

núm.
36

Els reptes de l'economia davant la globalització.

**REVISTA
ECONÒMICA
DE
CATALUNYA**

**3er Premi
Joan Sardà Dexeus**

 Col·legi d'Economistes
de Catalunya



- 7 Presentació**
- 11 III Premis Joan Sardà Dexeus**
- 13 Economistes i periodistes econòmics**
JOAQUIM PERRAMÓN
- 15 Història econòmica de Catalunya, segles XIX i XX, de Jordi Maluquer de Motes.**
XAVIER TAFONELL
- 18 Ètica i empresa, de Josep M. Lozano**
MIQUEL RUBIOLA I TORRENT

Revista d'Economia

- 20 Corrents inquietants de l'economia moderna**
MARK BLAUG
- 30 La ciutat a Europa: globalització, cohesió i desenvolupament sostenible**
ROBERTO CAMAGNI
- 51 La Catalunya-ciutats**
JOAN TRULLEN
- 57 L'euro i la restricció exterior en l'economia espanyola**
ANGEL PES
- 64 L'euro forçarà la internacionalització definitiva del turisme**
JOSEP-FRANCESC VALLS
- 73 El sistema de recursos propis de la UE. resultats i possibilitats de reforma**
ERKKI LIIKANEN

Ponències de la Jornada dels economistes

- 85 La regulació dels sectors privatitzats**
XAVIER VIVES
- 94 Euro i banca: estratègies bancàries**
JORDI GUAL
- 120 Tecnologies de la informació: el retorn de la inversió depèn de la intel·ligència de les empreses**
ALFONS CORNELLA
- 135 Internacionalització de recursos humans**
MELCIOR MATEU
- 145 L'atur i les polítiques d'ocupació a la unió econòmica i monetària**
JUAN F. JIMENO SERRANO
- 150 Tesis doctorals**

Crítica de llibres

- 152 Economia de l'educació**
JACINT ROS HOMBRABELLA
Nous jaciments d'ocupació a Espanya
ALBA CURRIA REYNAL
Transport i ciutat
IVAN MUNIZ
- 157 Notícia de llibres**

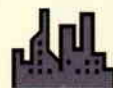
Núm. 36
Data de tancament:
març 1999

MIRI

Assegurem els seus béns patrimonials



(llar, automòbil, empresa



responsabilitat civil)



i personals (vida, jubilació, assistència mèdica....)



amb les cobertures més modernes a la mida de



les seves necessitats.

EL QUÈ

Amb una àmplia  xarxa d'oficines pròpies

i més de 3.800 mediadors de tot el país li ofereixen el millor assessorament.



Més de



800.000 titulars de pòlisses dipositen la seva confiança en FIATC.

FEM PER

Contribuïm al benestar social: Fundació FIATC



i a una societat més oberta i tolerant:



Fòrum FIATC.

VOSTÈ

Perquè som molt més que una mútua d'assegurances.

Per a vostè i per als seus.



Consulti al seu agent o corredor, o truqui al **902 110 120**

<http://www.fiatc.es>

e-mail: fiatc@fiatc.es

Des d'ara, en un sol telèfon hi trobaràs la resposta a infinitat de qüestions d'arreu de Catalunya.

012



La resposta

Un nou servei. Un nou telèfon* que pot resoldre alguns tràmits sense haver-se de desplaçar, que dóna resposta i orientació, principalment, sobre temes relacionats amb l'Administració de la Generalitat i també sobre d'altres serveis.

El 012 posa, a l'abast de tothom, infinitat de dades d'interès.

Només cal telefonar.

www.gencat.es



**atenció
ciutadana**



**Generalitat
de Catalunya**

*91,2 ptes. els 3 minuts o fracció.

Descobreixi tot el món d'oportunitats que existeixen per als seus estalvis

- ✓ Supercomptes i Dipòsits en pessetes i en divises
- ✓ Fons d'Inversió en pessetes i en divises
- ✓ Actius financers
- ✓ Deute Públic
- ✓ Administració, Assessorament i Gestió de Patrimonis
- ✓ Planificació de Donacions, Herències i Testamentaries
- ✓ Plans i Fons de Pensions i Jubilació en pessetes i en ecus
- ✓ Assegurances de Vida i Rendes vitalícies

Li facilitem tota la informació i vostè decideix.

 Truqui'ns **gratuïtament** al
900 30 50 50

Agents, Oficines i Representants a tot Espanya

www.bankpyme.es



Bankpime
el Banc del Petit
i Mitjà Estalviador

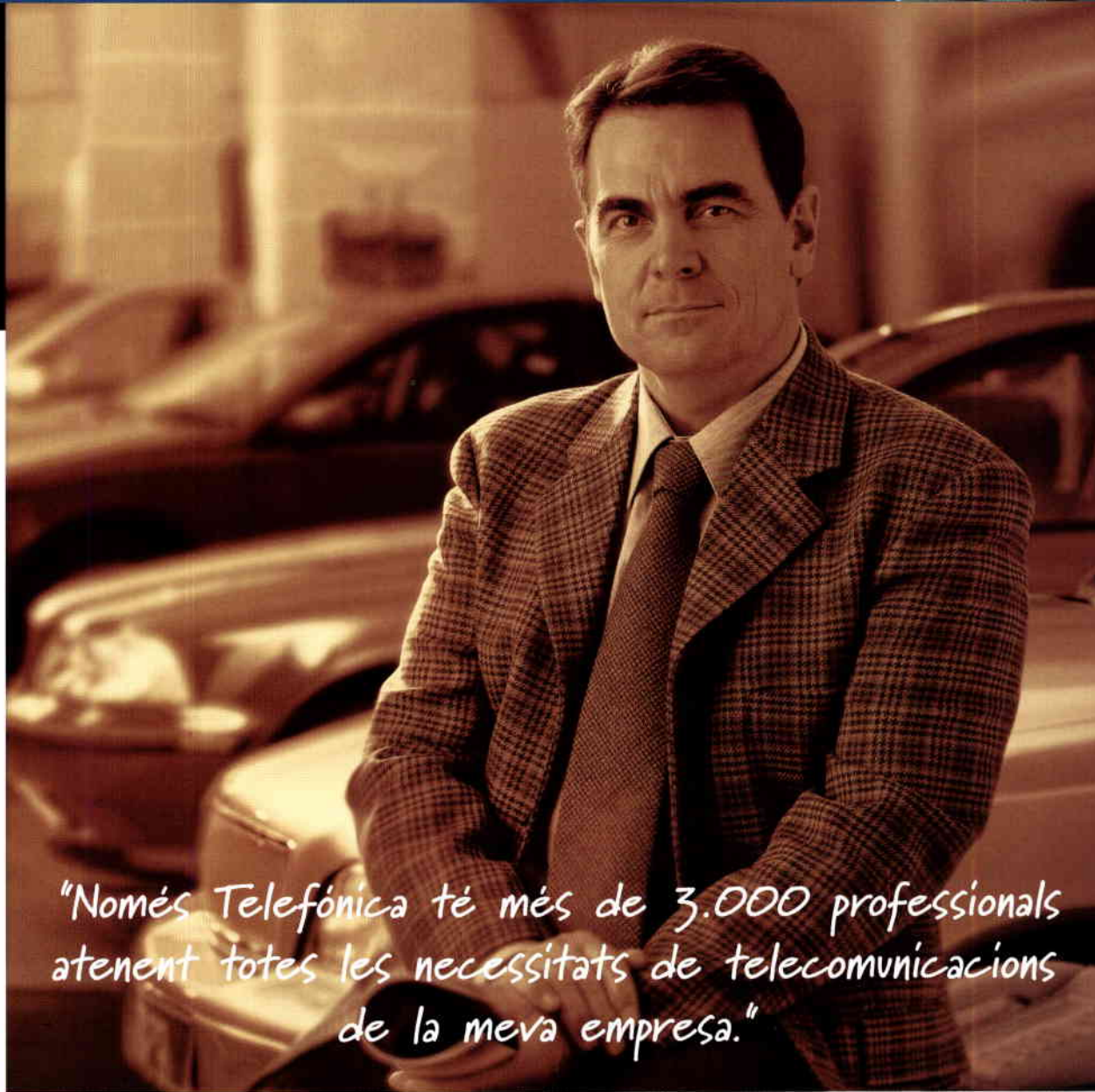


Bankpime
Banc de la Petita
i Mitjana Empresa

Servei PIMES de Telefónica



Telefónica



*"Només Telefónica té més de 3.000 professionals
atenent totes les necessitats de telecomunicacions
de la meua empresa."*



Ningú no posarà a disposició de la seva empresa tants mitjans i experiència per atendre les seves necessitats de telecomunicacions. Els millors especialistes estudiaran el seu cas per oferir-li una Solució Integral de Telecomunicacions feta a mida. Al nostre **Servei Pimes** trobarà des d'assessorament gratuït fins al millor servei postvenda. Li oferim un

Càtaleg d'Aplicacions Sectorials amb més de 250 solucions provades amb èxit en empreses molt diferents. I si vol conèixer les noves tecnologies, pot assistir a qualsevol dels 200 seminaris gratuïts que impartim per tot Espanya. Així és el servei PIMES de Telefónica. Un servei capaç de millorar la rendibilitat del seu negoci. Vol que li expliquem com?

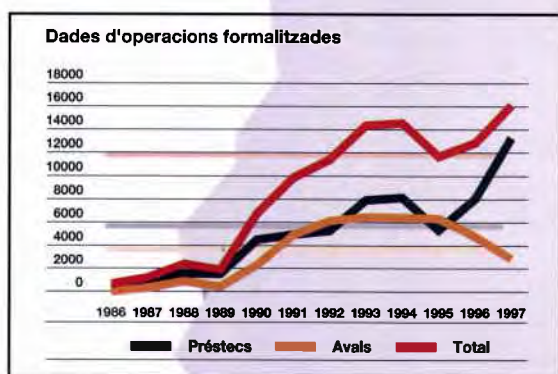
SERVEI PIMES de TELEFÓNICA 900 111 022

TELÈFON EXCLUSIU PER A PIMES * SOLUCIONS INTEGRALS * CONSULTORS HOMOLOGATS
CATÀLEG D'APLICACIONS SECTORIALS * PROGRAMA DE SEMINARIS GRATUÏTS

InfoVia: <http://telefonica.inf> • Internet: <http://www.telefonica.es>



Més de 10 anys finançant inversions



- L'Institut Català de Finances (ICF) és l'entitat de crèdit públic de Catalunya.
- Des del 1986, l'ICF ha formalitzat crèdits per valor de 120.000 MPTA, principalment amb empreses industrials i de serveis del sector privat.
- El capital de l'ICF és de 13.140 MPTA, aportats en la seva totalitat pel Parlament de Catalunya.
- L'ICF té un rating de A+, per al llarg termini, i de F1, per al curt termini, segons avaluació de l'agència internacional Fitch IBCA (juny 98).

- El 1998, l'ICF dedicarà 25.000 MPTA a finançar inversions que generin nova ocupació.
- També hi ha noves línies de préstecs per a millores mediambientals a les empreses, actualització i millora d'establiments turístics, estacions d'esquí, etc.
- Les principals característiques dels finançaments de l'ICF són la flexibilitat de les condicions, la tramitació àgil i directa i la total confidencialitat pel que fa a la informació.



Dipòsit Assegurat Borsa

Inverteixi en borsa sense ensurts

**100 % Garantit ⁽¹⁾
30% Reducció fiscal ⁽²⁾**



Per a més informació, truqui'ns a

LíniATEL.

901 22 22 33



Caixa de Sabadell

Qüestió de tracte

(1) Capital invertit 100% garantit. Dipòsits a termini amb rendibilitat referenciada al % de revalorització de diferents índex borsaris en funció de cada emissió.
(2) Reducció del 30% dels rendiments generats, segons nova llei de l'IRPF, per a dipòsits a més de 2 anys.

FIBANC-EVOLUCIÓN.

DISSENYI LA SEVA PRÒPIA CARTERA DE FONS I ADAPTI-LA LLIUREMENT SENSE PERDRE ELS AVANTATGES ADQUIRITS.



Perquè tot canvia, els mercats financers, els productes i fins i tot les necessitats i circumstàncies personals de cada inversor, hem creat **FIBANC-EVOLUCIÓN**.

Un producte que li permetrà dissenyar, d'entre una selecció de tot tipus de fons nacionals i internacionals, una cartera personalitzada i mantenir-la permanentment adaptada, tant a l'evolució dels mercats financers com a les seves circumstàncies personals.

I tot això, sense perdre cap dels avantatges fiscals i d'antiguitat adquirits.

FIBANC

BANCA PERSONAL

Avinguda Diagonal, 670 - 08034 Barcelona - Telèfon 93 253 54 00

Presentació

* Una característica distintiva del present número de la *Revista Econòmica de Catalunya* es troba molt probablement en la gran actualitat dels temes que s'hi aborden. Es tracta d'una miscel·lània de continguts, a càrrec d'una quinzena d'autors, que presenta com a tret en comú el tractar qüestions d'una gran transcendència sobre la nostra economia: internacionalització, construcció de la Unió Econòmica i Monetària a partir de la posada en funcionament de l'euro, tecnologies de la informació o mercat de treball a Europa.

L'estructura d'aquest número és la següent. En primer lloc es dona notícia de la tercera edició dels Premis Joan Sardà Dexeus, que van recaure en Jordi Maluquer de Motes, Josep M. Lozano i Josep Maria Ureta i que va incloure un premi especial a la trajectòria com a periodista econòmic del senyor Joaquim Perramon. A continuació i dins l'habitual secció «Revista d'Economia» es publiquen sis articles que inclouen temes relacionats amb la situació de l'anàlisi econòmica (Mark Blaug), l'economia urbana a Europa i Catalunya (Roberto Camagni i Joan Trullén) i la construcció de la Unió Econòmica i Monetària (Àngel Pes, Josep Francesc Valls i Erkki Liikanen). Dues d'aquestes publicacions són fruit de sengles intervencions a Barcelona amb motiu de la presentació dels darrers números de la *Revista Econòmica de Catalunya*, el primer de Roberto Camagni al Saló de Cent de l'Ajuntament de Barcelona; el segon del Comissari Europeu Erkki Liikanen al Palau de la Generalitat de Catalunya. La tercera part de la revista inclou cinc ponències presentades a la Jornada dels Economistes organitzada pel nostre Col·legi i celebrades a l'Hotel Fira Palace amb gran èxit de públic i d'impacte exterior el dia 29 d'octubre de 1998; es tracta de treballs presentats per Xavier Vives, Jordi Gual, Alfons Cornella, Melcior Mateu i Juan Francisco Jimeno. Finalment el quart bloc es dedica a la difusió de les tesis doctorals llegides a les Universitats catalanes i la notícia de llibres, i inclou diferents crítiques a càrrec de Jacint Ros Hombravella, Ivan Muñiz i Alba Currià.

El professor Mark Blaug en el seu treball sobre l'estat de l'economia moderna traça una panoràmica preocupant sobre la creixent tendència de la nostra disciplina a patir una malaltia endèmica: la malaltia del formalisme. L'economia moderna tendeix a donar prioritat a la forma d'expressió en detriment del contingut. Semblen separar-se de forma creixent rigor i rellevància. Blaug advoca per retornar a mètodes d'anàlisi on juntament amb el necessari espai per als procediments de naturalesa deductiva hi trobi un lloc destacat els mètodes inductius. El professor Blaug sosté que cal vincular les recerques al món real. La *Revista Econòmica de Catalunya* en aquests tretze anys de presència continuada s'ha traçat com a lema el que les seves col·laboracions tractessin d'aplegar –juntament amb la creativitat i aplicabilitat– el rigor i la rellevància. S'hi han publicat ja més de cinc-cents treballs íntegrament en llengua catalana i molts d'ells vinculats als problemes de l'economia i dels economistes de Catalunya.

