creativa.²⁹ De manera similar a la relació que existeix entre la gerència i el departament de R+D d'una empresa farmacèutica, a les organitzacions culturals creatives (companyia teatral, centre d'experimentació musical,...) existeix una tensió entre la recerca autònoma dels artistes i els objectius comercials de l'organització, en la mesura en que cal que la creativitat artística es tradueixi regularment en béns que interessin a una demanda suficientment àmplia com per garantir la supervivència de l'organització.

En definitiva, en una bona part de les organitzacions culturals la tensa relació entre gerència i artistes no rau en un conflicte operatiu sobre la manera de realitzar la tasca organitzativa (el com), sino en un conflicte estratègic sobre el tipus de tasca a realitzar (el què). Val a dir que aquest conflicte pot portar a la dimissió o el cessament tant del gerent com del responsable artístic. Aquest fenomen, que es produeix amb certa freqüència al nostre país,³⁰ comporta uns

29. Vegeu Chiapello (1994) per a una taxonomia de les organitzacions culturals en funció de la creativitat artística.

30. Un exemple del canvi del responsable artístic és el dels canvis en la direcció titular en l'OBC (Castañer, 1996). Pel que fa a la rotació de càrrecs directius podem esmentar els casos de l'Orquestra Simfònica del Vallès, el Museu d'Art Contemporani de Barcelona o el Museu Nacional d'Art de Catalunya.

31. Vegeu Castañer (1996) per a una anàlisi més detallada dels costos i beneficis de la rotació directiva a les organitzacions culturals.

32. Vegeu a Chiapello (1994) l'exemple de diverses orquestres barroques a França.

33. Els gerents de les organitzacions culturals no són necessàriament experts en el camp artístic o cultural de la seva organització.

alts costos pel que fa a la manca de coherència de la direcció artística i la conseqüent disrupció en la imatge i reputació de l'organització.³¹ Lògicament, com més estable sigui la vinculació del professional, i més innovadora sigui la tasca realitzada pels artistes, més complexa serà la gestió d'aquests recursos humans, ja que major serà l'autonomia en l'execució i la participació en la determinació de la missió de l'organització que reclamaran els artistes.

Instruments per a la gestió de la tensió professional-gerència

Els gestors de les organitzacions culturals, especialment les que empren artistes, solen descriure la seva organització com una piràmide invertida (Mendoza, 1991), on els que detenen el poder són els professionals culturals i la gerència és més aviat un òrgan de suport, o fins i tot percebuda com un destorb. Aquesta percepció es reflecteix en l'opinió comuna sobre la dificultat del control gerencial de l'activitat artística (Chiapello, 1994) que analitzem tot seguit.

La teoria de l'agència (Ross, 1973) ens planteja el contracte com a mecanisme fonamental per resoldre les diferències d'interès i objectius entre el principal i l'agent, en aquest cas, el gerent i l'artista. Es tracta que el gerent trobi els millors incentius perquè l'artista orienti la seva tasca a la consecució dels objectius organitzatius. Tot i que existeixen diverses crítiques a la teoria de l'agència (Perrow, 1990), aquí tan sols en destacarem una per la seva rellevància en les organitzacions culturals: mentre que la teoria de l'agència assumeix que, en executar la seva tasca, els agents experimenten una desutilitat, en el camp artístic-cultural, podem pensar que més aviat experimenten una utilitat positiva, donada la seva motivació intrínseca (Frey, 1993, Chiapello, 1994).

D'altra banda, la teoria dels costos de transacció ens proposa dos mecanismes de coordinació (Williamson, 1975): d'una banda, la relació contractual (mercat) i, de l'altra, l'autoritat normativa derivada de la relació jeràrquica. La decisió sobre quin emprar depèn de l'anàlisi comparativa dels costos de transacció (negociació i supervisió del contracte) que es produeixen si s'opta pel mercat i dels costos de producció i coordinació si s'opta per internalitzar l'activitat. De fet, la teoria dels costos de transacció segurament explica per què tant organitzacions ja estables com gran part de les noves organitzacions culturals segueixen el model de l'organització del treball per projectes, on la vinculació amb els professionals és temporal.³² Tanmateix, continuen existint recursos humans la contribució dels quals a l'organització és tan específica i crítica com per mantenir una relació laboral.

Partint de l'obra de Thompson (1990), la teoria de l'organització ha integrat les aportacions de l'economia organitzativa (teoria de l'agència i dels costos de transacció) proposant dos criteris per avaluar la conveniència dels dos mecanismes esmentats (Ouchi, 1980): el grau de programabilitat de la tasca i el grau de mesurabilitat del resultat.

En la situació més positiva per al gestor en què la tasca de l'agent (artista) és altament programable i els resultats d'aquesta són observables (i valorables), es pot confiar tant en el mecanisme jeràrquic de la supervisió i l'establiment de normes com en l'avaluació en base a resultats. En el cas que els resultats no siguin mesurables, aleshores només pot optar pel mecanisme jeràrquic.

Quan la tasca no és programable, aleshores ens trobem amb dues situacions. Quan el gestor sí pot mesurar els resultats, pot utilitzar aquest mecanisme. Però quan no és el cas, com en la majoria d'activitats culturals on existeix una elevada asimetria d'informació entre gerència i professionals,³³ cap dels mecanismes esmentats sembla ser aplicable, o en tot cas òptim. Així, en la majoria d'organitzacions culturals amb plantilla artística estable (companyia de teatre o de dansa i orquestra), s'utilitza el contracte. Tanmateix, aquests contractes estableixen merament unes obligacions o mínims d'activitat (nombre d'hores, representacions,...), però difícilment poden condicionar la remuneració i la continuïtat de la relació a la qualitat de l'activitat artística, per la seva difícil mesura. D'altra banda, tot i el desenvolupament de normatives d'as-

saig en algunes organitzacions, particularment les públiques, difícilment el directiu pot supervisar el procés de producció ni pot determinar quins resultats artístics s'han d'assolir, per la seva manca de coneixement expert.

De fet, per a les situacions on la programabilitat i la mesura de l'output és baixa o nul·la, Ouchi (1980) proposa la coordinació a través dels valors que els membres interioritzen a través del procés de socialització. Els valors compartits redueixen la necessitat de control jeràrquic.

Posteriorment als treballs d'Ouchi inspirats en el model japonès de gestió, diferents autors han insistit en la cultura organitzativa com a mecanisme de cohesió i coordinació interna (Schein, 1985). Tanmateix, l'existència d'una cultura organitzativa no implica que els valors subjacents fomentin necessàriament l'adaptació de l'organització als requeriments de l'entorn. Poden existir cultures fortament cohesionades (unitàries) però clàniques, tancades en si mateixes (Hofstede et al., 1990), és a dir, que s'aïllen de les pressions de l'entorn. Un exemple d'aquest fenomen el trobem en l'Orquestra Ciutat de Barcelona (OCB) que il·lustra la tesi de Schein (1985) segons la qual l'evolució de la cultura d'una organització està molt lligada al seu cicle de vida, i als canvis de lideratge.

Després del pas en la direcció titular de tres directors catalans pertanyents a una mateixa nissaga,³⁴ Franz Paul Decker fou el primer director estranger d'assumir el 1989 la titularitat de l'OCB.

El mandat de Decker posa de manifest com l'entrada de nous directius, forans a l'organització, facilita el canvi organitzatiu, pel fet que el nou directiu no té compromisos personals que el lliguin amb les pràctiques anteriors.³⁵ En arribar, i d'acord amb la gerència, Decker va convocar les places de solista i d'assistent, que fins aleshores s'havien ajornat. Aquestes proves no es van restringir als músics de l'orquestra. D'aquesta manera, van entrar un considerable nombre de músics estrangers, en principi amb una qualificació superior. A més, aquestes noves places van ser amb contractes laborals i es va decidir anar reduint la proporció del personal funcional.

L'entrada de músics estrangers juntament amb la nova política de personal van posar les bases per a un canvi cultural. D'una orquestra funcional, tancada en si mateixa, es volia caminar cap a una orquestra professional.

El liderat de Decker il·lustra també un dels mecanismes que Schein (1985) proposa per a la transformació de la cultura organitzativa:³⁶ la reacció del directiu davant una crisi. Davant d'una errada del trompa de l'orquestra quan s'interpretava al Palau una simfonia de Brahms el mestre Decker va decidir aturar l'orquestra, davant de l'astorament del públic i dels propis músics. Era el primer cop que s'aturava l'execució d'un concert. Decker va indicar el compàs per reiniciar el fragment i, en arribar al mateix compàs, el trompa va tornar a precipitar-se. Decker va aturar un segon cop l'orquestra, i el Palau es va glaçar. L'actitud de Decker va suposar un shock per als músics, que van veure com la professionalitat de l'orquestra havia estat qüestionada. A partir d'aquest incident, i paral·lelament a les altres mesures esmentades, els músics van augmentar el temps de preparació individual, per mantenir el seu orgull professional.

Val a dir que l'orquestra simfònica és sens dubte un cas especial dins de les organitzacions culturals, ja que els músics en una orquestra, a diferència d'altres formacions musicals (de cambra) i de la majoria d'organitzacions artístiques (teatre i dansa), es troben sotmesos durant els assajos i el mateix concert al rígid mandat del director.³⁷

Tanmateix, en gran part de les organitzacions artístiques, es combinen com a mecanismes de coordinació les normes i coneixements professionals i l'ajust mutu, és a dir, el diàleg entre els diferents integrants del col·lectiu.

En relació al caràcter professional de la tasca artística, hom podria considerar aplicar el principi de col·legialitat, és a dir, la selecció, avaluació i promoció dels professionals correspon als mateixos professionals, concretament als més experimentats, a través del mecanisme de l'avaluació per iguals —*peer evaluation*— (Mendoza, 1994). De fet, aquest és el sistema emprat a

34. E. Toldrà fou mestre del seu successor, A. Ros-Marbà, i aquest del seu, S. Mas.

35. Vegeu Tushman i Romanelli (1985).

36. Val a dir que existeix un debat sobre la capacitat dels directius per influenciar la cultura organitzativa. Mentre que alguns consideren que l'exemple del directiu és molt important i eficaç (Schein, 1985), d'altres (Alvesson, 1993) es mostren més aviat escèptics.

37. Quant als sistemes de coordinació emprats, es tracta del que Mintzberg (1991) anomena una forma híbrida d'organització professional i jeràrquica, on es combinen les pautes reglades de funcionament que els músics adquireixen en la seva formació, i les indicacions del director.

diferents organitzacions culturals com les universitats o les orquestres simfòniques, on el tribunal o comitè de selecció està compost d'altres professors o músics de dins i fora de l'organització. D'altra banda, cal explorar altres mecanismes per desenvolupar la motivació intrínseca i el sentiment de professionalitat.

En aquest sentit, Chiapello (1994) constata que l'únic mode de control efectiu de la tasca artística en les organitzacions culturals, a banda de l'autocontrol basat en la motivació intrínseca, és el control a través de l'ofrena (*control by gift*), on el directiu adopta el paper de mentor (*coaching*), interessant-se per l'obra de l'artista, i desenvolupant una capacitat d'apreciació, que permet establir una relació de confiança.

Per exemple, mesures com la creació del cicle de música de cambra al Saló de Cent per part dels músics de l'OBC, ha obert una possibilitat al desenvolupament personal i professional dels músics de l'orquestra, que d'aquesta manera poden realitzar el somni de tot músic que veuen frustrat com a integrants de l'orquestra, ser solista. Aquests concerts han portat a la creació de conjunts de cambra de l'orquestra, l'activitat dels quals la gerència fins i tot promociona, ja que contribueix a augmentar la qualitat del conjunt.

Tanmateix, la dificultat de la relació professional-gerència no es troba tant en els processos d'avaluació i motivació individual, com en la definició dels objectius organitzatius i la mesura de llur assoliment. En definitiva, sembla que la tensió i aparent incomprensió entre gestors i artistes passa per instrumentar mecanismes de comunicació que permetin als dos col·lectius comprendre i explorar a fons els condicionants que les lògiques econòmica, política i professional comporten.

SÍNTESI I CONCLUSIONS

L'objectiu d'aquest article era posar de manifest les especificitats de les organitzacions artístiques i culturals, tot emfasitzant les eines que diverses teories organitzatives posen a l'abast per a la seva gestió.

La primera qüestió que hem abordat ha estat el marc teòric d'anàlisi de les organitzacions culturals, on hem intentat argumentar la complementarietat de l'economia de la cultura i la teoria de l'organització, com a bases teòriques per a l'anàlisi de les dimensions externa i interna de les organitzacions culturals. La interdisciplinarietat emergeix doncs com una característica bàsica per abordar la gestió cultural.

L'anàlisi de les especificitats de les organitzacions artístiques i culturals que hem presentat parteix de la concepció estratègica, segons la qual la tasca directiva consisteix principalment a cercar l'encaix entre l'entorn i l'organització. Així, hem començat constatant la complexitat de l'entorn en el qual es mouen, caracteritzat per quatre lògiques: de la demanda, política, professional i del patrocini. L'existència d'aquestes lògiques implica que les organitzacions artístiques i culturals actuïn en tres mercats en els quals poden establir relacions tant de competència com de cooperació. Es tracta del mercat dels destinataris, el mercat de recursos financers i el mercat de la reputació professional.

El constatar l'existència sovint conflictiva d'aquestes lògiques —que es reproduïx internament— afegeix una major complexitat a la tasca directiva. Tanmateix, el directiu cultural té a l'abast eines procedents del camp de la reflexió estratègica que li permeten representar i equilibrar els diferents interessos subjacents a cada una de les lògiques, defensades per col·lectius (*stakeholders*) diferents: les administracions públiques, les empreses i altres entitats patrocinadores, i les associacions i els col·lectius professionals.

Així, si bé la reflexió estratègica ha desenvolupat bàsicament eines per a l'actuació en el mercat dels consumidors partint de relacions de competència, la teoria de l'organització ens

ofereix un ventall més ampli d'opcions estratègiques, incloent les estratègies col·lectives, que permeten a les organitzacions d'un mateix sector —i especialment en el cas de les organitzacions no lucratives—, gestionar la incertesa respecte dels recursos financers.

Partint d'aquesta panoràmica de l'entorn de les organitzacions culturals, ens hem endinsat en la realitat interna, començant per la varietat de formes organitzatives quant a la propietat: públiques, privades i no lucratives. A més, en un camp competencial concurrencial on la recerca de protagonisme polític és consubstancial hem constatat la lloable difusió de l'estratègia de col·laboració tant entre administracions públiques com entre administracions i entitats privades que ha portat a la creació de noves formes organitzatives (consorcis). Els reptes gerencials que aquestes organitzacions comporten són evidents pel que fa a la conciliació dels interessos no sempre convergents dels socis. Altre cop la recerca en el camp de la cooperació interorganitzativa pot servir per il·luminar aquesta tasca.

La gestió dels professionals constitueix l'altra especificitat interna en la qual ens hem centrat. Tot i diferenciant els diversos tipus d'organitzacions culturals pel que fa a la intensitat de la relació amb els professionals culturals, la teoria de l'organització ens ofereix un marc de reflexió sobre els mecanismes de coordinació que permeten alleugerir la tensió entre la lògica directiva i la lògica professional. En aquest sentit, l'establiment de mecanismes de comunicació i participació dels professionals semblen necessaris per a l'emergència d'una cultura organitzativa que tot i cultivant la dimensió professional porti els dos col·lectius —gerència i professionals— a compartir una mateixa visió sobre el paper de l'organització cultural en el seu entorn.

El fet de constatar determinades especificitats de les organitzacions culturals ens obliga a plantejar-nos no solament la necessitat de recerques específiques, sino també la necessitat de programes de formació específicament adreçats als directius actuals i futurs. De fet, a la majoria de països occidentals les facultats d'economia i les escoles d'administració i direcció d'empreses han creat cursos de segon cicle i programes de postgrau i de desenvolupament directiu específics en el camp de la gestió cultural, davant de la percepció segurament encertada que difícilment els professionals de la cultura se sentiran atrets per programes de gestió empresarial, pública o no lucrativa que no tinguin un marcat component sectorial. En canvi, els estudis artístics (incloent la història de l'art i la museologia) en general no han introduït l'anàlisi de la dimensió econòmica i gerencial.

Aquesta primera aproximació a les especificitats de les organitzacions artístiques i culturals ens ha de servir d'una banda per avançar en l'establiment de les bases teòriques de la gestió cultural i d'una altra per determinar les competències gerencials clau dels directius culturals.

Finalment, aquest treball ens hauria de portar a reflexionar sobre els criteris de selecció i avaluació de directius que les organitzacions artístiques i culturals empren, tant en el camp privat, públic com no lucratiu. D'una banda, els costos organitzatius de l'elevada rotació en els càrrecs directius d'algunes organitzacions culturals catalanes i espanyoles, fruit sovint de conflictes i desencontres entre propietat, gerència i professionals, planteja interrogants sobre l'adequació del perfil directiu que els màxims responsables cerquen, sovint basat més en el reconeixement professional en el camp artístic-cultural o en la confiança que no pas en la capacitat gerencial,³⁸ entesa com la capacitat de respondre a les especificitats aquí esmentades. D'altra banda, l'escassa rotació en d'altres organitzacions culturals pot explicar la manca d'innovació i desenvolupament organitzatius, que com hem vist pot arribar a generar una cultura clànica.

Bibliografia

- AKERLOF, G.A.: «The Market for "Lemons": Quality, Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, 1970, Vol. 84, pp. 488-500.
 ALVÉSSON, M. *Cultures in Organizations*. Sage, London, 1993.
 ANDREWS, K.R. *The Concept of Corporate Strategy*. Irwin, Illinois, 1971.
 ANTHONY, R. i YOUNG, D. *Management Control in Nonprofit Organizations*. Irwin, Illinois, 1980.

38. Vegeu Durant (1996) per a una descripció sobre els criteris de selecció de directius i el procés de professionalització de la gestió cultural a Sud-amèrica.

- BARÓ, E., BONET, L., CODINACH, J.M., CUBELLES, X. i LIARÀS, R. *Dimensió econòmica del sector de la cultura i la comunicació de Catalunya*. Universitat de Barcelona-Fundació Bosch i Gimpera, Barcelona, 1996.
- BAUMOL, W. i BOWEN, W. *Performing Arts: The Economic Dilemma*. MIT Press, Cambridge, 1966.
- BIKHCHANDANI, S., HIRSCHLEIFER, D. i WELCH, I. «A Theory of Fads, Fashions, Custom and Cultural Change as Informational Cascades», *Journal of Political Economy*, 1992, Vol. 100.
- BONAZZI, G. *Història del pensament organitzatiu*. Eumo Editorial, Barcelona, 1994.
- BONET, L. «L'economia de la cultura, una especialitat que s'obre camí». *Revista Econòmica de Catalunya*, 1988, 9, pp. 26-31.
- BOUGON, M., WEICK, K. i BINKHORST, D. «Cognition in Organizations: An Analysis of the Utrecht Jazz Orchestra», *Administrative Science Quarterly*, 1977, Vol. 21, pp. 606-639.
- BOURDIEU, P. *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*. Taurus, Madrid, 1988.
- BRYSON, J.M. «Strategic planning process for public and non-profit organizations», *Long Range Planning*, 1988, Vol. 21, pp. 73-81.
- CASTAÑER, X. «Política i gestió cultural». Tesina de llicenciatura (no publicada), ESADE, novembre 1993.
- CASTAÑER, X. «Applying Organizational Theory to Arts Organizations: the Study of Performance Determinants», Ninth International Conference on Cultural Economics, Boston, maig 1996.
- CASTAÑER, X. «Tension Between Artistic Leaders and Management in Arts Organizations: the Case of the Barcelona Symphony Orchestra», a Kelly, A. i Fitzgibbon, M. (en premsa).
- Centre d'Estudis de Planificació. *La indústria del cinema a Catalunya. Estructura, evolució i elements per a la seva planificació*. Departament de Cultura, Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1989.
- CHAKRAVARTHY, B. «Measuring Strategic Performance», *Strategic Management Journal*, 1986.
- CHIAPELLO, E. Les modes de contrôle des organisations artistiques. Tesi de doctorat (no publicada), Université Paris IX Dauphine, París, 1994.
- CHONG, D. «The Audit Explosion: Performance Measurement and National Museums and Galleries in the United Kingdom», Ninth International Conference on Cultural Economics, Boston, 1996.
- COHEN, M. i J. MARCH, *Leadership and Ambiguity: the American College President*. McGraw-Hill, New York, 1974.
- COLVWER, F. *Le marketing des arts et de la culture*. Gaëtan Morin, Québec, 1993.
- COGWIN, T. «Why I Do Not Believe in the Cost-Disease», *Journal of Cultural Economics*, 1996, Vol.20, pp. 207-214.
- CREUS, J. El marketing aplicado a las actividades culturales. Tesina de llicenciatura (no publicada), ESADE, 1991.
- Departament de Cultura. Actes del II Simposi Internacional sobre mecenatge i patrocini cultural a la Comunitat Europea. Departament de Cultura, Generalitat de Catalunya, 1991.
- Departament de Cultura. Estadístiques culturals. Secretaria General, Departament de Cultura, Generalitat de Catalunya, 1996.
- DiMAGGIO, P. «Nonprofit Organizations in The Production and Distribution of Culture», a Powell, W. (ed) *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, Yale University Press, 1987.
- DRUCKER, P. *Managing the Nonprofit Organization*. Harper Collins Publishers, New York, 1990.
- DURAND, J.C. «Towards Professionalization of the Administration of Culture: a South American Perspective», *European Journal of Cultural Policy*, 1996, Vol. 2, núm. 2, pp. 281-288.
- EIGLER, P. i E. LANGEARD, *Servucción*. McGraw-Hill, Madrid, 1989.
- EPSTEIN, M., E. FLAMHOLTZ, i J.J. McDONOUGH, *Corporate Social Performance*. National Association of Accountants, New York, 1977.
- FREY, B. i W. POMMERHNE, «L'art pour l'art? Behavioral Effects of Performing Arts Organizations», *Empirical Studies of the Arts*, 1987, Vol. 5, pp. 59-78.
- FREY, B. «Does Monitoring Increase Work Effort: The Rivalry with Trust and Loyalty», *Economic Inquiry*, 1993, Vol. 31, pp. 663-670.
- GAPINSKI, J.H. «The Economics of Performing Shakespeare», *American Economic Review*, 1984, pp. 458-466.
- GOODMAN, R.A. i L.P. GOODMAN, «Some Management Issues in Temporary Systems: a Study of Professional Development and Manpower. The Theater Case», *Administrative Science Quarterly*, 1976, Vol. 21, pp. 494-501.
- GOULDNER, A. «Cosmopolitans and Locals: Toward an Analysis of Latent Social Roles-I», *Administrative Science Quarterly*, 1957, Vol. 2, pp. 281-306.
- GOULDNER, A. «Cosmopolitans and Locals: Toward an Analysis of Latent Social Roles-II», *Administrative Science Quarterly*, 1958, Vol. 2, pp. 444-480.
- HATTEN, M.L. «Strategic Management in Not-for-Profit Organizations», *Strategic Management Journal*, 1982, Vol. 3, pp. 89-104.
- HOFSTEDE, G., B. NEUIJEN, D. DAVAL, i G. SANDERS, «Measuring Organizational Cultures: A Qualitative and Quantitative Study Across Twenty Cases», *Administrative Science Quarterly*, 1990, Vol. 35, pp. 286-316.
- INTS. *Estructura dels sectors culturals a Barcelona*. INTS-Ajuntament de Barcelona, Barcelona, 1991.
- Journal of Arts Management and Law. «Volunteerism in the Arts», Vol. 17, núm. 2, estiu 1987.
- KOTLER, P., O.C. FERRELL, i C. LAMB, *Cases and Readings for Marketing for Nonprofit Organizations*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1983.
- LOSADA, C. «Las especificidades de la gestión pública: implicaciones en la función directiva pública», Paper presentat al Seminari de l'Institut de Direcció i Gestió Pública, ESADE, febrer 1997.
- MARTORELL, O. Quasi un segle de simfonisme a Barcelona. Beta Editorial, Barcelona, 1995.
- MENDOZA, X. «Técnicas gerenciales y modernización de la Administración Pública en España», PAPER ESADE, Barcelona, 1991.
- MENDOZA, X. «La función directiva en las organizaciones de profesionales», Simposi CIFA, Barcelona, octubre 1994.
- MENDOZA, X. «Las transformaciones del sector público en las democracias avanzadas: del estado del bienestar al estado relacional». UIMP, juliol 1995.
- MIDDLETON, M. «Nonprofit Boards of Directors: Beyond the Governance Function», a Powell, W. (ed) *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, Yale University Press, 1987, pp. 141-153.
- MINTZBERG, H. *La estructuración de las organizaciones*. Ariel Economía, Barcelona, 1991.
- MOSS KANTER, R. i D. SUMMERS, «Doing Well While Doing Good: Dilemmas of Performance Measurement in Nonprofit Organizations and the Need for a Multiple-Constituency Approach», a Powell, W. (ed) *The Nonprofit Sector. A Research Handbook*, Yale University Press, 1987, pp. 154-166.
- OUCHI, W.G. «Markets, Bureaucracies and Clans», *Administrative Science Quarterly*, 1980, Vol.25, pp. 124-141.
- PAVALKO, R. *Sociology of Occupations and Professions*. Peacock Publishers, Illinois, 1988.
- PERROW, C. *Sociología de las organizaciones*. McGraw-Hill, Madrid, 1990.
- PUJALS, J.M. Compareixença a la Comissió de Política Cultural del Parlament de Catalunya. Gabinet Tècnic, Departament de Cultura, 1996.
- RADICH, A. (ed) *Economic Impact of the Arts. A sourcebook*. National Conference of State Legislatures, Washington, 1987.
- RAYMOND, T. i S. GREYSER, «The Business of Managing the Arts», *Harvard Business Review*, juliol-agost 1978, pp. 123-132.
- ROBINS, R. «Organization as Strategy: Restructuring Production in the Film Industry», *Strategic Management Journal*, 1993, Vol.14, pp. 103-118.

- ROSS, S. «The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem», *American Economic Association*, 1973, Vol. 63.
- SALAS, V. «Els acords de cooperació». *Revista Econòmica de Catalunya*, 1986.
- SALAS, V. *Economía de la empresa*. Ariel Economía, Barcelona, 1987.
- SCHEIN, E. *Organizational Culture and Leadership*. Jossey and Bass, San Francisco, 1985.
- SELZNICK, P. *TVA and the Grass Roots*. Berkeley, University of California Press, 1949.
- SERRANO, N. «Parámetros de valoración de la rentabilidad sociocultural de un museo», *Revista de Museologia*, 1995, núm. 4, pp. 17-20.
- SIMON, H. *Administrative Behavior. A Study of Decision-making in Administrative Behavior* (third edition). Free Press, Nova York, 1976 (1945).
- SUBIRATS, M. et al., Enquesta de la regió metropolitana de Barcelona 1990. Vol. 4: *Educació, llengua i hàbits culturals*. Area Metropolitana de Barcelona, Diputació de Barcelona i Institut d'Estudis Metropolitans de Barcelona, 1992.
- THOMPSON, J.D. *Organizaciones en acción*. McGraw-Hill, Méjico, 1990 (1967).
- THROSBY, D. «The Production and Consumption of the Arts: a View of Cultural Economics», *Journal of Economic Literature*, 1994, Vol. XXXII, pp. 1-29.
- TUSHMAN, T. i E. ROMANELLI, «Organizational Evolution: a Metamorphosis Model of Convergence and Reorientation», A Cummings, L. i Staw, B.M (eds) *Research in Organizational Behavior*, Vol. 7, JAI Press, 1985, pp. 171-222.
- VERNIS, A. «La gestión de las organizaciones no lucrativas». PAPER ESADE, Barcelona, 1994.
- WILLIAMSON, O.E. *Markets and Hierarchies*. Free Press, New York, 1975.

Les indústries culturals a Catalunya

XAVIER CUBELES*

JOSEP M. CODINACH**

*(Centre d'Estudis de Planificació-CEP i professor d'Economia del sector audiovisual a la Universitat Pompeu Fabra)

***(Centre d'Estudis de Planificació-CEP)

1. DUPUIS, X. (1993), MOSCO, V. (1996), ZALLO, R. (1988).

2. També s'ha de tenir en compte que aquest procés va acompanyat d'una progressiva unificació dels codis a través dels quals es transmet la informació (freqüències acústiques, electromagnètiques, etc.) en un únic codi digital: el bit. Aquesta «integració dels elements de transmissió de la informació en un únic sistema de comunicació està transformant totes les activitats econòmiques relacionades amb la informació» (MAJÓ, J. (1997), pàg. 89).

LES INDÚSTRIES DE LA CULTURA I LA COMUNICACIÓ

Les indústries de la cultura produeixen una gran diversitat de béns i serveis que tenen per objecte la producció i difusió d'obres de creació artística, de coneixements i informació i, també, d'una gran varietat de formes d'entreteniment. En aquest sentit ampli, les indústries de la cultura estan constituïdes per aquells sectors de l'economia dedicats a la producció i comercialització de llibres, premsa, pel·lícules i fonogrames, i pels serveis de ràdio i televisió. A diferència d'altres sectors culturals (com les arts plàstiques, la música en viu o bé les arts escèniques), en aquestes activitats s'apliquen procediments i formes de treball industrial en diferents moments del seu procés de producció (reproducció mecànica, serialització, etc.), fet que possibilita la seva comercialització en mercats de masses.

L'aproximació a l'estudi de les indústries culturals presenta diferències entre l'enfoc donat tradicionalment pels economistes de l'àrea anglosaxona i pels de la continental-europea. L'economia de la cultura anglosaxona ha limitat el seu objecte d'anàlisi a les «Fine Arts», és a dir, als espectacles en viu, a les arts plàstiques i als problemes institucionals relatius a la intervenció pública. En aquest cas, l'estudi de les indústries de la cultura s'ha desenvolupat majoritàriament en el marc de l'economia de la comunicació, o bé de l'economia industrial en general. D'altra banda, l'economia de la cultura desenvolupada a l'Europa continental també era, en una primera fase, una economia centrada bàsicament en les belles arts i les arts interpretatives. Però a mitjans dels anys setanta els economistes de la cultura comencen a considerar les indústries culturals en el seu camp d'estudi, que l'obren de forma progressiva als sectors del llibre, el disc, i el cinema fonamentalment, i també de la premsa, ràdio i televisió.¹

Les indústries culturals tenen un paper molt rellevant en la cultura d'avui. Aquesta situació és resultat, en bona part, del progrés tecnològic i dels processos de canvi social i econòmic esdevinguts els darrers dos segles, els quals han transformat radicalment les possibilitats de producció i difusió de les manifestacions culturals. D'una banda, han aparegut nous productes —fonogrames, pel·lícules, etc.— que han multiplicat les possibilitats de creació artística. Paral·lelament, també s'ha millorat de forma extraordinària la capacitat de producció de certs productes culturals tradicionals com el llibre o la premsa escrita. D'altra banda, s'han articulat complexos sistemes de distribució/difusió massiva dels béns culturals tot configurant grans mercats que arriben a tenir un abast mundial: sobretot a través dels mitjans de comunicació de masses com la ràdio i la televisió i, també, gràcies a la creixent diversificació dels suports físics que possibiliten la comercialització d'un mateix producte en diferents formats (el paper imprès, la pel·lícula fotogràfica, el disc d'impressió mecànica, la cinta magnètica, el disc òptic, etc.).²

El ràpid desplegament de les indústries de la cultura i la comunicació ha comportat un intens procés d'acumulació. Els grans grups empresarials del sector realitzen fortes i arriscades inversions, tant per a l'elaboració dels seus productes com per a la seva comercialització en els mercats internacionals. Aquest procés també ha suposat, d'altra banda, que certes activitats qualificades tradicionalment com a improductives —el treball dels artistes, en general— passin a ser considerades com a productives: per exemple, el treball d'escriptors, de compositors musicals, de guionistes de cinema, etc.