Entitats col·laboradores



III Premis Joan Sardà i Dexeus

En el decurs del sopars dels economistes del dia 29 d'octubre de 1998 va tenir lloc el lliurament dels Premis Joan Sardà i Dexeus de la *Revista de Econòmica de Catalunya*. Aquests premis han arribat així a la seva tercera edició. En aquesta ocasió els guardonats no solament ho han estat en les tres categories habituals, millor llibre d'economia, millor llibre d'economia d'empresa i millor article publicat a la premsa. Efectivament es va lliurar un premi especial dedicat a la trajectòria professional del degà del periodisme econòmic a Catalunya, el senyor Joaquim Perramón.

Els jurats dels Premis Joan Sardà, que estava format pels degans de les diferents Facultats de Ciències Econòmiques de Catalunya, el Consell de Redacció de la *Revista Econòmica de Catalunya* i membres de la Junta de Govern del Col·legi d'Economistes, va ser presidit pel Degà del Col·legi d'Economistes, Sr. Valentí Pich, i va comptar com a secretari amb Martí Parellada, director de la *Revista Econòmica de Catalunya*.

El premi al millor llibre d'economia va recaure en el treball de Jordi Maluquer de Motes, *Història Econòmica de Catalunya, segles XIX i XX*. El premi al millor llibre d'Economia d'Empresa a *Ética i Empresa*, de Josep M. Lozano. El premi al millor article aparegut a la premsa va recaure en el treball de Josep M. Ureta «Fábula de los monos y los platanos», aparegut a *El Periódico de Catalunya*, el 29 d'abril de 1998.

Com a les anteriors edicions, els Premis Joan Sardà i Dexeus comptem amb el patrocini del Banc Sabadell. En l'acte de lliurament dels guardons van intervenir els diferents premiats. Va ser particularment emotiu el lliurament del premi a la trajectòria professional del periodista Joaquim Perramón, el qual va adreçar unes paraules als assistents, el text de les quals es reproduïx en el present número de la Revista.

Els guanyadors del III Premis Joan Sardà Dexeus. D'esquerra a dreta, Josep M. Ureta, Valenti Pich, Josep M. Oliu, Josep M. Lozano, Joaquim Perramón, Jordi Malaquer de Motes i Martí Parellada.



Lliurament del premi a Joaquim Perramón



Valenti Pich, s'adreça als guanyadors.



Economistes i periodistes econòmics

Paraules de Joaquim Perramón amb motiu de ser-li atorgat el Premi a la millor trajectòria professional

JOAQUIM PERRAMÓN

Periodista econòmic

Honorable Conseller, companys i amics tots,

A mi m'escau més escriure que parlar en públic, però quan convé ho faig, i la d'avui és una bona oportunitat.

He pensat que la intervenció d'avui sigui com l'article d'un diari, la meva feina de tants anys, exposat en forma verbal. Els avanço el títol, «Economistes i periodistes econòmics». La finalitat és explicar sobre la base de la meva experiència la relació entre economistes i periodistes, tenint en compte la semblança de característiques i aspiracions ideològiques comunes en la interpretació dels fets econòmics, tantes vegades imprevisibles i canviants. En definitiva, es tracta de donar resposta al progrés econòmic i a la justícia social.

Si hi ha una professió que els esdeveniments han canviat profundament és la de periodista. En aquest sentit, en les seccions d'economia i finances dels mitjans hi ha un abans i un després, que marquen la frontera i el començament de la nova etapa en la democratització d'un país, transformat en pluralista i recolzat en els drets fonamentals i les llibertats cíviques i públiques que atorga la Constitució.

En una situació econòmica dirigida, amb una balança de pagaments greument desequilibrada i una economia totalment tancada a l'exterior, no hi havia projecció informativa cap als mitjans. L'impediment principal era la censura prèvia que afavoria la versió oficial de la informació i obstaculitzava el pas de qualsevol crítica sobre el sistema econòmic.

Així es pot comprendre que durant molts anys les seccions d'economia dels mitjans van aparèixer minses i somortes, amb manca de continguts o amb continguts esbiaixats. No se salvaven de la pobresa informativa ni les informacions internacionals ni la secció borsària, que ocupava la major dimensió.

Hi havia una manca de credibilitat en el mercat borsari quan al Banc d'Espanya l'anomenaven «*la mano invisible*», que comprava títols de les empreses cotitzades quan s'havia de frenar la baixa, i els dipositava en els soterranis del Banc d'Espanya de la Plaça Catalunya a l'espera de tornar-los a vendre quan tornés a haver-hi demanda.

La liberalització econòmica ha provocat el desenvolupament i la modernització de l'economia espanyola «sense cotilles» i ha donat suport a l'esforç que han hagut de fer les empreses per situar-se a nivell europeu. Crec que Joaquim Muns mereix una referència especial per les seves informacions econòmiques als mitjans de comunicació.

Amb la nova situació, les fonts informatives també van haver de seguir el corrent, adaptant-se als esdeveniments i liberalitzant la pròpia informació. En aquest sentit, els mitjans van rebre una allau d'informacions obertes, en el coneixement de les quals tant els mercats com la mateixa societat estaven interessats, que van haver de digerir i canalitzar.

És per això que les seccions d'economia han crescut extraordinàriament i s'han multiplicat, i no tenen res a veure ni quantitativament ni qualitativament les d'abans amb les d'ara.

El repte de les noves seccions d'economia en el conjunt de mitjans de comunicació, no només premsa sinó també ràdio i televisió, l'han anat assumint progressivament les noves fornades de llicenciats en periodisme.

Des de l'inici de la democràcia també van anar assumint el repte els llicenciats en ciències econòmiques i empresarials de les universitats catalanes, els quals van iniciar les seves col·laboracions en els mitjans de comunicació.

Tinc un record molt viu sobre això. Quan fa un parell de decennis es va fundar l'*Avui* i jo n'era el coordinador d'economia i finances, en el suplement econòmic setmanal tots els col·laboradors eren joves llicenciats en ciències econòmiques, tots ells col·legiats, que amb independència i professionalitat van informar durant anys sobre la situació i l'evolució de l'economia en els seus diversos vessants.

Prou coneguts per les activitats que van emprendre després de la seva col·laboració a l'*Avui* són: Jordi Goula (al qual se li va atorgar el primer premi de periodisme Joan Sardà), Josep Maria Muntaner i Pasqual, Carles Gasòliba, Francesc Suárez i Ginjoan, Andreu Gispert, Montserrat Trepà, Andreu Morillas i, com a col·laborador més esporàdic, Jordi Petit Fontseré. Només voldria assenyalar que Andreu Morillas, com sabeu, ha estat degà del Col·legi d'Economistes.

El fet, però, és que la col·laboració d'economistes amb els mitjans de comunicació ve de més lluny i que en alguns casos encara perdura.

Aquest és el cas de Fabià Estapé, que va ser cap de redacció de l'antic suplement d'economia de *La Vanguardia*. Josep Janer, que també va ser redactor en cap d'aquest suplement, actualment és el president de la Societat Catalana d'Economia. Voldria citar també el catedràtic Josep Granell i Francesc Santacana, un altre degà del Col·legi d'Economistes.

Així mateix assenyalaria un pioner en la informació econòmica dels mitjans de comunicació com és Jacint Ros Hombravella que, a banda de diverses col·laboracions, signava amb el pseudònim de «Cèntims» a la desapareguda *Hoja del lunes* de l'Associació de la Premsa de Barcelona quan jo n'era secretari de la Junta de Govern.

La *Revista Econòmica de Catalunya*, que edita el Col·legi d'Economistes de Catalunya, és una de les fonts informatives de primera mà a Catalunya que informa amb rigor sobre la situació econòmica i els seus problemes, i la seva tasca informativa resulta molt formativa pels periodistes econòmics i no cal dir pels mateixos col·legiats, i compensa sobradament l'esforç econòmic que suposa la seva realització.

Martí Parellada, actualment catedràtic, és des de fa anys director de la revista. Jo el conec interessat en la informació econòmica des de fa molts més anys quan li vaig fer una entrevista al local del CEP (Centre d'Estudis i Planificació), amb seu al carrer Gran de Gràcia, amb motiu de la seva tesi doctoral sobre la balança de pagaments a Catalunya, tema sobre el qual ha esdevingut el primer especialista, successor del malaurat Ramon Trias Fargas.

Un altre pal de pallar de la revista és Joan Trullén, actualment professor del Departament d'Economia Aplicada de la UAB, amb el qual des de fa molts anys he mantingut converses sobre l'enfocament de la informació econòmica.

Voldria fer un breu esment de la preocupació dels periodistes per la deontologia de la professió.

El grup fundador de l'APIEC (Associació de Periodistes d'Informació Econòmica de Catalunya), en el qual hi havia entre d'altres Andreu Missé, a qui se li va atorgar també el premi de periodisme Joan Sardà; Joan Tàpia, actual director de *La Vanguardia*, Xavier Vidal-Folch, Enric Tintoré, Josep M. Cortés i Josep M. Ureta, premi de periodisme Joan Sardà d'enguany, ja va mostrar la seva preocupació per l'autoregulació de l'activitat professional, i va considerar la necessitat de l'aplicació d'un codi deontològic.

El Col·legi de Periodistes de Catalunya, impulsat pel degà Josep Pernaú, va crear el Consell de la Informació de Catalunya per vetllar pels principis i criteris d'ètica professional periodística continguts en el Codi Deontològic de la professió.

Aquet Consell, al qual el Col·legi de Periodistes de Catalunya va atorgar caràcter privat i independent, tot i que la majoria dels seus membres no eren periodistes, té un mandat de dos anys que finalitzarà el març de l'any vinent. Durant aquest període de temps ha exercit la seva funció d'arbitratge en la professió satisfactòriament, i ara prepara una proposta per a la seva continuïtat com a fundació privada.

No em queda altra cosa que donar les gràcies per la seva atenció i per aquest guardó.

Jo tenia una àvia que quan era petit i em donaven algun premi a l'escola em deia: «Nen, ja has donat les gràcies? Si no ho has fet, fes-ho, però pensa si t'ho, has merescut».

«Història Econòmica de Catalunya. Segles XIX i XX», de Jordi Maluquer de Motes*

XAVIER TAFONELL

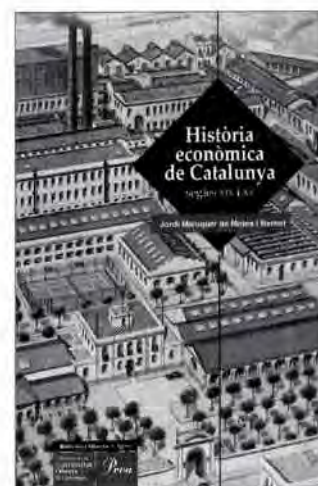
UPF

Vet aquí un llibre la publicació del qual s'ha de saludar entusiàsticament. Les síntesis d'història econòmica són al nostre país una espècie intel·lectual molt rara. Fins a l'extrem que, passades quatre dècades del venerable i pioner *Industrials i polítics* de Vicens Vives, i després d'haver acumulat un nombre incalculable d'investigacions encara no disposàvem d'un estudi introductori sobre la història de la nostra economia durant l'època contemporània. Allò que més s'apropa a l'obra ressenyada són les dues llargues introduccions de la història de l'economia de Catalunya als segles XIX i XX, escrites pel mateix Jordi Maluquer de Motes i per Carles Sudrià, respectivament, i publicades en sengles volums que formen part de la *Història econòmica de la Catalunya contemporània*. Però el nou text avantatja clarament els anteriors com a manual, ja que en el contingut d'un llibre de butxaca es compendia de manera rigorosa com s'ha desenrotllat la nostra economia des del Set-cents fins a l'actualitat (de debò, sense trucs).

L'obra que presentem és un treball d'encàrrec, en el més noble sentit del terme. Ha estat escrita com a llibre de text d'una assignatura d'Història Econòmica de durada quadrimestral que ofereix la Universitat Oberta de Catalunya, editora del llibre. És important tenir això en compte, tant per avaluar correctament les qualitats i el valor del producte, com també per entendre les seves limitacions.

El volum, de dues-centes cinquanta pàgines i escaig, es divideix en sis capítols iguals de llargada més un d'introducció. Cadascun d'aquests es dedica a un dels grans períodes en què, segons l'autor, es descompon el procés de creixement econòmic que ha recorregut Catalunya des de la vigília de l'època contemporània. El primer abasta des dels volts del 1700 fins al 1840. Aquesta és, dient-ho en les pròpies paraules de l'autor, una llarga etapa preparatòria del creixement econòmic modern. La transformació de l'agricultura, esdevinguda per la comercialització i l'especialització, té una importància capital. El següent període (i capítol) abraça el mig segle que va del 1840 al 1891, en el qual té lloc la revolució industrial. La indústria tèxtil n'és el motor. La tercera part s'ocupa dels anys 1891 al 1930, en què s'aprofundeix la industrialització gràcies a l'absorció de les tecnologies de la segona revolució industrial. En el capítol successiu s'analitza l'evolució de l'economia catalana durant el cicle d'estancament continu del 1930 al 1955 causat per l'encadenament de la Gran Depressió, la Guerra Civil i l'autarquia. El penúltim capítol tracta el vintenni 1955-1975, això és, el mal anomenat «miracle econòmic». La part final de l'obra, intitulada «la gestació d'un nou model de creixement», cobreix de l'any 1975 ençà, i, conseqüentment, examina els efectes que han tingut sobre l'economia catalana les crisis de 1975-84 i 1991-93, i així mateix els canvis i reptes plantejats per la radical obertura exterior i la integració a l'economia europea. El text va seguit, com és usual, d'una bibliografia seleccionada però no guiada. Tanca l'obra —i això no és gens usual— un glossari de conceptes econòmics.

La història que va descabdellant el professor Maluquer de Motes no fa cap concessió a la narració d'esdeveniments o a l'acció d'agents socials i econòmics. Mai no abandona el camp de l'anàlisi dels trets estructurals bàsics de l'economia en cada etapa i de l'explicació dels factors que van impulsar i frenar el creixement. Gràcies a això, el discurs està ben travat per un esquema interpretatiu. El nucli d'aquest és que l'economia catalana s'ha caracteritzat per una gran obertura a l'exterior. La pobra dotació de recursos naturals, sobretot energètics i primeres matè-



* Jordi Maluquer de Motes, *Història Econòmica de Catalunya. Segles XIX i XX*, UOA, Proa Barcelona, 1995

ries, ha comportat dependre críticament de les importacions. La petita dimensió del mercat propi (català) ha decantat la vocació exportadora (a la resta d'Espanya i a l'estranger) dels sectors productius. Un altre eix argumental és que el procés de creixement econòmic català ha estat determinat i impulsat en tot moment pel creixement del producte industrial. Un tercer fil argumental és que el creixement econòmic català s'ha desenrotllat des de fa segles de manera molt gradual, sostinguda i difusa, sense grans discontinuïtats ni protagonistes preeminents. Les fortes acceleracions o els daltabaixos, que n'hi ha hagut, no poden explicar de manera cabdal la industrialització i el desenvolupament econòmic català.

Respon l'obra a les finalitats cercades per l'autor i l'editor? Al meu parer, no hi ha dubte que sí. Està escrita en un llenguatge planer i directe, alhora que precís, com el que fa servir un bon professor a les classes magistrals. Els temes s'esmicolen en una infinitat d'apartats —més d'un per pàgina, com a mitjana— que faciliten al màxim la lectura. La major part dels arguments es basen en dades quantitatives, que són presentades de manera clara i atractiva en petits quadres —un centenar— i alguns gràfics i mapes. El glossari és un desllorigador tècnic prou bo per al lector menys avesat en els conceptes econòmics. Finalment, l'edició s'ha fet amb cura: aparentment no hi ha errades en tot el llibre, i, a més, aquest té un format agradable que convida a endinsar-s'hi. Val a dir que té algunes petites falles, des del punt de vista d'eina docent. En el glossari hom troba a faltar algunes nocions econòmiques importants, com ara costos d'oportunitat, subocupació o capital social fix; i encara, un glossari ideal hauria d'incloure certs termes o referències historicoeconòmics, com, posem per cas, pla d'estabilització, acord preferencial o reforma agrària. Una taula cronològica sobre els principals fets històrics seria un complement molt útil, possiblement necessari. En no haver ni una cosa ni l'altra, a qui no tingui coneixements previs sobre la història econòmica espanyola no li resultaran del tot entenedors alguns raonaments o detalls del text.

Tanmateix, les úniques objeccions serioses que, en la meua opinió, hom pot plantejar a l'obra segurament tenen a veure amb les servituds de l'encàrrec. El primer problema és el propi objecte d'estudi. Analitzar l'economia catalana separatament de l'espanyola és un exercici intel·lectual bastant artificios. L'autor n'és prou conscient: gairebé les seves primeres paraules s'adrecen a advertir-nos que el desenvolupament econòmic de Catalunya ha estat molt condicionat per la seva pertinença a Espanya (una idea que ha sostingut des de fa anys). Per tant, el llibre hauria de proveir referències relativament extenses i continuades sobre els principals canvis de caràcter estructural i institucional i les polítiques públiques que s'han desenrotllat a Espanya. El lector no veurà satisfeta del tot la seva curiositat, ni disposarà de les claus explicatives necessàries. Molt probablement, aquesta insuficiència està motivada pels imperatius de concisió i llargada del manual. Tornaré d'ací un moment sobre aquest punt. Val la pena afegir que Jordi Maluquer de Motes basteix des d'un punt de vista teòric l'aproximació regional al fenomen històric de la industrialització, bo i situant Catalunya com una de les regions europees capdavanteres. Però, a l'hora de fer comparacions, es fan sistemàticament entre les magnituds econòmiques de Catalunya i les d'Espanya, en comptes de les d'altres regions (espanyoles i de la resta d'Europa).

El llibre està organitzat en funció de requeriments docents. És per aquest motiu que té una simetria tan marcada: sis lliçons (etapes), en correspondència a sis crèdits, cadascuna de les quals ocupa unes quaranta pàgines. Això significa que es dedica la mateixa atenció a la revolució industrial que a qualsevol dels altres períodes. És un criteri discutible. Res ha canviat tan radicalment les nostres condicions de vida com el progrés tecnològic incorporat a les dècades centrals del segle XIX. D'altra banda, l'estructura temàtica es repeteix, poc més o menys, d'una lliçó a l'altra: una descripció general de l'evolució macroeconòmica, la dinàmica de la població, de l'agricultura, de la indústria. Aquesta opció té greus inconvenients quan, com és el cas, l'espai està força restringit. Es dediquen pàgines a parlar de l'agricultura en una època en què ja ha esdevingut una activitat absolutament marginal, mentre que gairebé no es diu una paraula sobre qüestions tan fonamentals com el sistema educatiu o la política comercial. Evidentment, no es pot abastar tot en un estudi introductori. No obstant, costa d'entendre algunes omissions sis-

temàtiques. La Catalunya disseccionada per l'autor és, per exemple, un món sense finances. En general, fora del turisme, el sector serveis està relegat a jugar un paper d'actor secundari, a vegades de simple figurant.

Els comentaris crítics precedents només treuen una mica de valor a una obra que en té molt. La seva lectura resulta indispensable per a tots els ciutadans interessats a conèixer la realitat socioeconòmica del país, particularment per als economistes en exercici o en formació. Per primera vegada disposem d'una visió global sobre l'evolució de l'economia catalana dels últims dos-cents anys que conjuga la síntesi amb el rigor analític. Aquest llibre permet aprendre del passat econòmic per entendre el present.

«Ètica i empresa» de Josep M. Lozano*

MIQUEL RUBIROLA I TORRENT

Economista



* Josep M. Lozano, *Ètica i empresa*, Ed. Proa, Barcelona, 1998.

1. Adela Cortina en col·laboració amb Jesus Conill, Agustín Domingo Moratalla i V. Domingo García Marzá, *Ètica de la Empresa*, Editorial Trotta, 1994.

2. L'any 1994, un estudi del «Center for Business Ethics» va detectar que entre les 500 primeres empreses industrials més importants dels Estats Units i entre les 500 empreses de serveis més significatives, un 93 % posseïa l'any 1991 un codi ètic i un 32 % de les mateixes disposaven d'un comitè específic per a termes ètics. Les tasques encomanades a aquests comitès eren en un 80 % l'observació i control de les activitats ètiques de l'empresa, així com la supervisió sobre el desenvolupament de la política empresarial. A més dels *Code of Ethics* es constataren diferents formes d'incorporació de l'ètica a les empreses com ara els *Ethics Committees of the Board of Directors*, *Corporates Ethics and Business Conduct/Practices Office*. (Dades d'Adela Cortina, *Ètica de la Empresa*).

3. Els centres i universitats amb docència i investigació en ètica econòmica i empresarial a Espanya són destacables, Adela Cortina esmentava l'any 1994 els següents:

- ICADE: Prof. José Luis Fernández (Madrid), José Alegre (Zaragoza).
- ESADE: Prof. Josep M. Lozano.
- IESE: Prof. Antonio Argandoña.
- EIEA: Prof. Caspar Rullón.
- ESDEN
- ESIC: Prof. Simón Reyes Martínez.
- INSTITUTO DE EMPRESA: Prof. Joaquín Garralda.
- UNIVERSIDAD DE ALCALÁ DE

Com assenyala una investigadora de primer ordre i catedràtica d'ètica, la doctora Adela Cortina,¹ des de fa una vintena d'anys la moderna praxi empresarial intenta resoldre la incorporació de l'ètica a l'empresa amb l'objectiu d'orientar l'activitat empresarial en termes socials i obtenir propostes democràtiques per a la configuració de les institucions. Es tracta d'un esforç per superar una simplificació que redueix l'empresa a acomplir amb les regles estrictes del mercat i a respectar les restriccions legals imposades pels governs.²

A Espanya, el treball acadèmic i investigador al voltant de l'ètica empresarial té importància, continuïtat i un cert reconeixement internacional³ i el treball del professor Josep M. Lozano, *Ètica i empresa*, que comentem, és sens dubte una peça clau en aquesta investigació, mèrit que li ha estat reconegut amb la concessió del premi Joan Sardà d'economia d'empresa del Col·legi d'Economistes de Catalunya.⁴

El professor Josep M. Lozano diu en el pròleg del seu llibre que, a vegades, determinades actuacions empresarials generen rebuig personal i social, rebuig que es concreta en una demanda de més ètica per bé que en realitat allò que hom reclama és més control davant la insuficiència de les sancions i pressions externes.

Aquest enfocament de l'ètica a l'empresa és reactiu, més preocupat per allò que no hauria de passar que no pas per allò que seria desitjable i, en lloc d'obrir horitzons, es preocupa per posar límits a l'actuació empresarial. Aquesta visió d'una ètica que s'afirma per negació ofereix poques possibilitats d'assolir el veritable objectiu que no és altre que el de fer propostes ètiques que siguin viables organitzativament i que es puguin integrar en les pràctiques empresarials.

L'objecte de la moderna reflexió de l'ètica a l'empresa no és, doncs, l'expressió d'una voluntat de control adaptada als nous temps o bé l'expressió del desig de fusionar els valors ètics personals amb les finalitats de l'organització ni tampoc reduir l'ètica a ser un instrument més de la gestió subordinada a les seves finalitats i funcional en els seus objectius. Es tracta de desenvolupar una reflexió ètica, sense sermons, que sigui capaç de comprendre adequadament les pràctiques i les decisions organitzatives.

El professor Josep M. Lozano és dels que creu que en la mesura que l'ètica és una dimensió interna i intrínseca de la vida empresarial també s'ha de poder expressar i formular en el llenguatge i en els termes propis de l'empresa. Com diu d'una manera molt gràfica, en el pròleg del llibre que comentem, no es va gaire lluny si es creu que la interrelació que es pot donar entre l'ètica i l'empresa és la mateixa que es pot donar entre l'aigua i l'oli. No, en parlar d'ètica i empresa no estem parlant de dues coses separades que malden per ajuntar-se. Per al professor Josep M. Lozano l'ètica ha d'assumir que vivim en una societat d'organitzacions i no merament en una societat d'individus amb la consegüent exigència de responsabilitat i la necessitat d'autoregulació que això comporta. Alhora hem d'entendre que l'empresa és inevitablement ètica, és a dir, la dimensió ètica hi és sempre present, en la mesura que l'empresa és una institució social i, per tant, humana.

La complexitat dels termes ètics i el convenciment que no es tracta d'establir receptes de valors morals universals ni tampoc predicar coses a fer com si fossin la garantia normativa per a la realització d'una ètica empresarial, comporta que les ments lúcides com la de Josep M. Lozano es proposin una lectura crítica de les principals aportacions de la *Business Ethics* a partir de la qual es pugui avançar en algunes línies d'actuació que aportin claredat a qüestions tan com-

plexes com ara el debat sobre la responsabilitat social de l'empresa; el debat sobre si l'empresa pot considerar-se un subjecte social tal i com considerem la persona individual; la qüestió de si qualsevol codi ètic o conducta d'empresa pel simple fet de referir-se a valors és ja automàticament una expressió de l'ètica de l'empresa o bé si és vàlid afirmar i proposar valors d'empresa sense preguntar-se també per la justificació i el sentit d'aquests valors.

La tesi doctoral del professor Josep M. Lozano és molt valuosa per aproximar-se de manera fructífera a aquest complex debat, que es qüestiona quina empresa volem configurar i què volem que la identifiqui. En aquest sentit «sembla que la cultura d'empresa —i, pretesament l'ètica empresarial— deixarà de ser una eina més de gestió i passarà a ser una expressió del compromís en la gestió quan deixi de ser vista com una simple visió més actualitzada dels recursos humans, i passi a ser vista com un reconeixement del fet que a l'empresa el que hi ha són persones amb recursos. Persones que posaran els seus recursos al servei de l'organització quan aquesta sigui l'expressió d'un projecte que podem compartir, en el qual se senten compromesos i que dóna un sentit més ampli a la seva actuació com a persones i com a professionals.»⁵

La nova cultura empresarial es mou en una «atmosfera moral» que palesa, diu textualment Josep M. Lozano, «la necessitat de reconèixer la interdependència entre els processos organitzatius i els personals: el desenvolupament de la personalitat social de l'empresa esdevé indissociable del desenvolupament directiu i, en darrer terme, del desenvolupament de la maduresa de les persones en el si de l'organització. I per això mateix, la reconstrucció de la responsabilitat social de l'empresa des d'una perspectiva ètica ens ha de fer plantejar també quins són els processos d'aprenentatge i desenvolupament organitzatius i personals que s'afavoreixen dins l'organització i com s'afronten sistemàticament.»⁶

Els dos capítols finals del llibre *Ètica i empresa* analitzen aquest objectiu d'incorporar la perspectiva ètica, en totes les dimensions, com un factor clau d'aquests aprenentatge organitzatiu de manera que estigui present d'una forma articulada amb altres aspectes d'aquest aprenentatge i que això s'esdevingui d'una manera integrada en tot el seu procés. El llibre és molt sensible al marc dels nous processos d'aprenentatge organitzatius precisament perquè la viabilitat de la nostra societat recolza cada cop més en les tecnologies de la informació i el coneixement, que són per a empreses i organitzacions situades en un món profundament interdependent.

HENARES, Instituto de Dirección y Organización de la empresa: Prof., Santiago García Echevarría

— UNIVERSIDAD DE NAVARRA: Prof. José M. Ortiz.

— UNIVERSITAT JAUME I de Castelló: Prof. V. Domingo García Marzá.

— UNIVERSITAT DE VALÈNCIA: Prof. Jesús Conill.

— INSTITUTO DE CIENCIAS SEGURO MAPFRE: Prof. Jesús de Garay.

A Barcelona, a més dels centres esmentats, hi ha la seu del «Centre Europeu per a la investigació de l'organització empresarial» que és ubicat a la Fundació Anzizu. És remarcable el patrocini en matèria d'estudis sobre ètica i empresa de la Fundació Argentaria i el treball de la Fundació Etnor, a València. Remarcar, també, que des de 1991 se celebren a l'IESE els «Coloquios de Ètica empresarial y económica» dels quals s'han publicat sis volums coordinats per D. Melé.

L'associació *Ètica, Economia y Dirección* que és la branca espanyola de la *European Ethics Network* és una de les associacions més actives de l'àmbit europeu. Com ha recordat el professor Lozano, el *Journal of Business Ethics*, una de les revistes més acreditades, ha dedicat un número monogràfic a Espanya, fet que acostuma a no ser habitual en aquest tipus de publicacions.

4. El llibre del professor Josep M. Lozano és una versió reduïda (i tan esportada com li ha estat possible a l'autor) de la segona part de la seva tesi doctoral. La realització de la tesi va comptar amb l'ajut de la Fundació Jaume Bofill i de la Fundació Argentaria, a més de l'empenta institucional d'ESADE on el professor Lozano és director del Departament de Ciències Socials. El llibre *Ètica i Empresa* ha estat editat per Proa a la col·lecció «Temes Contemporanis», col·lecció que és una iniciativa del «Centre d'Estudis de Temes Contemporanis de la Generalitat de Catalunya (CETC)». El CETC depèn de la Direcció General d'Avaluació i Estudis del Departament de la Presidència. L'editorial Trotta de Madrid té en premsa la versió castellana d'*Ètica i Empresa* i l'editorial Kluwer la versió anglesa.

5. *Barcelona Management Review*, núm. 9, setembre-desembre, 1998. Escriu la recensió del professor Josep M. Lozano del llibre *Rentabilidad de la ética para la empresa*, editat per la Fundació Argentaria. Llibre col·lectiu coordinat per Adela Cortina i amb escrits de A. Castiella, J. Conill, A. Domingo, D. García, J. F. Lozano i J. M. Lozano.

6. *Ètica i empresa*, Editorial Proa, pàg. 126.

Corrents inquietants en l'economia moderna*

MARK BLAUG

University of London / University of Exeter

* Aquest article és traducció de l'original publicat a la revista *Challenge*, Vol.41, núm. 3, Maig/Juny 1998. Mark Blaug és professor emèrit a la Universitat de Londres, i professor visitant de la Universitat d'Exeter. Aquest article és una versió ampliada del seu article *Ugly Currents in Modern Economics* publicat a *Policy Options*, 17, núm. 7, (Set.-Oct. 1997). L'autor està en deute amb Roger Backhouse, David de Meza, Denis O'Brien i Ruth Towse pels seus útils comentaris.

1. J. Cassidy, «The Decline of Economics», *New Yorker* (desembre 2, 1996); R. Heilbroner i W. Milberg, *The Crisis of Vision in Modern Economic Thought* (Cambridge, Regne Unit: Cambridge University Press, 1996); R. K. Kanth, *Against Economics*, Aldershot, Regne Unit: Ashgate, 1996; M. Perelman, *The End of Economics* (Londres: Routledge 1996); i P. Ormerod, *The Death of Economics* (Londres: Faber and Faber, 1994). D'altres llibres anteriors en línies similars han estat: D. Bell i I. Kristol, eds., *Crisis in Economics Theory* (Nova York: Basic Books, 1981), i P. Wiles i G. Routh, eds., *Economics in Disarray* (Oxford, Regne Unit: Basil Blackwell, 1984).

2. A. Klamer i D. Colander, *The Making of an Economist* (Boulder: Westview, 1990) resumit al seu article «Making of an Economist», *Journal of Economic Perspectives*, núm. (tardor del 1987): 95-111.

3. Vegeu «The Report of the Commission on Graduate Education in Economics», *Journal of Economic Literature* 29 (setembre del 1991): 1035-87.

4. J. Hey: «The Economic Journal: Report of the Managing Editor», *Royal Economic Society Newsletter* (gener del 1997): 3-5.