Les indústries culturals també mostren una gran capacitat per facilitar l'entrada de nous

productes de consum regeneradors de la demanda: per exemple, la comercialització d'una mateixa pel·lícula s'inicia en les sales d'exhibició cinematogràfica, per passar tot seguit a realitzar-se en suport video (de compra i/o de lloguer) i finalment a través de la televisió (gratuïta o de pagament). Aquest fet té una incidència que sobrepassa les mateixes indústries de la cultura, les quals estableixen estrets lligams estratègics amb els sectors de l'electrònica i les telecomunicacions: la capacitat d'oferir productes provinents dels sectors culturals és en molts casos clau per introduir amb èxit nous productes en aquests mercats.³

Però un estudi de les indústries culturals també ha de tenir en compte que aquestes participen decisivament en la generació i difusió de símbols i valors culturals. Així, la importància d'aquestes indústries va més enllà d'una valoració estrictament econòmica, ja que tenen una clara dimensió social, política i cultural. Els mercats de la cultura i la comunicació han assolit una dimensió transnacional, i exerceixen una gran influència sobre el desenvolupament d'identitats culturals de llarga tradició. Alguns governs europeus, tot i ser favorables a una liberalització general de les activitats econòmiques —tant a nivell nacional com internacional—, han optat per polítiques intervencionistes amb l'objectiu de frenar l'avanç d'aquest procés de globalització cultural. Així, per exemple, no hi ha acord de liberalització del comerç dels productes audiovisuals en les negociacions del GATT; d'altra banda, també s'introdueixen quotes que limiten la difusió dels productes culturals no comunitaris, o que protegeixen les manifestacions culturals en la llengua pròpia; etc.

El principal propòsit d'aquestes pàgines és fer unes breus reflexions sobre la situació de les indústries culturals a Catalunya des d'una doble perspectiva: econòmica i cultural. D'una banda, es valora l'aportació de les indústries culturals en l'economia de Catalunya, és a dir, la importància que aquestes indústries tenen en relació amb el conjunt del sistema econòmic. D'altra banda, també s'analitza la presència de la cultura catalana en la producció d'aquestes indústries i, molt especialment, en el consum cultural de Catalunya. Per això es tracta de determinar quina és la quota de mercat que representen les manifestacions culturals produïdes a Catalunya en cadascuna de les diferents indústries culturals.

LES INDÚSTRIES DE LA CULTURA DE CATALUNYA

L'anàlisi de les indústries culturals de Catalunya que tot seguit es presenta se centra, d'entrada, en l'estudi de la dimensió econòmica i l'estructura bàsica d'aquests sectors. En aquest sentit, les dades corresponents al valor afegit brut (VAB) d'aquestes activitats són una bona magnitud de referència, que reflecteix certs trets bàsics relatius a la situació de les indústries de la cultura de Catalunya en el moment actual.

El valor afegit brut al cost dels factors corresponent a les indústries de la cultura i la comunicació de Catalunya l'any 1994 s'estima en un total de 139.413,6 milions de pessetes. Aquesta xifra representa l'1,12 % del valor afegit brut global de l'economia catalana el mateix any (vegeu Quadre 1)

QUADRE 1

VALOR AFEGIT BRUT AL COST DELS FACTORS DE LES INDÚSTRIES DE LA CULTURA I LA COMUNICACIÓ DE CATALUNYA. ANY 1994. (EN MILIONS DE PESSETES)

	Producció	Distribució a l'engròs	Comerç al detall	TOTAL
Llibre	56.650,9	2.448,6	5.071,6	64.171,1
Prensa	25.253,0	2.250,4	10.000,0	37.503,4
Fonogrames	1.748,4	750,6	2.000,0	4.499,0
Cinema i vídeo	3.879,7	3.349,1	6.296,6	13.545,4
TV pública	14.847,0	(*)		14.847,0
Ràdio pública	3.376,0	(*)		3.376,0
Ràdio privada	1.471,7	(*)		1.471,7
TOTAL	107.226,7	8.818,7	23.368,2	139.413,6

Font: BARÓ, E., BONET, LL i al. — FUNDACIÓ BOSCH I GIMPERA, UNIVERSITAT DE BARCELONA (1996)

Nota (*): En els sectors de la ràdio i la televisió, les funcions de producció i difusió són realitzades per part d'una mateixa empresa; donat que no és possible diferenciar aquestes activitats, s'han considerat íntegrament en l'apartat de producció a efectes del present quadre.

3. Hi ha molts casos que poden exemplificar aquests lligams. Des dels històrics vincles de Philips i Siemens amb la discogràfica PolyGram, a les relacions entre certes «majors» de Hollywood i les multinacionals japoneses de l'electrònica: l'adquisició de Columbia per part de Sony, o bé de MCA-Universal per Matsushita (actualment, MCA-Universal ja ha passat a mans de l'empresa canadenc Seagram). La dura lluita pels drets d'emissió televisiva sobre determinades competicions esportives també s'explica en bona part en el marc d'aquestes estratègies.

4. Concretament, l'any 1995, un 32,2 % de les vendes en el mercat interior d'Espanya es realitzen a través de llibreria, un 15,9 % de quiosc i un 9,3 % de gran superfície (FEDERACIÓN DE GRUPOS EDITORIALES DE ESPAÑA/CISE (1996)). Sobre l'actual situació de la llibreria a Catalunya veure: CODINACH, J.M., CUBELLES, X. i aL. - CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIÓ-CEP (1997).

a) El llibre

El sector del llibre (considerant de manera conjunta la producció i la distribució —a l'engròs i al detall—) és la indústria cultural amb una major dimensió econòmica de Catalunya ja que, amb un total de 64.171,1 milions de pessetes, aporta prop de la meitat del VAB generat pel conjunt de les indústries culturals. El llibre editat a Catalunya es comercialitza arreu d'Espanya, de manera que les editorials catalanes concentren al voltant del 60 % de les vendes totals del mercat interior espanyol. El sector editorial català és liderat pel Grup Planeta, el principal grup empresarial del sector a Espanya, i per un sòlid teixit de grans empreses com Plaza & Janés, Círculo de Lectores i Cercle de Lectors (les tres pertanyents al grup alemany Bertelsmann), Salvat (del grup francès Hachette), Ediciones B (del grup Zeta), Océano Grupo Editorial, RBA Editores, etc.

La fortalesa d'aquest sector es fonamenta en gran part en les exportacions als mercats d'hispanoparlants d'Amèrica, que s'han recuperat notablement aquests darrers anys (vegeu Quadre 2). Del conjunt d'indústries de la cultura de Catalunya, només el llibre ha assolit una posició destacable en els mercats internacionals. L'any 1994, el sector de l'edició realitzà unes exportacions per un import total de 41.839 milions de pessetes, de les quals el 75 % corresponen al llibre (31.560 milions de pessetes) i la resta, en parts força semblants, a premsa i altres impresos. En concret, el producte llibre se situà l'any 1994 en el sisè lloc del rànquing de productes més exportats de Catalunya, millorant la posició obtinguda els anys anteriors. El Quadre 2 també mostra com, d'entre els 10 sectors amb un major volum d'exportacions de Catalunya, la producció d'automòbils, de productes editorials i de mobles són els capítols aranzelaris que tenen un saldo positiu més elevat entre exportacions i importacions. En el cas de l'edició, aquest saldo es xifra en 25.882 milions de pessetes pel conjunt del sector, i en 27.422 milions de pessetes en el cas concret del bé llibre.

QUADRE 2

COMERÇ EXTERIOR DELS 10 SECTORS AMB MAJORS EXPORTACIONS DE CATALUNYA. ANY 1994. (EN MILIONS DE PESETES)

Capítols aranzelaris	Exportacions	Importacions	Saldo
87 - Vehicles, automòbils, tractors, ciclomotors, etc.	501.328	345.113	+ 156.215
84 - Reactors nuclears i calderes	256.828	430.076	- 173.248
85 - Màquines i aparells elèctrics	252.682	367.093	- 114.411
39 - Matèries plàstiques i les seves manufactures	153.581	188.222	- 34.641
29 - Productes químics orgànics	92.032	243.860	- 151.828
48 - Paper, cartró, manuf. de pasta cel·lulosa	53.822	93.590	- 39.768
73 - Manuf. de fosa, ferro i acer	40.869	43.054	- 2.185
15 - Greixos i olis	37.621	37.217	+ 404
94 - Mobles	35.740	24.792	+ 10.948
Total 10 sectors més exportadors	1.466.342	1.788.974	- 322.632
Total Catalunya	2.422.918	3.695.315	- 1.272.397

Font: INSTITUT D'ESTADÍSTICA DE CATALUNYA. Comerç amb l'estranger, 1994.

El sector de comercialització de llibres de Catalunya, com el conjunt del comerç al detall de Catalunya, es troba en un profund procés de reestructuració. D'una banda, hi ha les empreses de distribució a l'engròs, alguna de les quals opera en el conjunt del mercat espanyol, les quals treballen de forma més o menys especialitzada en determinats segments del mercat (llibre en general, fascicles o altres obres de difusió massiva a quioscs, i llibre de text). Les llibreries i certes grans superfícies, juntament amb una extensa xarxa de punts de venda repartida de manera força homogènia per tot el territori (llibreries/papereries, quioscs, altres botigues, etc.), concentren actualment prop del 60 % de les vendes totals de llibres de Catalunya.⁴ La resta de les vendes de llibres es realitzen a través de nous canals de venda directa alternatius al comerç tradicional, promoguts en gran part per les editorials catalanes (clubs de lectors, porta a porta, per correu, etc.).

b) La premsa

La premsa és el segon sector en importància amb un VAB total de 37.503,4 milions de pessetes (també considerant conjuntament la producció i comercialització), xifra que representa el 26,9 % del total de les indústries culturals analitzades. Encapçalen el sector de la premsa diària els grups Godó i Zeta, editors dels dos diaris de major difusió de Catalunya: *La Vanguardia* i *El Periódico* respectivament. Tanmateix, en aquest cas (i a diferència del sector del llibre) aquestes editores tenen dificultats per obrir mercats fora de Catalunya. D'una banda, la difusió dels diaris catalans d'informació general (*La Vanguardia*, *El Periódico* i *Avui*) se centra a Catalunya en aproximadament un 95 %; en el cas dels diaris catalans d'informació esportiva (*El Mundo Deportivo* i *Sport*), aquest percentatge és lleugerament inferior i se situa al voltant del 75 %.⁵ Per contra, el sector de la premsa no diària arriba a tenir una clara projecció al conjunt del mercat espanyol. A Catalunya hi ha algunes de les empreses líder del sector a Espanya: Grupo Heres (editor de revistes com *Pronto*, *Teleindiscreta*, etc.), Hyma, Grup Editorial Edipresse (editor de revistes com *Lecturas*, *Clara*, etc.), les empreses que el grup Zeta encara manté a Catalunya, etc.

La comercialització de diaris i revistes es continua fent en la forma tradicional i es canalitza a través d'una extensa xarxa de punts de venda que garanteix una àmplia cobertura del territori. El sector de la premsa comparteix aquesta xarxa de quioscs, llibreries, papereries i altres establiments amb el sector del llibre, i és la base que assegura la difusió massiva de certs productes (com, a més a més de la premsa, best sellers o fascicles col·leccionables, etc., que d'un temps ençà també van acompanyats sovint amb vídeos, fonogrames o productes multimèdia).

c) La ràdio i la televisió

La ràdio i la televisió aporten conjuntament un VAB de 19.694,7 milions de pessetes (el 14,1 % del total de les indústries de la cultura). En aquestes indústries, una mateixa empresa concentra les activitats de producció i distribució i per tant, atès que no ha estat possible desglossar-les, es presenten de forma agregada a la columna de producció. La major part del VAB generat per aquest sectors a Catalunya correspon a empreses de titularitat pública: especialment la Corporació Catalana de Ràdio i Televisió (CCRTV) i els serveis territorials de Radio-Televisió Espanyola a Catalunya (RTVE). En l'esfera privada hi ha, d'una banda, les emissores depenents de les grans cadenes de radiodifusió espanyoles centralitzades a Madrid i, d'altra banda, algunes emissores independents d'aquestes cadenes amb seu a Catalunya (Onda Rambla —que té acords amb Onda Cero Radio—, Flash FM, RKOR, etc.). Totes les cadenes de televisió privada, nascudes a l'inici de la dècada dels noranta, van fixar la seva seu principal a Madrid.⁶

L'abast de la difusió de l'activitat de les televisions està determinat, en gran part, per la cobertura territorial de les seves emissions. Aquesta és una qüestió clau de cara a l'obtenció de recursos procedents de la publicitat. La programació televisiva de la CCRTV es difon a l'àrea lingüística del català (Catalunya, País Valencià i Illes Balears); les emissions realitzades pels serveis territorials de RTVE a Catalunya es distribueixen en un 60 % al circuit català i la resta a la programació estatal.⁷ D'altra banda, l'esforç de producció pròpia realitzat per la TV3 —sobretot en el camp de les telesèries— ha anat acompanyat per una política orientada a vendre aquests productes a altres canals a fi d'obrir una nova via de finançament de la televisió.

d) El cinema i el vídeo

Les activitats de producció i distribució de cinema i vídeo representen, amb 13.545,4 milions de pessetes, el 9,7 % del VAB total de les indústries culturals de Catalunya. Aquest sector està integrat per un teixit de petites i mitjanes empreses —moltes d'elles estretament vinculades a l'activitats de la CCRTV— d'entre les quals sobresurten Ovideo (producció de ficció i publicitat), el veterà Institut de Cinema Català (producció de ficció), Gestmusic-Endemol (programes televisius d'entreteniment), D'Ocon Films i BRB (dibuixos animats), etc. Algunes d'aquestes empreses són capdavanteres en la seva especialització a Espanya, i comencen a projectar la seva activitat en determinats segments dels mercats exteriors.

5. Oficina de Justificació de la Difusió - OJD (1994).

6. Assenyalar que també hi ha comptabilitzades al voltant de 81 emissores de TV local, i aproximadament 176 ràdios municipals (prop del 50 % de les emissores censades); l'any 1995 apareix el Consorci de Comunicació Local de Catalunya que crea l'emissora Catalunya Ona Municipal - COM Ràdio.

7. Assenyalar, d'altra banda, que el Centre de Producció de Programmes de TVE a Catalunya produï aproximadament un 13 % de les hores de producció pròpia del conjunt de TVE l'any 1994. (RADIO TELEVISIÓN ESPAÑOLA (1995).

Les empreses de distribució pertanyents a les *majors* de Hollywood (les grans multinacionals del cinema) dominen la comercialització a l'engròs de pel·lícules, tant per a sala d'exhibició com per a vídeo. Totes aquestes empreses es localitzen a Madrid, excepte la distribuïdora de capital català Lauren-Films que té estrets vincles amb la indústria del cinema nord-americà i, per tant, ocupa un lloc destacat entre les grans distribuïdores de pel·lícules que operen a Espanya. La comercialització de pel·lícules a través de sala d'exhibició cinematogràfica passa per una fase de relançament, fet que es reflecteix tant en l'increment del nombre de sales, com d'espectadors.⁸ Quant al vídeo, es constata un creixement dels ingressos obtinguts a través de les vendes (en gran part per la seva comercialització associada a la premsa o al llibre), front a una situació d'estancament/decreixement dels lloguers (evolució que afecta molt especialment als video-clubs).

e) Els fonogrames

Finalment, molt per sota de la resta, el sector fonogràfic contribueix en el VAB amb 4.499 milions de pessetes (el 3,2 % del total de les indústries culturals catalanes). En aquest cas, el sector està format per un reduït nombre d'empreses discogràfiques de dimensió petita i mitjana. Poden destacar-se, pel seu volum de vendes, Max Music Ediciones Discográficas (moda *mix* i música de discoteca) i Divulgación de Casetes, SA — DIVUCSA (tot tipus de música), seguits d'Ediciones Musicales Horus i Blanco y Negro (música espanyola i de discoteca). Com es veurà, aquest sector està fortament dominat per les grans multinacionals (les *majors*, que tenen la seu de la seva delegació a Madrid), les quals deixen lliure certs segments del mercat en els quals aquestes petites productores estan especialitzades. A Catalunya hi ha algunes de les principals empreses «independents» existents actualment a Espanya, les quals arriben a distribuir els seus productes per tot l'estat i, en algun cas, també a l'estranger.

La distribució a l'engròs de fonogrames és realitzada directament per les mateixes *majors*, les pròpies empreses de producció fonogràfica independents, i els anomenats majoristes. A Espanya hi ha dues grans empreses majoristes que projecten la seva activitat per bona part del territori de l'estat, una de les quals té la seva seu a Barcelona (Distribuciones Disclub). Una xarxa de botigues especialitzades lidera el començ al detall de fonogrames. Com en el cas del llibre, els punts de venda de fonogrames s'han multiplicat progressivament i avui aquests es venen a establiments de caràcter molt divers (quioscs, llibreries, restaurants de carretera, etc.).

Una vegada feta aquesta breu descripció de les diferents indústries de la cultura de Catalunya, cal fer una consideració de caràcter general que neix de la comparació entre elles. Aquesta fa referència a la gran diferència que s'observa entre els sectors del llibre i de la premsa, d'una banda, i dels fonogrames i del cinema i vídeo de l'altra. En el primer cas, són certament les empreses editores les que contribueixen amb una major proporció en el VAB dels sectors respectius: un 88,3 % en el sector del llibre i un 67,3 % en el de la premsa. Contràriament, en el cas dels fonogrames i del cinema i el vídeo, el comerç al detall és l'àmbit que genera un major percentatge del VAB sectorial (44,4 % i 46,5 % respectivament); així, en aquests sectors les activitats de producció queden a un segon pla.

QUADRE 3
VALOR AFEGIT BRUT AL COST DELS FACTORS DE LES INDÚSTRIES DE LA CULTURA I LA COMUNICACIÓ DE CATALUNYA.
ANY 1994. (% HORITZONTALS)

	Producció	Distribució a l'engròs	Comerç al detall	TOTAL
Llibre	88,3	3,8	7,9	100,0
Premsa	67,3	6,0	26,7	100,0
Fonogrames	38,9	16,7	44,4	100,0
Cinema i vídeo	28,6	24,9	46,5	100,0
TV pública	100,0	(*)		100,0
Ràdio pública	100,0	(*)		100,0
Ràdio privada	100,0	(*)		100,0
TOTAL	76,9	6,3	16,8	100,0

Font: BARÓ, E., BONET, LI i al. — FUNDACIÓ BOSCH I GIMPERA, UNIVERSITAT DE BARCELONA (1996)

Nota (*): En els sectors de la ràdio i la televisió, les funcions de producció i difusió són realitzades per part d'una mateixa empresa; donat que no és possible diferenciar aquestes activitats, s'han considerat íntegrament en l'apartat de producció a efectes del present quadre.

El contrast entre la feblesa de la producció cinematogràfica i fonogràfica, d'una banda, i el dinamisme del sector del llibre, d'una altra, és un dels trets més rellevants de l'actual panorama de les indústries culturals de Catalunya.⁹ L'anàlisi d'algunes de les principals característiques d'aquests mercats és de gran utilitat de cara a determinar algunes de les raons que expliquen aquesta situació (vegeu Quadre 4).

QUADRE 4
ANÀLISI COMPARATIVA DE LES CARACTERÍSTIQUES DELS PRODUCTES LLIBRE, FONOGRAMA I PEL·LÍCULA

	LLIBRE	FONOGRAMA	PEL·LÍCULA
— Format del producte comercial	Format únic.	Múltiples formats.	Múltiples formats.
— Barreres econòmiques d'entrada	Baixes.	Mitjanes.	Altes.
— Projecció territorial del producte acabat.	Nacional/àrea lingüística (existeixen mercats internacionalitzats dels drets de reproducció i explotació).	Internacional.	Internacional (producte quasi acabat, que tan sols requereix el doblatge o subtitolat de l'obra).
— Estratègies per fer front als riscos derivats de l'elevada aleatorietat dels resultats comercials, propis de la venda de productes culturals	Sobreproducció per diversificar el risc entre diferents títols.	Sobreproducció per diversificar el risc entre diferents títols.	No és possible la sobreproducció pel seu elevat risc econòmic (per exemple, la situació de les <i>majors</i> a finals dels 60).
	Repartiment de rols entre editorials: petites/grans; generals/especialitzades.	Repartiment de rols entre productors: <i>majors</i> /independents; petites/grans; generals/especialitzades.	Repartiment de rols entre productors: <i>majors</i> /independents; petites/grans; generals/especialitzades.
	Internacionalització dels mercats dels drets de reproducció i explotació.	Internacionalització dels mercats (poder de la xarxa de distribució).	Internacionalització dels mercats (poder de la xarxa de distribució).
	Estandarització: sensibilització (best sellers, col·leccionables, etc.)	Estandarització: tribut a la moda (<i>star system</i> d'autors i intèrprets, etc.)	Estandarització: serialització, tribut a la moda (<i>star system</i> , repetició segons personatges o temàtiques, films-test, etc.)

Primerament, s'ha de tenir en compte que la inversió que es requereix per produir una unitat de prototipus (llibre, fonograma o pel·lícula) no és la mateixa per tots els productes culturals. En aquest sentit, el sector del llibre és la indústria cultural que té unes barreres d'entrada més baixes: la inversió que es necessita per editar un llibre és molt inferior a la que cal per fer una pel·lícula. El disc se situa en una posició intermèdia, tot i que els costos de la seva producció s'han abaratit força gràcies als avanços tecnològics més recents.

Una segona qüestió que condiciona en gran mesura l'estructura d'aquests sectors és l'abast territorial dels seus mercats. L'activitat d'edició de llibres té una projecció territorial que se circumscriu a les fronteres nacionals i/o lingüístiques. D'una banda, hi ha un mercat internacional de drets de reproducció i explotació (producte semielaborat) i, d'altra banda, uns mercats limitats a nivell territorial als quals va dirigit el llibre editat (producte acabat). En conseqüència, la indústria de producció de llibres tendeix a organitzar-se de forma més o menys descentralitzada en correspondència amb les àrees culturals o lingüístiques.

Per contra, el producte fonogràfic completament acabat es pot comercialitzar directament sense cap manipulació posterior en uns mercats que són d'abast transnacional. Per operar d'aquesta manera es fa necessari vertebrar i dominar xarxes de distribució que garanteixin l'òptima comercialització dels productes a escala internacional. Així, hi ha una certa tendència a centralitzar els processos de producció i, sobretot, a controlar la funció comercial des dels principals centres de producció internacional als mercats de consum d'arreu del món. Aquest procés també s'esdevé en relació a la pel·lícula —potser de forma més accentuada donades les majors barreres d'entrada del sector cinematogràfic—, que també es pot considerar com un producte «quasi» acabat sobre el qual tan sols cal aplicar un doblatge o subtitulat, amb l'objectiu de facilitar la seva comercialització.

9. Aquesta és una característica que es pot fer extensiva, amb matisacions, al conjunt d'Espanya: «El capital espanyol ha abandonat branques senceres (disc, publicitat i parcialment el cinema), mentre s'especialitza en els segments productius més protegits geogràficament i idiomàticament (premsa, edició) o d'una més segura realització de beneficis per la seva funció fonamentalment organitzadora d'emissions per a produccions d'origen aliè (ràdio, televisió privada).» (BUSTAMANTE, E., ZALLO, R. (1988) pàg. 304.

En el cas d'Espanya, les delegacions comercials de les empreses multinacionals de distribució de fonogrames i de pel·lícules es localitzen a Madrid. Sembla que la proximitat als centres de poder polític, als mitjans de comunicació de masses o, en definitiva, a la capital de l'àrea lingüística/cultural que delimita el mercat són determinants de cara a decidir la ubicació d'aquestes empreses. Aquest fet introdueix un nou element que fa referència a l'allunyament de Barcelona respecte als nuclis que controlen la distribució de fonogrames i pel·lícules, fet que constitueix una dificultat addicional per al desenvolupament de la poca activitat de producció que hi ha en aquests camps a Catalunya.

UNA BREU REFERÈNCIA A LA SITUACIÓ ACTUAL DE LES INDÚSTRIES DE LA CULTURA AL MÓN

Per completar aquesta anàlisi de l'estructura de les indústries de la cultura i la comunicació, cal fer una breu referència a la situació actual de les indústries del llibre, el cinema, el video i el disc a escala mundial. En concret, es tracta de determinar el grau de concentració de cadascun d'aquests mercats en el moment present, i apuntar algunes particularitats de l'estructura de les diferents indústries de la cultura a nivell internacional. Com s'ha dit, aquesta qüestió influeix decisivament en el desenvolupament d'aquestes indústries a nivell regional/nacional.

Les vendes de l'edició mundial de llibres s'estimen en aproximadament 10,4 bilions de pesetes (vegeu Quadre 5). Els tretze grans grups de l'edició, encapçalats per Bertelsman (Alemanya) i Warner Books (USA), concentren entre el 25 % i el 30 % d'aquestes vendes. El grup Planeta, amb seu a Barcelona, és l'única empresa catalana (i espanyola) que ocupa un lloc entre les principals empreses d'edició del món. En aquest sector hi ha un ampli marge del mercat que correspon a empreses de menor grandària que desenvolupen la major part de la seva activitat en el mercat nacional/cultural propi.

De l'anàlisi del Quadre 5 hi ha dues qüestions rellevants a destacar. D'una banda, s'observa que l'origen d'aquestes empreses es correspon amb les «principals» cultures/àrees lingüístiques del món occidental: anglosaxona, francòfona, germànica i hispànica. D'altra banda, com es veurà més endavant, es constata que bona part de les empreses de l'edició de llibres formen part de grans grups de la indústria de la cultura i la comunicació mundial que han optat per una estratègia de diversificació de les seves activitats (Bertelsman, Havas, Murdoch, les «majors» nordamericanes —Time Warner/Turner, Viacom/Paramount, Fox, MCA/Seagram—, etc.).

QUADRE 5
VENDES DEL SECTOR DE L'EDICIÓ DE LLIBRES AL MÓN PELS GRANS GRUPS EDITORIALS. ANY 1995.
(EN MILERS DE MILIONS DE PESSETES)

Empresa	País	Vendes	%	Grup
—Bertelsman	Alemanya	601,6	5,78	Bertelsman
—Warner Books	USA	473,6	4,55	Time Warner Entertainment/Turner
—Simon & Schuster	USA	268,8	2,58	Viacom/Paramount
—Pearson	Regne Unit	217,6	2,09	Pearson
—Reader's Digest	USA	204,8	1,97	Reader's Digest
—Random House	USA/Canadà/Regne Unit	192,0	1,85	Neshouse
—Groupe de la Cité	França	179,2	1,72	Havas
—Planeta	Espanya	166,4	1,60	Planeta
—Hachette Livre	França	153,6	1,48	Lagardere
—Reed Book	Regne Unit/Holanda	140,8	1,35	Reed Elsevier
—Harcourt Brace	USA	115,2	1,11	Harcourt Brace
—Harper Collins	USA/Regne Unit/Austràlia	91,0	0,88	Murdoch/20th. Century Fox
—Putnam Publishing	USA	48,8	0,47	MCA/Seagram
Total grans empreses		2.853,4	27,44	
Altres		7.546,6	72,56	
Total		10.400,0	100,00	

La indústria del cinema presenta un elevat nivell de concentració en la seva fase de distribució, dominada fortament pels grans grups de Hollywood. Això s'observa tant en el camp del cinema com del video. El Quadre 6 mostra la quota de mercat corresponent a les pel·lícules nord-americanes en la recaptació a sala d'exhibició cinematogràfica, que pel conjunt de països de la Unió Europea se situa l'any 1994 en el 73,8 %. França és el país en el qual els films dels Estats Units tenen una menor quota de mercat, percentatge que segueix una tendència decreixent d'uns anys ençà com a conseqüència, en gran mesura, de la política pública de foment del cinema francès.

QUADRE 6
RECAPTACIÓ EN SALA D'EXHIBICIÓ CINEMATOGRAFICA ALS PAÏSOS DE LA UNIÓ Europea. ANY 1994.

	Total recaptació en sala d'exhibició cinematogràfica		% Recaptació pel·lícules USA s/total
	Total	Pel·lícules USA	
Alemanya	787,1	642,3	81,6
Àustria	80,9	n.d.	n.d.
Bèlgica	117,0	88,7	75,8
Dinamarca	65,9	44,1	66,9
Espanya	336,1	243,0	72,3
Finlàndia	39,9	32,5	81,5
França	801,3	480,8	60,0
Regne Unit	624,6	564,4	90,2
Grècia	37,7	26,4	70,0
Holanda	107,5	95,9	89,2
Irlanda	42,3	n.d.	n.d.
Itàlia	523,0	321,1	61,4
Luxemburg	4,1	3,5	85,4
Portugal	37,8	35,9	95,0
Suècia	118,8	80,2	67,5
Total	3.724,0	2.657,8	73,8

Font: SCREEN DIGEST (setembre 1996).

Els productes distribuïts per les «major» nord-americanes es comercialitzen primer en sala de cinema i després en suport video. La quota del mercat de la distribució de videos que correspon a aquestes empreses s'estima al voltant del 60 % (Quadre 7). En aquest cas —com també es veurà en relació als fonogrames— apareixen els grups multinacionals de l'electrònica de consum (Sony i Philips), exemple clar de l'estreta relació que hi ha entre les estratègies empresarials d'aquest sector i les indústries culturals.

QUADRE 7
QUOTA DE MERCAT DE LES EMPIRES LÍDER DE LA DISTRIBUCIÓ DE VIDEOS A EUROPA. ANY 1994.