Durant els darrers anys s'ha publicat un nombre sorprenent de llibres i articles amb títols com «El declivi de l'economia», *La crisi de la visió en el pensament econòmic modern*, *Contra l'economia*, *La fi de l'economia*, i fins i tot *La mort de l'economia*.¹ Un estudi d'Arjo Klamer i David Colander entre estudiants graduats de diferents universitats nord-americanes de prestigi va mostrar una manca d'interès sorprenent entre els joves aspirants a economistes tant per l'economia com pels textos sobre economia. L'èxit en la professió, segons sostenien perspicaçment, venia donat principalment gràcies al coneixement de l'economia matemàtica i l'econometria.² L'estudi va despertar un seguit de queixes sobre el caràcter de la recerca i la formació econòmiques a les principals universitats del món occidental i va comportar que el 1991 una comissió elaborés un informe a gran escala sobre els estudis superiors d'economia, subvencionat per l'American Economic Association. L'informe de la comissió, que incloïa figures capdavanteres en el món de l'economia, com tots els informes amb aquest caràcter va despertar diverses opinions entre les quals, però, es repetia una nota constantment: l'economia, tal com s'ensenya a les escoles de graduats, cada cop es preocupa més per la tècnica formal i exclou l'estudi de problemes i temes que es donen en la realitat.³ Fa poc, John Hey, el director gerent d'*Economic Journal*, la principal revista d'economia de Gran Bretanya, repassava deu anys sota la seva direcció i valorava el tipus de textos que es lliuraven regularment a la revista. Destacava sobretot el predomini aclaparador del modelat matemàtic dels problemes econòmics:

«Molts dels lliuraments no semblen escrits per millorar els coneixements sobre economia. Si bé entenc perfectament la pressió que pateixen els autors, sobretot els joves acadèmics, resulta descoratjador que hi hagi tants economistes que sembla que juguin al «joc de la revista», és a dir, a presentar variacions sobre un tema que no són interessants ni instrueixen. Un gran nombre de contribucions purament teòriques formen part d'aquesta categoria. En canvi, les obres teòriques clau projecten llum allà on cal. Em temo, però, que pocs economistes es pregunten quins són els problemes econòmics crucials amb què s'enfronta la societat. Si ho fessin, de ben segur que presentarien un material més adient...»

Sovint sembla com si el model s'hagués construït simplement per produir un resultat que és un fet estilitzat observat per l'autor. Per ell mateix pot suposar un exercici interessant, però cal acompanyar-lo d'un debat sobre si aquesta explicació en particular del fet estilitzat és útil i millor que altres explicacions alternatives. El fet d'elaborar un model que doni el resultat esperat és una mostra de l'enginy de l'autor i no una prova de la pertinença de la teoria. »⁴

És fàcil trobar afirmacions semblants d'altres representants de la professió econòmica.⁵ Però potser ja ha quedat prou clara l'opinió que exposo: l'economia moderna està «malalta». L'economia ha esdevingut cada cop més un joc intel·lectual que es juga pel simple fet de jugar i no per les seves conseqüències pràctiques. Els economistes han transformat gradualment la matèria en una espècie de matemàtica social on el rigor analític tal com s'entén als departaments de matemàtiques ho és tot i la pertinença empírica (tal com s'entén als departaments de física) no és res. Si una qüestió no es pot abordar amb el modelat formal queda relegada al submón intel·lectual. Avui dia agafar un exemplar d'*American Economic Review* o *Economic Journal*, per no dir *Econometrica* o *Review of Economic Studies*, és preguntar-se si s'ha aterrat en un estrany planeta on el tedi és l'objectiu conscient de les publicacions professionals. L'economia fou titllada fa un segle com «la trista ciència», però la trista ciència d'ahir era molt menys trista

que l'escolàstica soporífera d'avui. Parafrasejant el títol d'un conegut musical britànic: «Realitat no, gràcies. Som economistes».

TEORIA DE L'EQUILIBRI GENERAL

No sempre va ser així. Si es pot establir la data en què comença la malaltia és amb la publicació el 1954 d'un famós text dels Nobel Kenneth Arrow i Gerard Debreu. Aquest escrit marca l'inici del que des de llavors s'ha convertit en un càncer just al centre de la microeconomia.⁶ El text d'Arrow i Debreu donava proves rigoroses de l'existència de l'equilibri multi-mercat en una economia descentralitzada, un concepte que Léon Walras ja havia contemplat vuitanta anys enrera però que havia estat incapaç de determinar definitivament. Aquestes proves eren molt rigoroses d'acord amb els estàndards matemàtics, però implicaven alguns supòsits que clarament violaven la realitat econòmica; per exemple, afirmar que existeixen mercats de futurs per a qualsevol producte en qualsevol època venidora i davant qualsevol tipus de contingència i que tot i així ningú mantingui els diners com a reserva de valor per més d'un període. Tot i així, Arrow i Debreu no van aconseguir demostrar que aquest equilibri general és estable en el sentit que s'aconsegueix sigui quin sigui el punt de partida. Dit d'altra manera, l'evidència Arrow-Debreu tenia més a veure amb la lògica matemàtica que amb l'economia.

Malauradament aquest escrit aviat es va convertir en un model d'allò que els economistes havien d'intentar assolir com a científics moderns. En el procés pocs lectors es van adonar que Arrow i Debreu de fet havien deixat de banda la visió que originalment havia motivat Walras. Per a Walras la teoria de l'equilibri general era una descripció abstracta però realista del funcionament d'una economia capitalista. Així doncs estava més preocupat per demostrar que els mercats arribaran automàticament a un equilibri a través d'ajustaments de preus en resposta a un excés de demanda positiu o negatiu —una propietat que va anomenar *tâtonnement*— més que no pas provar que un conjunt únic de preus i quantitats és capaç d'equilibrar tots els mercats simultàniament.⁷ Però quan van arribar Arrow i Debreu la teoria de l'equilibri general ja no pretenia tenir un caràcter descriptiu sobre els sistemes econòmics actuals i s'havia convertit en un aparell merament formal sobre una quasi-economia. Havia esdevingut un perfecte exemple del que Ronald Coase ha anomenat «economia de pissarra», un model que es pot anotar sobre una pissarra utilitzant termes econòmics com «preus», «quantitats», «factors de producció», etc., però que tanmateix és clarament i fins i tot escandalosament poc representatiu de qualsevol sistema econòmic identificable.

Per empitjorar les coses, el model Arrow-Debreu aviat es va veure reforçat pels anomenats teoremes fonamentals de l'economia del benestar, que afirmen que tota economia perfectament competitiva en un estat d'equilibri general és pareto-òptima i, a més, que es pot obtenir qualsevol assignació de recursos pareto-òptima mitjançant un equilibri perfectament competitiu sumat a una redistribució adequada de les dotacions inicials. Això se suposa que estableix amb certesa precisament allò que Adam Smith va percebre només vagament dos-cents anys abans: la «mà invisible» de la competència ens assegura el millor dels mons possibles, una assignació òptima dels recursos en la qual ningú pot millorar sense fer empitjorar algú altre.

Ai las, amb quina paròdia històrica ens hem trobat! El que Adam Smith volia dir era el mateix que vol dir l'home del carrer quan aplaudeix el procés competitiu. Una economia competitiva tendeix a produir el tipus de mercaderies que la gent desitja al preu més baix possible perquè fomenta les activitats empresarials i el dinamisme tècnic a través d'una lluita contínua per obtenir un avantatge, una lluita que no es limita a la competència de preus sinó que inclou variables no tarifàries, com els nous productes, els productes millorats, els productes més ben servits, i els productes lliurats amb més rapidesa. En altres paraules, per a Adam Smith i per a l'home del carrer la competència és un tipus de conducta dels homes de negocis i no una estructura de mercat com la «competència perfecta», segons la qual les empreses són simplement

5. Una de les millors continua essent la crítica que va fer fa vint i sis anys W. Leontieff, «Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts», *American Economic Review* 61, núm. 1 (març del 1991): 1-7; T. Morgan dona evidència més recent: «Theory versus Empiricism in Academic Economics: Update and Comparison», *Journal of Economic Perspectives* 2, núm. 4 (tardor del 1988): 159-64.

6. Si volem ser estrictes, la descomposició es remunta a *Value and Capital* (1939) de John Hicks i fins i tot a *The Economics of Imperfect Competition* (1933) de Joan Robinson. No és, però, el meu objectiu de fer aquí l'estudi de la malaltia fins els seus orígens.

7. Tanmateix, com ha demostrat Donald Walker a la seva obra *Walras's Market Model* (Cambridge, Regne Unit: Cambridge University Press, 1996), fins i tot Walras va desviar progressivament el centre d'aquesta gran traïció del problema d'estabilitat a la qüestió de l'existència.

8. Vegeu R. G. Lipsey, «Can the Market Economy Survive?», a *Microeconomics, Growth and Political Economy, Essays by Richard C. Lipsey*, vol. 1 (Cheltenham, Regne Unit: Edward Elgar, 1979), p. 367-401.

9. J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, 2^a ed. (Nova York: Harper, 1942), pàg. 106-10.

10. En realitat, es tracta d'un fet reconegut en uns quants manuals i senzillament ignorat en d'altres: vegeu, H. R. Varian, *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach*, 2^a ed. (Nova York: W. W. Norton, 1990) i G. D. Myles, *Public Economics* (Cambridge, Regne Unit: Cambridge University Press, 1995) ni tan sols l'esmenten.

11. Ho he explicat amb detall a «Competition as an End-State and Competition as a Process», a la meua obra *Not Only an Economist: Recent Essays* (Cheltenham, Regne Unit: Edward Elgar, 1997), cap. 6. El lector haurà de perdonar aquesta mostra d'autopropaganda flagrant com a exemple típic d'un autor que intenta augmentar la seva part de mercat.

12. Només em faig ressò del que va dir molt millor Robert Clower a «Economics as an Inductive Science», a *Economic Doctrine and Method Selected Papers of R. W. Clower* (Londres: Edward Elgar, 1995), i a «Axiomatics in Economics», *Southern Economics Journal* 62, núm. 2 (octubre del 1995): 307-19.

13. Vegeu P. Howitt, «Expectations and Uncertainty in Contemporary Keynesian Models», a *A Second Edition of the General Theory*, ed. G. C. Harcourt i P. A. Riach (Londres: Routledge, 1997), p. 239-40, pel que fa a la influència mutiladora de la teoria de l'equilibri general del desenvolupament de l'economia keynesiana.

«receptores de preus» passives i no «creadores de preus» actives. Això és el que Richard Lipsey anomena la «defensa informal» de la competència en contrast amb la «defensa formal» compresa en les evidències dels teoremes fonamentals de l'economia del benestar basades en el concepte de la competència perfecta.⁸ És exactament el mateix contrast que Schumpeter va indicar fa més de cinquanta anys entre l'«eficàcia dinàmica» que estimula el procés innovador i l'«eficàcia estàtica» que l'exclou.⁹

La competència perfecta no ha existit mai i no podria existir mai perquè, fins i tot en el cas que les empreses siguin petites, no reben simplement el preu sinó que s'esforcen per crear-lo. Tots els llibres de text actuals contemplen aquest punt, però immediatament després afirmen que el paradís utòpic de la competència perfecta és el llistó d'acord amb el qual podem afirmar quelcom rellevant sobre la competència del món real, de la mateixa manera que un pla sense fricció en física permet que un físic pugui saber com de ràpid rodarà una pilota per un pla inclinat. Però com un estat de perfecció idealitzat pot ser un llistó si no sabem com mesurar la diferència entre aquest i la competència del món real? Se suposa que la competència del món real és «aproximadament» com la competència perfecta, però el grau d'aproximació no queda mai especificat, ni tan sols vagament. A més, el conegut teorema Lipsey-Lancaster sosté que quan una economia no és una *first-best* òptim (per exemple, a causa dels impostos o els aranzels) no hi ha manera de distingir una situació de *third-best* d'una de *second-best* i no es pot dir si un determinat canvi ens acosta o ens allunya del *first-best* òptim. Aquest teorema és admès per tots els llibres de text i tanmateix no ha fet res per desplaçar la noció que la competència perfecta és un ideal que d'alguna manera ens projecta certa llum sobre la competència manifestament imperfecta que ens envolta.¹⁰

La competència perfecta és un concepte completament equívoc, en gran part perquè centra l'atenció en l'aparença que tindrà l'equilibri quan hi arribem, mentre que l'autèntic problema és el procés per dirigir-s'hi. És a dir, la competència és un fenomen de desequilibri, i no obstant l'equilibri general a l'estil Arrow i Debreu, el problema de l'existència, els teoremes fonamentals de l'economia del benestar, la competència perfecta, i altres conceptes semblants, tendeixen a preocupar-se de l'estat final de la competència a expenses de pensar en ella com un procés dinàmic.¹¹

I per què els economistes moderns dediquen tant de temps a ensenyar als seus alumnes el model de la competència perfecta en cursos sobre organització industrial alhora que rebutgen tractar la competència real qualificant-la de «simple descripció»? Doncs perquè el model de la competència perfecta permet prediccions estàtiques comparatives que no són ambigües sobre preus i quantitats. Per altra banda, en tractar la competència imperfecta sempre l'hem d'acompanyar d'excepcions i restriccions. D'acord amb l'estàndard metodològic après als peus d'Arrow i Debreu un economista modern s'estimaria més dir poques coses amb precisió que moltes, vagament. Si hi ha alguna cosa que es pugui considerar el «pecat original» en metodologia econòmica és l'adoració a l'ídol del rigor matemàtic més o menys inventat per Arrow i Debreu el 1954 i canonitzat cinc anys més tard per Debreu en la seva *Theory of Value*, possiblement el llibre més àrid i superflu de tota la bibliografia econòmica.

El resultat de tot això és que ara entenem pràcticament menys que Adam Smith o Léon Walras com funcionen els veritables mercats. Hem oblidat que els mercats requereixen creadors de mercats, que els intermediaris han de portar uns inventaris per tal que els mercats funcionin, que cal organitzar els mercats, i que els drets de propietat s'han de definir i complir si es vol que els mercats arrenquin.¹² Fins i tot hem oblidat que els mercats s'ajusten en funció de les quantitats més que dels preus (els mercats laborals i de productes pel client) com Alfred Marshall sabia molt bé però que Walras va passar per alt. De fet es va oblidar de tal manera que va aparèixer una branca de l'economia completament nova en la dècada dels seixanta i els setanta per proporcionar «microfundacions» a la macroeconomia keynesiana, és a dir, alguna explicació nova al fet que una davallada en la demanda global provoca l'atur al mateix sou real i no un descens dels sous reals al mateix nivell d'ocupació.¹³

No és d'estranyar que la nostra utilitat professional hagi estat menys que nul·la a l'hora d'aconsellar els governs de l'Europa de l'Est sobre com conduir la transició d'una economia planificada a una economia de mercat.¹⁴ Aquest és el terrible llegat de la teoria de l'equilibri general i el prestigi concedit a l'anàlisi de la competència d'estat final. De fet, gran part de la microeconomia moderna es podria descriure com un tipus de geografia que consisteix enterament en plànols de carrers de ciutats sense cap mapa que mostri com s'arriba a una ciutat des d'una altra o des del camp.

LA TEORIA DE JOCS

Però, sens dubte, l'equilibri general i la competència perfecta ja estan molt antiquats. Ningú s'interessa gaire per ells avui dia. Avui dia l'únic joc que compta és la teoria de jocs.¹⁵

La teoria de jocs està feta a mida pels economistes moderns: pressuposa jugadors racionals que busquen aconseguir el màxim de beneficis alhora que tenen present la mateixa motivació en els seus rivals. Però la teoria de jocs ha demostrat ser una tècnica encara més seductora pels economistes que la teoria de l'equilibri general, fomentant de nou la tendència persistent entre els economistes moderns d'allunyar-se del món i dedicar-se en canvi a la teorització deductiva des d'una butaca. La teoria de jocs és més hàbil a l'hora de tractar amb jocs cooperatius únics en els quals els beneficis es poden expressar en diners o en qualsevol altra variable unidimensional. Però el comportament econòmic és bàsicament un joc repetit no cooperatiu amb una estructura informativa complexa on els resultats no sempre es poden mesurar en termes unidimensionals. És ben sabut que els jocs repetits acostumen a manifestar una infinitat d'equilibris, i la mateixa teoria de jocs no dona raons sobre per què els jugadors optaran per un equilibri i no per un altre. Conseqüentment la teoria de jocs no proporciona prediccions definides de conducta en situacions de joc repetit, és a dir, en el tipus de situacions que tradicionalment han preocupat als economistes, com comprar i vendre en mercats altament disputats on els negociants aprenen amb l'experiència com obtenir un avantatge.

Gran part, si no tota, de la teoria de jocs és prescriptiva, es preocupa sobre com els jugadors racionals haurien de prendre decisions i, de manera significativa, s'ha dut a terme molt poc treball experimental per elaborar una descripció realista sobre com la gent pren realment les decisions en situacions d'interaccions estratègiques.¹⁶ Com la teoria tradicional de l'equilibri, la teoria de jocs s'ha preocupat exclusivament d'allò que Herbert Simon anomena racionalitat «substantiva» i no de la racionalitat «processal», és a dir, del que fan els jugadors quan estan perfectament informats sobre totes les alternatives disponibles i tenen unes capacitats calculadores il·limitades, i no de com decideixen què fer davant una informació imperfecta i unes capacitats cognitives limitades per calcular. De la mateixa manera que la teoria de l'equilibri general resolva la qüestió de l'estabilitat de l'equilibri exclouent el comerç del desequilibri, la teoria de jocs de forma semblant va adoptar un plantejament estàtic als resultats d'equilibri dels jocs simplement ignorant el procés d'ajustament pel qual s'arriba a l'equilibri. Fins i tot la presa de decisions seqüencial, que permet que un jugador sàpiga què fer gràcies al moviment anterior de l'altre jugador, sovint s'ignora i s'opta per la presa de decisions simultània.

La teoria de jocs ha experimentat recentment un increment de la proliferació conceptual, i s'ha allunyat encara més d'una explicació descriptiva positiva de les decisions interactives.¹⁷ De fet, gràcies al seu innegable atractiu intel·lectual abstracte, la teoria de jocs ha alimentat l'addicció de l'economista al modelat formal independentment de la seva pertinença pràctica. En el camp de l'organització industrial, que s'ha vist envaïda sistemàticament per la teoria de jocs més que cap altra branca de l'economia, el seu resultat principal ha estat abocar un vi vell en unes ampolles noves. Resulta difícil, o més aviat impossible, pensar en una sola observació nova que hagi sorgit de la «nova» organització industrial infosa per la teoria de jocs que no formés ja part de la «vella» organització industrial basada en l'enfocament conegut com estructura-conducta-resultat en el comportament dels negocis.¹⁸

14. Vegeu P. Murrell, «Can Neo-classical Economics Underpin the Reform of Centrally Planned Economies?», *Journal of Economic Perspectives* 5, núm. 4 (tardor del 1991): 59-76.

15. Com ha dit Ariel Rubinstein: «Nombrosos economistes descriuen els anys cinquanta com l'era de l'equilibri general, els seixanta com l'era del creixement i els setanta com l'era de l'economia de la informació. Els vuitanta són els anys en què l'economia s'ha revolucionat amb la teoria del joc» (*Game Theory in Economics*, ed. A. Rubinstein (Cheltenham, Regne Unit, Edward Elgar, 1990, p. X).

16. Pel que fa a les referències, vegeu R. Gibbons, «An Introduction to Applicable Game Theory», *Journal of Economic Perspectives* 11, núm. 1 (hivern del 1997): 127-49.

17. Fins i tot Ariel Rubinstein, en el seu tribut a «John Nash; The Master of Economics Modelling» nega que la solució negociadora de Nash, l'eina estàndard de la teoria del joc en el modelat de les interaccions no cooperatives entre transaccions, sigui un bon indicador de la negociació en els mercats reals. I, per acabar-ho d'adobar, afirma que tots els economistes que empen la teoria del joc ho saben perfectament (*Scandinavian Journal of Economics* 97, núm. 1 (1995): 9-13).

18. Una comparació entre un text antic com ara el de F. M. Scherer i D. Koss, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3ª ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1990) i un text recent com el de J. Tirole, *The Theory of Industrial Organization* (Cambridge, MA: MIT Press, 1988) ja ho diu tot: no hi ha substància en aquest darrer que no existeix en el primer i hi ha molta menys substància en el darrer que no pas en el primer. Per a una opinió semblant, vegeu F. M. Fisher, «Game Economists Play: A Noncooperative View» *Rand Journal of Economics* 20, núm. 1 (primavera del 1989): 113-24.

La principal contribució de la teoria de jocs ha estat que ens ha ensenyat a apreciar millor les infinites subtilitats de l'anomenada racionalitat, i d'aquesta manera ens ha recordat que l'explicació més freqüent d'un economista sobre la conducta racional és completament inadequada a l'hora de desxifrar l'estructura informativa implícita i els processos d'aprenentatge dels quals depenen els resultats de l'equilibri en els mercats. Això suposa un progrés teòric, però no suposa un progrés empíric a l'hora d'ajudar-nos a predir com funcionen realment els sistemes econòmics.

De fet, en el fons de tot això s'hi troba la llicència que la «metodologia de l'economia positiva» de Friedman va donar als economistes per plantejar qualsevol supòsit poc realista, sempre i quan les seves teories donessin implicacions verificables. Però encara que acceptem en pro de la teoria que els supòsits no han de ser descriptivament precisos —no han de tenir «realisme» com diria Mäki— Friedman no va ser capaç d'insistir que han de ser fermes, és a dir, que puguin ser flexibles sense que suposi un dany mortal per al model que sustenten. Conseqüentment, els supòsits que els economistes generalment fan recorden un dels acudits més vells que hi ha sobre economistes: «Suposem que tenim un obrellaunes», diu el naufrag en una illa deserta quan es troba amb una pila de llaunes que la marea ha portat.

Pensem sinó en els següents supòsits ben comuns: consumidors idèntics perfectament infal·libles, completament omniscients i que viuen infinitament; costos de transacció zero; mercats consolidats per a totes les demandes possibles i davant qualsevol contingència concebible; cap mena de comerç amb preus de desequilibri; velocitats infinitament ràpides de preus i quantitats; cap incertesa radical ni incalculable en temps real sinó només el risc calculable probabilísticament en temps lògic; només funcions de producció linearament homogènies; cap progrés tècnic que requereixi inversió de capital incorporat, i molts i molts d'altres. Tots aquests supòsits no solament són poc realistes sinó també poc fermes. I no obstant això formen part important de les teories econòmiques capdavanteres.

MACROECONOMIA, NOVA I VELLA

De moment només hem tractat la microeconomia, però com tothom sap, si volem estudiar un tipus d'economia que es preocupi a fons pels problemes pràctics hauríem de tractar la macroeconomia. Però en els darrers anys fins i tot la macroeconomia ha caigut víctima d'un formalisme buit. El monetarisme clàssic de la varietat friedmaniana va extingir-se aproximadament en la dècada dels vuitanta, en gran part com a resultat de la liberalització financera, i va ser substituït per la nova macroeconomia clàssica amb el seu concepte de les «expectatives racionals». Aquesta venia en dues versions, que servien per divulgar la nova doctrina a diferents públics. La versió suau de les expectatives racionals simplement sosté que els agents econòmics racionals sempre aprofiten al màxim les oportunitats de beneficis, i d'aquesta manera formen unes expectatives de preu basant-se en tota la informació disponible. Això té tota l'aparença d'un supòsit raonable, però implica calladament un establiment continu de l'equilibri en els mercats, excloent precisament els fenòmens de desequilibri que la macroeconomia pretenia explicar originalment. La versió dura de les expectatives racionals, però, afirma de manera encara més polèmica que les expectatives subjectives que tenen els agents econòmics són les mateixes que les expectatives matemàtiques de les variables endògenes en el model de millor probabilitat de l'economia. Aquí ens tornem a trobar amb el supòsit tradicional de la informació perfecta però admetent que la incertesa fa impossible preveure tots els esdeveniments futurs perfectament. L'únic que aconseguim és una predicció perfecta per regla general, de tal manera que l'error mitjà previst o un pronòstic racionalment previst sempre és zero.

Dir que estem parlant de supòsits poc realistes és afirmar l'evident. D'aquesta manera resultaria que les polítiques monetàries i fiscals podrien influir sobre variables reals com la producció o l'ocupació només momentàniament ja que tan bon punt s'anunciessin aquestes polítiques els agents racionals les incorporarien a les expectatives de preu més o menys instantà-

niament. Aquesta és l'anomenada hipòtesi de la ineficàcia de les polítiques, la principal conclusió antikeynesiana de la nova macroeconomia clàssica. Si les expectatives fossin realment racionals en aquest sentit dur implicaria que la ruta de creixement de la producció i ocupació reals no estaria correlacionada amb canvis *sistemàtics* en el subministrament de diners, les dimensions dels dèficits pressupostaris, el tipus d'interès, el tipus de canvi, o els anuncis de polítiques sobre alguna d'aquestes variables, perquè si estiguessin correlacionats els agents privats haurien incorporat aquestes correlacions en les seves previsions de fixació de preus, de tal manera que haurien semblat simplement ajustaments nominals als sous i preus. Però la prova que la producció i l'ocupació es poden veure influïdes per la política monetària i fiscal (que hi ha un breu intercanvi entre la inflació i l'atur) és tan evident que fins i tot els principals representants de la nova macroeconomia clàssica, Robert Lucas i Thomas Sargent, semblen haver adoptat la versió dura de la doctrina de les expectatives racionals.¹⁹

La nova macroeconomia clàssica s'ha vist suplantada cada cop més per la teoria del cicle real dels negocis. La idea que no existeixi una corba de Phillips a curt i que la corba de Phillips a llarg sigui vertical en «la taxa natural d'atur» (que ara és un tret característic de tota macroeconomia no keynesiana) indica que els cicles dels negocis només es poden provocar amb sacsejades aleatòries al sistema econòmic. Lucas i Sargent advocaven per unes sacsejades monetàries de demanda, però en la teoria del cicle real dels negocis aquestes han donat pas a la idea de sacsejades d'oferta en forma de canvis aleatoris en la tecnologia.

I en realitat la teoria del cicle empresarial real és, com la nova macroeconomia clàssica, una espècie del gènere d'explicacions de l'equilibri del cicle empresarial (que antigament s'hauria considerat una paradoxa). Els agents busquen implacablement el màxim de beneficis i constitueixen excepcions racionalment. Els mercats arriben a l'equilibri continuament, i fins i tot els desequilibris momentanis es deixen de banda com a metodològicament inadmissibles. Els canvis en la tecnologia o les noves pràctiques de màrqueting són purament aleatoris i per tant imprevisibles. Conscients del pobre historial empíric de les expectatives racionals, els teòrics del cicle empresarial real, com Edward Prescott i Finn Kydland, han adoptat un nou mètode per confirmar les seves teories. En comptes de proporcionar models que es puguin comprovar mitjançant els mètodes econòmics normals, els sotmeten a «calibració», és a dir, quantifiquen els paràmetres d'un model basant-se en l'empirisme casual o en una varietat d'estudis econòmics inconnexos escollits per garantir que el model imita algun tret particular de les dades històriques. L'afirmació dels teòrics del cicle real dels negocis és que els seus models sí que segueixen la trajectòria de les importants sèries cronològiques de ben a prop i fins i tot descriuen «fets estilitzats» sobre el cicle dels negocis.

Tot i amb això, els obstacles que aquests models esperen saltar no són gaire alts.²⁰ Continua plantejant dubtes si les sacsejades d'oferta són prou grans i, sobretot, prou freqüents com per generar les fluctuacions cícliques que s'observen en la producció i els preus (i, evidentment, les fluctuacions cícliques han de ser d'una producció total real). La teoria del cicle real dels negocis ha abandonat la tradició secular d'analitzar els cicles empresarials com una successió de fluctuacions de producció de curt termini al voltant d'un nivell amb tendència a créixer lentament. Assumint que tots els mercats arriben a l'equilibri instantàniament la teoria es veu forçada a explicar el cicle, no com a fluctuacions breus d'una sèrie cronològica desviada, sinó com a fluctuacions en producció potencial a causa de sacsejades en la tecnologia. La història sens dubte enginyosa que els teòrics del cicle real dels negocis expliquen és més convincent pels períodes de prosperitat que pels retrocessos, i de fet encara no han sabut donar una explicació convincent sobre per què les economies s'inverteixen no sols ocasionalment sinó periòdicament.

En realitat no ha canviat res entre Lucas-Sargent i Prescott-Kydland. Qualsevol atur que estudiem encara és atur voluntari i el mercat del treball, com tots els altres mercats, es diu que sempre està en equilibri. Els diners són «neutrals» o, dit d'altra manera, sempre hi ha una corba de Phillips vertical llarga, i els cicles empresarials mai no tindrien lloc si no fos pel fet que existeixi-

¹⁹ Pel que fa als detalls, vegeu la meua obra *Methodology of Economics*, 2^a ed. (Cambridge, Regne Unit: Cambridge University Press, 1992), pàg. 201-4.

²⁰ Vegeu K. D. Hoover, «Facts and Artifacts: Calibration and the Empirical Assessment of real Business-Cycle Models», *Oxford Economics Papers* 47, núm. 1 (1995): 24-44; i C. A. Sims, «Macroeconomics and Methodology», *Journal of Economic Perspectives*, 10, núm. 1 (hivern del 1996): 105-2. Per a crítiques similars de tota la macroeconomia moderna, vegeu L. H. Summers, «The Scientific Illusion in Empirical Macroeconomics», *Scandinavian Journal of Economics* 93, núm. 2 (febrer del 1993): 129-48; i H. Pack, «Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings», *Journal of Economic Perspectives* 9, núm. 1 (hivern del 1994): 55-72.

xen sacsejades imprevisibles d'un o altre tipus que, durant una estona, ens sorprendran abans no ens hi adaptem. En el monetarisme de Friedman de la dècada dels setanta hi havia una corba de Phillips a curt termini amb pendent negativa, de tal manera que les polítiques d'estabilització van tenir un impacte real, si bé no van durar més enllà de dos o cinc anys (segons els càlculs del mateix Friedman), però quan arribem a Prescott i Kydland fins i tot aquesta canya tan prima s'ha trencat.

Resulta sorprenent com de profundament s'ha arrelat la idea d'una «taxa natural d'atur», és a dir, d'una corba de Phillips vertical, en la macroeconomia moderna, que ha infectat fins i tot autors declaradament neokeynesians. Ara bé, no es pot negar que existeix una taxa d'atur per sota del qual les pressions de la demanda sobre els recursos faran que augmentin els preus, i així doncs hi ha part de veritat en la idea d'un índex d'atur d'equilibri, un límit inferior a l'inici de la inflació. Però traçar-lo com a línia en comptes de fer-ho com una cinta gruixuda és un error perquè no tenim una idea certa sobre si es tracta d'una taxa d'atur del 3 al 4 per cent o del 6 al 7 per cent, ni cap garantia per creure que és un nivell d'atur estable i perfectament definit, capaç de servir de llit de roca per a polítiques antiinflacionistes. A més, les estimacions estadístiques de la taxa natural d'atur als dos costats de l'Atlàntic han mostrat que s'arrossegueu taxes d'atur passades, i per tant augmenten i decreixen com ho feien anteriorment. En el llenguatge de la física tan de moda actualment la taxa natural mostra «histèresi». El seu nivell depèn del camí que s'agafi per arribar-hi perquè, com més dura l'atur, major és la proporció dels aturats que han esdevingut inútils per treballar.²¹ En altres paraules, l'anomenada taxa natural d'atur és una gamma d'índexs inestable, no un únic índex ben definit, i està subjecta a un desplaçament uniforme cap a la dreta. Com pot ser que una idea especificada tan vagament s'hagi arribat a considerar un article de fe?

El que és realment preocupant sobre els avenços recents en la macroeconomia antikeynesiana no és tant la desagradable implicació de la ineficàcia de les polítiques sinó l'abandó de tot allò que s'assembla a les proves empíriques dels models macroeconòmics. Ara la tendència és recórrer a unes tècniques cada vegada més esotèriques en un intent d'elaborar uns models que no tenen més ambició que reproduir sèries cronològiques reals. La «calibració» com a mètode per escollir entre les teories macroeconòmiques és, dit amb suavitat, pràcticament un frau, ja que confirma gairebé qualsevol model. Si bé les queixes sobre la manca de resultats de les proves economètriques abunden en els estudis sobre el tema, a la metodologia de la calibració li manca fins i tot la disciplina imposada pels anteriors mètodes economètrics.