Empresa	País	Quota de mercat (%) (*)	Grup
—Buenavista	USA	17,4	Walt Disney Company
—Warner Home Video	USA	13,8	Time Warner Entertainment
—CIC Video	USA	11,0	Paramount/MCA-Seagram/Universal
—Columbia Tristar HV	Japó/USA	8,2	Sony Pictures Entertainment
—Fox Video	USA	6,2	20th. Century Fox
—Polygram Video	Holanda	5,9	Philips
Total grans empreses		62,5	
Altres		37,5	
Total		100,0	

Nota (*): estimació elaborada amb dades corresponents als ingressos obtinguts de la venda i lloguer de videos a 10 països d'Europa.
Font: SCREEN DIGEST (maig 1995).

D'entre els quatre sectors analitzats, la distribució de fonogrames presenta el grau més elevat de concentració en les grans empreses multinacionals, que controlen al voltant del 90 % de la xifra de negocis de la distribució (vegeu Quadre 8). En aquest cas, el lideratge del sector correspon a tres empreses amb vincles directes amb l'electrònica de consum (Sony, Philips i Thorn —EMI), que concentren al voltant del 60 % de la distribució.

QUADRE 8

LA XIFRA DE NEGOCIS DE LA DISTRIBUCIÓ DE DISCS AL MÓN. ANY 1991.

Empresa	País	Xifra de negocis (%)	Grup
—Sony Music	Japó	23,0	Sony
—PolyGram Video	Holanda	19,0	Philips
—EMI	Regne Unit	18,0	Thom EMI
—WEA	EEUU	14,0	Time Warner Entertainment
—BMG	Alemanya	11,0	Bertelsman
—MCA	EEUU/Canadà	6,0	MCA-Seagram
Total grans empreses		91,0	
Altres		9,0	
Total		100,0	

Font: VALENTIN, M. (1993).

En resum, la indústria del llibre presenta un grau de concentració a nivell internacional menor que les indústries del cinema i dels fonogrames. A través dels principals grups de l'edició de llibres del món hi són representades les «principals» cultures/àrees lingüístiques occidentals d'avui: anglosaxona, francòfona, germànica i hispànica. Contràriament, en els casos del cinema i, sobretot, dels fonogrames es constata un elevat grau de concentració dels mercats de la distribució internacional. La xarxa de comercialització de pel·lícules (en sala o video) està dominada per la indústria nord-americana creada al voltant de la producció de ficció cinematogràfica de Hollywood. Finalment, els circuits de comercialització de fonogrames estan majoritàriament en mans d'empreses vinculades a l'electrònica de consum.

EL CONSUM DE PRODUCTES CULTURALS A CATALUNYA

L'estructura de les indústries de la cultura descrita fins ara té efectes clars sobre l'actual situació del consum de productes culturals a Catalunya, i molt especialment en relació al consum dels productes culturals elaborats a Catalunya. L'anàlisi d'aquesta qüestió ha de partir, d'entrada, d'un bon coneixement de la dimensió dels diferents mercats de la cultura a Catalunya des de la perspectiva del consum. El Quadre 9 reflecteix les vendes per diferents tipus de producte: llibre, discs, exhibició de pel·lícules i venda i lloguer de videos.

QUADRE 9

CONSUM DE PRODUCTES CULTURALS A CATALUNYA. ANY 1994. (EN MILIONS DE PESSETES)

	Vendes
Llibres ¹	85.692
Discs ²	14.244
Recaptació sales de cinema ³	11.287
Venda/lloger de videos ⁴	8.558

Fonts:

(1) i (3) DEPARTAMENT DE CULTURA-GENERALITAT DE CATALUNYA (1995).

(2) ASOCIACIÓN FONOGRÁFICA Y VIDEOGRÁFICA DE ESPAÑA (AFYVE) (a JONES, D. BARO, J. (1995)).

(4) OBSERVATORI EUROPEU DE L'AUDIOVISUAL (1994). Dades de 1993.

Notes:

—No hi ha dades estadístiques sobre les vendes de diaris i revistes a Catalunya; a efectes comparatius i a títol indicatiu, la informació actualment disponible permet situar aquestes vendes al voltant dels 50.000 milions de pessetes anuals.

—Excepte una cadena de pagament, la major part dels serveis de ràdio i televisió d'Espanya no són pagats directament pels consumidors, ja que aquests es financen amb ingressos provinents de la publicitat i —en el cas dels mitjans de titularitat pública— de transferències dels pressupostos públics.

En termes de volum de vendes, el llibre encapçala el mercat de productes culturals de Catalunya amb unes vendes per un import de 85.692 milions de pessetes l'any 1994. La importància d'aquest sector s'explica fonamentalment per la gran diversitat de continguts que es transmeten en forma de llibre: obres creatives, de difusió dels coneixements i de la informació, o bé treballs dirigits al simple entreteniment del consumidor. Així, hi ha diferents mercats del llibre que se sobreposen: el llibre de text (que constitueix un mercat captiu), els llibres tècnics, professionals

i de creació (dirigits a uns segments més o menys especialitzats del mercat), les enciclopèdies i diccionaris, o bé els fascicles colleccionables i best sellers (orientats a uns mercats de masses), etc. Aquest fet es posa clarament de manifest en l'existència de diferents xarxes de distribució comercial especialitzades en aquests mercats.

Els diaris i revistes, amb uns continguts predominantment informatius, són productes que són consumits de forma quotidiana per una gran part de la societat. Les vendes anuals d'aquest sector a Catalunya s'estimen al voltant dels 50.000 milions de pessetes. El mercat dels articles de premsa, com s'ha comentat anteriorment, s'estén de forma força equilibrada per tot el territori per tal de garantir la màxima cobertura en el subministrament periòdic dels diferents productes.

La resta de productes que apareixen al Quadre 9 (discs, vídeos i recaptació en sala de cinema), no tenen una dimensió econòmica tan notable com el llibre o la premsa ja que tenen unes vendes anuals que se situen entre els 5.000 i 15.000 milions de pessetes. Aquesta diferència respon, en gran part, al fet que el disc i la pel·lícula (tant si és consumida en sala de cinema com en suport vídeo) contenen majoritàriament obres que resulten d'un procés de treball «creatiu»¹⁰ de caràcter artístic. Es tracta de productes que majoritàriament són consumits en hores de temps lliure i, en conseqüència, formen mercats d'un abast més restringit. Així doncs, en rigor, aquesta anàlisi comparativa s'ha de referir exclusivament al llibre que conté obres de caràcter «creatiu-artístic» (literatura, infantil-juvenil i còmics), deixant de banda altres tipus de producte (com els diccionaris, enciclopèdies, llibres de text, científics i tècnics, etc.). Actualment, el llibre de caràcter «creatiu-artístic» representa aproximadament una quarta part de les vendes totals.¹¹ D'aquest percentatge es desprèn que les vendes a Catalunya per aquest concepte se situen aproximadament en 22.500 milions de pessetes anuals, xifra poc llunyana dels quasi 20.000 milions de pessetes obtinguts de la comercialització de pel·lícules (en sala i vídeo conjuntament).¹²

LA CULTURA CATALANA EN ELS MERCATS DE CONSUM CULTURAL A CATALUNYA

Es pot fer una certa aproximació de la presència de la cultura catalana en els mercats de consum cultural de Catalunya? Aquesta és una qüestió complexa que pot plantejar-se, fonamentalment, a dos nivells diferenciats: d'una banda, mitjançant l'anàlisi de la presència dels productes elaborats per les indústries culturals de Catalunya, és a dir, per les empreses amb seu a Catalunya i, d'altra banda, considerant la difusió de productes en llengua catalana.¹³

La presència de produccions catalanes és remarcable en el cas de les indústries de l'edició (llibre i premsa). D'una banda, la quota del mercat de consum de llibres de Catalunya corresponent als productes de les editorials de llibres amb seu a Catalunya se situa al voltant del 70 % aquests darrers anys.¹⁴ D'altra banda, les dades de difusió dels diaris a Catalunya també permeten situar la quota de mercat dels productes elaborats per editores de premsa catalanes al voltant del 80 %.¹⁵

Des del punt de vista lingüístic es constata que els llibres editats a l'any en llengua catalana representen —tant en nombre de títols com d'exemplars— al voltant del 10 % de la producció total a Espanya.¹⁶ Les dades corresponents a la difusió de la premsa diària d'informació general a Catalunya ofereixen un percentatge que se situa lleugerament per sobre del 10 % aquests darrers anys. En canvi, la presència de la llengua catalana en els mitjans d'informació esportiva editats a Catalunya és pràcticament nul·la, malgrat que la seva difusió es concentra majoritàriament en aquest territori. La premsa no diària editada per empreses catalanes també és editada en la seva pràctica totalitat en castellà tot i que, en aquest cas, s'ha de tenir en compte que són productes que es difonen al conjunt del mercat espanyol.¹⁷

La quota d'audiència corresponent a les emissions de les televisions amb seu a Catalunya se situa al voltant del 30 %, percentatge que majoritàriament correspon a TV3 i, només en una petita part, a les emissions fetes des de TVE-Catalunya. L'anàlisi d'aquesta qüestió en el camp de la ràdio es complex, atès el gran nombre d'emissores existent i la possibilitat d'emetre progra-

10. El treball «creatiu», utilitzi tècniques industrials o artesanals, «opera sobre formes i continguts culturals que, en tots els casos, adopten forma de prototipus, cercant comunicacions simbòliques i identificacions socials, apelant a la cultura racionalitzada o a qualsevol de les instàncies de la personalitat humana» (ZALLO, R. (1988)).

11. El 26,3 % segons dades del 1994 per al conjunt d'Espanya (FEDERACIÓN DE GREMIOS EDITORES DE ESPAÑA/CISE (1996)).

12. S'ha de remarcar que aquesta anàlisi no considera els ingressos obtinguts de la TV per part de la indústria part de la cinematogràfica. No obstant això, i per tal de completar aquesta breu anàlisi del consum cultural a Catalunya, també s'ha de tenir en compte que els ingressos obtinguts de l'exhibició d'altres manifestacions artístiques són molt inferiors als corresponents al llibre, pel·lícula i disc: el taquillaatge recaptat anualment tant pel teatre com per la música a Catalunya se situa al voltant dels 2.500 milions de pessetes en ambdós casos (DEPARTAMENT DE CULTURA-GENERALITAT DE CATALUNYA (1995)).

13. També es pot plantejar un estudi de la presència en els mercats dels productes que són obra d'autors catalans i, en el seu cas, interpretats per artistes catalans. No hi ha informació estadística elaborada sobre aquesta qüestió, fet que s'explica, en bona part, per les dificultats de definir criteris clars de quantificació: criteris que permetin, d'una banda, identificar qui és autor/intèrpret català (nascut a Catalunya, resident a Catalunya, segons la seva llengua d'expressió, etc.) i, d'altra banda, quina nacionalitat tenen les obres d'autoria col·lectiva (pel·lícules, representacions escèniques, producció de fonogrames, etc.). Tot i això, sembla clar que l'existència a Catalunya d'un teixit empresarial consolidat en aquestes indústries és un aspecte fonamental per a la producció de les obres realitzades per autors i intèrprets catalans en general.

14. BARÓ, E., CODINACH, J.M., CUBELES, X. - CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIÓ - CEP (1994).

15. CORBELLA, J.M. (1996), pàg. 53.

16. El percentatge de llibres en català editats anualment per part de les editorials de Catalunya és superior, ja que se situa entre el 20 % i el 25 % en nombre de títols, i entre el 15 % i el 20 % en nombre d'exemplars (INSTITUT D'ESTADÍSTICA DE CATALUNYA (1996)).

17. INSTITUT D'ESTADÍSTICA DE CATALUNYA (1996).

18. A títol indicatiu es pot assenyalar que les quotes de sintonia de la ràdio convencional a Catalunya l'any 1994 es va repartir de la següent manera: Onda Cero Radio —que incorpora les emissions de l'emissora catalana Onda Rambla— (22,3 %), Catalunya Ràdio (18,6 %), RNE —que incorpora les emissions de Ràdio 4— (11,2 %), les altres grans cadenes privades espanyoles —amb diferent presència d'espais realitzats des de Catalunya— (Cadena COPE, 18,0 %, SER, 13,3 %) i la resta de sintonies —en la seva major part catalanes— (16,6 %) (FUNDESCO (1995)).

19. DEPARTAMENT DE CULTURA-GENERALITAT DE CATALUNYA (1995). No hi ha dades sobre aquesta qüestió relatiues al sector fonogràfic.

mes des de territoris diferents amb cobertures territorials també diferents. Amb les dades disponibles actualment és difícil fer una estimació sobre el nivell d'audiència a Catalunya de les ràdios catalanes, que sembla situar-se per sobre del que s'ha donat en relació a la televisió.¹⁸

La presència de la llengua catalana en aquests mitjans es produeix fonamentalment a través dels mitjans de titularitat pública. Així, es pot considerar que la quota d'audiència d'aquests mitjans públics es correspon en gran mesura amb el nivell d'audiència de ràdio i televisió en català.

La feblesa de la producció catalana en les indústries del cinema i dels fonogrames es reflecteix clarament en la seva quota de mercat. Així, en el cas del cinema, s'observa que aquests darrers anys les pel·lícules catalanes obtenen al voltant de l'1 % de la recaptació total en sala d'exhibició cinematogràfica a Catalunya. Aquesta quota és força inferior a la que obté el cinema espanyol pel conjunt de l'estat (últimament, al voltant del 10 %).¹⁹

La major part de pel·lícules exhibides en sala de cinema a Catalunya són en llengua castellana. El català només és present en l'oferta d'aquestes sales quan es projecten pel·lícules catalanes i, excepcionalment, quan es doblen certs films estrangers al català amb el suport del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya.

ESTRATÈGIES PER AL DESENVOLUPAMENT DE LES INDÚSTRIES CULTURALS DE CATALUNYA

Una primera qüestió fonamental que es planteja, després d'aquesta ràpida visió general sobre les indústries de la cultura a Catalunya, fa referència a la producció cultural en un mercat on coexisteixen dues àrees culturals/lingüístiques. En certs casos —el llibre i, en menor mesura, la premsa no diària—, aquesta qüestió es resol amb la condició de doble capitalitat que la ciutat de Barcelona ostenta tant respecte a Catalunya com a la resta d'Espanya. Aquesta situació sembla tenir uns efectes clarament favorables a tots nivells: dinamitza l'activitat econòmica, ofereix majors possibilitats de difusió de l'obra dels autors catalans, etc., Paral·lelament, no sembla que aquest fet tingui uns efectes negatius sobre el desenvolupament de l'edició de llibres en llengua catalana, sinó més aviat el contrari.

Catalunya només desenvolupa un rol de centralitat respecte a l'àrea lingüística del castellà en les indústries culturals més tradicionals, sense que hagi estat capaç de retenir o atreure —segons el cas— les indústries culturals més noves que contribuirien, així, a modernitzar la seva economia. Aquest fet és especialment rellevant respecte a la televisió la qual, a més a més de generar una gran activitat directament, arrossega altres indústries de la cultura al seu voltant (principalment fonogrames, cinema i audiovisual en general). Així, es constata com la forta centralització de les televisions d'Espanya a Madrid ha comportat una progressiva concentració de la major part de la indústria audiovisual de l'estat en aquesta ciutat. Aquest procés ha suposat i suposa una pèrdua creixent del pes relatiu de Catalunya en el conjunt de les indústries de la cultura.

La premsa diària presenta algunes particularitats notables en l'escenari descrit fins ara. Els grans diaris editats a Catalunya, tot i ser escrits en castellà, es difonen majoritàriament a Catalunya ja que no han assolit una projecció a la resta de l'estat. Al mateix temps, s'observa com cap dels diaris d'abast estatal que han aparegut aquests darrers anys a Espanya són editats a Catalunya. En conseqüència, sembla que tenir un lloc en aquests mercats també depèn —més enllà de la diferència de llengua— d'altres factors de caràcter cultural o simbòlic que poden incidir decisivament.

Una segona qüestió que es planteja, en un mercat on coexisteixen dues àrees culturals/lingüístiques, fa referència a la llengua de difusió dels productes elaborats per les indústries culturals. Per analitzar correctament aquest tema s'ha de tenir en compte d'una banda que el català, a diferència del castellà, és una llengua minoritària. D'altra banda, també s'ha de destacar que la situació sociolingüística de Catalunya ha estat alterada per causes ben conegudes i diverses, fet que ha incidit directament en l'ús i el coneixement de la llengua catalana a Catalunya (i també en el conjunt de l'àrea lingüística del català). Per això, la política lingüística constitueix un

dels eixos fonamentals de les polítiques culturals desenvolupades a Catalunya des de l'arribada de la democràcia, tal com es reflecteix en la importància de l'acció del sector públic en la promoció de la llengua catalana: el major índex de difusió d'aquesta llengua en el conjunt de les indústries culturals s'obté en el cas de la ràdio i la televisió, sectors en els quals la presència de recursos públics és fonamental.

Operar en un mercat on hi ha dues llengües suposa decidir, d'entrada, en quina d'elles es difonen els productes culturals. Hi ha tres qüestions que tenen una incidència decisiva sobre aquesta elecció. D'una banda, avaluar el cost que suposa produir en totes dues llengües o fer-ho en només una d'elles: així, sembla que un llibre, que té una distribució limitada i un cicle de comercialització relativament llarg, s'editarà més fàcilment en les dues llengües que no pas un fascicle o una revista, que es difon de forma massiva durant un breu període de temps. D'altra banda, per escollir entre una i altra llengua s'ha de tenir en compte l'abast del mercat potencial de cadascuna d'elles: en aquest sentit és clar que la major extensió de l'àrea lingüística del castellà ofereix uns mercats potencials molt superiors als del català. Finalment, també cal considerar els efectes derivats del grau de coneixement i de pràctica d'una i altra llengua; aquest fet es pot plantejar tant a nivell del personal que treballa en les indústries culturals de Catalunya, com del comportament dels consumidors.

Davant d'aquesta situació, els agents culturals, econòmics i polítics de Catalunya basen la seva actuació en diferents estratègies que tenen per objectiu comú enfortir el teixit industrial cultural català. Un primer bloc de polítiques públiques i estratègies empresarials s'orienta a estimular unes majors inversions en aquestes activitats, especialment en el sector privat. El paper de TV3 en aquest esforç de dinamització de les indústries culturals de Catalunya és central, especialment en la generació d'activitat en el camp audiovisual. D'altra banda, els grans grups editorials de llibres i de premsa (els grups Godó, Planeta i Zeta, juntament amb altres grans empreses del sector a Catalunya) afronten la profunda transformació d'aquests sectors davant l'aparició de les noves tecnologies multimèdia.

L'acció d'aquests agents requereix d'un marc adequat que estimuli una major assignació de recursos en aquestes indústries. En aquest sentit, certes polítiques públiques reponen a l'objectiu de fomentar les condicions que afavoreixin la inversió en les indústries de la cultura a Catalunya: formació de personal (creadors, intèrprets, tècnics, etc.), impuls i millora de la qualitat del conjunt d'activitats culturals (teatre i música en viu, etc.), desenvolupament tecnològic, etc. També té una gran importància la projecció dels agents de la indústria cultural catalana als centres de producció internacional de cada sector: a nivell de creadors, intèrprets o tècnics (formació, participació en la realització d'obres a l'exterior, etc.) i a nivell empresarial (coproduccions, acords entre empreses, participació en projectes europeus, etc.). D'altra banda, es concedeixen ajuts públics mitjançant subvencions a certes indústries culturals (sobretot en el camp de la producció cinematogràfica donat l'elevat cost del producte).

En general, s'ha de tenir en compte que hi ha camps que presenten millors oportunitats o menors riscos de cara al futur. Així, sembla que cal donar prioritat a l'especialització en aquests productes en els que la indústria catalana té una posició més competitiva o bé que es planteja un risc econòmic menor. Per exemple, en el sector de l'audiovisual, la realització de telesèries, dibuixos animats, documentals, etc.

Finalment, també es porten a terme —en major o menor intensitat— accions que tenen per objecte la difusió i el consum dels productes culturals. Cal millorar la posició dels productes culturals catalans en els mercats en relació a: els circuits de comercialització (distribuïdors, exhibidors, etc.), la imatge que els consumidors —catalans i no catalans— tenen d'aquests productes, la imatge donada per part dels mitjans d'informació i opinió, etc. També es promouen mesures reguladores de la presència de les produccions culturals nacionals/comunitàries o en llengua pròpia en el mercat (quotes de pantalla, de programació, etc.).

El desenvolupament i l'impuls dels sectors de la indústria cultural respon a una doble motivació. D'una banda, perquè suposa promoure unes activitats que contribueixen de forma nota-

ble al creixement de l'economia i, molt especialment, a la modernització del teixit productiu del país. D'altra banda, per la necessitat de garantir la presència de la identitat cultural catalana en aquests mercats: identitat entesa com a tradició, és a dir, la cultura i les manifestacions artístiques conreades històricament a Catalunya; i també identitat com a creació contemporània realitzada amb el treball present del conjunt d'agents culturals del país.

Bibliografia

- BARÓ, E., CODINACH, J.M., CUBELES, X. / CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIÓ — CEP (1994), *El sector del llibre de Catalunya*, Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya.
- BARÓ, E., BONET, L., CODINACH, J.M., CUBELES, X., LLARAS, R.M. / FUNDACIÓ BOSCH I GIMPERA. UNIVERSITAT DE BARCELONA (1996), *Dimensió econòmica del sector de la cultura i la comunicació de Catalunya*, Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya.
- BUSTAMANTÉ, E., ZALLO, R. (1988), *Las industrias culturales en España*, Ediciones Akal, SA, Los Berrocales del Jarama.
- CODINACH, J.M., CUBELES, X., PERAN, M.C., SANCHIS, B. / CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIÓ — CEP (1994), Mapa de llibreries de Catalunya, Gremi de Llibretrers de Barcelona i Catalunya.
- CORBELLA, J.M. (1996), *La Comunicació Social a Catalunya*, 1995, Centre d'Investigació de la Comunicació, Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- DEPARTAMENT DE CULTURA — GENERALITAT DE CATALUNYA (1995), *Estadístiques Culturals-1994*, Barcelona.
- DUPUIS, X. (1993), «L'aproximació europea all'economia de la cultura», *Economia de la Cultura* —a.III, 1993, número únic.
- FEDERACIÓN DE GREMIOS EDITORES DE ESPAÑA/CISE (1996), *Comercio interior del libro en España*. 1995, Madrid.
- FUNDESCO (1995), *Comunicación Social 1995*. Tendencias, Fundesco, Madrid.
- INSTITUT D'ESTADÍSTICA DE CATALUNYA (1996), *Anuari Estadístic de Catalunya*, Barcelona.
- JONES, D., BARÓ, J. (1995), *La indústria musical a Catalunya*, Llibres de l'Índex, Barcelona.
- MAJÓ, J. (1997), *Chips, cables y poder*, Editorial Planeta, SA, Barcelona.
- MOSCO, V. (1996), *The Political Economy of Communication*, SAGE Publications, London/Thousand Oaks, New Delhi.
- OBSERVATORI EUROPEU DE L'AUDIOVISUAL (1994), *Annuaire statistique (1994-1995)*, Consell d'Europa, Estrasburg.
- RADIODIFFUSIÓ ESPANOLA (1995), *Memoria 1994*, Madrid.
- SCREEN DIGEST (maig 1995): «European video software: Rentals stabilise as sales grow», *Screen Digest*.
- SCREEN DIGEST (setembre 1996), «World cinema market shares: Clarity in the confusion», *Screen Digest*.
- VALENTIN, M. (1993), «Le marché du disque. Un oligopole avec frange concurrentielle», Actes del col·loqui sobre gestió de la cultura, Jouy-en-Josas.
- VILA-SAN-JUAN, S. (1996), «Los gigantes de la edición mundial», *La Vanguardia* (17 de novembre de 1996), Barcelona.
- ZALLO, R. (1988), *Economía de la comunicación y la cultura*, Ediciones Akal, SA, Los Berrocales del Jarama.

L'estructura del mercat de l'art a Catalunya. Una aproximació econòmica

ANTONI LAPORTE

Economista

INTRODUCCIÓ

El treball que es presenta té el seu origen en l'encàrrec del Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya sobre el sector de les arts plàstiques realitzat l'hivern 1995-96.

L'anàlisi del sector es va estructurar en funció dels agents que hi intervenen. En una primera fase s'han analitzat les galeries d'art i els supermercats d'art, els marxants i representants, les sales de subhasta, i el comerç exterior. L'anàlisi de les galeries d'art és el que ha permès una aproximació més quantitativa. Els altres intermediaris, en nombre més limitat, s'han analitzat en base a entrevistes amb una metodologia més qualitativa.

Futurs treballs permetran obtenir informació sobre el col·lectiu de creadors i de compradors d'art.

EL MERCAT DE L'ART ÉS UN MERCAT AMB UN DOBLE INTERCANVI

Sense entrar en un terreny tan complex com el de definir què és i què no és art, està generalment acceptat que les obres d'art es caracteritzen per ser portadores d'un doble valor. D'una banda, un valor econòmic en tant que mercaderies i, d'altra banda, un valor estètic pel fet de tractar-se de béns culturals. Alguns autors han estudiat la correlació entre aquestes dues valoracions.¹

Per tant, si bé el mercat de l'art pròpiament dit es refereix als intercanvis en la propietat de les obres d'art, per poder descriure el funcionament i l'estructura del sector de les arts plàstiques resulta imprescindible tenir en compte el paper que juguen els diversos agents sense ànim de lucre que es dediquen a la difusió i a la promoció de l'art. El seu paper és fonamental per tal de difondre l'art i crear el necessari coneixement i creació del gust estètic que eventualment pot comportar moviments posteriors en el mercat de l'art.

AGENTS QUE INTERVENEN EN EL SECTOR DE LES ARTS PLÀSTIQUES

En primer lloc, cal considerar els *centres de formació*. Més enllà de la necessitat d'una titulació per exercir una de les professions més liberals de totes les èpoques, és un fet que des de mitjan segle xx, cada cop ha estat més freqüent que els futurs creadors rebin un ensenyament reglat.

Havent passat per una Escola Oficial d'Arts i Oficis, la Facultat de Belles Arts o qualsevol altre centre privat, els *creadors* es dediquen a la producció d'obres originals. La precarietat de la majoria d'artistes provoca que molts d'ells compaginin l'activitat creativa amb altres ocupacions, com ara l'ensenyament o el disseny gràfic. En la situació actual els artistes treballen o bé per encàrrec, o bé produeixen obra que després serà oferta en un mercat competitiu on el paper dels intermediaris és fonamental.

Històricament han existit diversos tipus d'intermediaris. S'ha tractat de definir els diferents agents prenent com a base les seves diferències funcionals.

El *galerista* disposa d'un local on ofereix exposicions i comercia les obres dels artistes vinculats.

1. Vegeu Grampp (1991) i Frey i Pommerehne (1989).

El *representant* és l'agent que es dedica a la promoció d'artistes en el mercat primari. Fa una funció similar a la del mànager d'artistes del món de l'espectacle.

El *marxant* treballa en un mercat secundari com a simple intermediari comercial.

Les *sales de subhasta* són agents privats que organitzen sessions de venda pública d'obres d'art, adjudicant l'obra al millor postor.

Cal també tenir en compte tot un seguit d'altres agents que també intervenen en el mercat amb diferents rols: *fires d'art, crítics, revistes especialitzades, sales d'exposició sense ànim de lucre, museus*, etc.

Finalment, en el costat de la demanda trobem els *compradors*, que es poden classificar de la següent manera: en primer lloc es troben els col·leccionistes individuals, diferenciant els col·leccionistes dels compradors ocasionals o amateurs. Entre els col·leccionistes institucionals cal distingir els públics dels privats.

D'altra banda, cal estar atent a les noves modalitats d'intermediació que estan apareixent els últims anys, algunes de les quals estan vinculades amb les prestacions de les noves tecnologies com les galeries virtuals via Internet, i altres aporten noves modalitats de relació amb els artistes i el mercat: lloguer de tallers i estudis per a artistes per part d'un agent que es dedica a la seva promoció i venda posterior, Show-Room, etc.

LES GALERIES D'ART A CATALUNYA

Les dades que es presenten provenen d'una enquesta enviada a les galeries d'art de Catalunya durant els mesos de novembre i desembre de 1995.² Abans de la tramesa dels qüestionaris, es va haver de constituir el directori de totes les galeries existents a Catalunya. A partir de les diverses fonts consultades, del contacte amb agents del sector (artistes, associacions professionals de galeristes, gestors culturals, tècnics de cultura, etc.) i del desenvolupament del propi treball de camp es tancà un cens de 204 galeries d'art a Catalunya a 31 de desembre de 1995.

Contestaren l'enquesta 165 galeries, la qual cosa significa un índex de resposta superior al 80 per cent i, per tant, un nivell de confiança suficient en els resultats obtinguts.

Prèviament calgué definir el concepte de galeria d'art per tal de poder delimitar l'univers objecte d'estudi. Atesa la voluntat de dimensionar el mercat de l'art des d'un punt de vista econòmic, tractant-lo com qualsevol altre sector d'activitat, es prengué una aproximació funcional a l'hora de definir què entenem per galeria d'art. La definició utilitzada ha estat la següent:

Una galeria d'art és un establiment obert al públic, d'explotació privada, l'activitat principal del qual és l'exposició i el comerç d'obres d'art, i que es dedica també, en major o menor grau, a l'estímul de la creació i a la promoció de l'art, dels artistes i de la seva creació.

La definició anterior permet diferenciar les galeries d'art dels altres agents que es dediquen a la intermediació artística. Una delimitació important és la relativa a la necessitat que es tracti de la principal activitat de l'establiment. Hi ha un conjunt de negocis que compaginen el comerç d'obres artístiques amb el d'altres productes: llibres, objectes de disseny, servei d'emmarcament de quadres, etc. S'han considerat aquells establiments que tenen una dedicació majoritària en l'exposició i el comerç d'arts plàstiques.

Una altra conseqüència de la definició utilitzada és el requeriment que les galeries es dediquin a l'exposició i el comerç d'obres d'art, deixant com a opcional els aspectes vinculats amb l'estímul a la creació i la promoció d'artistes i corrents artístics. Algunes veus del propi sector discrepen d'aquesta definició tan àmplia i preferirien limitar el concepte de galeria d'art a aquelles que es dediquen exclusivament al mercat primari, és a dir, a l'exposició i venda d'obres que apareixen per primer cop al mercat. Algunes associacions professionals imposen aquesta condició per admetre els seus socis. La realitat és que el concepte de *galeria de promoció* és de difícil creació des d'un punt de vista metodològic, a més de plantejar dubtes des d'un punt de vista conceptual.