QUÈ S'HI POT FER?

I ara cap a on anem? Hi ha alguna manera de retornar a un tipus d'economia política rellevant i encarada a resoldre els problemes com era la norma durant la dècada de 1940, 1950 i potser la de 1960?

Pot ser que existeixi una manera però jo mateix no sóc gaire optimista pel que fa a canviar el que ara per ara s'ha convertit en una cultura professional ben establerta que valora la facilitat tècnica per sobre de tot. L'economia en el món occidental està dominada per l'economia nord-americana, i l'economia nord-americana està dominada pels 4.500 nous doctorats en economia que cada any busquen feina en 3.000 institucions d'educació superior. La manera d'aconseguir un lloc de treball i assegurar-se la promoció un cop tenen un lloc és publicar en una de les 300 revistes d'economia en llengua anglesa seleccionades i, preferiblement, en unes de les dotze capdavanteres. Per molt que diguem contra el modelat dels fenòmens econòmics basat en la tècnica i expressat matemàticament, el fet continua sent que els articles escrits d'aquesta manera són més fàcils d'elaborar un cop s'ha après la fórmula, malgrat que els costos inicials d'inversió per adquirir la tècnica són elevats i sens dubte més fàcils d'apreciar i jutjar que aquells escrits amb paraules i diagrames.

Cada any es publiquen aproximadament entre 4.000 i 5.000 articles sobre economia.

Aquests estan seleccionats per entre 200 o 300 acadèmics de les principals universitats nord-americanes, els estudiants dels quals seran qui seleccionin els articles de la següent generació, uns articles que evidentment seran molt semblants als articles que actualment ells mateixos escriuen i publiquen. En altres paraules, hem creat una veritable rutina professional amb una inèrcia pròpia que s'alimenta contínuament de la pressió per publicar a les revistes prestigioses i aconseguir un lloc de treball en prestigioses institucions amb uns sous anyals que són si fa no fa el doble dels que es guanyen a la «Sibèria» acadèmica. Fer girar aquesta locomotora és demanar a les persones que es troben a l'inici de la seva carrera professional que ignorin la tendència dominant en els textos econòmics i en comptes d'això escriguin coses que no estiguin de moda, com l'escrit de George Akerlof «Market for 'Lemons'» (que fou rebutjat tres vegades i que va necessitar quatre anys per arribar-se a publicar) o com «Computing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events», de Brian Arthur, que fou rebutjat tres vegades i acceptat només després de catorze nous redactats, un procés que va durar sis anys.²² Realment podem esperar que tingui lloc a una escala prou significativa com per inclinar la balança?²³

Sens dubte no passarà a menys que els membres més antics de la professió mostrin el camí amb investigacions que tinguin una pertinença empírica basada en l'intent d'encarar temes de polítiques pendents. L'economia és més que un camp de l'enginyeria social. Existeix un espai pel tipus d'economia que busca simplement entendre el món econòmic. Però l'atractiu purament intel·lectual de l'economia com a matèria de fascinació erudita sempre ha jugat un paper menor en la història de les matèries. Tots els grans economistes, sense excepció, es van animar a estudiar economia per tal de millorar el món. Si la simple curiositat fos l'única raó per estudiar economia, seria difícil creure que els governs i les empreses continuessin contractant tants economistes com ho fan. Les qüestions de les polítiques a seguir estan inextricablement entrellaçades en el teixit de l'economia, i per aquesta raó no podem evitar preguntar-nos: tenim alguna bona raó per pensar que les teories econòmiques són vertaderes o falses en el sentit que suposi una diferència per a les polítiques econòmiques si actuem basant-nos en una teoria econòmica o en una altra? Existeixen algunes teories econòmiques que siguin més certes que d'altres?

La meua resposta a aquestes dues preguntes és sí. Resulta força sorprenent, però, que hi hagi alguns economistes que no creguin que aquestes siguin unes preguntes pertinents. Potser el símptoma més alarmant de l'augment del formalisme buit en l'economia moderna és la creixent aparença de «postmodernisme» en els textos dels metodòlegs econòmics. El postmodernisme en economia adopta moltes formes, però sempre comença ridiculitzant les pretensions científiques de l'economia, llençant una gerra d'aigua freda sobre la creença que existeixi un sistema econòmic objectiu «allà fora» amb el qual podem mesurar el poder explicatiu de les teories econòmiques, burlant-se de la idea que els economistes puguin fer prediccions acurades dels esdeveniments econòmics, i negant cap mena de base real per escollir entre les diferents teories econòmiques competents a banda de les preferències personals. Els economistes, afirmen els postmodernistes, només poden intentar convèncer mitjançant una diversitat de mecanismes retòrics implícits i explícits i, al final, l'economia com a matèria acaba no resultant gaire diferent de la crítica literària, l'estètica o la filosofia.²⁴ La freqüència creixent amb què els economistes sostenen aquestes opinions, no solament suggerides sinó expressades cada vegada amb més contundència, és un dels símptomes més alarmants que els economistes poden haver abandonat finalment tot esforç d'arribar a donar consells pràctics perquè resulta més fàcil i segur prendre's l'economia com un passatemps erudit. «L'economia per l'economia» aviat esdevindrà —de fet, ja ho és— el crit de guerra. En aquest punt, algú podria dir que l'economia és una matèria massa important com per deixar-la en mans dels economistes. Aquesta podria ser una raó per la qual els estudiants opten cada vegada més pels estudis empresarials o de direcció d'empreses abans que per les ciències econòmiques.

22. *Vegeu Rejected: Leading Economist Ponder the Publication Process*, ed. G. B. Shepherd (Cambridge, Regne Unit: Thomas Horton and Daughters, 1995), p. 53-54.

23. Aquestes dificultats de publicació són clarament més importants als Estats Units que no pas a Europa, on els economistes valoren la participació en els afers locals i nacionals gairebé tant com la promoció acadèmica basada en les publicacions a les revistes. Vegeu B. S. Frey i R. Eichenberg, «American and European Economics and Economists», *Journal of Economic Perspectives* 7, núm. 4 (tardor del 1993): 195-93.

24. Vegeu dues dotzenes d'escriptors a *Pluralism in Economics: New Perspectives in History and Methodology*, ed. A. Salanti i E. Scerepanti (Cleltenham, Regne Unit: Edward Elgar, 1997); i R. E. Backhouse, *Truth and Progress in Economic Knowledge* (??? Edward Elgar, 1997), cap. 3 i 4, per a una crítica dura del postmodernisme en l'economia.

25. Dec aquesta distinció a E. Screpanti al seu «Afterword» to *Pluralism in Economics*, p. 289 i següents. Els diferents autors que han contribuït a aquest volum es decanten en realitat per una o l'altra banda.

26. D. McCloskey, *Knowledge and Persuasion* (Cambridge, Regne Unit: Cambridge University Press, 1994), p. 232-35.

27. Vegeu H. Kurz i N. Salvadori, «On Critics and Protective Belts, *Pluralism in Economics*, p. 232-59. Vegeu també el meu «Afterword», a *Approaching Economic Theories*, ed. N. de Marchi i M. Blaug (Cheltenham, Regne Unit: Edward Elgar, 1995), p. 509; i la meua «Reply» a I. Steedman, a *Heterodox Economic Theories. True or False?* ed. F. Moseley (Cheltenham, Regne Unit: Edward Elgar, 1995), p. 41-44.

28. T. A. Boylan i P. F. O'Gorman, *Beyond Rhetoric and Realism in Economics* (Londres: Routledge, 1995), es proclamen «hol·listes totals» i refusen totalment el «realisme crític» de Lawson. Però després de l'assentament de la pols d'etiquetatge filosòfic, s'inclinen clarament cap a la banda del «realisme científic».

29. N. Kaldor, «The Irrelevance of Equilibrium Economics», *Economic Journal* 82, núm. 4 (desembre del 1972): 1237-55; i *Economics without Equilibrium* (Cardiff, Regne Unit: University College Cardiff Press, 1985). Això és complementari de la consideració que molts dels «fets estilitzats» que Kaldor va lluitar per explicar els anys cinquanta i seixanta mitjançant la teoria del creixement constant va resultar no ser fets de cap tipus. Vegeu el meu escrit «Nicholas Kaldor, 1908-86, a l'obra *Pioneers of Modern Economics in Britain*, ed. D. Greenwood i J. R. Presley (Londres: Macmillan, 1989), p. 77-80.

EL TEST TORNASSOL

Si llencem una gran xarxa sobre la metodologia econòmica és possible traçar una clara distinció entre «realisme científic» i «postmodernisme» com a dues actituds filosòfiques envers qüestions metodològiques que continuen polaritzant els economistes que es preocupen per les apreciacions de les teories rivals i els programes d'investigació.²⁵ Els realistes científics al capdavant validen les teories en funció d'una correspondència amb les dades observables del «món que hi ha allà fora». En canvi els postmodernistes sostenen que el caràcter marcadament teòric dels fets que apel·len a les evidències empíriques no pot arranjar mai una disputa teòrica o confirmar una veritat. Per tant, suprimirien la metodologia com a activitat normativa o fins i tot descriptiva, deixant-nos amb un pluralisme teòric absolut: deixem que cent flors floreixin!

El postmodernisme pot adoptar una gran varietat de formes, com la «retòrica de l'economia» de Deirdre McCloskey, que concedeix a la predicció només un paper menor com a un «aspecte bo» que de cap manera és un àrbitre definitiu de la bona economia,²⁶ o els *sraffians*, que es neguen a recórrer a cap altre criteri metodològic per avaluar i comparar les teories econòmiques rivals que no sigui la «consistència» lògica.²⁷ Però d'una o d'altra manera, els arguments postmodernistes sempre equivalen al «tot s'hi val». El realisme científic és igualment una religió ben àmplia que inclou deductivistes, inductivistes, historiadors, institucionalistes —simplement mètodes diferents, no una metodologia diferent.²⁸ Dit d'altra manera, Keynes era un realista científic, igual que Kuznets, Friedman, North i Samuelson, fet que ens mostra que existeix una separació o, més aviat, un abisme, entre els realistes científics i els postmodernistes.

PER QUÈ ÉS TAN IMPORTANT LA PREDICTIBILITAT?

Les hipòtesis econòmiques es poden jutjar per la seva coherència lògica, la seva capacitat explicativa, el seu generalisme, la seva fecunditat i, al capdavant, per la seva capacitat per pronosticar. Els economistes, com tots els científics, s'interessen per la predictibilitat perquè és la prova definitiva que demostra si la teoria és certa i realment reproduïx fidelment el funcionament del sistema econòmic independentment dels nostres desitjos i preferències intel·lectuals. Això no vol dir que sempre hàgim de descartar les hipòtesis que encara no han donat implicacions empíricament falsables, sinó simplement que teories com la de l'equilibri general que no es poden provar fins i tot en un principi s'haurien de contemplar amb molt recel. Al mateix temps, els economistes s'han mostrat excessivament limitats a l'hora de comprovar les implicacions falsables de les teories, en el sentit que sempre s'acaba recorrent a un test estadístic o economètric. Però de la mateixa manera la història també és una prova de models i tendències en esdeveniments econòmics com l'anàlisi de la regressió. Els economistes detesten examinar els seus supòsits amb l'ús de tècniques d'enquesta, preguntant simplement als agents què creuen o què fan, ja que la metodologia de Friedman va donar als economistes la falsa impressió que no es pot aprendre res mitjançant aquests mètodes. Potser el veritable problema és l'arrelada creença, que es remunta fins a Ricardo, que l'economia és essencialment una ciència deductiva, on inferim el comportament econòmic basant-nos en alguns supòsits sobre les motivacions i alguns fets estilitzats sobre les institucions imperants, eliminant fins i tot la temptació de preguntar si es tracta de supòsits descriptivament realistes i fets escollits acuradament. Ha arribat l'hora que els economistes reconsiderin la seva antiga antipatia cap a la inducció, desenterrant i reunint fets abans, i no després, de seure's a teoritzar. Hi ha molt a dir a favor de la insistència de Kaldor per començar amb els «fets estilitzats» i inferir inductivament un model econòmic que expliqui aquests fets, els supòsits i les implicacions dels quals es vegin posteriorment subjectes a una ulterior verificació.²⁹

UNA ALTRA VEGADA EL FORMALISME

Això ens retorna al punt d'origen: la malaltia del formalisme en l'economia moderna. El formalisme, tal com l'he definit, dóna prioritat a la forma d'expressió de les teories necessària a expenses del contingut. Generalment implica l'ús del modelat matemàtic, però és perfectament possible abandonar-se a un formalisme que no utilitza cap tipus de matemàtiques, com es pot veure en l'ús de Joan Robinson de la «matemàtica verbal» a *The Economics of Imperfect Competition* (1933) i *The Accumulation of Capital* (1954).³⁰ El formalisme, especialment el formalisme matemàtic, aporta claredat i rigor als arguments, però la dedicació al modelat formal a qualsevol preu tanca la porta a l'anàlisi de determinats problemes que fins ara no s'han prestat, i potser mai es prestin, a un tractament rigorós. Per exemple, l'avi de tots els problemes econòmics comprèn la naturalesa i causes de la riquesa de les nacions o, en el llenguatge modern, el creixement de llarg abast de les economies nacionals. Si volem atacar seriosament aquests problemes potser haurem de fixar un estil d'anàlisi més vague i menys precís que el que proporciona el modelat matemàtic.

Entre els progressos més esperançadors, i crec que més fructífers, en les ciències econòmiques hi ha el creixement recent de l'economia evolutiva en llibres com *An Evolutionary Theory of Economic Change* (1982) de Richard Nelson i Sidney Winter, *Inside the Black Box* (1994) de Nathan Rosenberg, i un seguit de textos de Richard Lipsey, que anticipen una important obra de pròxima aparició sobre el creixement i el canvi tècnic.³¹ L'estil de tots aquests treballs és menys rigorós, menys aferrat als resultats precisos, i menys inclinat a experiments intel·lectuals mitjançant la deducció lògica del que acostumem a trobar actualment en els textos sobre les ciències econòmiques. Però sens dubte ho supleixen amb escriure gràcies a la seva referència contínua a qüestions del món real que toquen de prop les mostres empíriques.

30. Aquí comparteixo la definició enciclopèdica d'A. Klammer sobre el formalisme en economia, que s'estén de William Petty a Arrow and Debreu, a «Formalism in Twentieth Century Economics», a *The Elgar Companion to Austrian Economics*, ed. P. J. Boettke (Cheltenham, Regne Unit: Edward Elgar, 1994), p. 48-53.

31. L'economia evolucionista tant de la teoria del joc com d'altres, no és el mateix que la «nova economia institucional» a l'estil de Williamson i companya, però, tanmateix, estan estretament relacionades. Vegeu J. J. Vromen, *Economic Evolution: an Enquiry into the Foundations of the New Institutional Economics* (Londres: Routledge, 1995); M. Rutherford, *Institutions in Economics: The Old and New Institutionalisms* (Cambridge University Press, 1994); G. M. Hodgson, *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics* (Cambridge, Regne Unit: Polity Press, 1985); and *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics* (Cambridge, Regne Unit: Polity Press, 1993). Vegeu també el recent simposi sobre el canvi tecnològic a *Economic Journal* 107 (setembre, 1997): 1518-59, amb contribucions de V. W. Ruttan, G. Dosi i G. Wright.

La ciutat a Europa: globalització, cohesió i desenvolupament sostenible*

ROBERTO CAMAGNI

Polítècnic de Milà. Cap del Departament d'Àrees Urbanes de la Presidència del Consell de Ministres d'Itàlia.

* Aquest assaig constitueix la síntesi d'un treball realitzat per l'autor per a la Presidència del Consell de Ministres, Departament de Polítiques Comunitàries, presentat a la reunió informal dels Ministres d'Urbanisme i Planificació Territorial de la Unió Europea, a Venècia el maig de 1996, publicat dins el volum *Lo sviluppo dello spazio europeo*, Poligrafo dello Stato, Roma 1997. Va ésser exposat per l'autor en el Saló de Cent de l'Ajuntament de Barcelona el dia 20 d'abril de 1998 en ocasió de la presentació dels números 33 i 34 de la *Revista Económica de Catalunya*.

1. L. Benevolo, *La città nella storia d'Europa*, Bari, Laterza, p. 3, 1993.

2. Aquell mateix any, el valor d'aquest percentatge era de 77% al Japó, 76% als Estats Units, 67% a Europa Central i 35% als països en desenvolupament. Cf.: Comissió Europea, *Europa 2000 +*, Brussel·les, 1994, p. 97.

1. EUROPA URBANA

«Les ciutats europees neixen amb Europa i en certa manera fan néixer Europa: són la raó de ser, tal vegada la principal, d'Europa com a entitat històrica diferent, continuen caracteritzant la civilització europea quan aquesta assumeix un lloc dominant al món, i donen una empremta —positiva o negativa, però en qualsevol cas preponderant— a les ciutats contemporànies arreu del món».¹

La importància o encara més la centralitat de la ciutat com una forma d'organització de la societat i del territori constitueix una especificitat del Vell Continent. Aquesta especificitat és ben visible si mirem les estadístiques: la Unió europea apareix com la regió més urbanitzada del món, amb un 79% de la població que l'any 1992 vivia en àrees urbanes, segons estimacions de Nacions Unides.²

Durant els últims anys, encara que estem assistint a una aturada de l'arribada de població rural a les ciutats (si exceptuem els fenòmens de migracions internacionals, que estan subjectes a una reglamentació política), la ciutat dels països desenvolupats continua creixent en sentit físic i modificant-se en sentit funcional.

Però la dimensió absoluta del fenomen urbà i dels processos de transformació de la ciutat està fent emergir contradiccions noves i importants, un malestar general en la població i nous riscos a nivell planetari. Es té la sensació que la ciutat ha perdut el control del seu desenvolupament, que ha passat de ser un subjecte del canvi i instrument d'integració i de creativitat a un simple objecte de les forces d'expansió i instrument de segregació i de confusió.

D'una banda, les noves formes de creixement de la ciutat segons els models d'assentament de baixa densitat i nous estils de vida i de mobilitat urbana, cada vegada més dependents del cotxe, estan provocant un estrès en el medi urbà, pel que fa als sorolls, congestió, contaminació, temps de desplaçament i una forta pressió en els espais verds periurbans, que els posa en dificultats, i en redueix l'accés i la funció d'equilibri ambiental. A més, la identitat dels espais urbans i el sentit de pertinença de les poblacions locals s'han diluït per l'homologació de les grans perifèries i per la banalització del paisatge de la megalòpoli dispersa.

Allà on la ciutat falla en el seu paper de motor del desenvolupament i de canvi, com succeeix en algunes regions perifèriques retardades pel que fa al seu desenvolupament, s'acumulen altres elements de malestar ja que els processos d'assentament són encara més ràpids, degut a l'efecte de la crisi de les àrees rurals circumdants, que no han estat afectades per la industrialització; una excessiva densitat i mancança de zones verdes, d'infraestructures eficients i de serveis que caracteritzen les perifèries, ja que els municipis tenen dificultats fiscals, i, com a conseqüència, una reducció de les possibilitats del desenvolupament modern. Sovint, la fragmentació i la segregació social assoleixen nivells elevats.

Per últim, la rapidesa dels canvis estructurals té impacte pel que fa a les funcions urbanes tradicionals consolidades, i imposa reconversions productives que no són gens fàcils, redefinicions d'especialitzacions i de vocacions i assumpcions de noves mentalitats i estils de gestió.

La ciutat, històricament capdavantera dels sistemes territorials, es troba naturalment en el centre d'aquests processos. La dimensió i el ritme temporal de les transformacions en curs constitueixen els nous grans reptes, i exigeixen un nivell de coneixement dels problemes i una

capacitat d'invençió i de gestió de les noves solucions per part de l'administració local que eren impensables fa vint anys. La ciutat ha d'esdevenir (o tornar a ser) subjecte de decisió, actor del canvi i empresari públic.

2. ELS NOUS REPTES PER A LA CIUTAT: GLOBALITZACIÓ, SOSTENIBILITAT I COHESIÓ

La societat europea es troba avui dia confrontada a un repte triple:

- el repte de la globalització, en el camp econòmic i institucional.
- el repte de la sostenibilitat, en el camp socioambiental.
- el repte de la cohesió, en el camp polític i territorial.

Es tracta de tres grans reptes que provenen de processos en bona part espontanis —i en part també determinats per les decisions politicoinstitucionals de gran abast— que la societat europea s'ha compromès a assolir públicament. Aquests processos i aquests reptes van destinats a implicar directament i profunda les ciutats europees, enteses bé com a territoris especials en els quals els processos de desenvolupament i de canvi estructural es manifesten amb la màxima intensitat, o com a col·lectivitats locals que a partir d'aquests processos intenten esdevenir àrbitres i protagonistes clarividents.

2.1 La globalització

Amb el terme globalització s'entén aquell procés d'integració econòmica a escala planetària que s'està intensificant des de fa quasi quinze anys, i que implica els mercats de béns i serveis, en factors productius i en concret el capital, la informació i les competències avançades.

Els processos generals de globalització es poden subdividir en tres categories, tal com ja s'ha esmentat abans:³

- internacionalització, que es refereix al comerç mundial de béns i serveis, un procés que obeeix a una lògica d'intercanvi;
- multinacionalització, que es refereix als fluxos d'inversions directes transfrontereres, un procés que obeeix a una lògica de producció i de localització;
- globalització pròpiament dita, que es refereix als intercanvis d'informació i de competències, i obeeix a una lògica d'innovació.

2.1.1. *La internacionalització* dels mercats és la manera més tradicional d'integració internacional. Determina una creixent competència i un augment de la tendència de l'intercanvi amb l'estranger respecte als intercanvis amb el mateix país.

Durant els últims quinze anys, la relació entre l'intercanvi comercial global (importació + exportació), i el producte interior brut, tots dos mesurats a preus constants, ha augmentat a la UE del 36,5% al 49,0%, als Estats Units del 12,8% al 21,6%, al Japó del 15,8% al 18,5%. A escala mundial, durant aquest últim decenni, els intercanvis mundials s'han desenvolupat a taxes d'1,5 a 2 vegades superiors a les taxes de creixement del producte nacional brut.

2.1.2. *La multinacionalització* actua a través del *Foreign Direct Investments* (FDI) en forma de fusions, aliances o inversions *greenfield*, i representa un procés més recent i dinàmic. Sobretot durant els anys vuitanta, els FDI s'han desenvolupat a uns nivells impressionants —quatre vegades més alts que el producte brut mundial, tres vegades més alts que el creixement del comerç mundial en el període 1983-1988— mentre que s'han reduït lleugerament, en termes de fluxos anuals i no en termes de valors dels estocs, durant els anys de recessió mundial, 1991-1992.⁴

3. Cf. R. Gordon, «Internationalization, multinationalization, globalization: contradictory world economies and new spatial division of labour», Center for the Study of Global Transformations, University of California Santa Cruz, Working paper 94/10, agost 1994.

4. OCDE, *Technology and the Economy*, París, 1992.

5. Si parlem en termes d'estocs, el valor total de les activitats, reals i financeres, que tenen els altres països ha augmentat bastant més ràpidament que el PIB: des de l'inici dels anys setanta fins al 1994, el PIB d'Alemanya ha passat del 20% al 60%, el del Regne Unit del 60% al 210%, el d'Itàlia del 28% al 59%, el d'Espanya del 20% al 65%; el de França va passar del 18% l'any 1980 al 80% l'any 1994. Cfr.: OECD, *Economic Outlook*, París, desembre 1995.

6. UNCTAD, Division on Transnational corporations and Investment, *World Investment Report 1994*, United Nations, New York, 1994; Comissió Europea, *Europa 2000+*, Brussel·les, 1994, p. 52.

L'acceleració de les inversions exteriors cap als països de la Unió Europea els últims deu anys, concretament en direcció a França, Bèlgica, Regne Unit, Espanya i Portugal, expliquen sobretot la necessitat de control dels mercats nacionals i regionals sotmesos a forts processos de desenvolupament o d'integració. Entre 1985 i 1992, i a partir doncs de l'anunci del projecte del Mercat Únic Europeu en el Llibre Blanc del 1984, la quota de la UE del total de les inversions exteriors mundials ha passat del 32% a més del 50%.⁵

La composició sectorial de les inversions directes a l'estranger i la seva evolució recent és bastant important: el sector terciari representa actualment la quota més alta de l'estoc d'activitats relacionades amb les inversions directes en direcció als països de la Unió, s'estima que entre el 1984 i el 1991 més del 60% ha estat concentrat en activitats terciàries.

Aquestes tendències no deriven únicament de la recent integració dels mercats de serveis (bancaris, assegurances, assessories) sinó que també deriven de l'estratègia de les empreses multinacionals per instal·lar als països de la Unió la direcció i el departament comercial, i no solament com fins ara la producció, sovint a llocs propers dels grans mercats nacionals.⁶

Tot això té un efecte important pel que fa al tema d'aquest document: les activitats terciàries, sobretot si estan relacionades amb les operacions d'empreses multinacionals, demostren una clara preferència per instal·lar-se a la ciutat, i concretament a les grans ciutats internacionals, al centre de regions pròsperes o amb un desenvolupament ràpid.

2.1.3. *Per globalització en el sentit estricte s'entén la integració planetària* de la informació i de les competències tecnològiques i productives, realitzada per la ràpida acceleració dels processos d'innovació. Aquesta es realitza sobretot gràcies a nous models d'organització i noves formes de comportament de l'empresa: els acords de cooperació i les aliances estratègiques transnacionals que permeten reduir els costos i els riscos de les inversions en I + D i accelerar els ritmes de la innovació.

Aquests tipus d'acords han tingut un desenvolupament espontani els últims quinze anys: en el camp d'I + D i del desenvolupament tecnològic, han passat de quasi 150 a mitjan dels anys setanta a prop de 2000 anuals a finals dels anys vuitanta. A més, s'han revelat bastant útils i han estat utilitzats cada vegada més per a la reestructuració de molts sectors terciaris, com els serveis financers, la distribució, els mitjans de comunicació i, més recentment, els transports aeris i les telecomunicacions.

2.1.4. L'impacte enorme d'aquestes tendències és clar per a tothom. En el mercat de productes, el complex clima competitiu pateix una forta acceleració, la barrera que suposava la distància té més dificultats per defensar la producció i els mercats locals; les regions i les ciutats han d'aprofitar al màxim els factors que representen un avantatge comparatiu i, els actius competitius que tinguin, han d'apostar per la qualitat de l'espai local. Tanmateix, les regions i les ciutats es troben que també han de competir en un altre front: atraure les inversions estrangeres que aporten llocs de treball, beneficis, competències i tecnologia, models productius i de gestió, i una vegada més la qualitat i l'eficiència del territori que en són uns factors essencials.

2.2. La sostenibilitat del desenvolupament

El desenvolupament sostenible, introduït imperiosament a l'agenda internacional per l'Informe Brundtland de 1987 i la Conferència de Rio, ha esdevingut ràpidament un objectiu comú a tots els països avançats. El Tractat de Maastricht l'introdueix entre els objectius fonamentals de la Unió (art. 2).

Es basa en l'assumpció de la responsabilitat de la societat actual de cara a les futures generacions, per a les quals es compromet a no posar en perill la capacitat de satisfer les futures necessitats i a transmetre una quantitat d'«opcions» de desenvolupament que no siguin inferiors a les que estan a l'abast de la generació actual.

El concepte de la sostenibilitat va més enllà d'una pura protecció del medi ambient; a

més, integra elements econòmics (el desenvolupament), socials (equitat intergeneracional), culturals i urbanístics (la qualitat de vida). La ciutat és un ambient quasi totalment artificial, creat per l'home: un desenvolupament sostenible de la ciutat significa una coevolució harmoniosa de l'economia, de la societat i del sistema urbanístic que garanteixi un benestar social a llarg termini.

Atès que les ciutats concentren una elevada quota de la població mundial (42% l'any 1990) i produeixen una quota encara més elevada del producte nacional mundial (60%), són culpades de ser les responsables més grans dels canvis ambientals —locals, regionals i globals. Però, paradoxalment, tal com ha posat en evidència l'Informe Dobris de l'European Environmental Agency de Copenhaguen, «aquesta mateixa concentració de persones és la que proporciona oportunitats úniques per a les economies d'escala i per a la conservació dels recursos. Per això, és a la mateixa ciutat on es pot fer front i resoldre eficaçment molts dels problemes ambientals».

Més enllà de la raó que acabem d'exposar, n'hi ha una altra; per la qual cosa pot ser més eficaç afrontar un problema mediambiental de caràcter local o global (un exemple: les emissions provocades pel trànsit de vehicles), a nivell local i urbà.

Allò que s'ha denominat el «teorema del localisme» ens diu que a la ciutat l'acció pública pot ser bastant més eficaç que a nivell global: de fet —gràcies a la presència d'una autoritat reconeguda i d'un col·lectiu directament afectat en el seu propi benestar pels problemes ambientals— la disponibilitat a pagar per evitar els danys és més elevada, i és més fàcil d'aplicar el principi de «qui contamina paga», i relativament més fàcil posar en pràctica polítiques a mida per respondre a la realitat local.⁷

2.3. La cohesió

Una especificitat de la visió de les polítiques del desenvolupament econòmic de caràcter estructural —que com arreu del món confien a un mercat que cada vegada està menys reglamentat i protegit la tasca d'augmentar l'eficiència i el creixement del sistema— consisteix a reconèixer explícitament els límits del pur recurs al mercat i a la necessitat moral i econòmica, de polítiques de solidaritat, encara que renovades respecte a un passat recent.

A l'Informe Delors sobre creixement, competitivitat i ocupació del 1993, la Comissió de la Comunitat Europea afirmava: «...el mercat no està exempt de defectes. Això fa que es tendeixi a infravalorar les dificultats a llarg termini; porta a ajustos tan ràpids que afecten de manera desigual les diferents categories socials; afavoreix espontàniament els efectes de concentració, tot creant desigualtats entre les regions i les ciutats. (...) En el pla comunitari, l'Acta Única pretén reequilibrar el desenvolupament del Mercat Únic mitjançant polítiques comunes d'acompanyament, per raons de cohesió econòmica i social».⁸

Els estudis i les anàlisis més recents sobre quines són les tendències dels desequilibris regionals en el si de la Unió ens indiquen que la cohesió representa un repte difícil. El revifament de la construcció europea, que va tenir lloc la primera meitat dels anys vuitanta, ha coincidit amb una inversió, o almenys una aturada, de les tendències de llarg termini cap a una reducció dels desequilibris territorials interiors.

Com revelen les dades de la Comissió, els desequilibris han augmentat lleugerament la primera part dels anys vuitanta: de mica en mica es van anar estabilitzant o fins i tot es van reduir lleugerament,⁹ però de ben segur aquest fet s'atribueix a la reducció de les disparitats internacionals, com a conseqüència del bon funcionament de les economies relativament menys pròsperes, com les d'Irlanda, Espanya i Portugal. Les disparitats interregionals internes a cadascun dels estats s'han accentuat amb el temps. Tanmateix, en els dos decennis precedents els desequilibris interregionals, bé dins del propi estat o bé entre estats, s'havien anat reduint considerablement, tret del període de crisi que va del 1975 al 1977, que es va produir com a conseqüència de la primera crisi del petroli.

Molts elements estructurals han contribuït a determinar aquesta inversió: a més de l'augment del clima competitiu a l'interior de la Comunitat, la gran evolució del nou paradigma de les «tecnologies de la informació», que ha transformat completament les característiques dels

7. R. Camagni: «Lo sviluppo urbano sostenibile: le ragioni e i fondamenti di un programma di ricerca», Working Paper del Dipartimento de Economia e Produzione, Politécnico de Milà, n. 2/1995.