Metodològicament, alguns defineixen la promoció com el fet de dedicar-se al mercat de nova creació, però sovint es dona la situació en què el galerista ha de compaginar la nova creació amb un tipus d'art més conegut i acceptar-ho si vol mantenir un mínim nivell de vendes que li permeti continuar apostant pel que és nou. Altres consideren que cal fer exposicions individuals, descartant d'aquesta manera els establiments que es dediquen exclusivament a l'*accrochage*. Alguns rebutgen la pràctica del lloguer de l'espai i l'artista, mentre que d'altres mantenen que el lloguer pot ser simplement una manera d'estalviar càrregues fiscals. Alguns galeristes sostenen que una autèntica tasca de promoció consisteix a presentar els artistes de la galeria a l'estranger i a fires internacionals. Però aquesta és una activitat que només es poden permetre les galeries que superen una mínima dimensió econòmica. En fi, analitzant les dades aportades pels mateixos galeristes es comprova que una de les característiques del sector és l'heterogeneïtat de pràctiques i de maneres de fer. Cada galeria és un món.

D'altra banda, conceptualment sembla difícil de negar el títol de galeria d'art als establiments que destinen la majoria del seu espai a l'exposició i la venda d'obres artístiques. En un mercat en què les motivacions per la compra d'obres d'art també inclouen la decoració i l'aconseguint d'un determinat estatus associat a la possessió d'objectes amb una forta càrrega simbòlica, sembla difícil delimitar qui estimula els artistes i qui promociona l'art de qui no ho fa.

La realitat diversa de pràctiques entre els agents que constitueixen l'oferta, d'una banda, i la demanda fragmentada, de l'altra, obliguen a una classificació de les galeries. En definitiva, i seguint Becker,³ cal parlar dels mons de l'art, en comptes de del món de l'art.

La tendència artística

De les diverses característiques de les galeries d'art, la naturalesa del producte que presenten és la variable més discriminant quant a la seva dimensió, estructura i funcionament.

Les respostes dels galeristes a la pregunta *Com definiria l'art que s'exposa a la seva galeria?* es van agrupar en tres opcions i els resultats es presenten a la taula següent.

TAULA 1
COM DEFINIRIA L'ART QUE S'EXPOSA A LA SEVA GALERIA?

	Galleries	%
Figuratiu	58	35,2
Contemporani	57	34,5
Eclèctic	49	29,7
No Contesta	1	0,6
Total	165	100,0

Un 35 % de les galeries de Catalunya presenten exclusivament Art Figuratiu o realista, amb obres que tenen uns codis estètics de fàcil comprensió. A part la pintura de gènere, aquest concepte inclou les obres d'estils post-impressionista i surrealista, que es considera que tenen una fàcil comprensió i acceptació per part de la majoria de la població.

Un altre 35 % de les galeries d'art de Catalunya es dediquen exclusivament a l'Art Contemporani, apostant per estils no figuratius, vinculats amb les avantguardes del segle xx: en aquesta categoria s'han inclòs tots aquells que han especificat *Expressionisme abstracte*, *Abstracció lírica*, *Art conceptual*, *Nova figuració*, *Art contemporani*, *Avantguarda* o *Noves tendències*.

Finalment, un 30 % dels establiments declaren presentar una oferta Eclèctica. Es dediquen a tot tipus d'art, ja sigui figuratiu o avantguardista.

Localització

Barcelona, amb 112 establiments, concentra el 55 % de les galeries d'art a Catalunya. També destaquen Girona (10), Olot (9), Granollers (5), Vic (5), Reus (4) i Sitges (4). En total, 42 municipis disposen, com a mínim, d'una galeria.

3. Vegeu Howard Becker (1988).

La localització de les galeries d'art a Catalunya respon a un patró eminentment urbà. De tota manera, i en comparació amb la resta d'Espanya, a Catalunya hi ha un conjunt de ciutats intermèdies amb presència de galeries. Destaca la inexistència de galeries a les grans ciutats del cinturó industrial de Catalunya. D'altra banda, les ciutats amb escola oficial d'Arts i Oficis presenten una activitat plàstica superior a les altres. El desenvolupament econòmic vinculat amb el turisme i les segones residències també és un factor que intervé en la localització de les galeries d'art.

Tal com es mostra a la taula següent, la distribució de les galeries d'art difereix segons la tendència artística.

TAULA 2
DISTRIBUCIÓ DE LES GALERIES D'ART A CATALUNYA SEGONS LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA I LA LOCALITZACIÓ

	% Barcelona	% Resta Catalunya	% Total
Figuratiu	31,6	40,9	35,4
Contemporani	43,9	21,2	34,8
Eclèctic	24,5	37,9	29,9
Total	100,0	100,0	100,0

Les dades anteriors mostren dos fenòmens. D'una banda, a Barcelona predominen, amb un 45 %, les galeries dedicades exclusivament a l'art contemporani. D'altra banda, és del tot lògic que a la resta de Catalunya hi hagi un nombre superior de galeries eclèctiques. En els municipis intermedis, l'oferta és escassa i un mateix agent ha de presentar una oferta diversificada per poder atendre tots els segments de la demanda. Barcelona, en canvi, amb una major competència, afavoreix l'especialització dels establiments.

Antiguitat

Les galeries d'art a Catalunya tenen una edat mitjana de 12 anys i 3 mesos. A finals de 1995 només hi havia 17 galeries fundades amb anterioritat a 1972. A partir de 1985 s'observa un procés més dinàmic d'obertura de galeries, coincidint amb la puja frenètica de preus en el mercat de l'art. Tanmateix, a partir de 1992, any d'inici d'una etapa econòmicament recessiva, el ritme d'obertura de galeries a Catalunya continua essent potent, ja que un 18 % de les galeries existents ha obert en els últims tres anys. A Barcelona es dona una proporció major de galeries antigues i de galeries de creació recent que a la resta de Catalunya.

Amb el pas del temps augmenta el nombre de galeries que es dediquen a l'art contemporani en detriment de les que presenten art tradicional, tal com es pot veure a la taula següent:

TAULA 3
DISTRIBUCIÓ DE LES GALERIES D'ART A CATALUNYA SEGONS LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA I L'ANY D'INAUGURACIÓ

	% Abans 1972	% De 1973 a 1984	% De 1985 a 1992	% De 1993 a 1995	% Total
Figuratiu	52,9	56,5	24,3	20,7	35,8
Contemporani	17,6	17,4	44,3	51,7	35,2
Eclèctic	29,4	26,1	31,4	27,6	29,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

En efecte, els últims anys, més de la meitat de les galeries inaugurades només presenten noves tendències. D'altra banda, també es constata que la proporció de galeries dedicades a tot tipus d'art es manté estable al voltant del 30 %.

Recursos i dimensió de les galeries

En aquest apartat es presenten les dades relatives a la dimensió de les galeries tant des del punt de vista físic com econòmic.

Superfície

Les galeries de Catalunya tenen una superfície mitjana destinada a exposicions de 135 m². Les 204 galeries d'art de Catalunya ofereixen aproximadament 27.640 m² destinats a exposició d'obres d'art. Les galeries barcelonines disposen una mitjana de 15 m² més que les galeries de la resta de Catalunya. D'altra banda, a Barcelona hi ha major proporció de galeries petites (menys de 50 m²) i major proporció de galeries grans (més de 200 m²) que a la resta de Catalunya. Existeix una relació positiva entre l'antiguitat i la superfície de les galeries.

La taula següent descriu la superfície mitjana de les galeries d'art segons la tendència artística que presenten.

TAULA 4
SUPERFÍCIE MITJANA PER A EXPOSICIONS DE LES GALERIES D'ART A CATALUNYA SEGONS LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA

	Figuratiu	Contemporani	Eclèctic	Total
Superfície expos. (m ²)	118,8	146,9	141,7	135,5
Galeries	57	56	49	162

Les galeries d'art contemporani disposen d'una major superfície en comparació amb les d'altres tendències. Especialment les galeries d'art contemporani disposen de gairebé 30 m² més que les dedicades exclusivament a l'art figuratiu.

Personal

Les galeries d'art de Catalunya ocupen 212 persones a temps parcial i 323 persones a temps complet.

Les galeries d'art a Catalunya operen amb una mitjana de 2,07 llocs de treball per establiment. Això suposa, pel conjunt de les 204 galeries, un total de 421 llocs de treball. Les galeries de Barcelona generen de mitjana mig lloc de treball més que les de comarques. També s'observa una relació creixent entre l'antiguitat de les galeries d'art i els llocs de treball que generen. Les galeries de creació més recent tenen un dotació de personal més lleugera que les més antigues. A la taula següent es presenten les diferències en la dotació de personal de les galeries segons la seva tendència artística.

TAULA 5
MITJANA DE LLOCS DE TREBALL DE LES GALERIES D'ART A CATALUNYA SEGONS LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA

	Figuratiu	Contemporani	Eclèctic	Total
Llocs de treball	1,83	2,56	1,74	2,06
Galeries	55	55	49	159

Els resultats mostren una major dotació de personal entre les galeries dedicades exclusivament a l'art contemporani, amb una mitjana de dos llocs de treball i mig per establiment. Les galeries dedicades a l'art tradicional i les que ofereixen tot tipus d'art ocupen una força de treball menor que no arriba als dos llocs de treball per establiment.

En definitiva, els recursos humans de què disposen les galeries d'art a Catalunya són molt escassos i denoten una dimensió reduïda del sector en el seu conjunt. El sector, format fonamentalment per petites empreses de caràcter familiar, té una estructura minifundista.

Facturació

El 60 % de les galeries d'art a Catalunya va declarar una facturació inferior als 10 milions de ptes. l'any 1994. Un 15 % declaren facturacions entre 10 i 25 milions de ptes., i només un 20 % declaren facturacions superiors, repartides a parts iguals entre les que no arriben als 50 milions i les que superen aquesta quantitat. Es pot estimar una aproximació al volum total de facturació del sector a Catalunya d'entre 3.130 i 3.960 milions de ptes. per a l'any 1994. S'observa una major concentració de galeries de grans dimensions a Barcelona, essent la xarxa de galeries de la resta de Catalunya més modestes econòmicament. D'altra banda, mentre les galeries amb una facturació inferior als 10 milions de pessetes generen de mitjana un lloc i mig de treball, les galeries amb facturacions superiors als 50 milions tenen un nombre de llocs de treball superior a les 5 persones.

Respecte a la relació entre tendència artística i dimensió econòmica es constaten els següent punts: si bé entre les galeries amb facturacions per sota dels 25 milions de ptes. hi ha una distribució de tendències semblant a la del conjunt de galeries, entre les galeries amb facturacions superiors es detecten canvis en relació al perfil general. Entre les galeries amb facturacions de 25 a 50 milions hi ha predomini de les que es dediquen a l'art figuratiu. En canvi, les galeries amb facturacions superiors als 50 milions de ptes. es dediquen majoritàriament a l'art contemporani.

Personalitat jurídica

El caràcter familiar d'alguns negocis i la reduïda dimensió de molts establiments, especialment pel que fa al volum de personal contractat, permet que el règim d'autònom sigui suficient per a una gran majoria de galeries. En efecte, gairebé la meitat dels galeristes treballen amb una llicència fiscal d'autònom, un 30 % tenen constituïda una societat limitada i en un 15 % dels casos es tracta de societats anònimes. Altres situacions diverses apleguen un 6 % dels casos.

La major dimensió i professionalitat d'alguns dels establiments de Barcelona implica que a la capital es concentri una major proporció de societats anònimes i societats limitades que a la resta de Catalunya, on ni un 5 % dels establiments treballen com a societats anònimes.

Relacions amb els artistes

L'apartat presenta les conclusions relatives a la relació que els galeristes mantenen amb els artistes, des de tres temàtiques diferents: els vincles d'exclusivitat entre galeria i artista, el fet de formalitzar un contracte per escrit i el lloguer de l'espai de la galeria a l'artista.

Artistes en exclusiva

Una de les característiques de la tasca d'estímul a la creació realitzada per part de les galeries d'art és la que es refereix a les relacions que mantenen amb els artistes. Un 40 % de galeries declara mantenir relacions d'exclusivitat amb artistes. Per tant, 3 de cada 5 galeries no manté relacions estables i duradores amb els seus proveïdors.

Tot i no ser patrimoni exclusiu de les galeries que es dediquen a l'art contemporani, aquestes presenten una proporció d'establiments que mantenen relacions estables amb els artistes superior a la de les altres galeries, tal com es mostra a la taula següent.

TAULA 6
DISTRIBUCIÓ DE LES GALERIES D'ART A CATALUNYA SEGONS QUE TINGUIN ARTISTES EN EXCLUSIVA I LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA

	% Figuratiu	% Contemporani	% Eclèctic	% Total
Sí	36,2	54,4	26,5	39,6
No	63,8	45,6	73,5	60,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Més de la meitat de les galeries dedicades a les noves tendències declara tenir artistes en exclusiva. En canvi, només una tercera part de les galeries d'art tradicional i una quarta part de les galeries sense una tendència artística definida declaren mantenir relacions d'exclusivitat amb els seus artistes.

Les 65 galeries de promoció mantenen relacions d'exclusivitat amb 364 artistes, cosa que ofereix una aproximació al nombre d'artistes residents a Catalunya que mantenen una certa relació de professionalitat amb les galeries d'art a Catalunya.

Artistes amb contracte

Del 40 % de galeries que declara mantenir relacions d'exclusivitat amb els artistes, gairebé 3 de cada 4 no signen contracte amb els artistes que tenen en exclusiva. La resta, és a dir 17 galeries, declara formalitzar la relació en un contracte escrit.

A Catalunya hi ha 69 artistes amb contracte signat amb alguna galeria.

Lloguer de l'espai als artistes

Un 18 % de les galeries de Catalunya declara llogar l'espai als artistes que hi exposen.

El lloguer de l'espai, tot i no ser una pràctica majoritària, es dona en major mesura —gairebé el 30 %— entre els establiments que es dediquen de manera exclusiva a l'art tradicional. En canvi, entre les galeries que aposten per l'art d'avantguarda, només un 5 % es dedica a la pràctica del lloguer, tal com es mostra a la taula següent.

TAULA 7
DISTRIBUCIÓ DE LES GALERIES D'ART A CATALUNYA SEGONS QUE SIGUIN DE LLOGUER I LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA

	% Figuratiu	% Contemporani	% Eclèctic	% Total
Sí lloguer	29,8	5,3	20,4	18,4
No lloguer	70,2	94,7	79,6	81,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Relacions amb el mercat

L'organització d'exposicions, d'una banda, i l'assistència a fires, de l'altra, són dues activitats centrals en els esforços de les galeries per posar en contacte els seus productes amb el mercat.

L'organització d'exposicions

Des d'un punt de vista cultural, l'exposició és la celebració de la creació artística. L'exposició és un acte cultural en si mateix. S'ofereix al públic, ja tingui o no intenció d'adquirir alguna peça, la possibilitat de conèixer les darreres obres d'un artista i, per tant, és el primer pas de la difusió de l'obra artística.

Un 11,5 % de les galeries de Catalunya no va organitzar cap exposició, ni individual ni col·lectiva, durant la temporada 1994-95. La resta de galeries va organitzar una mitjana de 9,2 exposicions.

La variable que més diferencia les galeries segons que organitzin o no exposicions és la tendència artística. Efectivament, entre les galeries d'art contemporani es donen els percentatges més alts d'establiments que dediquen els seus esforços a organitzar exposicions. En canvi, les galeries d'art tradicional i les eclèctiques són les que presenten els majors índexs de no organització d'exposicions i, per tant, on la pràctica de l'*accrochage* és més extensa.

Ara bé, entre les galeries d'art tradicional que declaren organitzar exposicions s'observa una mitjana d'exposicions per temporada superior a les d'art contemporani. Això es mostra a la taula següent.

TAULA 8

MITJANA D'EXPOSICIONS TOTALS ORGANITZADES PER LES GALERIES D'ART A CATALUNYA DURANT LA TEMPORADA 1994-95 SEGONS LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA

	Figuratiu	Contemporani	Eclectic	Total
Exposicions totals	11,19	6,91	9,88	9,16
Galeries	47	56	42	145

Les galeries d'art tradicional busquen una alta rotació de les obres que presenten, amb marges més reduïts que en l'art contemporani. En canvi, les galeries d'art contemporani aposten per la valorització a partir de la generació de consens i l'acceptació de l'obra artística en base al seu reconeixement artístic, cultural i social.

Aquesta diversitat en l'estratègia comercial es veu confirmada per la relació existent entre la dimensió de la galeria i el nombre d'exposicions realitzades. Mentre que les galeries d'art figuratiu realitzen un major nombre d'exposicions anuals si disposen de més espai, les galeries d'art contemporani presenten el mateix nombre d'exposicions amb independència de la seva superfície expositiva. Les exposicions a les galeries d'art contemporani tenen una major durada que les exposicions de les galeries d'art tradicional.

TAULA 9

MITJANA D'EXPOSICIONS ORGANITZADES PER LES GALERIES D'ART A CATALUNYA DURANT LA TEMPORADA 1994-95 SEGONS LA SUPERFÍCIE DESTINADA A EXPOSICIONS I LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA

	Figuratiu	Contemporani	Eclectic	Total
Menys de 50 m ²	9,67	8,20	8,38	8,74
De 50 a 99 m ²	10,94	6,71	8,42	8,81
De 100 a 149 m ²	10,00	6,80	11,27	8,70
De 150 a 199 m ²	12,54	6,17	14,67	11,09
200 m ² o més	13,33	7,30	9,88	9,14
Mitjana expos 94-95	11,22	6,93	9,88	9,17

L'assistència a fires d'art

La distribució de les galeries d'art segons l'assistència a fires d'art es reparteix a terços entre aquelles que no hi assisteixen, les que ho fan com a visitants i les que hi participen amb estand propi. El percentatge de galeries que participen amb estand és el doble a Barcelona que a comarques. La capacitat econòmica de les galeries suposa un element determinant de la possibilitat d'assistir a una fira. A mesura que augmenta la facturació i el personal de les galeries també s'incrementa la proporció de lloguer d'estands a les fires.

TAULA 10

DISTRIBUCIÓ DE LES GALERIES D'ART A CATALUNYA SEGONS L'ASSISTÈNCIA A FIRES I LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA

	% Figuratiu	% Contemporani	% Eclectic	% Total
No assisteix	39,7	17,5	38,8	31,7
Visitant	41,4	28,1	32,7	34,1
Estand	19,0	54,4	28,6	34,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Les galeries exclusivament d'art contemporani estan molt més inclinades a assistir a fires que les que es dediquen a altres tendències artístiques. Entre les galeries d'art contemporani l'assistència a fires supera el 50 %, mentre que entre les galeries d'art tradicional aquesta proporció no arriba al 20 %.

Arco és la fira amb major participació i la més visitada pels galeristes que no han tingut l'oportunitat de tenir-hi un estand propi. Gairebé un 20 % de les galeries catalanes hi ha participat en alguna ocasió. Tanmateix cal remarcar que un 37 % dels galeristes no ha assistit mai a Arco ni tan sols com a visitant.

Les associacions professionals

A Catalunya hi ha 102 galeries associades, la qual cosa representa un 50 % del total de galeries existents a finals de desembre de 1995.

Actualment coexisteixen tres associacions: el Gremi de Galeries d'Art de Catalunya, Art Barcelona i l'Associació de Galeries Independents de Catalunya.

El Gremi, fundat l'any 1978, compta actualment amb 73 galeries i és el pal de paller de l'associacionisme a Catalunya, amb una implantació molt extensa en el territori. En el Gremi hi conviuen galeries de totes les tendències artístiques.

Art Barcelona, fundat el 1990, compta amb 16 membres tots ells de Barcelona ciutat. Es dediquen exclusivament a les noves tendències i declaren facturacions altes en comparació amb la resta de galeries.

L'Associació de Galeries Independents de Catalunya, de creació més recent, compta amb 8 associats. Els seus membres són més joves i de menor capacitat econòmica que els d'Art Barcelona. Estan més compromesos amb la jove creació, com ho demostra l'alt índex d'establiments que presenten tècniques multimèdia.

TAULA 11
DISTRIBUCIÓ DE LES GALERIES D'ART A CATALUNYA SEGONS L'ASSOCIACIONISME I LA TENDÈNCIA ARTÍSTICA

	% Figuratiu	% Contemporani	% Eclectic	% Total
Gremi de Galeries	55,2	28,1	38,8	40,9
Art Barcelona	0,0	28,1	0,0	9,8
A.G.I.C.	0,0	14,0	0,0	4,9
No pertany	44,8	29,8	61,2	44,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

La taula anterior mostra l'estreta relació entre la tendència artística i les diverses associacions professionals. Mentre Art Barcelona i l'Associació de Galeries Independents només acullen galeries dedicades a l'art d'avantguarda, el Gremi de Galeries no fa distincions segons la tendència artística, sinó únicament sobre la professionalitat dels seus socis.

EL SECTOR DE LES ARTS PLÀSTIQUES EN EL CONTEXT CULTURAL

En el darrer apartat es proposa una comparació entre el sector de les arts plàstiques i els altres sectors culturals.

Els elements que es proposen d'una manera molt esquemàtica han de permetre una futura reflexió sobre el futur del sector i sobre les mesures de política cultural a emprendre per tal de millorar la situació dels creadors, facilitar la feina dels agents intermediaris i, especialment, de les galeries d'art, i crear un clima que afavoreixi la consolidació d'un colleccionisme que permeti el manteniment d'una activitat que actualment té una dimensió excessivament reduïda.

Diversos autors (Colbert, 1993; Mayaux, 1987; Zallo, 1988) han classificat els sectors culturals tenint en compte diferents variables. Els principals factors que s'han considerat són els següents:

- Missió de l'agent: òptica centrada en el producte (companyia de teatre, museu d'art contemporani, etc.) enfront de l'òptica centrada en el mercat (sala de cinema, companyia discogràfica, etc.).

- Procés de producció: producció d'un prototip (espectacle, pintura, poesia, etc.) enfront de la reproducció en sèrie (llibre, disc, cinema, etc.).
- Titularitat: pública enfront de privada, amb totes les fórmules mixtes existents.
- Grandària de l'empresa: petita (companyia universitària de teatre) enfront de gran (editorial que s'adreça al mercat internacional).

En base als criteris anteriors s'han classificat les activitats culturals en dos grans blocs: els sectors culturals tradicionals i les empreses culturals.

Sectors culturals tradicionals: patrimoni (arxius, biblioteques, museus, etc.), música clàssica, òpera, teatre clàssic, dansa.

- La seva missió està normalment centrada en el producte.
- Es produeixen prototips.
- La titularitat sol ser pública, o bé amb aportacions de l'administració pública, atesa la manca d'un mercat suficient per mantenir la seva activitat.
- Acostumen a ser activitats de mesura reduïda o mitjana.

Indústries culturals: cinema, llibre, audiovisual, música en llauna, premsa i mitjans de comunicació.

- Missió centrada en el mercat.
- Es reproduïxen prototips amb una lògica industrial.
- En la majoria de casos, són de titularitat privada. Això es dona perquè hi ha un mercat suficient per oferir els productes.
- Es poden donar empreses de grans dimensions i, en alguns casos, d'abast multinacional.

Feta aquesta dicotomia, el mercat de l'art es troba en una situació particular:

- Les missions dels agents són diverses. En alguns casos, la seva missió està centrada en el mercat: cas de la pintura realista tradicional. En canvi, en el cas de l'art contemporani produït per artistes novells, es tracta d'una activitat centrada en el producte.
- Es produeixen prototips. Cada obra és única i original.
- El mercat de l'art es basa en activitats privades, amb una escassa participació dels fons públics. L'administració pública intervé en tasques de difusió i de conservació.
- Les empreses que es dediquen a la intermediació (galeries, representants, marxants, etc.) són de dimensió molt reduïda.

Bibliografia

- BARTRINA, Joan, Antoni LAPORTE, Ferran MASCARELL i Fina SITGES, *Las Galerías de Arte en España*, estudi encarregat per la Unió Espanyola de Asociaciones de Galerías de Arte, Barcelona, 1995. No publicat.
- BECKER, Howard, *Les Mondes de l'art*, Flammarion, París, 1988.
- CALOUSSE, GULBENKIAN Foundation, *The Economic Situation of the Visual Artist*, Londres, 1985.
- CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIÓ, *El sector cultural en España ante el proceso de integración europea*, Ministerio de Cultura, Madrid, 1992.
- COLBERT, François, *Le marketing des arts et de la culture*, Gaëtan Morin éditeur, Boucherville, Québec, 1993.
- DUPUIS, Xavier i François ROUET, *Économie et culture. Les outils de l'économiste à l'épreuve*, Volum I, La Documentation Française, París, 1987.
- FEDERACIÓ SINDICAL D'ARTISTES PLÀSTICS DE CATALUNYA, *Art i dret*, Departament de Justícia i Departament de Cultura, Generalitat de Catalunya, Barcelona, 1991.
- FINGERHUT, Jacques, *L'art: entre marché et musées*, Problèmes Politiques et Sociaux núm. 765, La Documentation Française, París, 1996.
- FREY, Bruno S. i Werner W. POMMERHNE, *Muses and Markets. Explorations in the Economics of the Arts*, Basil Blackwell, Oxford, 1989.

- FURIÓ, Vicenç, *Sociologia de l'art*, Publicacions Universitat de Barcelona, Barcanova, Barcelona, 1995.
- GRAMPP, William D., *Arte, Inversión y mecenazgo. Un análisis económico del mercado del arte*, Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1991.
- HEILBRUN, James i Charles M. GRAY, *The Economics of Art and Culture*, Cambridge University Press, Cambridge, 1993.
- MAYAUX, François, «Le marketing au service de la culture», *Revue française du marketing*, núm. 113, 1987/3.
- MOULIN, Raymonde, *L'artiste, l'institution et le marché*, Flammarion, París, 1992.
- MOULIN, Raymonde, *De la valeur de l'art*, Flammarion, París, 1995.
- RICOSSA, Sergio (ed.), *I mercati dell'arte. Aspetti pubblici e privati*, Umberto Allemandi & C., Torí, 1991.
- ROUGET, Bernard, Dominique SAGOT-DUVAROUX, Sylvie PELIEGER, *Le marché de l'art contemporain en France. Prix et stratégies*, La Documentation Française, París, 1991.
- SAGOT-DUVAROUX, D. i PFLIEGER, B. ROUGET, «Factors affecting Price on the Contemporary Art Market», dins Ruth Towse i Abdul Khakee (ed.), *Cultural Economics*, Springer-Verlag, Berlin, 1992.
- THROSBY, David, «The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics», *Journal of Economic Literature* vol. XXXII, pp. 1-29, març, 1994.
- ZALLO, Ramón, *Economía de la comunicación y la cultura*, Ediciones Akal SA, Madrid, 1988.

Elements constitutius de la demanda de béns i serveis culturals: una aplicació al camp musical

RAMON SALADRIGUES

Universitat de Lleida

INTRODUCCIÓ

1. W.J. Baumol i W.G. Bowen, «On the Performing Arts: the Anatomy of their Economic Problems», *American Economic Review*, maig 1965. Els autors se centren en les dificultats d'obtenir guanys de productivitat per explicar les dificultats financeres de les arts interpretatives (música, òpera, teatre i dansa). I ho fan amb un exemple extrem: per interpretar un quartet de Schubert d'uns 45 minuts de durada es necessiten tres hores/home, exactament les mateixes que a inicis del segle XIX.

2. Vegeu, per exemple Theodor W. Adorno, que a l'obra *Impromptus*, fa un crit a la necessitat d'estudis empírics per millorar el coneixement sobre els hàbits musicals.

3. Vegeu, a part del ja citat en la nota 1, W.J. Baumol & W.G. Bowen: *Performing Arts. The Economic Dilemma* A Twentieth Century Fund Study, The M.I.T. Press, Cambridge, Massachusetts and London 1966. Tibor Scitovsky: «Arts in the Affluent Society. What's Wrong with the Arts is what's Wrong with Society», *American Economic Review*, 62(2) maig 1972, i C.D. Throsby & C.A. Withers: *The Economics of the Performing Arts*, St-Martin's Press, New-York, 1979.

L'anàlisi de la demanda cultural ha estat un tema poc tractat pels economistes, atès que la manca de dades referents al consum cultural ha decantat les anàlisis cap al costat de l'oferta. L'objectiu d'aquest estudi és fer un repàs als principals factors determinants de la demanda cultural, prenent com a exemple la música clàssica.

No fa pas massa anys que els economistes han donat importància a l'estudi de la demanda de béns i serveis culturals. Fins llavors, el món de la cultura semblava pertànyer a l'esfera del món estètic, un món impenetrable per a l'economista. Aquest era una figura mancada de sensibilitat per als artistes i per als investigadors d'altres ciències com ara els historiadors o els sociòlegs, i quan aquests darrers han volgut desqualificar el treball investigador emprès pels economistes, la seva objecció ha estat molt simplista: «no es pot reduir l'art a xifres».

Els factors que han avalat la incursió de la ciència econòmica en el camp cultural han estat diversos. Entre els més importants cal destacar, en primer lloc, el desenvolupament econòmic de les darreres dècades, que ha suposat un augment considerable del temps lliure i del consum de lleure. En segon lloc la mercantilització creixent, que ha permès la producció i distribució dels béns i serveis culturals en massa —malgrat la presència de costos de producció creixents.¹ Un tercer factor deriva de la creixent demanda, conseqüència de la encara minsa democratització cultural, i finalment, el convenciment que la cultura té fortes propietats de bé públic i de bé de mèrit.

Tot i que des de sempre s'han emès judicis sobre els factors que estimulen el consum de béns i serveis culturals, no és fins als anys seixanta que els estudiosos del món de l'estètica i de la sociologia comencen a interessar-se per estudis empírics, perquè s'adonen que «l'única manera de sotmetre a control certes hipòtesis teòriques repetides mecànicament per la gent és examinar-les recolzant-se en dades ben contrastades».² Així, és des d'aquests camps teòrics que s'adonen de la necessitat d'aplicar les tècniques pròpies de la investigació social empírica als problemes de la sociologia cultural per tal que el coneixement teòric, quantitatiu i qualitatiu rebi nous impulsos.

És en aquest marc que sorgeixen les primeres anàlisis sobre la demanda d'arts interpretatives a finals dels anys 60 i durant la dècada dels 70, coincidint amb el naixement de l'economia de la cultura amb un seguit de treballs capdavanters,³ però sobretot a partir de la fundació de la revista *Journal of Cultural Economics* el 1973, revista que ha estat, i és encara avui, el principal canal de comunicació dels economistes de la cultura. En general, aquestes anàlisis consisteixen en estimacions econòmiques de la demanda d'arts interpretatives, utilitzant variables econòmiques com ara el preu, el preu dels béns substitutius i el nivell de renda, deixant els factors qualitius i els gustos com a termes residuals.

L'anàlisi de la demanda de música no està exempta de dificultats. El producte musical presenta una sèrie de característiques ben diferenciades respecte als que podríem anomenar béns comuns: en primer lloc, es tracta d'un producte no estocable, en el qual es produeix una simultaneïtat entre producció i consum, característica que dóna rellevància als factors temporals i de localització; en segon lloc, estem davant d'un producte abstracte, intangible i heterogeni, davant

el qual el consumidor té una resposta estètica, emocional i intel·lectual; i en tercer lloc, i derivat de l'anterior, la qualitat, que en el camp artístic és la pròpia essència del producte, és molt difícil d'avaluar, atès que té components cognitius però també afectius.⁴ Si a més hi afegim altres limitacions com ara la interdependència relativa entre diverses variables i el fet que el consum de música clàssica és, encara avui, una pràctica elitista —i com hom sap, les minories no tenen la mateixa estratègia o, si es vol, la mateixa racionalitat dels grups majoritaris— ens adonarem que aquest no és pas un camí planer. Totes aquestes limitacions no han d'impedir, però, que l'economista de la cultura intensifiqui la seva activitat investigadora per aclarir la complexa interrelació entre els factors estimuladors de la demanda.

Sense ànim de pretendre fer una anàlisi dels resultats dels treballs empírics esmentats, aquest article es proposa només una breu reflexió sobre els principals factors determinants de la demanda de música clàssica a Barcelona, esperant que pugui estimular l'aparició de nous treballs empírics en un camp que, veritablement, n'està mancat. Malauradament, una de les principals dificultats d'aquest camp és l'escassetat de dades referents a l'assistència a espectacles de música clàssica i a les motivacions dels consumidors. En el present article ens ajudarem, sobretot, de l'enquesta que l'Orquestra Simfònica de Barcelona i Nacional de Catalunya (OBC) —llavors Orquestra Ciutat de Barcelona (OCB)— va fer als seus abonats la temporada 1990-1991.

L'estructura de l'article serà la següent: en primer lloc veurem l'efecte que els factors econòmics —preus, nivell de renda i variables de màrqueting— tenen sobre la demanda de música clàssica. En un segon apartat tractarem aquells factors que estan relacionats amb la formació de preferències, com ara la formació pràctica musical, el consum en el passat i la influència familiar. Seguirem reflexionant sobre l'efecte d'altres factors socioculturals, com ara el nivell educatiu i la categoria socioprofessional, i sobre factors demogràfics. Posteriorment analitzarem les restriccions que l'oferta imposarà sobre la demanda de música, i la relació de l'actuació en viu amb l'àudio-visual. Per últim, l'article acabarà amb una breu reflexió final.

FACTORS ECONÒMICS

Amb el nom de factors econòmics volem fer referència, sobretot, al preu de l'entrada a l'audició, al preu dels béns substitutius i al nivell de renda del consumidor, així com a les variables de màrqueting.

El preu ha estat, des de sempre, el factor més estudiat per l'economista tot i que, en el camp musical, perd protagonisme davant d'altres factors de caràcter sociocultural. En termes generals, la demanda de música presenta un comportament inelàstic respecte al preu. Aquesta inel·lasticitat es deu fonamentalment al fet que gaudir d'un concert necessita d'un cert aprenentatge, d'una certa acumulació de capital humà musical. Així, davant d'una reducció dels preus la demanda no creixerà perquè no atraurà aquells individus que no estan preparats per entendre el concert.

En la demanda inelàstica rau un dels principis per endarrerir els efectes de la malaltia baumoliana⁵ i contrarestar els problemes financers de les entitats musicals, atès que un augment del preu de l'entrada suposaria beneficis addicionals per a les entitats musicals. Baumol i Bowen, però, ja remarcaven que aquest augment de preus no solament no es produeix, sinó que en molts casos els preus augmenten menys, proporcionalment, que els costos. Les limitacions a la puja de preus poden ser diverses, des del lloc que ocupen les arts en la jerarquia del consumidor —òbviament no és tracta de béns necessaris— fins a la facilitat d'accés a béns substitutius propers a costos reduïts —discs, retransmissions de ràdio i televisió, etc.— passant per qüestions de caràcter moral. I diem de caràcter moral perquè els oferents, siguin organismes públics o siguin entitats sense ànim de lucre, són conscients de les externalitats positives de la música per la societat. La seva política consisteix a distribuir el producte de manera tan àmplia i equitativa com sigui possible, intentant evitar que el preu i el nivell de renda siguin un impediment per a l'assistència i que aquesta esdevingui un grup reduït i elitista.

4. Ezequiel Baró *La calidad como ventaja competitiva en los mercados de servicios: estado actual de la reflexión*. Ponència presentada a la «IV Annual RESER conference», Barcelona 22/23 de setembre de 1994.

5. El creixement implacable dels costos, a causa de la dificultat d'augmentar la productivitat en el sector musical. (vegeu nota 1).

6. Vegeu James H. Gapinsky: «The Lively Arts as Substitutes for the Lively Arts». *American Economic Review*, maig 1986.

Tanmateix, si bé tots el estudis agregats sobre demanda de música evidencien que aquesta és inelàstica, anàlisis per a entitats aïllades han trobat, molt puntualment, demandes elàstiques. Cal tenir en compte, també, que la presència de costos associats —costos d'informació, d'adquisició d'entrada i de desplaçament— subestimen l'elasticitat-preu, i que la variable preu és no significativa quan lluita com a variable explicativa de l'assistència al costat de variables qualitatives.

Una altra de les variables que han estudiat tradicionalment els estudis de demanda és el preu dels béns substitutius. Si considerem que el consum de música en viu és una forma d'entreteniment podem trobar molts béns substitutius d'aquest: discs i enregistraments de música, retransmissions radiofòniques i televisives, vídeos, assistència a altres arts interpretatives en viu i fins i tot llibres, revistes, diaris, sortides nocturnes, sopars a restaurants, esports, i un llarg nombre d'activitats més. Segons aquest punt de vista esperarem valors de l'elasticitat-preu de la demanda elevats, degut a la gran quantitat de béns substitutius. Si, en canvi, considerem que consumir música en viu no és una activitat merament hedonista sinó una activitat també de formació on l'adquisició del gust i l'acumulació de capital humà musical tenen un paper preponderant, el nombre de béns substitutius disminueix exageradament. Per a aquell qui té l'hàbit d'assistir a espectacles de música en viu, una audició enregistrada —disc, ràdio, televisió...— pot no ser substitutiva d'una audició en viu. Per a aquests individus, el gust i la menor presència de béns substitutius farien esperar uns valors de l'elasticitat-preu de la demanda menors.

El preu dels béns substitutius, doncs, serà una variable significativa de la demanda segons la definició que hàgim pres de bé substitutiu. En general si es pren com a substitutiu el conjunt de les activitats d'oci, la variable és significativa i amb valors positius —àdhuc s'obtenen elasticitats-preu creuades superiors a la unitat—. En canvi, si es pren el cinema com a bé substitutiu, l'elasticitat-preu creuada no és significativament diferent de zero. Això voldria dir que el concert i en general les arts interpretatives en viu són activitats diferents del cinema i, com a tal, comporten diferents pautes de consum.

Gapinsky⁶ pren com a variable, per a cada forma d'art, la mitjana de preus de les altres entitats d'arts interpretatives en viu, i evidencia la substituïbilitat entre diferents formes d'art. Els resultats mostren que el concert i la dansa són més sensibles als preus de les altres formes d'art, mentre que l'òpera i el teatre són menys sensibles. Gapinsky arriba a la conclusió que una política d'augment de preus és bona per al sector cultural, ja que, en tenir una demanda inelàstica, els augments de preus proporcionaran majors ingressos. Si, a més a més, l'elasticitat-preu creuada és positiva, indicant que les arts són productes substitutius entre ells, la pèrdua de demanda que es derivi d'un augment de preus serà un guany de demanda per a una altra entitat del sector. D'aquesta manera, un augment de preus pot suposar no solament un increment d'ingressos per a l'entitat sinó també per als seus competidors.

El nivell de renda és, també, un altre dels factors més estudiats pels economistes. Des de sempre s'ha dit que la música clàssica en viu és un luxe, consumit per una classe elitista amb un elevat estatus social i nivell de renda.

QUADRE 1
ASSISTÈNCIA A ESPECTACLES EN VIU A LA REGIÓ METROPOLITANA DE BARCELONA L'ANY 1990 SEGONS LA CATEGORIA SOCIOECONÒMICA

Local	Alta	Mitjana	Baixa	Relació alta/baixa
Palau de la Música Catalana	3,2 %	1,2 %	0,3 %	10,6
Liceu	2,5 %	0,4 %	0,2 %	12,5
Teatres: Mercat de les flors	1,3 %	0,6 %	0,2 %	6,5
Condal	1,8 %	0,8 %	0,3 %	6,0
Victòria	3,6 %	2,0 %	0,6 %	6,0
Villarroel	1,6 %	0,8 %	0,3 %	5,2
No assisteix a espectacles en viu	70,6 %	85,4 %	94,2 %	—

Font: Elaboració pròpia a partir de l'Enquesta de la Regió Metropolitana de Barcelona 1990. Conicions de vida i hàbits de la població. Volum 4.

Observeu com, en el quadre 1, i pel que fa al Palau de la Música Catalana els individus de categoria socioeconòmica alta hi assisteixen deu vegades més que els de categoria socioeconòmica baixa i 2.6 vegades més que els de categoria socioeconòmica mitjana. Pel que fa a l'òpera les diferències són sensiblement majors i bastant menors per al teatre.

Tanmateix, cal anar en compte amb aquest quadre perquè ens indica l'assistència segons la categoria socioeconòmica que, de fet, englobaria el nivell de renda, el nivell educatiu i la categoria socioprofessional, variables fortament correlacionades entre elles. Atès que gaudir d'una música de qualitat necessita un aprenentatge, la variable rellevant serà la renda permanent —incrementos transitoris de renda no comportaran canvis en el consum—.

Ara bé, tot i que la música clàssica és vista com un bé de luxe associada a un determinat estatus social, les anàlisis empíriques mostren que la música no és un «bé de luxe» en el sentit econòmic del terme. Els estudis mostren valors de l'elasticitat-renda positius —béns normals— però tan aviat elàstics com inelàstics, i fins i tot alguns valors no significativament diferents de zero, si bé en general són propers a la unitat. Si, com sembla ser a la vista dels quadres de categories socioeconòmiques, es podria esperar que la música fos un bé de luxe, què explica aquest valor a priori tan dèbil? La resposta està en el cost d'oportunitat del temps.⁷ A mesura que creix la renda de l'individu aquest valora més el seu temps i, per tant, també valora més el temps invertit en consum cultural. Així, en augmentar els ingressos es produeixen dos efectes de signe contraposat: un efecte renda i un efecte substitució. Tractant-se la música d'un bé normal, en incrementar la renda de l'individu, aquest tendirà a consumir més música —efecte renda—, però a la vegada, en ser un bé intensiu en temps, procurarà canviar l'hàbit de consum per tal de consumir béns menys intensius en temps —efecte substitució—. Els valors de l'elasticitat-renda obtinguts en els estudis de demanda mostren només l'efecte net que la renda té sobre el consum.

Les variables de marketing són, de tots els factors econòmics, les més oblidades en els estudis de demanda de música en viu, potser perquè, com ja apuntaven Throsby i Withers el 1979 en un dels estudis pioners sobre l'economia de les arts interpretatives,⁸ la promoció i la publicitat són poc importants en el camp musical i en general en el sector artístic, donada la necessitat d'acumular un capital humà previ per poder gaudir del producte cultural. És per aquest motiu que la promoció i la publicitat han estat molt poc desenvolupades en un sector on es confia més del *laissez-dire*. Tanmateix, la majoria de les entitats oferents de música promouen concerts per a infants i estudiants, a base de descomptes, amb la finalitat d'augmentar la demanda futura via acumulació de capital humà. La construcció de nous centres culturals amb auditoris atractius és una altra de les polítiques que es poden dur a terme per captar demanda,⁹ així com també la política d'abonaments.

QUADRE 2 QUINS DELS SEGÜENTS FACTORS VAN INFLUÏR EN LA DECISIÓ D'ABONAR-SE A LA TEMPORADA DE L'ORQUESTRA?

Tradició familiar	33,7 %
Recomanació d'un abonat	24,0 %
Campanya de nous abonaments	16,6 %
Recomanació d'un afeccionat no abonat	4,9 %
Visc a prop del Palau de la Música	4,8 %
Invitació de districtes i centres cívics	2,1 %
Em van regalar un abonament	2,0 %

Font: Enquesta d'abonats 1990-91 OCB.

Vegeu al quadre 2 com el factor que més influeix en la decisió d'abonar-se és la recomanació directa. El 62,6 % diuen abonar-se per recomanació —incloent també la recomanació familiar—, mentre que només el 16,6 % responen abonar-se influïts per la campanya d'abonaments, i aquestes xifres indiquen que la publicitat juga un rol merament de recolzament perquè el *laissez-dire* acabi fent efectiu l'abonament.

7. Vegeu David Throsby: «The Production and Consumption of the Arts: a view of Cultural Economics». *Journal of Economic Literature*, vol. XXXII, maig 1994.

8. Vegeu nota 3.

9. The Los Angeles Orchestra va doblar els seus ingressos en canviar a l'auditori actual.

10. Vegeu Kelvin J. Lancaster, «A New Approach to Consumer Theory», *Journal of Political Economy*, vol. 74 (2), abril 1966, on es recopilen les bases per a l'anomenada «Nova teoria del consumidor», Gary S. Becker & Kevin Murphy «A theory of rational addiction *Journal of Political Economy*», 96(4), agost 1988, i George J. Stigler i Gary S. Becker, «De Gustibus Non Est Disputandum», *American Economic Review*, 62(2), març 1977. Els dos darrers articles modelitzen, malgrat l'ús d'un gran nombre de restriccions, el comportament de l'individu referent als gustos.

11. Vegeu H. Houthaker i L. Taylor: *Consumer Demand in the United States 1920-1970*, Harvard Univ. Press, 1970.

12. Vegeu R. Goudriaan i C.A. Kam: «Demand in the Performing Arts and the Effect of Subsidy», *Economic Research in the Performing Arts*, Association for Cultural Economics, Akron 1983.

13. Per una aproximació als treballs empírics sobre els processos de formació de preferències vegeu F. Abbé-Decarroux: «La Cosommation Culturelle et le Processus de la Formation des Goûts», *Revue Suisse de Sociologie*, Desembre 1993.

Cal esmentar, també, l'avenç progressiu de les entitats musicals en l'aplicació de nous mètodes de venda que permeten estimular la demanda via disminució del temps d'obtenció de l'entrada. A la ja tradicional venda per telèfon i sistemes de reserves d'entrada, que permeten un estalvi de temps i de risc per al consumidor, s'ha d'afegir, darrerament, la modalitat de venda automàtica —per exemple «Servicaixa»—, una fórmula de molt fàcil accés i d'informació general per al consumidor que li permet triar sobre una oferta variadíssima d'activitats d'oci.

De fet, els estudis que han incorporat variables de màrqueting en estimacions de demanda d'arts interpretatives són pocs en nombre i heterogenis en resultats, indicadors inequívocs que aquesta variable requereix un tractament més aprofundit.

FACTORS LLIGATS A LA FORMACIÓ DE PREFERÈNCIES

Els factors de caràcter econòmic, òbviament, no són suficients per explicar la demanda de música. Hi ha un altre tipus de factors que, si bé són de caràcter sociocultural, els tractarem separatament per la seva importància explicativa. Ens referim a aquells factors que tenen a veure amb la formació dels gustos, com ara la formació pràctica musical o d'una altra forma d'art, l'experiència musical en el passat i la influència socialitzadora de la família.

Un aspecte imprescindible per poder apreciar qualsevol activitat artística és, sens dubte, el gust. La teoria neoclàssica suposa que els gustos vénen donats i que són diferents entre els individus, alhora que immesurables, i per aquesta raó el redueixen a un estatus residual —terme de pertorbació—. Aquest tractament no és útil, però, per indagar sobre la seva influència en el cicle de vida del consum de les arts. Des de sempre hem sentit a dir que el gust s'educa, i s'educa amb formació, amb un nivell educatiu general i específic de qualsevol àmbit de què tractem. Però el gust s'educa també consumint. S'ha d'haver llegit molt abans de poder gaudir de la poesia, perquè entendre-la requereix un llarg procés d'aprenentatge; procés necessari també per gaudir del bon cinema, d'una obra dramàtica o de qualsevol manifestació artística. Evidentment que no solament consumint s'educarà el gust: és imprescindible tenir un cert capital humà immaterial —en forma de facultat per entendre les coses, sensibilitat...— i una certa actitud —voluntat per descobrir nous móns, buscar el saber i paciència, entre altres—.

Els plantejaments de Lancaster i Becker —l'anomenada «Nova Teoria del Consumidor»— han creat unes bases que permeten modelitzar, encara que sigui a nivell teòric, el gust.¹⁰ Segons Becker, els gustos són similars entre individus, amb variacions de conducta causades per diferències en els «preus ombra» dels valors —*comodities*—, que són produïts d'acord amb una funció de producció domèstica, en la qual els béns i serveis, incloses les arts, en són els inputs.

Per bé que aquest nou plantejament ens dona un marc per a l'estudi de la formació de preferències, presenta dues grans debilitats. En primer lloc, suposa que l'individu actua mesurant en cada decisió els beneficis i els costos, maximitzant sempre el seu nivell d'utilitat, sense tenir en compte que l'individu actua segons determinats patrons de conducta, sovint condicionats pel màrqueting. La segona debilitat és la impossibilitat de la valoració empírica, sigui per recolzar-la o per refusar-la, sobretot degut als problemes de quantificació i mesura dels gustos. És clar que, si no és possible mesurar el gust per tal d'estudiar les formacions de preferències, caldrà atansar-s'hi indirectament.

A partir dels anys 70 alguns autors han volgut determinar en quina mesura la quantitat demandada d'arts interpretatives en viu consumida en el passat, influeix en el consum present. Houthaker i Taylor¹¹ estimen un model dinàmic per a l'òpera i el teatre i evidencien que la demanda està subjecta a processos d'hàbit. A un resultat semblant arriben Goudriaan i Kam¹² en una anàlisi de la demanda de concerts. Els treballs empírics, però, que es proposen estudiar el rol dels processos de formació de preferències sobre el consum de béns i serveis cultural són molt pocs en nombre i molt heterogenis pel que fa a la metodologia.¹³

La pràctica d'una forma d'art i l'experiència en les arts —mesurada generalment pel consum anterior o pel consum d'art en el període de la joventut i infantesa— són, per a la totalitat

dels estudis, les variables més significatives i posen en evidència que quan s'inclouen en una funció de demanda aquests tipus de variables que volen explicar la formació de preferències, les variables de tipus socioeconòmic no són significatives.

Darrerament un nou conjunt de factors han pres força en l'economia de la cultura, sobretot a partir d'un treball d'Andreasen i Belk.¹⁴ Es tracta de l'actitud de l'individu cap a les arts, del seu estil de vida, del proselitisme i de l'entorn familiar, factor aquest darrer que confirma la influència socialitzadora de la família en les activitats relacionades amb la música. En el quadre 2 podem veure com la tradició familiar és el factor que més influeix en la decisió d'abonar-se a la temporada de l'orquestra. La família és, de fet, el lloc idoni per al foment d'un capital humà musical, donat que la circulació d'informació fàcilment accessible és possible a costos molt reduïts. Tanmateix, la influència familiar o dels amics no es redueix només a fomentar el consum musical. En el procés de decisió, el melòman es planteja dues qüestions: en primer lloc, anar o no anar a una determinada audició; i, en segon lloc, si la resposta és afirmativa, anar-hi sol o acompanyat. És evident, doncs, que hi ha un percentatge de l'assistència que la seva principal raó per assistir a la funció és acompanyar un altre.

FACTORS SOCIOCULTURALS

Un altre conjunt de factors determinants de la demanda de música clàssica són els socioculturals, dintre dels quals inclourem el nivell d'educació i la categoria socioprofessional. El nivell d'educació de l'individu té una relació molt estreta amb l'assistència. La teoria del capital humà ens mostra que l'educació fa créixer la productivitat del temps d'un determinat individu en les activitats de producció de no mercat —per exemple, gaudir d'una audició en viu— i per tant els individus amb un millor nivell d'educació seran els més eficients a l'hora d'aconseguir i usar la informació rellevant per a les decisions de consum, i de transformar els inputs en outputs en una funció de producció domèstica. En aquest sentit, els individus amb millor nivell educatiu, més eficients en consum, veuran disminuir el preu dels valors —*comodities*— produïts i, com a conseqüència, la seva renda real augmentarà.

Malgrat que la relació educació-assistència sembla prou clara, l'anàlisi empírica pot no mostrar-nos aquesta evidència. El motiu és que l'efecte d'una millora en el nivell d'educació augmenta la productivitat marginal en les activitats de producció de no-mercat però també la de les activitats de mercat. Així, un augment de l'educació suposaria una disminució del preu real de consum de la música —efecte directe—, però també suposaria un augment de producció de renda en les activitats de mercat i, com a conseqüència, un augment del cost d'oportunitat del temps gastat en activitats de producció de no mercat —efecte substitució—. El model de producció domèstica, doncs, pot obtenir resultats esbiaixats si es té en compte la relació global entre educació i assistència.

En el quadre 3 podem veure el nivell d'estudis dels abonats a la temporada de l'OCB. Com es pot observar, més de la meitat dels abonats —el 51,5 %— tenen estudis universitaris, un percentatge molt superior al de la població de l'àrea de Barcelona.

QUADRE 3

NIVELL D'ESTUDIS DELS ABONATS A LA TEMPORADA DE L'OCB

Sense estudis o estudis elementals	11,3 %
EGB, Batxillerat elemental, FP1	16,4 %
BUP, Batxillerat superior, FP2	14,4 %
Estudis universitaris de grau mitjà	19,2 %
Estudis superiors	32,3 %
Estudis musicals de nivell mitjà	13,1 %
Estudis musicals de nivell superior	5,3 %

Font: Enquesta d'abonats 1990-91 OCB.

14. Vegeu A.R. Andreasen i R.W. Belk: «Predictors of Attendance at the Performing Arts», *Journal of Consumer Research*, 7(2), setembre 1980.

La categoria socioprofessional de l'individu, com a indicador sociocultural és un factor que no podem oblidar. El quadre 4 ens mostra l'activitat professional dels abonats a la temporada de l'OCB.

QUADRE 4

ACTIVITAT PROFESSIONAL

Professió liberal	14,5 %
Empresari	4,0 %
Autònom	3,8 %
Quadres (administració / empreses)	20,3 %
Empleat	17,8 %
Treballador / obrer	1,8 %
Mestressa de casa	13,9 %
Jubilat / Pensionista	15,9 %
Aturat	1,3 %
Estudiant de música	1,2 %
Estudiant	2,4 %
ns / nc	3,2 %

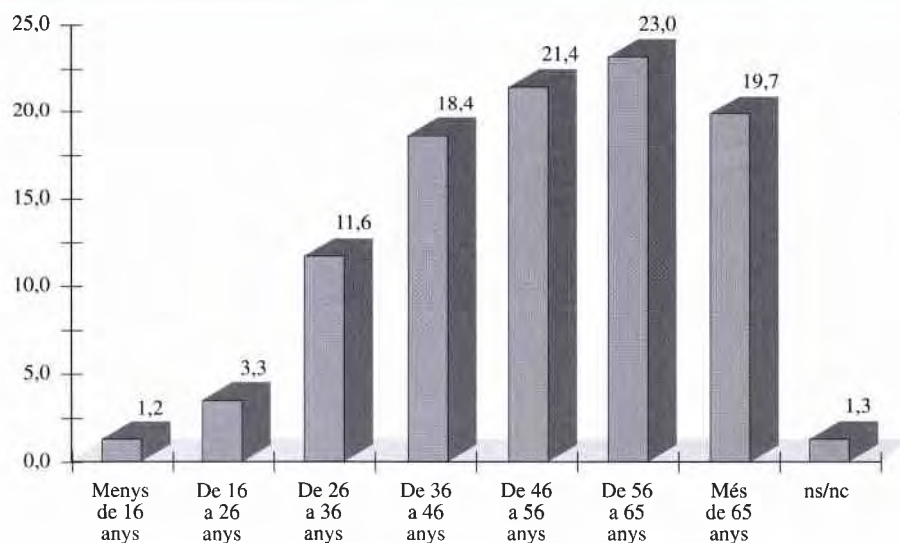
Font: Enquesta d'abonats 1990-91 OCB.

Si bé sabem que la categoria professional està molt correlacionada amb el nivell de renda i l'educació, com podem observar en el quadre 4, els individus amb més flexibilitat horària —professionals liberals, jubilats, quadres i mestresses de casa— són la població majoritària entre els abonats. En l'altre extrem hi trobem el treballador-obrer, l'autònom i l'empresari amb una presència molt reduïda.

FACTORS DEMOGRÀFICS

L'edat, el sexe, i la distància o localització, s'han estudiat sobretot des de l'anàlisi descriptiva, basada en el resultat d'enquestes, sigui a la població en general, o a la població consumidora. Quan aquests factors s'han analitzat aplicant la metodologia economètrica, els resultats han estat variables, degut a la forta correlació que hi ha entre ells, amb el nivell de renda i amb el nivell d'educació.

DISTRIBUCIÓ PER EDATS DELS ABONATS A L'OCB



Font: Enquesta d'abonats 1990-91 OCB.

La població d'abonats de l'OCB està repartida en tots els grups d'edat, si bé s'aprecia una composició més forta dels individus d'edat avançada: el 42,7 % són majors de 55 anys i el 64,1 % són majors de 45 anys. La major presència de la gent gran, de ben segur, ve donada per l'acumulació de capital humà, però cal no oblidar que la gent més gran, sobretot a partir dels 65 anys, però també els matrimonis amb fills majors de dotze anys, són els que disposen de més temps lliure.

Si bé l'acumulació de capital humà i el fet de disposar de més temps lliure estan correlacionats positivament amb l'assistència, hi ha un aspecte —deixant a part la salut— que hi està correlacionat negativament: amb l'edat la gent esdevé menys activa. En general les activitats que es realitzen fora de la llar —viatges, esport, etc.— estan inversament correlacionades amb l'edat. Hendon¹⁵ estudia si aquesta menor participació en les activitats que es practiquen fora de la llar afecta també el consum de les arts interpretatives en viu, i arriba a la conclusió que, si bé les activitats d'oci en general disminueixen amb l'edat, els individus de més de 65 anys mantenen el consum de les arts en viu. En altres paraules: la gent gran continua consumint arts en viu mentre el nivell de renda i la salut els ho permet.

Si ens atenem als ciutadans de la regió metropolitana de Barcelona,¹⁶ les conclusions a les quals podem arribar coincideixen amb les que proposa Hendon. Amb l'edat, i sobretot a partir dels 65 anys, comença a disminuir l'assistència a tot tipus d'espectacle a excepció de la música clàssica, on el consum es manté.¹⁷ En efecte, si els gèneres musicals vénen molt definits per l'edat del públic que els consumeix —per exemple el rock i el pop són majoritaris en la població entre els 18 i els 35 anys, el públic del jazz està en el grup d'edat entre els 26 i els 35 anys, i la cançó catalana, l'espanyola, la música folklòrica, l'òpera i la sarsuela tenen un públic major de 45 anys— la música clàssica, en canvi, és l'únic gènere que té el seu públic repartit entre tots els grups d'edat.

Pel que fa al sexe, el consum de música clàssica en viu és globalment més elevat per a les dones que per als homes. L'any 1990 el 62 % dels abonats a la temporada de la llavors OCB eren dones i un percentatge semblant s'observa en les dades de 1995. Tanmateix, cal fer esment que la presència de dones és més forta en la població d'abonats que en la població consumidora (aquesta inclou abonaments i localitats per a una sola audició).

Per últim, el lloc de residència, o la distància de l'auditori és un factor que influeix negativament en la demanda de música.¹⁸ Cal precisar que la relació entre assistència i distància vindrà donada per la qualitat del concert. Així una audició X de baixa qualitat i en un auditori petit i discret atraurà audiència només de l'entorn més proper, mentre que una audició Y d'alta qualitat i en un auditori prestigiós tindrà un àmbit molt major.

El quadre 5 ens mostra el percentatge d'individus que han assistit, en els 3 mesos anteriors a l'enquesta, almenys un cop a qualsevol tipus d'espectacle.

QUADRE 5

LLOC DE RESIDÈNCIA DELS INDIVIDUS QUE HAN ASSISTIT A QUAISEVOL TIPUS D'ESPECTACLE EN ELS DARRERS TRES MESOS

Barcelona	18,0 %
Àrea Metropolitana	6,5 %
Regió Metropolitana	5,8 %

Font: «Enquesta de la Regió Metropolitana de Barcelona 1990. Condicions de vida i hàbits de la població. Volum 4».

La importància del factor distància és evident si es té present que els espectacles als quals fa referència l'enquesta són tots a Barcelona ciutat. Per a la població d'abonats, el lloc de residència és encara més influent. A la temporada 1990/91, el 81 % dels abonats residien a Barcelona ciutat, i el 96 % a la primera regió. Aquests mateixos abonats veuen el transport públic com una de les causes que els pot fer decidir renovar o no renovar l'abonament, tal i com s'aprecia al quadre 6.

15. Vegeu R.C. Hendon: «Arts Participation: comparing the elderly and non-elderly». *Journal of Cultural Economics*, vol. 16 núm. 1, juny, 1992.

16. La majoria de les enquestes sobre consum musical, han pres mostres de la població consumidora. A Catalunya són molt rares les enquestes a una mostra de la població total. Una d'aquestes rareses és l'*Enquesta de la Regió Metropolitana de Barcelona 1990. Condicions de vida i hàbits de la població*. Volum 4.

17. Sobretot al Palau de la Música Catalana i al Liceu.

18. Cal tenir en compte que els costos de transport són una addició del propi preu del transport, temps i esforç.

19. Cal anar amb compte amb aquestes dades. L'enquesta —vegeu nota 16— fa una pregunta oberta sobre les activitats d'oci. Les més anomenades són mirar la televisió (59,3 %), caminar (56,4 %) i llegir (45,6 %), en detriment d'anar a espectacles en viu, que pot no ser vist com a activitat d'oci sinó com a activitat cultural i de formació.

QUADRE 6

CAUSES QUE INFLUIRAN EN LA SEVA DECISIÓ DE RENOVAR O NO RENOVAR L'ABONAMENT UN COP L'OCB S'HAGI TRASLLADAT A L'AUDITORI DE LA PLAÇA DE LES GLÒRIES

Comodat d'accés amb el transport públic	30,6 %
L'ambient del nou auditori	30,6 %
Canvi de preus	26,4 %
Seguretat ciutadana al nou emplaçament	21,0 %

Font: Enquesta d'abonats 1990-91 OCB

L'OFERTA I L'AUDIOVISUAL

Les eleccions dels consumidors estan restringides pel volum d'oferta de música en viu, que esdevé un factor vital en un gènere marcat per unes determinades preferències de gustos, una demanda inelàstica al preu i una capacitat de l'auditori o local molt limitada.

Prendre l'oferta com a variable explicativa de la demanda podria comportar problemes d'estimació per la suposada endogeneïtat de l'oferta. No obstant, la bibliografia assumeix l'oferta com a variable exògena fonamentalment per dues raons: en primer lloc perquè l'oferta no s'ajusta simultàniament a la demanda, atès que la temporada de concerts es prepara amb un marge de temps gran d'antelació, i en segon lloc perquè si assumim que la música en viu té externalitats positives o característiques de bé mixt, l'Estat intervé per reduir les restriccions de mercat i per augmentar l'audiència, de manera que a mesura que les subvencions públiques guanyen pes relatiu als ingressos provinents de la venda d'entrades i d'abonaments, l'oferta pot ser considerada exògena.

En general, els estudis empírics que han incorporat l'oferta com a variable explicativa —mesurada majoritàriament com a número d'actuacions— han evidenciat que aquesta té un efecte positiu i molt significatiu sobre la demanda.

Un altre aspecte que no podem oblidar és l'efecte del consum d'àudio-visuals sobre la demanda de música en viu. Des del naixement de l'economia de la cultura, la incursió dels àudio-visuals en l'audiència de les arts interpretatives en viu ha estat un focus de discussió, començant ja pels estudis de Baumol i Bowen, els quals constataren que la popularització primer del cinema —els anys 1910-1920— i després de la televisió —acabada la II Guerra Mundial— feien minvar l'assistència al teatre. Però tornant al camp musical, en quina mesura un disc compacte —o una retransmissió radiofònica o televisiva— pot ser substitutiu d'una audició en viu? És el mateix escoltar una mateixa obra, amb els mateixos intèrprets, diguem per exemple al Palau de la Música Catalana, o a la llar relaxat i assegut al sofà? Fins i tot, encara que la tècnica permetés salvar les diferències encara existents en les característiques acústiques, la resposta seria òbviament negativa. És evident, doncs, que estem davant de productes diferents. De ben segur que l'enregistrament té avantatges —la majoria derivats del fet que es tracta d'un producte durador—, però l'audició en viu només existeix una vegada. No es repetirà mai més. És efímera. Aquesta característica de producte únic, la possibilitat de comunicació i interacció oient-intèrpret i l'entorn, marquen les diferències entre el viu i l'enregistrament. Ara bé, el fet que siguin dos productes diferenciats no significa que els audiovisuals no puguin tenir un efecte substitució. Si ens fixem en el quadre 7 (fa referència a la música de qualsevol gènere, no només a la música clàssica), a Catalunya, mentre el 77,2 % de la població escolta música a la llar amb regularitat, i el 36,6 % compra enregistraments musicals, només el 22,2 % assisteixen a espectacles musicals. En aquest mateix sentit, quan es pregunta a la població de la Regió Metropolitana de Barcelona sobre les activitats que realitza durant el seu temps lliure, el 15 % responen escoltar música mentre només el 0,9 % diuen anar a concerts.¹⁹

QUADRE 7
PRÀCTIQUES MUSICALS (EN PERCENTATGES)

Anys	15-25	26-35	36-45	46-55	56-65	+ 65	TOTAL
Instrument musical	14,8	8,2	4,5	4,2	6,4	2,5	7,2
Assistència a concerts	44,6	21,9	10,4	13,6	17,9	13,1	22,2
Compra d'enregistraments	62,4	47,4	39,6	24,6	17,9	10,4	36,6
Escoltar música a la llar	85,7	80,7	67,5	65,3	55,8	77,2	

Elaboració pròpia a partir de dades d' «Estadístiques Culturals de Catalunya 1992-1993», Generalitat de Catalunya, Departament de Cultura, 1995.

20. En paraules de X. Dupuis: «Allò que és cultural és l'expressió d'un comportament específic de l'individu: és un concepte propi de cadascú». Vegeu X. Dupuis: *Essai sur les Pratiques Culturelles de l'État: l'exemple de la musique*, tesi doctoral, París-nord, 1981.

L'hàbit d'escoltar música a la llar és particularment fort en la població melòmana. El 75 % dels abonats a la temporada de l'OCB 1990-1991 escoltaven música a la llar més d'una hora setmanal, i pràcticament el 49 % escoltava més de tres hores setmanals.

El fet de triar entre una audició en viu o enregistrada dependrà de la qualitat de les alternatives i dels costos relatius —tant físics com financers—. Ara bé, no cal veure l'audiovisual exclusivament com aquell bé substitutiu de la música en viu que li pren assistència, perquè l'audiovisual permet superar les barreres existents a l'espectacle en viu, com ara la salut, la localització geogràfica, el nivell de renda, la presència d'infants o l'avançada edat, i portar la música a una audiència molt superior. En definitiva, podem dir que hi ha una complementarietat entre l'audiovisual i l'audició en viu: l'una indueix l'altra.

CONCLUSIÓ

Fins aquí hem teoritzat sobre diferents factors que poden afectar la demanda de música, i hem donat, en la mesura del que ha estat possible, evidència empírica del que estàvem afirmant. Ara bé, encara que els estudis empírics, d'un valor immensurable per entendre les interrelacions socials, parteixin de dades correctes i apliquin una metodologia adequada, els resultats obtinguts poden quedar-se en no-res si no tenim en compte aspectes individuals. De fet, tot el que hem argumentat en els paràgrafs anteriors fa referència a comportaments globals, i en el camp cultural prenen molta importància els comportaments individuals.²⁰ Ens referim a aspectes individuals com ara la percepció subjectiva de la qualitat del producte musical. Aquesta només pot avaluar-se després de ser consumida i, per tant, en el moment de l'elecció sobre el consum, el consumidor només podrà avaluar la qualitat *ex-ante*, és a dir, aquella formada per un vector d'elements observables abans del consum —repertori, renom dels artistes, gènere, mitjans tècnics i financers de la institució, entre altres—. Cal tenir present, també, les preferències individuals per un tipus o altre de música. Per a una audició determinada, el repertori serà, probablement, el factor que més incidirà en el fet que el percentatge d'ocupació de la sala sigui proper al 100 %. Les preferències del gran públic són molt clares: música clàssica i barroca, generalment concerts amb un instrument solista o música simfònica pura, i escepticisme cap a la música contemporània. Per últim, cal tenir present que no sempre es buscarà l'audició musical per ella mateixa, sinó sovint pel prestigi que el consum d'un producte elitista suposa, sobretot en espectacles d'alta qualitat, amb grans estrelles, i en locals atractius amb preus elevats.

En definitiva, en el present article hem reflexionat sobre els principals factors que intervenen en la demanda de música clàssica, mostrant que el consum musical és conseqüència d'un interrelacionat efecte de factors econòmics, socials i individuals. La investigació empírica haurà de seguir estudiant per tal que, no solament el coneixement quantitatiu, sinó també el coneixement teòric i qualitatiu dels hàbits de consum musical, rebí nous impulsos. Per tal que això sigui una realitat, serà imprescindible que s'estableixi un diàleg més fluid entre l'economia i la sociologia.

Entrevista a Lluís Monreal

per LLUÍS BONET

Universitat de Barcelona



Per tal de tenir una visió de la realitat de la gestió cultural, hem vingut a parlar amb Lluís Monreal, Director General de la Fundació La Caixa. La conversa té lloc en l'emblemàtic edifici de la Via Laietana, construït el 1904 per l'arquitecte Sagnier, com a seu de la principal institució d'estalvi del nostre país. Hi conversem en uns dies que preludien el trasllat imminent de la Fundació a una de les torres de la Caixa a la Diagonal. Monreal ens explica que a sota hi havia un claustre, el del convent de Jonqueres, que es va desmuntar pedra a pedra per reconstruir-lo a l'Eixample en el moment de l'obertura de la Via Laietana. Les seves explicacions ens remeten a la seva vocació d'arqueòleg, poc habitual en un alt executiu d'una institució financera.

Nascut a Barcelona l'any 1943, Lluís Monreal és director de la Fundació La Caixa des de l'octubre de 1990. Fins aquest moment havia ocupat un càrrec important, el de primer director de l'Institut de Conservació de la Fundació Getty, dedicat a la conservació del patrimoni, en especial als països del tercer món. No obstant, la seva carrera internacional comença força abans, ja que de 1974 a 1984 és Secretari general del Consell Internacional de Museus, organització depenent de la UNESCO. Amb anterioritat, de 1971 a 1974, exerceix de professor d'història de l'art i museologia a la Universitat Autònoma de Barcelona, feina que compagina amb el seu treball en el Museu Marès com a conservador tècnic dels museus municipals, càrrec guanyat per oposicions l'any 1965.

Tanmateix, la seva tasca com arqueòleg s'inicia a Àfrica. Com ell mateix ens explica «A Egipte i Sudan, vaig ser a la campanya de Núbia, organitzada per la UNESCO, en el moment que s'estava construint la presa d'Assuan. Jo vaig estar treballant a una illa de la segona catarata del Nil, que es deia Akhanarti, on hi havia un poblat cristià, i després a Egipte, a la regió de Masmara, al nord d'Abu-Simbel, en una zona de necròpolis. Això va ser l'any 1962-63. Més tard vaig formar part d'una expedició científica que va organitzar el Museu Arqueològic de Barcelona i el Centre Excursionista de Catalunya a l'Atlas marroquí l'any 1965».

En el moment de fer-se càrrec de la direcció de la Fundació La Caixa deia «estem treballant amb recursos públics i tenim l'obligació que s'inverteixin de la manera més adequada a les necessitats reals de la societat». Quins creu que han de ser els criteris que han de guiar l'actuació d'una fundació?

Penso que totes les fundacions, independentment de si són privades, públiques o semi-públiques, donat que persegueixen objectius d'interès general o bé comú, haurien de gestionar els seus recursos com si fossin públics. És a dir, haurien de fer-ho amb la intenció de cobrir déficits en les àrees escollides per cadascuna d'elles.

Un segon principi és que les fundacions, i la Fundació La Caixa en particular, haurien d'actuar amb un cert sentit d'anticipació a les necessitats socials, cosa que comporta un cert nivell de risc. En general, les administracions públiques són conservadores en els seus programes, acostumen a respondre a necessitats perfectament establertes i aspiren a cobrir-les al cent per cent. En canvi, crec que almenys una part dels recursos de les fundacions s'haurien de destinar, amb caràcter experimental, a tractar d'obrir formes innovadores de resposta als nous problemes. L'Administració no pot arriscar els seus diners a iniciar experiències com l'hospital de dia a domicili per a malalts de la Sida. El que intentem en aquest cas des de la Fundació La Caixa és induir l'Administració a entrar en el tema. Així s'ha fet amb l'Hospital Clínic de Barcelona i l'experiència després de dos anys de treball es revela positiva.

Un tercer criteri per a una correcta inversió dels recursos és l'avaluació de les conseqüències, de l'efecte multiplicador o induït de l'ús dels mateixos a mig i llarg termini; aquest criteri s'hauria d'aplicar a tots els recursos que el sector productiu aporta en termes de patrocini i mecenatge a la cultura. Als Estats Units, per exemple, algunes fundacions condicionen la seva aportació a través dels anomenats fons compensatoris o *matching funds*; és a dir, donen una certa quantitat de dòlars a condició que aquell que els rep obtingui una quantitat equivalent d'altres institucions públiques o privades. A més, de vegades, l'efecte multiplicador no s'aconsegueix tan sols amb diners. Jo he estat membre del jurat del premi d'arquitectura de l'Aga Khan. En total es distribueix un milió de dòlars entre tants premis com decideixi el jurat, molts d'ells premis no monetaris. En aquest cas, l'estímul o efecte multiplicador sobre les architectures o rehabilitacions de ciutats històriques fetes per governs és haver rebut el premi.

En aquest sentit, hi ha dos enfocos radicalment diferents pel que fa a les formes de patrocini i mecenatge. Un és la inversió d'una empresa en el terreny cultural o social per obtenir imatge en un moment donat, i un altre és la inversió d'una fundació d'empresa per obtenir resultats a llarg termini, normalment sense una visibilitat important. Per exemple, la restauració d'un gran edifici emblemàtic és una operació d'imatge puntual, de molta visibilitat; és una acció material que pot ser útil en un moment donat en una estratègia de màrqueting. En canvi, i torno a un exemple de la Fundació La Caixa, la subvenció continuada durant molts anys a la investigació d'equips d'investigadors espanyols sobre les malalties d'Alzheimer té, evidentment, una visibilitat molt més baixa, però uns efectes socials a mig i llarg termini molt importants.

Per això, cal una reflexió sobre els motius pels quals el món econòmic s'interessa per la cultura. I, en aquest sentit, quan parlo del món econòmic penso en grans empreses que poden destinar una part dels seus recursos o dels seus beneficis a activitats de mecenatge. Avui dia, en el món industrialitzat, les empreses produeixen serveis o productes de qualitat tan similar que

diffícilment el consumidor pot fer distincions qualitatives entre uns i altres. L'únic que poden fer, de forma subliminal, és diferenciar-se gràcies a invertir en el bé comú, a través d'una fundació per exemple. Aquesta inversió no ha d'estar directament guiada per les estratègies de màrqueting o els interessos de venda dels seus productes o serveis, sinó per un impuls altruista envers la societat, amb l'objectiu de cobrir determinats dèficits socials o culturals. Aquesta és la diferència entre dos tipus d'acció empresarial: un lligat de forma directa a la promoció de l'empresa, i l'altre genuïnament obert i destinat al bé comú, tot i que subsidiàriament serveixi també per vendre productes de l'empresa que el patrocina.

De tots els criteris citats el més difícil és el d'anticipar-se a les necessitats, perquè s'ha de fer d'una forma molt fina. Si un té una visió d'anticipació molt gran i la societat no està preparada per acceptar el diagnòstic, aleshores les accions tindran dificultats per arrelar i tenir l'efecte multiplicador desitjat. Si, per contra, no es té un sentit d'anticipació, ja hi haurà programes que de forma total o parcial són coberts per les administracions o per altres entitats.

Una altra qüestió és el de la continuïtat, mesurar per quant de temps una fundació ha de mantenir el seu suport a un tema. Perquè, com deia abans, els efectes siguin de llarga durada o produeixin un canvi social important cal continuïtat; però, si el suport s'allarga massa en el temps es converteix en una rutina, en un hàbit, i aleshores els recursos perden eficiència i a més hi ha el risc que aquesta acció es converteixi en substitutòria de les accions que hauria d'emprendre la pròpia administració.

Les Obres Socials de les caixes d'estalvi han tingut, i algunes encara tenen, una certa tendència a tenir escoles, hospitals, clíniques, ambulatoris, etc. Tot això era una feina substitutòria de l'administració en un país en què probablement, per raons econòmiques i fiscals, les administracions no tenien prou potència per subvencionar aquestes realitats. Avui en dia, això ja no és així.

Anticipació, continuïtat, però també, oportunitat. Cal preguntar-se, quan és oportú fer una cosa? És oportú fer-ho quan la societat està preparada per rebre aquesta acció, quan hi ha un suficient *know-how* de tècnics i especialistes per portar-ho a terme. És oportú fer-ho quan a més hi ha entitats públiques o privades que poden associar-se a l'acció i crear massa crítica. Addicionalment, hi ha el criteri de la rendibilitat.

És fàcil seguir aquest criteri quan es treballa amb una institució financera?

La rendibilitat és més difícil de fer entendre, perquè no ha de mesurar-se només en termes purament materials, sinó que hi ha elements intangibles i immaterials, com són els efectes induïts, a curt i llarg termini, en termes culturals, socials, de millora de qualitat de vida, de servei a la comunitat, etc. Una Fundació com la nostra ha de conciliar els criteris financers amb els criteris socials i culturals de l'anàlisi cost-benefici.

En segon lloc, la Fundació no és un instrument de màrqueting de la Caixa, però evidentment treballa buscant unes sinèrgies amb els interessos d'aquesta. Entre altres raons, perquè la Fundació es nodreix de les dotacions de la Caixa, i tota expansió o millora dels resultats de la mateixa reverteixen en la Fundació. En segon lloc, els responsables de la Fundació, amb el suport d'especialistes i consultors externs, fan un exercici de prospectiva i d'anàlisi dels temes, àrees i programes potencials que es podrien cobrir des de la Fundació. Aquest programa passa als òrgans de govern de la mateixa, el Patronat, que és el mateix que el de l'Obra Social de la Caixa. Cal recordar que la Fundació és la gestora de l'Obra Social.

Com s'avalua el que fa la Fundació?

Es disposa d'un conjunt de dades objectives. Per exemple, l'any 1996, la Fundació ha realitzat quasi mil vuit-centes activitats diferents a tres-centes localitats de tota Espanya, amb més de set milions d'usuaris. Aquesta és una dada numèrica palpable que també es pot mesurar a través de l'enorme volum de notícies que sobre la Fundació La Caixa transmeten els diferents

mitjans de comunicació. Aquestes dades poden processar-se en una anàlisi cost-benefici normal. Però, a més, els òrgans de govern de la Fundació també valoren aspectes qualitatius, no solament estadístics, de les activitats realitzades. Per exemple, fa uns anys es va fer una exposició de caràcter minoritari sobre Schönberg, com a pintor i dibuixant; a partir d'aquí s'ha notat un major interès per la música de Schönberg a Barcelona. Així mateix, l'exposició sobre els Moai de l'Illa de Pasqua va generar una veritable moaimania a la ciutat, i ara tothom sap què és l'illa de Pasqua; i el mateix amb l'exposició del Tíbet. Aquestes són dades d'influència cultural i educativa, que no es poden tabular, però que entren dins el judici que es fa des de la Fundació a la Caixa.

Cal entendre que més que no pas una Fundació que espera que li truquin a la porta, ens trobem davant d'una Fundació activa

Les dues coses. Als Estats Units hi ha dos tipus de fundacions, tal com les defineix l'*Internal Revenue Service*. Unes s'anomenen *Grand Making Foundations*, fundacions destinades a donar subvencions; l'exemple més clar és la Fundació Ford, la fundació més gran del món. Les altres són *Operating Foundations*, ja que desenvolupen els seus propis programes i activitats. A Estats Units això no es pot barrejar, o ets d'una mena o ets de l'altra. En canvi aquí tenim la sort que pots tenir obertes les dues vies d'actuació: la possibilitat d'analitzar les necessitats de la societat i plantejar les pròpies línies de la Fundació desenvolupant els teus propis programes, i a més poder respondre a demandes que vénen de fora. En aquests moments a la Fundació una gran part dels programes són efectivament del que en diríem una *operating foundation*, però també responem a peticions externes. Aquí també hi ha criteris: hi ha activitats que és molt més eficient fer-les a través d'una subvenció que no pas a través d'un programa propi. Podem imaginar una activitat de caràcter social o cultural que s'adreça a un grup de persones vehiculades per una entitat. És molt més pràctic establir un conveni de col·laboració amb l'entitat en qüestió i a partir d'aquí realitzar el programa. Amb certs tipus de temes (com poden ser minusvàlues, pobresa, marginació, infància, etc.) és evident que la via més adequada per arribar a aquestes persones és treballar amb les associacions de voluntaris que hi estan connectades. Normalment aquestes col·laboracions amb entitats són més freqüents en els programes de caràcter social que en els culturals. Aquests últims es fan quasi sempre per via directa, a través dels programes propis.

En termes relatius, quina és la distribució dels recursos entre programes socials i culturals, entre producció pròpia i aliena ?

Donada la situació actual de la societat espanyola, la Fundació s'orienta cada vegada més cap a l'àmbit social, i dins l'àmbit social, vers allò que no poden fer les administracions públiques. En aquests casos, com el programa d'urgència de la Sida o el de les malalties de la tercera edat que ja s'han comentat, les administracions no tenen tanta flexibilitat ni agilitat com una fundació privada. L'any 1997, per exemple, d'un pressupost total de 15.000 milions de pessetes, una part molt important va a programes educatius i socials —6.000 milions, quasi el 40 % del total—. Pels programes d'art, música i ciència, hi haurà uns 3.800 milions, una quarta part del total. La resta dels recursos es destinen a projectes de medi ambient i de desenvolupament sostenible (un 10-12 per cent) i el 22 % restant a diversos (despeses generals, programes subvencionats, programes en col·laboració, etc.). Pel que fa a la proporció de projectes aliens sobre l'activitat global, la distribució no és homogènia, però els programes en col·laboració venen a representar un 10 per cent dels recursos totals.

Tornant al tema de la programació. Com es resol el dilema entre una programació que sovint és d'elit i la necessitat d'arribar a la gent?

Quan tens 15.000 milions de pessetes de pressupost i quasi 2.000 activitats a l'any es pot

cobrir una gamma molt àmplia de necessitats, que van des d'una elit cultural fins al que anomenaríem la cultura popular. Per això s'han de planificar activitats de tota mena. L'avantatge és que la massa crítica d'activitats és tan important que no hi ha, com pot haver-hi en altres fundacions més petites, l'angoixa de les estadístiques. Hi ha entitats que només poden invertir en tres o quatre projectes a l'any. Nosaltres, en canvi, fem moltes activitats, la suma de les quals sabem que tindran un impacte important. Sabem que haurem tocat d'una forma capilar una gran part de la societat espanyola; com que hi ha una recerca de qualitat, cada any hi haurà activitats emblemàtiques que portaran unes audiències molt elevades, rècord en el seu àmbit. Això ens permet realitzar altres activitats més experimentals, d'un nivell d'audiència molt baix. Sorprenentment, algunes d'aquestes poden tenir una resposta extraordinària, com per exemple les exposicions de ciència itinerant.

Com a Director General de la Fundació La Caixa, què és el que més li preocupa en aquests moments: l'entorn cultural, el marc jurídic, la cultura de gestió de la seva organització, la retallada pressupostària de les administracions públiques, el procés de globalització?

Moltes coses. En primer lloc em preocupa el marc polític i legal, i el risc d'intervencionisme governamental. Aquest és un problema del país en què vivim. En aquests moments existeix la temptació per part d'alguns governs autònoms d'establir normatives que poden fer molt difícil l'actuació de fundacions com la nostra, establint quotes d'inversió en cada territori. Això pot implicar una pèrdua de recursos en alguna comunitat autònoma. Tòt intervencionisme és preocupant i la funció del govern és vetllar perquè existeixin estructures perquè la cultura i la comunicació pugui ser plural. El perill són les velleïtats de control sobre les fundacions de les caixes, ja que, en definitiva, tenen recursos i estan obligades per llei a fer obra social. Jo crec que el més positiu per a la societat és que les Caixes d'Estalvi actuïn amb independència de criteri, que és la millor garantia perquè les seves activitats responguin a principis de bé comú.

En segon lloc, l'entorn cultural també em preocupa, perquè ha anat perdent nervi, baixant de perfil, encara que dintre de l'entorn cultural la tasca d'una fundació com la nostra s'ha clarificat bastant pel fet que moltes administracions autonòmiques s'han dotat d'equipaments i programes culturals, la qual cosa fa que les nostres activitats puguin definir-se més clarament en funció del criteri de no solapar les activitats de les administracions. En aquest sentit, la retallada pressupostària de les administracions públiques és preocupant perquè estableix una pressió sobre nosaltres per tornar a realitzar funcions substitutòries com les que feien les obres socials de les caixes fa vint anys o més.

Pel que fa a la cultura de la gestió no em preocupa gens. Això és un tema resolt a la fundació des de ja fa sis anys. Vam crear unes estructures simples, amb bons professionals i una bona cultura de gestió. Quan et plantejges trobar una persona per dirigir una àrea d'una fundació cultural el primer que demanes és que sigui un bon professional d'aquest tema. I penses que si té aquest *background*, si té el nivell d'intel·ligència que correspon al nivell de responsabilitat que li donaràs, amb un recolzament de persones i d'instruments especialitzats en gestió, tota persona d'aquestes característiques pot esdevenir un bon gestor. Crec que s'equivoquen els que ho fan a l'inrevés, aquells que creuen que s'ha d'agafar un bon administrador i que després ja aprendrà art, música, ciència, etc.

En una entrevista anterior comentava que «haver estat arqueòleg em recorda que vaig ser un romàntic». Com a gestor cultural amb responsabilitats directives, en quina mesura conserva aquell romanticisme?

Normalment les persones que gestionen són gestors i es mouen per criteris de gestió. Han rebut una formació que els fa posar de banda escrupolosament tot el que pugui ser intuïtiu o emocional. Aquesta ha estat la vella escola de la gestió. Els que ens declarem romàntics, encara que alguns com jo romàntic d'aigua passada, estem més a la vora d'aquest nou concepte de la

intelligència emocional. Jo crec que la intelligència emocional és fonamental per gestionar, i això ho sabeu perfectament els economistes. Ser romàntic vol dir no descartar tot el que pugui ser intuïtiu, tot el que pugui venir d'aquells lòbuls del cervell encara mal coneguts que ens donen l'instint. Ara bé, tampoc s'ha de posar al davant, perquè esdevindríem visionaris. Per treballar en equip és fonamental la intuïció i tractar de comprendre les persones, perquè els equips d'una empresa cultural han d'estar forçosament compostos per grans professionals de la cultura, que són per definició personalitats d'una idiosincràsia diferent a la de les personalitats del món de l'empresa o del negoci. Se'ls ha de comprendre, tolerar i deixar-los un marge de llibertat important perquè puguin desenvolupar els seus talents creatius. A més de la visió gerencial, s'ha de dedicar molt de temps a conèixer les persones i a funcionar com un lligam que cohesioni l'equip.

Quin ha de ser el marc de relacions i interdependència entre la cultura i l'economia?

Quan em pregunten de quina forma l'economia influeix en la cultura, jo sempre responc que és a l'inrevés, que és la cultura la que influeix en l'economia. Perquè la cultura és el caldo de cultiu en què ens movem tots, i al final són les empreses i els diners, els que es mouen a impulsos de la cultura d'un moment. El que passa és que la influència de l'economia en la cultura pot ser puntual, ràpida, visible i de vegades dramàtica; mentre que la influència de la cultura en l'economia és un procés molt més lent i de vegades imperceptible. Però, per què les empreses inverteixen en cultura?, doncs perquè la cultura ha influït en l'anomenada cultura empresarial. Seria molt llarg definir el marc de relacions entre cultura i economia. En donaré un parell de pinzellades. En alguns casos, el patrocini empresarial pot tenir efectes perversos. És així quan la inversió feta per una empresa imposa límits a la creació d'un programa cultural; en definitiva, quan el patrocinador es dreça com a director de facto del programa. Aquest és un efecte pervers i una dependència de la cultura de l'economia que s'hauria d'evitar. Ara bé, també caldria parlar de la influència que la fiscalitat i la legislació poden tenir en la participació del món econòmic en la cultura.

Quin futur tenen aquelles activitats d'alt risc artístic o de baix impacte mediàtic, on es difícil aconseguir patrocini empresarial? És a dir, aquelles activitats cares i poc llúides com l'ensenyament artístic?

Aquest és un dels perills. El perill que tots els patrocinadors (després distingiré entre mecenes i patrocinador) vulguin finançar el mateix tipus d'activitat. Això es veu molt clarament als Estats Units. Què volen patrocinar les empreses? Volen patrocinar coses físiques: restauracions de monuments espectaculars, editar llibres il·lustrats, comprar obres d'art de gran importància i donar-les a un museu, patrocinar una exposició que tingui sis-cents mils visitants, etc. Això només és per fer una caricatura d'allò que els francesos en diuen *la tarte à la crème*. En canvi, no volen patrocinar la recerca a llarg termini, costosa i sense imatge, o els projectes d'educació bàsica; però sí certs tipus de recerca per malalties com la sida, programes per disminuïts físics, perquè això és mediàtic. Ha d'existir un acord social sobre aquestes coses. Si les empreses, per raons d'imatge, volen patrocinar totes aquestes coses tampoc no se'ls ha d'impedir, estem en una societat lliure. Però això vol dir que els governs haurien de fer un mapa del patrocini i veure quins són els temes que no vol patrocinar ningú i que són de primera necessitat, i als quals l'administració hauria d'adreçar els seus recursos. Però aquí ja entrariem a parlar de la relació públic-privat.

El problema és que a Espanya el govern ha assumit sempre un protagonisme sociocultural molt fort. A França també, però allà l'*État providence* està consolidat. Però aquí sense ser un estat providència, les administracions tenen unes velleïtats de protagonisme cultural que és paradoxal en relació amb la situació real del país. Si nosaltres som un país democràtic, plurinacional, pluricultural, amb agents culturals diversos, aquesta situació de protagonisme de l'Estat és anacrònica. L'actual Llei del Mecenatge és anacrònica. Encara que sembla més oberta del que és, la normativa d'aplicació és tan estricta que no obre vies a la participació del sector privat. Jo crec que perquè cap de les forces polítiques que va participar en l'elaboració d'aquesta llei tenia cap inte-

rès que l'Estat perdés aquest protagonisme. Per exemple, no hi va haver cap debat públic previ per esbrinar en termes de filosofia política si era desitjable una major participació del sector privat en la cultura; i en el cas que la resposta fos afirmativa, quin tipus de participació?, amb quin tipus d'incentiu? Tampoc no va existir un debat o una anàlisi per saber què s'haurien pogut establir les arques de l'Estat amb una llei que afavorís realment la participació del sector privat en la cultura. Tan sols es va discutir només el que perdria el Ministeri d'Hisenda amb unes desgravacions ridícules. Probablement, amb una llei més intel·ligent, amb la qual l'Estat renunciés al seu protagonisme, s'hauria pogut aconseguir, per una banda, ampliar els recursos econòmics disponibles a Espanya per a temes culturals, i en segon lloc, no obligar l'Estat a continuar ampliant els seus pressupostos en matèria de cultura. Però tot això ara per ara és utòpic si no hi ha una reforma en profunditat d'aquesta llei basada en un debat a fons.

Fa dos anys de l'aprovació de la Llei d'incentius fiscals a activitats d'interès general. Com veu les perspectives de futur del patrocini i el mecenatge cultural privat en un país que no té tradició d'ambdues coses.

Sí, no té tradició, però déu n'hi do del volum d'inversió que hi ha hagut aquests últims anys. Més de 100.000 milions tot plegat, des d'abans del 1992. Ara bé, tota aquesta inversió privada prové de dues úniques fonts: el patrocini empresarial i les obres socials de les caixes d'estalvis. Un volum d'inversió quasi tan gran com el que fan les fundacions alemanyes en el seu conjunt. Si concloem que les economies d'Alemanya i d'Espanya no són exactament iguals, i que les activitats de patrocini i mecenatge són el resultat directe d'un potencial econòmic, estem davant un cas absolutament desproporcionat, paradoxal.

Per altra banda, la Llei no distingeix entre patrocini i mecenatge, tracta a tothom de la mateixa manera. La diferència fonamental està en que mentre que el patrocini és la inversió que fa una empresa en una activitat social o cultural per obtenir directament un benefici d'imatge, el mecenatge és una activitat desinteressada, que persegueix el bé comú. El patrocini hauria d'estar considerat fiscalment com qualsevol altra activitat publicitària. Cal ordenar, deixar clar davant l'opinió pública i el govern, que cal deslligar el tractament del patrocini del de mecenatge; s'ha de deixar de veure les fundacions com a entitats perilloses en les quals potencialment s'amaguen beneficis o es posen al servei d'interessos personals inconfessables.

Hi ha molt patrocini empresarial, hi ha mecenatge per part de les caixes, però i la resta, què?

Hi ha cinc mil fundacions registrades a Espanya. Però aquesta etiqueta és una altra de les coses que caldria clarificar. Moltes d'aquestes fundacions no tenen recursos propis, actuen només com a instrument per tractar d'extreure recursos a tercers, a les administracions normalment. Són recaptadores de recursos, *operating foundations* sense diners. Als Estats Units serien il·legals. Jo crec que d'aquestes cinc mil n'hi ha poc més de mil que mereixin el nom de fundació.

Una pregunta que els economistes ens fem molt sovint és quin preu té cada cosa. Quins criteris feu servir quan cal posar preu a un servei cultural: cobrir costos, una política de preus basada en la demanda, mirar què fa la competència?

En les activitats de tipus cultural, els criteris que s'apliquen per fixar preus es podrien definir de moltes maneres. En primer lloc, cal conèixer el cost de producció d'aquests serveis. Sembla innecessari dir-ho, però no totes les entitats de caràcter cultural el coneixen. Moltes no compten l'amortització, els costos d'infraestructura, només el cost directe. En segon lloc, per amortitzar el cost de la inversió en cultura cal maximitzar el nombre de persones a què s'arriba, el nombre d'usuaris. La qüestió és com recuperar via preus el cost sense causar danys a la demanda.

Entre aquests dos vectors es pot establir el preu. De vegades, és molt més rendible fer un servei cultural gratuït que fer-lo de pagament. Posem un exemple teòric: si un dia, en una

ciutat determinada on totes les exposicions d'art són gratuïtes, vas amb una exposició que t'ha costat deu milions de pessetes i poses un preu d'entrada de cent pessetes, resulta que tan sols la veuen mil persones; aquesta és una pèrdua extraordinària. Però en canvi, si vas en aquesta ciutat i fas l'exposició gratuïta et vénen deu mil persones. Si es fa una anàlisi cost-benefici, és evidentment molt més rendible des del punt de vista de la inversió, posar-la de franc perquè ha beneficiat deu mil persones que no pas cobrar cent pessetes perquè beneficiï únicament a mil persones.

Cal, doncs, conèixer el cost de l'activitat, analitzar de quina manera aquesta activitat pot beneficiar el màxim nombre de persones i avaluar el preu de venda o el nivell d'inversió recuperable que es pot establir sense crear respostes negatives per part del públic. No obstant això, hi ha ciutats, Madrid és una d'elles, on les exposicions de caràcter cultural d'entitats privades són gratuïtes. En aquest cas és molt difícil entrar en el mercat imposant un preu d'entrada, perquè difícilment pots assolir un gran públic.

De la vostra experiència als Estats Units, què és implementable aquí, què no s'ha de copiar, què no s'ha de fer?

Als Estats Units hi ha una clara separació entre públic i privat. Fins i tot hi ha una aversió. Són dos móns totalment a part i no hi ha més relació que les desgravacions i els impostos federals i estatals. Aquest és un model a evitar, perquè les fundacions americanes, per reduir-ho a una caricatura, gestionen molt bé els seus recursos, però el resultat global no és bo. La paradoxa és aquesta: la gestió individual dels recursos normalment està molt ben feta, però quan es mira en conjunt es veu que totes treballen en el mateix tipus de coses, buscant imatge. I en aquesta manca de diàleg entre públic i privat no hi ha cap intent de redistribuir les accions benintencionades de les fundacions.

Aquí estem en una situació en què és possible fer-ho d'una forma diferent. Primer, perquè aquests últims anys han mostrat una predisposició del sector productiu a entrar en la cultura. Si el sector públic demostrés, per la seva part, una predisposició a liberalitzar realment el joc, a crear un nou marc jurídic establint nous incentius fiscals, jo crec que es podria obtenir d'una manera natural una concentració d'esforços, una redistribució de tasques, entre el que són les accions continuades, permanents i de primera necessitat que han de fer les administracions, i el que són les accions més experimentals o accessòries que pot fer el sector privat. Tot això encara és possible perquè la nostra cultura del mecenatge és molt jove i perquè en aquest país, en contraposició als Estats Units, la cultura no és viscuda com un luxe sinó com un aspecte lligat a la qualitat de vida. En definitiva la cultura és una dimensió de la vida humana que ens interessa molt. Als Estats Units no és així, allí el consum cultural no és un sentiment social sinó un sentiment individual. Jo diria que aquesta és la gran diferència. A pesar dels baixos nivells de consum de cultura que observem al nostre país, jo crec que el sentiment social és adquirit.

La cultura catalana i les seves institucions mostren certa solidesa en el camp del patrimoni, les arts plàstiques, la lírica o l'edició, però mostren una gran debilitat en el camp audiovisual i fonogràfic, en els quals, d'altra banda, som bons consumidors...

La solidesa de la cultura catalana en les arts plàstiques deriva no d'un suport de l'administració sinó de l'existència d'unes personalitats creadores que han existit sempre, d'una tradició, d'unes escoles de belles arts, d'una massa d'artistes, sovint sense mitjans de sortir al carrer, d'expressar-se, de «vendre».

En el camp del patrimoni, sí que hi ha una inversió de l'administració, encara que insuficient i distorsionada, que ha anat a crear infraestructures culturals —encara estem patint l'acabament del Museu d'Art de Catalunya—. Al meu parer, s'ha fet d'una forma dispersa i sense una planificació adequada, i amb uns resultats que encara no coneixem, perquè no sabem quins seran els costos de manteniment d'aquesta nova xarxa d'equipaments. Tota la inversió en recursos

humans està per fer. Aquests són els reptes que hi ha en aquests àrees.

A Catalunya hem perdut totalment la batalla en el camp àudio-visual i fonogràfic, per raons que no estic en disposició d'analitzar. No hem sabut mantenir aquí les grans empreses de producció i no sé per quina raó; potser és part del moviment de pèrdua d'inversió industrial. En canvi, l'edició respon a una tradició i a un consum important de llibre català i castellà. El consum cultural a Catalunya respecte de la resta d'Espanya és d'un 25 a un 30%.

Cal afavorir la producció de cultura autòctona, subvencionant el sobrecost? Com veu avui la complementarietat entre el sector públic, l'empresa cultural i les organitzacions no lucratives

Les empreses culturals queden fora del que estem parlant. Són empreses que fan un producte cultural, però que s'han de regir per les lleis del mercat. Són entitats *for profit* i per tant el seu objectiu serà guanyar diners, i per guanyar diners han de saber trobar un espai dintre del mercat. El problema és que el mercat és molt estret i els preus d'aquests productes poden arribar a ser abusius, ja que sovint tenen l'Administració com a únic client; és un mercat captiu.

Pel que fa a si cal subvencionar el sobrecost de la cultura autòctona, jo que crec que no. Cal subvencionar les estructures de creació. El producte no ha de ser subvencionat.

N'hi ha prou d'educar la sensibilitat artística per aconseguir futurs consumidors que facin viables els mercats culturals?

Aquesta és l'estratègia: una inversió en educació és el que cal fer. En educació ben feta, no solament curricular, sinó també extracurricular. S'ha de potenciar el nucli familiar com a vehicle d'aquesta educació, i jo crec que el producte multimedia pot tenir una influència determinant en aquest tipus d'educació. El que volem és educar la gent perquè siguin consumidors de cultura. A la Fundació tenim uns programes que pretenen fer això en el camp de la música. Són programes dirigits d'una banda a escolars, els fem al Palau de la Música, i de l'altra al grup familiar, amb l'objectiu de crear melòmans. Esperem que un percentatge d'aquests nens, si no han quedat vacunats contra la música, aniran a concerts, compraran discos i sabran de música.

Són Barcelona i Catalunya una ciutat i un país província?

No, Barcelona i Catalunya són un gran país, amb vel·leïtats provincianes. És una paradoxa: d'una banda som un gran país, però també som molt i molt provincians. Suposo que esteu pensant en Vargas Llosa. Crec que efectivament en un moment que s'està produint una normalització de la llengua estem en una oscil·lació del pèndol que ens porta molt cap a un costat i pot semblar que el país s'està tancant. Jo crec que no és així. Però el fet de la normalització lingüística, de recuperar la llengua pròpia, és evident que ens fa diferents i que implica per a la gent de parla castellana, estrangers o espanyols, una dificultat de treballar aquí, de venir a la universitat catalana. Aquest és un preu que s'ha de pagar per recuperar la llengua. Crec que no som un país província, encara que de vegades hi ha premisses i declaracions que em donen fred a l'esquena perquè sembla que hàgim de posar barricades tot al voltant per protegir-nos del que ens envolta, quan en realitat hem estat sempre un país obert al món.

L'economia espanyola creixerà l'any 1998 entre un -0,4 % i un 6,4 %

JORDI PONS NOVELL

Universitat de Barcelona

Els mitjans de comunicació es fan ressò periòdicament amb música de trompetes i de percussió de les previsions sobre l'evolució de les principals magnituds econòmiques efectuades per diferents organismes nacionals i internacionals. Sovint podem llegir al diari un titular del tipus «L'economia espanyola creixerà l'any 1998 un 3 %» o escoltar-ne un de similar per la ràdio o la televisió. Probablement sigui sorprenent la importància que els mitjans de comunicació atorguen a aquestes previsions i a la tasca duta a terme pels profetes econòmics que anuncien esdeveniments futurs, atès que solen ser incorrectes, és a dir, es produeixen diferències substancials entre les previsions i el creixement econòmic que finalment presenten els països analitzats.

Si consultem a les hemeroteques les seccions d'economia de la premsa escrita, trobarem que a la segona quinzena del mes de desembre de 1991 es va publicar que el creixement de l'economia espanyola se situaria el 1993, segons l'*Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmic* (OCDE), en un 3,2 %. Però a l'hora de la veritat, l'any 1993 el Producte Interior Brut (PIB) d'Espanya va experimentar un retrocés de l'1,2 %. Malgrat aquesta percepció clarament equivocada de la realitat, cada vegada que alguna institució fa pública alguna previsió econòmica, els mitjans de comunicació la publiquen com si fos una revelació divina.¹ Malgrat no haver arribat als extrems que descriu Orwell a 1984, on una de les tasques de Winston Smith al Ministeri de la Veritat, el seu lloc de treball, consistia a rectificar les previsions que havien estat exageradament equivocades,² actualment en l'àmbit econòmic es fan públiques unes previsions que després són oblidades sense preguntar-nos quina és la seva fiabilitat en el moment d'aparèixer (o el que és el mateix, quina és la probabilitat que acabin succeint) ni posteriorment contrastar-les amb la realitat.

Des de l'any 1967, l'OCDE publica semestralment un informe dedicat a fer una valoració de la situació econòmica mundial i dels principals països integrants de l'organització, posant un èmfasi especial en les previsions sobre l'evolució futura de les principals macromagnituds. Aquest estudi, titulat *Perspectives Econòmiques*, destaca davant l'opinió pública aquesta vessant de predicció de l'evolució futura de les economies considerades.

El propòsit d'aquesta nota és examinar mitjançant uns instruments estadístics d'una extrema senzillesa la magnitud dels errors que es produeixen en les previsions de creixement efectuades per l'OCDE per a l'economia espanyola.³ En definitiva, el nostre objectiu és examinar quina confiança es pot atorgar a aquestes estimacions de l'evolució futura de l'economia espanyola. Així, per exemple, quan el mes de desembre de 1996 l'OCDE preveu que l'economia espanyola creixerà el 3 % l'any 1998 cal saber quina és la probabilitat que aquesta estimació sigui certa o, almenys, quina és la fiabilitat d'aquesta previsió del creixement econòmic.

QUADRE 1
PREVISIONS ECONÒMIQUES OCDE

	A	B	C	D	E	F
1973	7,7	7,5	7,0	6,0		
1974	5,4	5,5	5,0	6,0		
1975	0,6	-1,0	1,5	4,3		
1976	3,4	2,0	2,5	1,0		
1977	2,8	2,3	2,3	1,5		
1978	1,6	3,0	1,5	0,5		
1979	0,0	3,0	3,8	3,5		
1980	1,3	1,4	1,5	1,7		
1981	-0,2	1,5	2,0	2,2		
1982	1,6	1,3	2,5	2,5	3,0	
1983	2,2	2,0	1,5	1,5	3,5	
1984	1,5	2,3	2,0	2,3	2,3	
1985	2,6	1,8	2,0	2,5	2,5	
1986	3,2	3,0	3,0	2,0	2,8	
1987	5,6	4,5	4,1	3,8	3,0	
1988	5,2	5,0	4,0	3,5	3,3	
1989	4,7	4,9	4,8	4,5	3,5	3,5
1990	3,7	3,5	4,2	4,1	4,0	4,0
1991	2,3	2,5	2,9	2,7	3,8	3,8
1992	0,7	1,4	2,6	2,9	3,3	3,0
1993	-1,2	-1,0	-0,6	0,9	3,2	3,2
1994	2,1	1,7	1,2	0,8	1,7	2,3
1995	2,8	3,2	3,0	2,9	2,7	2,6

En el quadre 1 es mostren les previsions de creixement del PIB de l'economia espanyola efectuades per l'OCDE des de l'any 1973⁴ fins

1. El gravat de Durero *Els set àngels amb trompetes* o l'obertura del *Tannhäuser* de Wagner ens poden donar una petita idea de la solemnitat assignada pels mitjans de comunicació a aquestes *profecies* dels organismes econòmics.

2. La missió de Winston consistia a rectificar les xifres originals fent per manera que concordessin amb les darreres. Així, per exemple, si a principis d'any el Ministeri de l'Abundància divulgava la promesa que no hi hauria cap reducció de la ració de xocolata durant l'exercici, però aquesta promesa no es complia, tot el que calia fer era substituir la *promesa-previsió* oficial per un advertiment que digués que probablement seria necessari reduir la ració durant l'any.

3. S'analitzen les previsions efectuades per l'OCDE, atès que es consideren indicatives de la resta d'estudis efectuats per altres organismes en l'àmbit de la previsió del creixement econòmic, i per la facilitat amb què es pot obtenir la informació publicada per aquest organisme en els darrers trenta anys sobre l'evolució futura de l'economia.

4. Tot i que els informes de l'OCDE sobre l'evolució futura dels seus països integrants s'inicien, com s'esmentava suau, l'any 1967, per a l'economia espanyola es disposa d'informació a partir de l'any 1973, atès que és el moment en què Espanya s'integra en aquest organisme internacional.

ESPAI
OBERT

5. S'ha d'assenyalar que les variables A-B, A-D, A-E i A-F indiquen la discrepància entre el creixement definitiu i el valor previst amb un horitzó temporal, respectivament, d'1, 6, 12, 18 i 24 mesos. Aquesta mateixa anàlisi també s'ha efectuat per als Estats Units, Japó, Alemanya, França, Itàlia, Regne Unit i Canadà —és a dir, els països de l'anomenat G7— obtenint uns resultats molt similars als presentats per a l'economia espanyola.

6. S'empra la desviació típica dels errors en el període 1982-1995. Tanmateix, s'ha de tenir present que aquesta discussió dels intervals de confiança pressuposa que els errors en efectuar les previsions econòmiques segueixen una distribució normal amb mitjana zero.

7. Per a l'economia francesa, tot i que no es presenten els resultats, en alguns casos no es pot rebutjar la hipòtesi que existeix una relació negativa entre les taxes de creixement definitives i les previsions efectuades per l'OCDE.

a l'actualitat. En la columna anomenada per A es presenten les taxes de creixement assolides per Espanya en el període considerat. La resta de columnes ens indiquen previsions efectuades per l'OCDE amb diferents horitzons temporals. Per exemple, la taxa de creixement de l'economia espanyola l'any 1994 fou del 2,1 % (columna A), la previsió efectuada un mes abans d'acabar l'any fou de l'1,7 % (columna B), sis mesos abans fou de l'1,2 % (C), dotze mesos abans del 0,8 % (D), divuit mesos abans de l'1,7 % (E) i, per últim, amb vint-i-quatre mesos d'antelació del 2,3 % (F).

Una primera valoració dels errors en les previsions econòmiques realitzades per l'OCDE es pot efectuar mitjançant l'estudi de les desviacions típiques de les diferències entre el valor definitiu de les taxes de creixement i les previsions en cada un dels horitzons temporals esmentats. Aquests resultats es mostren en el quadre 2.⁵

QUADRE 2
DESVIACIONS TÍPIQUES DELS ERRORS DE PREDICCIÓ

Errors	1973-1995	1982-1995	1989-1995
A-B	0,98	0,50	0,32
A-C	1,17	0,88	0,78
A-D	1,66	1,22	1,17
A-E		1,75	1,83
A-F			1,75

La primera conclusió que es pot extreure d'aquest quadre és que la magnitud dels errors disminueix a mesura que la previsió de la taxa de creixement es realitza amb un horitzó temporal menor. En segon lloc, es posa de manifest que els darrers anys ha augmentat la qualitat de les previsions econòmiques ja que disminueix la desviació típica de les revisions en considerar períodes de temps més propers. La tercera conclusió que es pot derivar és que les previsions efectuades tenen associat un interval de confiança molt ampli. Aquests resultats indiquen que en el moment que es publica una previsió de creixement del PIB s'ha de ser extremadament curós en la seva interpretació, atès que una cosa és la predicció puntual, que probablement és més atractiva per ser presentada davant l'opinió pública, i una altra la predicció per interval que, en considerar els errors comesos en el passat, oscil·la entre un ventall

definit per dues quantitats. Així, a títol d'il·lustració, quan a l'informe del segon semestre de 1993 l'OCDE contemplava que el creixement de l'economia espanyola seria l'any 1994 del 0,8 % (predicció amb un horitzó temporal de 12 mesos) tan sols es podia assegurar amb un nivell de confiança del 95 % que el creixement durant l'any 1994 estaria en l'interval definit⁶ per $0,8 \pm 1,96 \cdot 1,22$, per tant entre el -1,6 i el 3,2 %. El creixement finalment assolit per l'economia espanyola l'any 1994 fou del 2,1 %, un valor allunyat de la predicció del 0,8 % formulada per l'OCDE, però situat en el ventall definit per les dues xifres de l'interval de predicció construït.

En el quadre 3 es mostren els coeficients de correlació entre les taxes de creixement definitives de l'economia espanyola i les previsions efectuades en diferents moments del temps. A mesura que augmenta l'horitzó temporal de la previsió disminueix la correlació, i en alguns casos no es pot rebutjar que la dada definitiva i la previsió no estiguin correlacionades.⁷ En definitiva, les previsions efectuades amb un horitzó temporal d'1, 6 o 12 mesos presenten una elevada correlació amb la taxa de creixement definitiva, però quan l'horitzó temporal és de 18 o 24 mesos els valors previstos difereixen substancialment dels valors definitius del creixement dels països considerats, fet que corrobora els resultats obtinguts mitjançant l'anàlisi de les desviacions típiques dels errors en les previsions del creixement del PIB.

QUADRE 3
CORRELACIÓ ENTRE PREVISIONS I VALORS DEFINITIVS

Previsió	1973-1995	1982-1995	1989-1995
F	0,88	0,96	0,98
E	0,83	0,87	0,90
D	0,61	0,72	0,77
C		0,16	0,17
B			0,26

En efectuar una anàlisi de les diferències entre les previsions econòmiques i el creixement definitiu cal distingir dos tipus d'error: de ritme i de signe (o direcció). El primer cas que ha estat estudiat fins al moment consisteix en una inadequada percepció de la taxa de canvi, encara que la seva direcció sí que és ben recollida. És a dir, si per a l'any *t* es presenta una pre-

visió del 4 % i com a dada definitiva es dedueix un creixement del 2 %. Un exemple d'error en la direcció de la previsió seria quan la previsió per a l'any t assenyalava un augment de la taxa de creixement d'un 1,5 % a $t-1$ a un 3 % a t (per tant, es produeix una acceleració entre $t-1$ i t), però les dades definitives palesen que passem d'una taxa de l'1,5 % a $t-1$ a una altra del 0,5 % a t (en conseqüència, una desacceleració en el ritme d'activitat econòmica).

En la majoria d'ocasions en què es produeixen canvis en la direcció entre la previsió i el creixement definitiu per a les previsions efectuades amb un major horitzó temporal (18 i 24 mesos) es tracta de pronòstics d'acceleració en el creixement que, no obstant això, han acabat sent una desacceleració. En definitiva, les previsions efectuades per l'OCDE amb un major horitzó temporal semblen pecar d'un cert optimisme o biaix a sobrevalorar el creixement de les economies analitzades. En tot cas, aquesta percepció sobre la sistematicitat dels errors, sembla que no es produeix quan la previsió es realitza amb un horitzó temporal de 1, 6 o 12 mesos.

Una de les conclusions més rellevants que es poden extreure de les línies anteriors és que les previsions efectuades sobre l'evolució de l'economia no són excessivament fiables i que, en conseqüència, en el moment de presentar una previsió seria més correcte construir un interval de predicció que incorporés els errors comesos en les previsions per a anys anteriors.

La publicació de previsions sobre el creixement econòmic pot recordar la imatge de Sísif condemnat per Zeus a empènyer eternament fins al cim d'una muntanya una roca que, un cop a dalt, torna a rodolar cap al fons, ja que malgrat que es produeixen errors substancials en aquestes previsions, els mitjans de comunicació i l'opinió pública continuen creient-hi cegament. Per altra banda, la idea que moltes mesures econòmiques es puguin adoptar basant-se en aquestes estimacions sobre l'evolució futura de l'economia és senzillament corglaçadora.

En el darrer informe semestral *Perspectives Econòmiques* de l'OCDE⁸ es presenten unes previsions de l'evolució dels països integrants de l'organització per als anys 1996, 1997 i 1998. Per a l'economia espanyola aquest informe preveu un creixement del 2,1 % per a l'any 1996, del 2,7 % per a 1997 i del 3,0 % per a

l'any 1998. L'objectiu d'aquesta petita diversió intel·lectual és determinar fins a quin punt aquests valors previstos per l'OCDE són fiables, és a dir, quina és la probabilitat que en aquests tres anys l'economia espanyola presenti el creixement avançat per l'OCDE. Per fer-ho, s'ha calculat un interval de confiança per a cada una de les estimacions efectuades per l'OCDE per a l'economia espanyola considerant diferents nivells de confiança.⁹

QUADRE 4
PREVISIONS DE CREIXEMENT DE L'ECONOMIA ESPANYOLA

	1996	1997	1998
Predicció OCDE	2,1 %	2,7	3,0
Nc = 25 %	2,0/2,2	2,3/3,1	2,4/3,6
Nc = 50 %	1,9/2,3	1,9/3,5	1,8/4,2
Nc = 68 %	1,8/2,4	1,5/3,9	1,3/4,8
Nc = 95 %	1,5/2,7	0,4/5,0	-0,4/6,4
Nc = 99 %	1,3/2,9	-0,3/5,7	-1,5/7,5

La interpretació d'aquest quadre és molt senzilla. Per exemple, la segona fila indica que amb una probabilitat (seria el concepte estadístic de nivell de confiança) del 25 % el creixement de l'economia espanyola serà l'any 1996 entre el 2,0 i el 2,2 %, l'any 1997 entre el 2,3 % i el 3,1 %, i entre el 2,4 % i el 3,6 % l'any 1998. Observi's com a mesura que som més exigents i desitgem que augmenti la probabilitat d'encertar la taxa de creixement l'interval de confiança es fa cada vegada més gran. Per tant, quan l'OCDE preveu que l'economia espanyola creixerà un 3 %, tan sols es pot afirmar que Espanya creixerà entre el 2,4 % i el 3,6 % amb una probabilitat del 25 %, però aquesta probabilitat és molt petita ja que estem assumint un risc del 75 % d'equivocar-nos. Per tant, si som més ambiciosos i volem reduir la probabilitat d'equivocar-nos, cal definir uns ventalls més amplis. En concret, si s'utilitza un nivell de confiança del 95 % (amb un risc d'equivocar-nos del 5 %), que és el més emprat en l'àmbit de l'estadística, quan l'OCDE i els mitjans de comunicació anuncien amb tota la trompeteria i la percussió que ens tenen acostumats que «Espanya creixerà l'any 1998 el 3 %» únicament es pot afirmar amb una probabilitat del 95 % que «L'economia espanyola creixerà l'any 1998 entre un -0,4 % i un 6,4 %».

8. En concret, el número 60 publicat el desembre de 1996.

9. Per construir els intervals de confiança les desviacions típiques dels errors emprades són les corresponents al període 1989-1995 (darrera columna del quadre 2), que és el període en que es produeixen errors d'inferior magnitud. En el cas d'emprar les desviacions típiques dels errors de previsió dels períodes 1973-1995 o 1982-1995 els intervals de predicció presentarien una major amplitud.

10. Probablement algun lector malintencionat pensarà que per reblar el clau, però voldria aclarir que únicament és per il·lustrar el problema de la fiabilitat de les previsions econòmiques.

11. Encenguem tots un ciri perquè així sigui.

Per últim, es presenten¹⁰ els intervals de confiança associats a les previsions efectuades per l'OCDE per als anys 1996, 1997 i 1998 per als països del G7. La interpretació d'aquest quadre és la mateixa que la del anterior, és a dir, per exemple, per a l'economia alemanya es pot observar que amb un nivell de confiança del 95 % el creixement del PIB se situarà l'any 1996 entre el -0,5 % i el 2,7 %, l'any 1997 entre el -1,1 % i el 5,5 % i, per últim, entre el -1,5 % i el 6,7 % per a l'any 1998. Per tant, l'anomenada locomotora europea pot sofrir l'any 1998 una recessió, un estancament, un ralentiment de l'activitat, un creixement moderat, una lleugera revifada o fins i tot una forta expansió.¹¹ En síntesi, segons l'OCDE, a Alemanya, i a la resta de països del G7 i a Espanya, l'any 1998 pot passar qualsevol cosa.

La idea que s'ha intentat transmetre és que els economistes poden efectuar prediccions sobre l'evolució futura de l'economia però irremediablement no poden ser del tot correctes: la societat és tan complicada i complexa que predir certs aspectes de l'economia és extremadament complicat, fins i tot per a intervals de temps molt curts. Per tant, probablement po-

dria ser interessant que les previsions efectuades per organismes econòmics nacionals i internacionals fossin tractades amb certa cautela i, sobretot, no pensar que es tracta de profecies o de revelacions divines d'obligat compliment.

Per últim, es vol destacar que la confiança que els mitjans de comunicació i l'opinió pública donen a les previsions econòmiques, malgrat que sovint no s'ajusten a la realitat, recorda una conversa entre Càndid i Cacambo —dos personatges de la novel·la de Voltaire *Càndid o l'optimisme*:

—Què és l'optimisme? —va preguntar Cacambo.

—Vàtua món! —va dir Càndid—, és la mania de sostenir que tot va bé quan tot va malament.

En definitiva, en l'àmbit de l'economia un dels exemples més clars d'optimisme és pensar que les previsions econòmiques, especialment les formulades amb un major horitzó temporal, ofereixen un avanç fiable de l'evolució econòmica en el futur.

QUADRE 5
PREVISIONS DE CREIXEMENT DELS PAÏSOS DEL G7

	1996			1997		1998			
	1996	1997	1998	Nc = 68 %	Nc = 95 %	Nc = 68 %	Nc = 95 %	Nc = 68 %	Nc = 95 %
Estats Units	2,4	2,2	2,0	1,7/3,1	1,0/3,8	1,3/3,1	0,5/3,9	0,4/3,6	-1,1/5,1
Japó	3,6	1,6	3,7	3,0/4,2	2,5/4,7	0,6/2,6	-0,4/3,6	1,8/5,6	0,0/7,4
Alemanya	1,1	2,2	2,6	0,3/1,9	-0,5/2,7	0,5/3,9	-1,1/5,5	0,5/4,7	-1,5/6,7
França	1,3	2,5	2,6	0,7/1,9	0,2/2,4	1,0/4,0	-0,4/5,4	0,6/4,6	-1,3/6,5
Itàlia	0,8	1,2	2,1	0,4/1,2	0,0/1,6	0,4/2,0	-0,4/2,8	0,5/3,7	-1,1/5,3
Regne Unit	2,4	3,3	3,0	1,9/2,9	1,4/3,4	1,9/4,7	0,6/6,0	1,4/4,6	-0,2/6,2
Canadà	1,5	3,3	3,3	1,0/2,0	0,5/2,5	2,1/4,5	1,0/5,6	1,8/4,8	0,4/6,2
Espanya	2,1	2,7	3,0	1,8/2,4	1,5/2,7	1,5/3,9	0,4/5,0	1,3/4,8	-0,4/6,4

Tesis doctorals llegides l'any 1996

UNIVERSITAT DE BARCELONA

Autor: Gabriel Plana Gabernet.

Títol: Cooperativisme i fet nacional català. (Una perspectiva històrico-sociològica)

UNIVERSITAT RAMON LLULL

Autor: Germán Coenders.

Títol: Structural Equation modeling of ordinaly measured survey data

Directors: Dr. Willem E. Saris i Dr. Joan M. Batista

UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA

Autor: Oriol Roca i Sagalés

Títol: Impacte de la inversió en infraestructures sobre el producte i l'ocupació a Espanya

Director: Pere Riera i Micaló

Autor: Laura Pellisé Urquiza.

Títol: Regulating Managed Competition in the Spanish Health Care Market. Capitation and Risk Selection in Muface

Director: Guillem López

Autor: Sandra Caveró Brújula.

Títol: Competencia estratégica entre marcas nacionales i marcas de detallistas en el mercado de detergentes domésticos. Teoría y evidencia empírica

Directors: Vicente Salas Fumàs i Daniel Serra de la Figuera

Autor: J. Javier Cebollada Calvo.

Títol: Comportamiento consumidor, competencia en los mercados y estrategia comercial de las empresas

Director: Vicente Salas Fumàs i José M.^a Labeaga

Autor: Francesc Obiols Homs.

Títol: Two essays on aggregate fluctuations

Director: Albert Marcet

Autor: Marta Segura Bonet

Títol: Labour supply behaviour and income taxation: three empirical exercises for the spanish case

Director: Jaume García

**TESIS
DOCTORALS**

1. El treball, coordinat per ERECO (European Economic Research and Advisory Consortium), ha estat publicat per la Comissió Europa sota el títol *Medium-term Employment Forecasts by EU Regions and Sectors of Industry, 1991-97*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg, 1995, 766 pp.

CRÍTICA DE LLIBRES

L'ocupació a Espanya i a Europa*

LLUÍS FINA

Universitat Autònoma de Barcelona

Una bona part dels estudis que avui es fan per explicar el diferent comportament dels mercats de treball es concentren en l'anàlisi d'unes poques variables i tenen la pretensió de trobar d'aquesta manera quina és «la» causa i, per tant, «la» solució màgica que permetrà resoldre el problema de l'atur. Les societats modernes i, en particular, les grans transformacions estructurals que han experimentat els mercats de treball durant els darrers 20-25 anys són massa complexes per poder ser còpsades adequadament amb unes poques equacions econòmiques. Enfront d'aquestes visions simplistes, des de fa uns anys s'han anat desenvolupant programes de recerca sobre les transformacions dels mercats de treball, no sempre des del camp acadèmic estricte de l'economia, que volen aprofundir precisament en aquesta complexitat. Només així es poden obtenir idees més o menys clares de quines són les causes dels problemes actuals i de quines poden ser les actuacions estratègiques fonamentals que cal posar en pràctica per poder-les solucionar. En aquest context, destaquen els treballs fets per entendre millor, a nivell microeconòmic i separatament, els processos de creació i de destrucció d'ocupació i, més en general, els treballs que analitzen amb detall els principals trets que caracteritzen les transformacions estructurals de l'economia i de l'ocupació.

Dins d'aquesta línia d'anàlisi, fa uns anys els serveis de la Comissió Europea van encarregar a un conjunt de instituts de recerca un estudi sobre les perspectives de l'ocupació que tingués en compte quatre dimensions: la sectorial, l'ocupacional, la regional i el sexe. La preocupació que guiava aquesta demanda era el convenciment que, per orientar el disseny de les polítiques estructurals, calia aprofundir més en el coneixement dels efectes que tindria la creixent integració econòmica i els canvis tecnològics en l'evolució de l'ocupació en els diversos sectors i en les diverses regions, però també sobre el que

estava canviant a l'interior de les empreses i dels sectors. La Comissió presumia que aquests canvis eren importants i que, per fomentar l'ocupació, calia no solament contribuir a formar adequadament els aturats sinó facilitar també l'adaptació dels treballadors ocupats a les noves exigències de la competència internacional i de les noves tecnologies. El *partenaire* espanyol en aquest projecte¹ va ser el *Centro de Estudios Económicos* de la Fundación Tomillo, una jove institució privada, dirigida per Juan Carlos Collado. El llibre que comentem té el seu origen remot en aquest treball. La contribució original a l'estudi comparatiu ha estat ampliada i els resultats obtinguts s'han contrastat amb els corresponents a l'anàlisi realitzada pel conjunt d'Europa. El resultat final de l'equip dirigit per Collado, que publica la *Fundación Argentaria*, proporciona una de les visions més noves i originals, realment diferent, sobre el que ha succeït en el mercat de treball espanyol en el pasat recent.

L'anàlisi de l'evolució de l'estructura de l'ocupació a Espanya considera quatre aspectes: els sectors d'activitat, l'ocupació, el nivell educatiu i el sexe, a cada un dels quals es dedica un capítol del llibre. No obstant això, l'anàlisi més àmplia i detallada, i també la que proporciona resultats més nous i interessants, és la dedicada a la dimensió sectorial. El capítol dedicat a aquesta qüestió ocupa 95 pàgines, 10 pàgines més que la suma dels altres tres capítols. En un capítol final es considera conjuntament la incidència dels tres primers grups de variables. En tots els casos es presenta, primer, la situació espanyola —els trets principals que la caracteritzen i la seva evolució— i, després, aquests trets es comparen amb els que s'observen en el conjunt de la Unió Europea. El període de temps considerat és, per l'anàlisi sectorial, des de començaments dels anys 70 fins a 1995 i, per les altres tres variables, un període més limitat, normalment, el decenni que va de 1982 a 1991 o 1992.

En l'anàlisi sectorial es consideren tres variables: la producció (en valors monetaris i reals), l'ocupació i la productivitat (per persona i per hora). En tots els casos, es fa no solament una descripció de com han evolucionat sinó que s'intenta explicar aquesta evolució o, almenys, plantejar alguns interrogants sobre el seu significat.



* Centro de Estudios Económicos, Fundación Tomillo, *El empleo en España y Europa. Un análisis comparado por sectores*, Fundación Argentaria - Visor Distribuciones, Colección Economía española, vol. III, Madrid, 1996, 343 pp.

Més que no pas descriure l'anàlisi, pot ser més útil subratllar quatre de les conclusions que se'n deriven, que són especialment interessants per comprendre els problemes dels mercats de treball a Espanya.

1. L'evolució sectorial de la producció mostra que a mitjans dels anys 70 es produeix un «trencament». Els sectors que més creixien abans no són els mateixos que ho fan després. En canvi, a partir de 1976, malgrat les fortes variacions cícliques que experimenta l'economia, les correlacions entre les diferents dinàmiques sectorials són molt elevades. Els sectors que creixen més i els que creixen menys tendeixen a ser els mateixos, sigui quin sigui el subperíode considerat. Queda per veure què significa exactament aquesta característica. És un tret específicament espanyol que podria estar lligat als canvis que es produeixen amb la transició política? O és un tret més general, que afecta també d'altres països, i que estaria relacionat més aviat amb la fi dels «trenta anys gloriosos»? En qualsevol cas, ens trobem en una situació «nova» que, molt probablement, requereix noves respostes i noves estratègies.
2. Una agregació dels sectors en «comercialitzables» i «no comercialitzables» mostra que la importància relativa de la producció del primer grup augmenta durant la primera meitat dels setanta però, des d'aleshores, mostra una tendència més aviat decreixent, que s'aguditzava a partir de 1986, després de l'ingrés d'Espanya a la Comunitat Europea. Només els darrers anys, a partir de 1991, hi ha una certa inversió d'aquesta tendència. Sembla, doncs, que l'obertura de l'economia espanyola ha servit més perquè entressin els productes (i els inversors) de fora que no pas per augmentar la nostra presència en el món aprofitant les noves possibilitats que se'ns oferien. Per què no va succeir el mateix després de l'acord preferencial amb la CE de l'any 70? Una possible explicació és que el «trencament de model» assenyalat en el punt anterior va significar que, després de 1976, ja no érem competitius en els mateixos productes que abans. Què explica l'evolució posterior? Assenyalem dues possibilitats, una de pessimista i l'altra, més optimista. La prime-

ra, que encara no hem estat capaços de definir el «nou model» i que, mentrestant, ens hem tancat i comprat a l'exterior els productes que no érem capaços d'obtenir de manera més eficient. No obstant això, tenint en compte que aquest «replegament cap a l'interior» reflecteix, sobretot, l'augment de la importància del sector públic, una segona explicació podria consistir a considerar que, durant aquests anys, ens hem concentrat a «invertir» en capital humà, per tal de millorar la nostra competitivitat en el futur. La recuperació de l'índex els darrers anys podria mostrar que aquesta estratègia comença ja a donar resultats.

3. Aquesta evolució de la producció no ha tingut resultats favorables per l'ocupació, sinó que més aviat ha reforçat la «limitada capacitat de creació d'ocupació» que ha demostrat tenir l'economia espanyola. En el sector industrial, en els moments de crisi, s'ha destruït molta ocupació que s'ha recuperat, però només en part, en els moments d'expansió. Per altra banda, com en altres països, l'augment de l'ocupació als serveis ha estat el gran «factor compensador», però a Espanya en molta menor mesura. Aquí es troba una de les peculiaritats més remarcables de la nostra estructura ocupacional, ben documentada en dos indicadors: la baixa taxa d'ocupació als serveis, la relació entre l'ocupació a aquest sector i la població en edat de treballar, i l'elevada productivitat aparent del sector, molt per sobre dels nivells observats a Europa. Aquest tret implica que una de les àrees principals on es pot augmentar el nivell d'ocupació a Espanya és, precisament, el sector de serveis, en contra de la idea encara dominant que està «sobredimensionat». Cal aprofundir, però, en les raons que han portat a aquest creixement insuficient de l'ocupació i dissenyar les mesures que poden permetre superar-les.
4. Un altre tret característic de l'economia espanyola, ben conegut, és l'evolució contracíclica de la productivitat. A diferència del que succeeix en molts altres països, la productivitat tendeix a disminuir en els moments bons, quan millora la inversió i la producció. Segons els autors del treball, aquest tret podria explicar-se pel predomini d'una «econo-

mia de muntatge», en la qual el nombre de màquines i de treballadors augmenten al mateix temps. En èpoques de crisi, desapareixen les empreses menys productives, i menys competitives, i això fa augmentar la productivitat. Notem que, si aquest és el model predominant, això significa que el mercat de treball espanyol té una elevada «flexibilitat numèrica», s'acomiada i es contracta molt, en contra del que de vegades se sol afirmar. Les empreses, però, haurien invertit poc en la capacitat dels seus treballadors i no tenen, com succeeix a d'altres països, incentius per retenir-los en moments de caiguda de la demanda (el fenomen del *labour hoarding* que dona lloc a una evolució procíclica de la productivitat).

En els tres capítols següents s'analitzen tres dimensions que, en alguns casos, permeten confirmar algunes de les hipòtesis plantejades anteriorment i, en d'altres, plantegen noves preguntes que requereixen anàlisis més detallades. L'estudi de l'estructura i del canvi ocupacional mostra que el nivell de tecnificació de la població ocupada és encara reduït a Espanya i que, encara que ha millorat, no s'ha «convergit», en aquest aspecte, respecte al conjunt de la UE. L'anàlisi, en canvi, de l'estructura de l'ocupació segons nivells d'estudi —un indicador millor que les ocupacions per analitzar el grau de «qualificació» de la mà d'obra— mostra que, en només deu anys, s'han produït millores considerables i que, en aquest cas, sí que hi ha convergència amb Europa. Sembla, doncs, recolzar la hipòtesi que *ens estem preparant* i que, en el futur, aquesta mà d'obra més formada ha de permetre una economia més competitiva i un grau de penetració més elevat en els mercats mundials. Aquesta formació més elevada, però, no és utilitzada suficientment pel sistema productiu. A què és degut aquest fet? A manca d'adequació del sistema educatiu? O a manca d'adequació del sistema productiu, que no dona la importància que han de tenir en una economia moderna la qualitat i la innovació tecnològica?

El darrer d'aquest grup de capítols, el dedicat a l'estructura de l'ocupació segons sexe, requereix una consideració separada. La qüestió central que s'hi planteja, la de la igualtat entre homes i dones en el mercat de treball, té aspectes que, evidentment, van molt més enllà dels

aspectes econòmics com els que es tracten en els altres capítols i, potser per aquesta raó, l'anàlisi queda una mica deslligada de la resta del treball. Tracta, principalment, dues qüestions: la participació de la dona en el mercat de treball (segons sectors i nivell educatiu) i la «segregació ocupacional» femenina. Respecte a la primera qüestió, es constata el fort augment de l'ocupació femenina, molt concentrat en els grups d'edat intermedis, encara que ens trobem lluny d'Europa en aquest aspecte. També es constata la importància decisiva del nivell d'educació que fa que, per nivells d'educació elevats, ja no s'observin diferències entre homes i dones en la participació en el mercat de treball. De cara al futur, la igualtat que ja s'ha assolit en el sistema educatiu produirà que vagi augmentant també la igualtat en el mercat de treball. Hi ha, no obstant, grans diferències en les ocupacions corresponents a homes i a dones. L'anàlisi que es realitza d'aquesta qüestió és insuficient; requeriria un plantejament alhora més global, descrivint directament les diferències que es constaten a nivell agregat, i més detallat, intentant trobar on hi ha i on no hi ha evidència clara de discriminació per sexe.

El darrer capítol presenta una anàlisi conjunta de les variables considerades anteriorment, excepte el sexe, agrupant, amb la tècnica de *clusters*, els diferents sectors segons les del nivell ocupacional, el nivell educatiu i el valor de la productivitat. Aquesta anàlisi es realitza, primer separatament per Espanya i per Europa; després, els valors corresponents es consideren conjuntament. L'anàlisi mostra, principalment, que la indústria espanyola té un grau elevat d'heterogeneïtat, més gran que el que s'observa a Europa. El treball que es presenta en aquest capítol, extraordinàriament interessant, sembla però que es queda a mig camí. Hauria estat interessant, per exemple, utilitzar la mateixa base de dades analitzada per donar, per cada *cluster*, informació quantitativa sobre les característiques de l'ocupació i comparar aquests resultats amb les mateixes dades relatives a Europa. També hauria estat interessant conèixer millor les similituds i les diversitats que, en aquests aspectes, es produeixen entre els diversos països europeus i no únicament entre Espanya i el conjunt, molt heterogeni, de l'Europa dels dotze.

Com a conclusió general, l'estudi mostra que, per una banda, s'han produït grans transformacions en l'estructura ocupacional espanyola i, per altra, que hi ha encara grans insuficiències, quantitatives (especialment, pel que fa al sector serveis) i qualitatives (especialment, una més gran sofisticació tècnica de la indústria), que cal resoldre per superar el greu problema de l'atur. La tasca no és irrealitzable i la conclusió optimista de l'anàlisi (p. 35) sobre les grans

oportunitats de creació d'ocupació que té un país com el nostre, tant a la indústria com als serveis, és perfectament realista. Ara bé, aquests resultats no «plouran del cel». Cal avançar més en la identificació dels factors que els han produït —una tasca a la qual aquest llibre fa contribucions decisives— i, sobretot, posar en pràctica mesures més decidides per superar-los.



Ignacio Casanovas
El marco legal de la auditoría en España

Centro de Estudios Financieros, Madrid, Barcelona, 1997

Amb la finalitat de facilitar la normativa legal vigent que afecta l'auditoria de comptes al professional —i a qualsevol persona interessada a utilitzar-la— Ignasi Casanovas publica aquest treball que no és una simple recopilació legislativa sinó que proposa una ordenació de la normativa en base a un suggestiu índex unitari.

El volum s'estructura en dues parts. La primera és el desenvolupament normatiu pròpiament dit. Les diferents normes s'estructuren en tres apartats: legislació (lleis i reglaments), altres disposicions (normes de l'ICAC, per regla general) i consultes (consultes publicades per l'ICAC). En l'apartat d'índex hi figuren un total de tres subapartats, cada un d'ells amb objectius i finalitats diferents i a la vegada complementàries: índex de legislació, índex de normativa per epígraf i índex general.

**NOTÍCIA
DE LLIBRES**

José A. Herce, Simón Sosvilla, Sonsoles Castillo i Rosa Duce

**El futur de les pensions a Espanya:
cap a un sistema mixt**

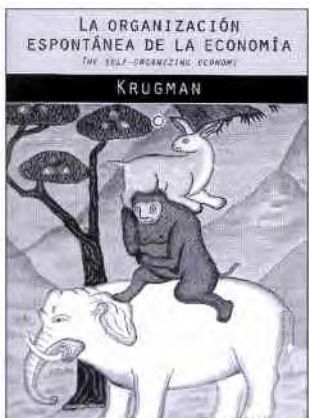
Serveis d'Estudis de Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona,
 Col·lecció Estudis i Informes, Núm. 8, 1996, 106 pàgs.



El servei d'estudis de «La Caixa» s'ha adreçat novament a la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA) perquè, a partir del model que va servir per elaborar un número anterior de la col·lecció «Estudios i informes» («La reforma del sistema públic de pensions a Espanya»)

assagi ara els efectes i els resultats d'una de les possibles alternatives al sistema públic de repartiment.

Els resultats de l'estudi són pessimistes respecte a la continuïtat de l'actual sistema públic de pensions contributives, si no hi haguessin canvis legislatius. La creació d'un sistema mixt en el qual coexistissin el sistema públic de repartiment i un sistema obligatori de capitalització privada tindria per als autors l'efecte de proporcionar els recursos necessaris per finançar el deute acumulat pel sistema de repartiment sense que les pensions finals decreixessin respecte a la situació de referència.



Paul Krugman
La organización espontánea de la economía

Antoni Bosch editor, Barcelona, 1997, 168 pàgs.

En els darrers anys, el concepte de «sistemes d'organització espontània» —és a dir, sistemes complexos en els quals el caos i l'aleatorietat semblen convertir-se espontàniament en un ordre inesperat— ha aprofitat investigadors de di-

ferents disciplines, des de la intel·ligència artificial a la química, passant per la geologia o la biologia. Paul Krugman, el reconegut professor de Stanford i un dels economistes més creatius de la seva generació, ofereix en aquest volum una mostra de com alguns principis comuns a sistemes molt diferents que s'organitzen espontàniament tenen aplicació a l'economia, i són útils per explicar l'estructuració espontània en l'espai i el temps, des del caos cap a l'ordre inesperat.

John Kenneth Galbraith

Una sociedad mejor

Ed. Crítica, Barcelona, 186 pàgs.

En aquest darrer llibre publicat pel professor Galbraith, aquest catedràtic emèrit d'economia de la Universitat de Harvard es proposa definir un programa per assolir una societat «bona». Es tracta d'una obra lucidíssima, gens utòpica, en què dissenya un programa possible per assolir en les circumstàncies actuals llibertat personal, be-

nestar essencial i la possibilitat d'accedir a una vida satisfactòria.

En aquesta societat bona caldria que tothom tingués oportunitats de trobar feina, l'ensenyament hauria de ser accessible per a tots, la seguretat per a qui la necessiti, i hi estaria prohibit l'enriquiment financer.

Galbraith parla d'aquests objectius i dels obstacles que hi ha per assolir-los, en una obra que empra un llenguatge molt assequible i que es basa en una dilatadíssima experiència vital d'un dels més grans economistes contemporanis.



Fundació Empresa i Ciència

Competir a Europa

Pròleg de Jordi Pujol

Ariel Sociedad Anònima, Barcelona, desembre de 1996, 224 pàgines

La fundació Empresa i Ciència, constituïda per la Universitat Autònoma de Barcelona i la Cambra Oficial de Comerç Indústria i Navegació de Barcelona, publica els resultats d'un programa ambiciós de recerca sobre els factors de competitivitat de l'empresa catalana, seguint la metodologia del projecte *Made in America* del MIT. És el resultat d'un treball dissenyat per un comitè format per Enric Genescà, Vicente Salas i Antoni Serra Ramoneda (UAB), José A. García Du-

ran (UB), Pere Escorsa (UPC), Jordi Conejos (DGI/Generalitat de Catalunya), Andreu Gispert (COCINB), Joan Majó (UE) i Josep M. Surís (UAB). La recerca va ser desenvolupada entre 1993 i 1995 per tretze grups, essent el professor Vicente Salas l'encarregat d'elaborar el document final a partir de les monografies específiques. El volum recull aquest document final. En els sis capítols s'aborden qüestions fonamentalment microorganitzatives però també macroeconòmiques i legislatives. Clou el treball un capítol de conclusions amb propostes programàtiques de gran interès sobre el mercat de treball, el mercat de capitals, l'educació i la tecnologia, els aspectes microorganitzatius i el marc institucional.



Servicio de Estudios del Banco de España

La política monetaria en España

Alianza Economía, Madrid, 1997, 864 pàgs.

Els vint capítols que, juntament amb la introducció a càrrec de José Luis Malo de Molina, componen aquest important llibre sobre la política monetària a Espanya constitueixen un volum imprescindible per al coneixement de les claus interpretatives de l'actual gestió macroeconòmica feta des del Banc emissor. Des que l'any 1994 s'aprovés per les Corts Generals la llei d'autonomia del Banc d'Espanya, la política mo-

netària és portada de forma independent del govern per tal d'aconseguir l'objectiu de procurar l'estabilitat de preus. El llibre, que ha estat a càrrec bàsicament d'economistes del Banc d'Espanya, explica en primer lloc les relacions entre política monetària i inflació (José Viñals). Segueixen cinc estudis sobre la trajectòria de la política monetària espanyola des de l'inici de l'estratègia biestètica fins a l'actualitat. La tercera part analitza la situació actual de la política monetària després de la llei d'autonomia del Banc d'Espanya. La quarta part tracta del mecanisme de transmissió de la política monetària i el paper del tipus de canvi.





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 303 societats, de les quals 109 entitats estan incloses en el sistema d'interconnexió borsària i les 194 restants es contracten en les rotllanes (a viva veu), l'any 1996 es van negociar valors per un total efectiu de 2.687.455 milions de pessetes. La Societat Rectora de la Borsa de Barcelona, amb un capital de 1.043 milions, la constitueixen un total de vint societats i agències de valors.

Els diversos projectes que el Departament d'Economia i Finances de la Generalitat ha promocionat, 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.



Diner d'argent del Comte Ramon Borrell I de Barcelona imprès el segle X



**ARA TOTHOM POT SER UN
EXPERT EN FONS D'INVERSIÓ.**

NOU FONCATALANA 6 RENDA 25 M FIM

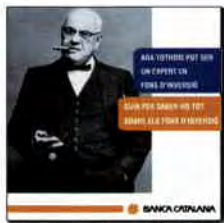
El Nou Fons d'Inversió de Banca Catalana que li permet **DISPOSAR DELS RENDIMENTS DELS SEUS ESTALVIS, CADA TRIMESTRE. EN EFECTIU.**

- **Renda garantida:**
9.700 ptes. per milió. (L'11/4/1997).
- **Garantia de recuperació de,**
com a mínim, el 100% del
capital invertit. (El 31/12/1999).

A més, amb tots els avantatges dels nostres Fons d'Inversió:

- Una EXCEL·LENT RENDIBILITAT FINANCERO-FISCAL
- Una DISPONIBILITAT TOTAL
- La MÀXIMA FLEXIBILITAT

Vingui a qualsevol de les nostres 400 oficines i descobrirà que, a més d'aquest nou fons, disposem d'una àmplia gamma de Fons d'Inversió capaç d'adaptar-se a les seves necessitats personals. A més, li regalarem la "Guia per saber-ho Tot sobre els Fons d'Inversió".



Fuller inscrit en la CNMV amb el número de registre 914, com a FONCATALANA 6 RENDA 25 M FIM. L'Entitat Gestora és Gestinova, S.A. (SGIC), i la Dipositària, Banca Catalana, S.A. El Fons compta amb la garantia externa de Banca Catalana, essent el període de subscripció, amb garantia, de l'1/4/97 al 30/5/97; comissió de gestió: 1,40%; comissió de dipositària: 0,10%. En cas de reemborsament, es cobrarà una comissió d'un 1%.

Inversió inicial a partir d'1.000.000 de ptes.

 **BANCA CATALANA**

PER A MÉS INFORMACIÓ O PER SOL·LICITAR LA GUIA: **900 33 22 11**

Fondos 'Cinco Estrellas'. Tercera oleada del Rating de renta fija

El Sabadell defiende su liderazgo en fondos

Dieciséis gestoras han conseguido la calificación *Cinco Estrellas* en la tercera oleada del Rating de Fondos de renta fija de febrero de 1997. El Sabadell vuelve a destacarse del resto de las entidades.

26 / FINANZAS / MERCADOS **Expansión** DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN LUNES 3 DE MARZO DE 1997 **Expansión**

INDICES SEMANALES

FIJOS	FIJOS RENTA VARIABLE	FIJOS RENTA FIJA	FIJOS RENTA VARIABLE MIXTA	FIJOS RENTA FIJA MIXTA
Índice actual: 1.536,34 (27-4)	Índice actual: 2.660,37 (27-4)	Índice actual: 1.577,11 (27-4)	Índice actual: 1.779,84 (27-4)	Índice actual: 1.881,82 (27-4)
Índice anterior: 1.526,22 (20-4)	Índice anterior: 2.676,44 (20-4)	Índice anterior: 1.571,82 (20-4)	Índice anterior: 1.789,85 (20-4)	Índice anterior: 1.883,87 (20-4)
Máximo: 1.536,34 (27-4)	Máximo: 2.680,87 (17-4)	Máximo: 1.577,89 (14-4)	Máximo: 1.889,89 (17-4)	Máximo: 1.889,89 (17-4)
Mínimo: 1.531,45 (2-4)	Mínimo: 1.825,19 (2-4)	Mínimo: 1.566,93 (2-4)	Mínimo: 1.788,87 (2-4)	Mínimo: 1.871,18 (2-4)
Volatilidad semanal desde 21-12-96: 0,00%	Volatilidad semanal desde 21-12-96: 4,47%	Volatilidad semanal desde 21-12-96: 0,00%	Volatilidad semanal desde 21-12-96: 2,81%	Volatilidad semanal desde 21-12-96: 1,82%

El Banco Sabadell coloca sus cinco productos entre los mejor calificados

TODOS LOS FONDOS ○○○○○

El Banco Sabadell coloca sus cinco productos entre los mejor calificados

Los fondos 'Cinco Estrellas' de la tercera oleada del Rating de renta fija

EXPANSIÓN. Madrid
Dieciséis gestoras han conseguido la calificación *Cinco Estrellas* en la tercera oleada del Rating de

Fondos de renta fija, correspondiente a febrero de 1997. El Banco Sabadell, con cinco productos entre los mejores, vuelve a des-

ta-
tarse del resto de las entidades. BBV Gestinova, Fibanc, Barclays y Gaesco Gestión, tienen más de un fondo *Cinco Estrellas*.

Triplete del Banco Sabadell

Banco Sabadell, gestora del Banco Sabadell, coloca los cinco fondos de renta fija que administra entre los que consiguen *Cinco Estrellas* por tercera vez consecutiva.

Sus fondos se encuentran entre los más seguros -con un riesgo de caída mensual nulo- y los que gestionan más patrimonio entre los mejor calificados en esta edición del Rating.

LOS MÁS RENTABLES

Productos últimos 12 meses	%	Productos últimos 3 años	%
Alcornoque	4,33	Fondosamer 2	36,28
Fondosamer 2	4,34	Alcornoque	34,10
Equidante	4,33	Fondosamer 1	33,44
Industria F&E	4,32	Equidante	33,19
Bancamer PT	4,19	Fibanc Renta	32,78

(Datos hasta el 28-2-97)

LOS MÁS SEGUROS

Riesgo de caída mensual, en %	
0,00	BBV Fondos
0,00	Alcornoque
0,00	Fondosamer PT
0,00	Fondosamer 1
0,00	Fondosamer 2
0,00	Equidante
0,00	Industria F&E
0,00	Bancamer PT

datos de la media de pérdidas semanales de todos los fondos

LOS MÁS BARATOS

Cargos anual, en %	
0,47	Alcornoque
0,55	Alcornoque
0,58	Fondosamer 2
0,60	MB Fondo 1
0,61	F. Telemundo
0,61	Chase Global

en base de los comisiones de gestión y depósito

LOS MÁS GRANDES

Patrimonio gestionado, en millones de pesetas	
87.700	MB Fondo 1
83.990	Fondosamer 2
63.200	Fondosamer 1
60.450	Fondosamer 3
25.185	MB Fondo 3

TODOS LOS FONDOS ★★★★★

BANSABADELL INVERSIÓN
Fonsabadel
Fonsabadel 2
MB Fondo 1
MB Fondo 3
Tecnofim

BIZKAN
PREMIOS
El acto, abierto a sociedades gestoras, depositarios e inversores en general, contará con la participación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

El acto, abierto a sociedades gestoras, depositarios e inversores en general, contará con la participación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. En el transcurso de este acto se hará entrega, asimismo, del **Premio Balmés 1996** al Mejor Valor Bursátil del pasado ejercicio.

Cuota de inscripción: 10.000 pesetas.
Información y reservas:
Expansión C/ Recoletos, 1, 6.º - 28001 Madrid
Teléfonos: 327 35 67 y 327 35 68. Fax: 676 05 03

ENTIDADES COLABORADORAS

UNION FINOSA BOLSA de MADRID MEFF

Els experts no han canviat d'opinió

Per tercera vegada consecutiva, el prestigiós diari econòmic *Expansión* ha considerat els nostres fons d'inversió com els millors del mercat. Notícies així ens refermen en la línia que ha seguit des

Banc Sabadell
Experts en Inversió

del principi el Grup Banc Sabadell en la gestió de fons: professionalitat, prudència i transparència. És una bona notícia per a nosaltres i, sobretot, per als nostres Clients. Enhorabona.



AGF UNIÓN  FÉNIX

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.

Garanties

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

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA

DIRECTOR
Martí Parellada

SECRETARI CONSELL DE REDACCIÓ
Joan Trullén

CONSELL DE REDACCIÓ
Ezequiel Baró
Ignasi Casanovas
Antoni Castells
Jordi Conejos
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
Lluís Barbé
Josep M. Bricall
Fabià Estapé
Joan M. Esteban
José Luis García Delgado
Teresa García-Milà
Josep Jané Solà
Ernest Lluch
Aurelio Martínez
Andreu Mas
Joaquim Muns
Jordi Nadal
Vicenç Oller
Alexandre Pedrós
Jacint Ros Hombravella
Antoni Serra Ramoneda
Juan Tugores

SECRETARIA I ADMINISTRACIÓ
Carme Cuartielles

DISSENY DE LA COBERTA
Dario Grossi

COORDINACIÓ I PRODUCCIÓ EDITORIAL
Antoni Munné
Aura Comunicació
Pl. Lesseps, 33. 08023 Barcelona

SUBSCRIPCIONS
Cristina Ortiz
Avgda. Diagonal, 508, 1r.-1a. 08006 Barcelona
Telèfon 416 16 04

IMPRESSIÓ
Índice, S.L.
Fluvià, 81-83
08013 Barcelona

DIPÒSIT LEGAL B. 8.160-1975
ISSN 135-819 X

DISTRIBUCIÓ
Prólogo
Mascaró, 25
08032 Barcelona

REDACCIÓ
Col·legi d'Economistes de Catalunya
Avgda. Diagonal, 508, 1r.-1a. 08006 Barcelona
Telèfon 416 16 04

COMITÈ 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
Lluïsa Morales Frasnado

INTERVENTORA
Roser Esteve Oró

VOCALS
Artur Saurí del Río
Jacint Ros Hombravella
Raimon Casanellas Bassols
Enric Genescà Garrigosa
Xavier Mena López
Oriol Amat Salas
Agustín Checa Jiménez

VOCAL-PRESIDENT A. GIRONA
Xavier Ollé Belmonte

VOCAL-PRESIDENT A LLEIDA
Jordi Vilalta Miquel

VOCAL-PRESIDENT A TARRAGONA
José Antonio Cardona del Alamo

NORMES PER A LA PUBLICACIÓ D'ORIGINALS

1. Els originals caldrà enviar-los a *Revista Econòmica de Catalunya*, Avgda. Diagonal, 508, 1r. 1a, 08006, Barcelona.
2. L'extensió dels treballs no superarà les vint pàgines a doble espai (8000 paraules), incloent-hi quadres, gràfics, mapes, notes i referències bibliogràfiques.
3. Els articles, que han de ser originals i inèdits, són sotmesos a avaluació per part d'especialistes qualificats.
4. La versió definitiva de l'article es lliurarà també en suport magnètic.

Gràcies a tots, **complim 10 anys posant Guapa Barcelona.**

Si vols seguir posant Guapa Barcelona
truca'ns al

Telèfon *Guapo*

291 10 10



Barcelona, posa't guapa

Ajuntament



de Barcelona