8. Part A, pàg. 15-16. La cohesió apareix doncs com un dels pilars de la construcció europea: un objectiu polític que es fonamenta no sols en una base moral sinó també en una base econòmica important. Allà on el mercat falla com a proveïdor de recursos, ens trobem amb una reducció del benestar col·lectiu i a més a més en certs casos amb una infrutilització important de recursos humans i materials —com succeeix a les regions desfavorides— i en altres casos a una sobreutilització de recursos —en particular naturals i ambientals. Es presenta doncs una nova solidaritat: «una solidaritat menys passiva», indica aquest mateix document, entre regions riques i regions pobres o en dificultat, i a escala territorial més reduïda, per lluitar contra l'exclusió social.

9. Cf.: Comissió Europea, Competitivitat i cohesió: cinquena conferència periòdica sobre la situació socioeconòmica i sobre el desenvolupament de les regions de la Comunitat, Brussel·les, 1994. Segons recents estudis de la D.G. XVI, les disparitats interregionals l'any 1993 eren iguals que les del any 1984 (UE-12).

processos productius i de la demanda del treball afavorint les regions més avançades, i els processos de globalització de què ja hem parlat. Tots aquests elements estan destinats a romandre, i fins i tot a accentuar-se, els propers anys; l'objectiu de la cohesió és doncs un element central, i s'ha d'evitar qualsevol tipus de laceració en el teixit social i polític de la Unió.

Les ciutats es presenten com els punts claus fins i tot en les regions més pobres cap a les quals s'ha d'orientar una política de solidaritat activa, i a les quals no s'ha d'ajudar amb les rendes de les poblacions locals, sinó que s'ha de disposar d'instruments —econòmics, infraestructurals, culturals— per a la modernització i la integració dels territoris més desfavorits i perifèrics a l'interior de l'espai europeu.

3. EL DESENVOLUPAMENT DE LES REGIONS URBANES EUROPEES

3.1. El desenvolupament de les ciutats

Durant els anys setanta (i molt més abans als Estats Units i a algunes ciutats europees com ara Londres o Berlín) s'havia pogut constatar que els processos de suburbanització o de creixement de les àrees perifèriques de les grans aglomeracions dels països avançats ja no podien evitar la reducció de les ciutats centrals, i anaven cap a aquell model tan conegut, que el cicle-de-vida de la ciutat ha denominat amb un terme evocatiu que no correspon a la inèrcia i permanència substancial dels fenòmens territorials: la «des-urbanització».

Les tendències a llarg termini s'han invertit a partir de la recuperació conjuntural de la segona meitat dels anys vuitanta. El fort desenvolupament del sector terciari, típicament localitzat a la ciutat, també gràcies al gran desplegament del paradigma de les tecnologies de la informació; l'activació del procés d'integració europea amb el projecte del Gran Mercat Únic (1984-1985), que atrau empreses multinacionals, mà d'obra per al sector industrial, finançadors, asseguradors, consultors, cap als grans centres econòmics dels mercats nacionals que són les grans àrees metropolitanes; la integració europea del mercat dels capitals i dels serveis; són tots ells elements que actuen a favor d'un paper renovat de les ciutats, i en concret de les grans ciutats.

Durant la segona meitat dels anys vuitanta s'han notat unes clares tendències de recuperació econòmica a moltes ciutats europees. En observar les ciutats centrals, s'ha pogut posar en evidència un capgirament de les tendències precedents que pronosticaven la caiguda demogràfica (Berlín, Munic, Frankfurt, Londres, París, Amsterdam, Rotterdam, Colònia, Madrid, Barcelona i altres) o almenys una lleugera disminució (Viena, Brussel·les, Roma, Milà, Zúric).¹⁰ És a les grans ciutats, les capitals econòmiques, on les grans empreses multinacionals decideixen instal·lar-se. Són les àrees centrals d'aquestes les que experimenten un creixement més rellevant comparades amb les àrees perifèriques. És un procés que ha contribuït a accentuar els desequilibris territorials que hem esmentat abans.

D'altra banda, ha aparegut un segon fenomen també molt clar: en el decurs dels anys vuitanta s'ha assistit a Europa a un model d'organització espacial de nous assentaments, sobretot residencials, a les grans ciutats. El desenvolupament de la urbanització ha assumit un caràcter dispers, discontinu des del punt de vista de la contigüitat del que s'ha construït, a baixa densitat, encara que estigués ancorat en algunes macroàrees, i fins i tot accentuant la seva concentració a nivell interregional. S'ha parlat de *ville éclatée*, de *ville éparpillée*, de *ubiquitous city*; però tal vegada la millor manera d'interpretar el fenomen, si apliquem una fórmula concisa, és parlar de *metropolitització*.

3.2. Les grans tendències territorials

Del mapa del creixement de la població durant la dècada 1981-1991 presentem algunes indicacions rellevants:

a) En alguns països com ara Portugal, Espanya i Itàlia, les tendències demogràfiques són sovint similars en àrees relativament grans, on podem observar tendències polaritzants de

desenvolupament/descens, capaces d'afectar territoris extensos. El fenomen pot arribar a ser preocupant en vastes regions interiors (tota la zona interior de Portugal, àrees extenses de Castella la Manxa i Extremadura, moltes àrees dels Apenins al sud i al nord italià). A d'altres països, com per exemple França, les tendències apareixen més diversificades: municipis amb pèrdua demogràfica s'alternen sovint amb municipis en fase de recuperació a moltes àrees rurals i al Massís Central, la qual cosa podria significar una millor capacitat de manteniment del territori;

b) Tots els països passen per forts processos de metropolització, és a dir de desenvolupament dispers i de presència de dinàmiques de creació d'habitatges en vastes regions metropolitanes. S'observen:

— *Processos de metropolització de caràcter dispers* a França i a Itàlia. En el primer cas al voltant de la ciutat de París (un radi superior als 100 quilòmetres), al Roine-Alps, al llarg de tota la costa mediterrània de Niça a Montpeller i més enllà, a l'ampla zona del corredor del Roine que va entre Lió i Marsella, a les àrees metropolitanes d'urbanització dispersa a una ampla zona central de quasi 80 quilòmetres de Milà a Venècia; a les àrees metropolitanes de Roma, Nàpols, Torí i Bari;

— *Processos de metropolització i d'annexió de les xarxes urbanes regionals*, es manifesten, en absència de grans aglomeracions monocèntriques, al centre meridional d'Alemanya, —al Rin Main (Frankfurt-Darmstadt), al Ruhrgebiet (Dormund-Essen-Duisburg), al Rin (Bonn, Colònia, Düsseldorf) i al Baden-Württemberg entre Stuttgart i Karlsruhe—, a Holanda (a la xarxa de les ciutats del Randstad les construccions tenen tendència a estendre's cap a l'exterior, sobretot en direcció oriental i meridional i a reforçar la conurbació d'Amsterdam) i a Itàlia als sistemes regionals policèntrics subjectes a forts fenòmens de dispersió de la via Emilia (Bolonya-Parma) de Florència-Pistoia i del Veneto central. A Bèlgica, processos dispersos de no gaire intensitat (sempre en sentit relatiu) es manifesten al voltant de les àrees metropolitanes de Brussel·les, Anvers i al voltant de l'eix Lieja-Namur.

Hem de mencionar per últim les tendències a instal·lar-se a les àrees litorals. De fet, els processos de creixement demogràfic i de risc ambiental són particularment intensos quan som en presència de tres fenòmens simultanis: presència de grans ciutats, que s'estenen pel territori (Bilbao, Lisboa, Barcelona, Marsella, Gènova, Roma, Nàpols, Atenes), centres urbans de dimensió intermèdia bastant dinàmics des del punt de vista econòmic (Le Havre, molts centres de Normandia i Bretanya, Bordeus, Faro, Cadis, Màlaga, Alacant, Montpeller, Niça, molts centres de la costa toscana i adriàtica, Volos, Tessalònica) i recursos paisatgístics i naturals que atrauen inversions turístiques. La Costa Brava, la Costa Blava, Ligúria, i la costa tirrènica de Roma a Salern, la conurbació Reggio-Messina-Catània, moltes àrees costeres de Pulla i de l'Àtica presenten processos de desenvolupament complexos que haurien de ser afrontats amb polítiques integrades i multisectorials.

3.3. El desenvolupament de l'ocupació

Les tendències de l'ocupació global de la dècada 1981-1991 presenten moltes característiques similars a les de la població. També en aquest cas apareixen processos de desenvolupament concentrats en algunes grans regions urbanes. És el cas de països com França, Itàlia, Espanya, Portugal i Grècia. Pel que fa a la dinàmica de la població, els processos de dispersió a l'interior de les grans regions urbanes apareixen sempre d'una manera clara però són menys intensos i més dispersos en el territori.

En segon lloc, es confirma pel que fa a l'Alemanya occidental un creixement extremament homogeni de l'ocupació a totes les regions i entre les diferents àrees que formen les grans regions o xarxes urbanes. El territori alemany sembla formar una condició d'equipotencialitat reticular. A Holanda, la dinàmica d'ocupació apareix dispersa a tot el territori i organitzada d'una manera encara més clara en xarxes de centres urbans.

11. Aquestes tendències a la metropolització i a la suburbanització s'han confirmat a la majoria de països europeus, en un estudi que hem efectuat amb dades del cens de municipis europeus, utilitzant la classificació NUREC i distingint les conurbacions i les zones de desenvolupament periurbà. Constatem:

- que pel que fa a la població, a la majoria de països, les conurbacions denses mostren taxes de desenvolupament recent inferiors a la mitjana dels respectius països i fins i tot taxes negatives;

- que pel que fa a la dinàmica de la població, en tots els casos les zones periurbanes mostren un desenvolupament superior, i sovint bastant superior al de les conurbacions;

- que pel que fa a l'ocupació, les conurbacions creixen generalment menys que els països (excepte a Bèlgica i a França) i les zones periurbanes creixen sempre més que les conurbacions;

- que pel que fa a la indústria, a part del cas de Bèlgica, les zones periurbanes mostren millors dinàmiques, o menys negatives que les de les conurbacions;

- que finalment, pel que fa a l'ocupació terciària, una vegada més la zona periurbana mostra les taxes més elevades de desenvolupament perquè acullen cada vegada més les residències disseminades de les classes mitja i mitja-alta, amb una ocupació al sector de serveis.

En observar els mapes relatius a la dinàmica de la indústria, podem fer dues consideracions: en primer lloc, la indústria es va allunyant cada vegada més de les grans ciutats, però roman, de tota manera, atreta per un ambient metropolità; la prova és que trobem taxes de creixement positiu a l'Illa-de-França Sud amb tecnologia especialitzada, i a l'àrea occidental de l'àrea metropolitana de París; a gran part de Roine-Alps; al cinturó septentrional de Madrid; a una vasta àrea que envolta la conurbació milanesa, de nord a est, i s'estén en direcció de les noves àrees de petites empreses de Llombardia central (Bergamo i Brescia); i a una extensa àrea al voltant de Roma, que atrau sobretot empreses d'alta tecnologia; en un vast cinturó septentrional i oriental del Ruhrgebiet.

En segon lloc, fora de l'ambient metropolità, la indústria abandona les localitzacions tradicionals: moltes àrees de l'antiga industrialització (Nord-Pas de Calais, Lorena, Wallonia, País Basc) i els polígons de la industrialització estatal (Setubal, Fos, Tarent, Brindisi, Prioli, Manfredonia), i s'estén cap a noves regions: a Itàlia no solament cap a un lloc que es diu «Terza Italia» sinó cap a noves àrees de desenvolupament al sud (l'Irpinia, moltes àrees interiors de Pulla, Basilicata, Sicília i Sardenya meridional); a Espanya no únicament cap a València, sinó cap a Múrcia, Màlaga, Cadis i les seves àrees interiors, Ciudad Real, Galícia; a França cap a Bretanya i el Sud; a Alemanya no únicament cap al Sud sinó també novament en direcció a moltes regions septentrionals de Bremen i Hamburg.

Si observem la dinàmica del *sector terciari*, podem veure que aquest es desenvolupa per tot el territori europeu, i en particular segueix els processos de metropolització que hem identificat per a la població.¹¹

Com a conclusió direm que les ciutats, i en particular les grans ciutats, han estat el centre dels processos de desenvolupament de la passada dècada i han atret recursos humans i han desenvolupat llocs de treball sobretot al sector terciari, reorganitzant aquesta gran massa d'activitat, productiva i residencial, segons models territorials en part nous per a Europa: models a escala territorial àmplia, de baixa densitat, que denominem models de metropolització.

3.4. Els nous models d'assentaments i de mobilitat: la dispersió urbana

Quines són les raons d'aquest procés de dispersió, que es manifesta per arreu d'Europa, encara que amb modalitats morfològiques i tipològiques bastant diferents de país a país?

Pel que fa a la residència, les raons principals semblen ser les següents:

- La disminució de la qualitat ambiental global de la ciutat històrica, de la conurbació densa;

- L'evolució dels gustos i dels estils de vida;

- Un efecte de desplaçament de les activitats residencials per part de les activitats terciàries que poden oferir beneficis més alts;

- Els costos de reconstrucció del patrimoni immobiliari existent són més elevats que els costos de la construcció en espais verds extraurbans;

- Estratègies per localitzar l'oferta residencial per part dels operadors immobiliaris, que troben als espais extraurbans millors condicions amb menys traves, majors oportunitats i menys limitacions urbanístiques i institucionals.

Pel que fa a l'activitat econòmica, les raons de la suburbanització poden sintetitzar-se de la manera següent:

- Reduccions del costos d'instal·lació per totes aquelles activitats que no requereixen un accés directe al centre (per exemple, totes les activitats de *back-office*);

- Accés reduït en cotxe a les localitzacions centrals;

- Desenvolupament de nous models d'oferta comercial, basats en l'ús de l'automòbil;

- Suburbanització de les residències i per part del mercat de béns i de treball.

Les raons d'aquests processos de dispersió són doncs ben clares i objectives, però no és sempre cert ni sempre veritat que les solucions adoptades siguin racionals.

Les dades del consum del sòl que acompanya el nou model de desenvolupament són nombroses però sovint discontinües. Hi ha una dada que resulta bastant convincent i sintètica i que va ser presentada a la reunió anual del 1992 de les Agències d'Urbanisme franceses: a les 22 aglomeracions franceses més grans la població es va duplicar entre el 1950 i el 1975, i la superfície ocupada va augmentar del 20 al 30%; entre el 1975 i el 1990 la població ha augmentat un 25% mentre que la superfície s'ha duplicat. En aquest país el fenomen de la periurbanització afecta a hores d'ara al voltant de 12 milions d'habitants, una cinquena part de la població del país, i constitueix el procés territorial de més ràpida expansió. En els casos en què l'èxode de la població ha estat prevalent per l'efecte dels fenòmens d'expulsió, com és el cas en què no es troben qualitats ambientals rellevants als espais periurbans i només es troben els inconvenients de la distància, una planificació urbanística més acurada hauria pogut proporcionar unes solucions més avantatjoses: exemple, una major oferta d'edificis d'habitatges —pública, protegida o privada— a l'interior de la urbanització, una reutilització de les àrees abandonades per la indústria amb la finalitat d'augmentar la qualitat urbana global.

Però fins i tot en aquells casos en què l'èxode de la població obeeix a una preferència explícita per uns nous models d'assentaments, la solució espontània aportada i realitzada pel mercat pot ser aquella que no té en compte el millor benestar col·lectiu. En primer lloc, des del punt de vista de la utilitat privada, pel fet que la decisió de la ubicació ha estat un assumpte individual basat en la situació present i sense conèixer les decisions de tots els altres individus, fa que aquestes solucions no siguin les òptimes encara que molts individus prenguin a la vegada decisions similars de desurbanització, augmentant d'aquesta manera la densitat de les àrees exteriors i congestionant el trànsit.

En segon lloc, com és ben conegut, el mercat no té en compte allò que es diu l'òptim col·lectiu quan estan en joc fortes externalitats, com és el nostre cas. Un model d'urbanització dispersa genera de fet uns costos infraestructurals més elevats a càrrec de les administracions com són: contaminació per l'augment de la mobilitat; fragmentació dels espais agrícoles i naturals i sovint banalització del paisatge extraurbà global. Tots els costos socials es fan cada vegada més palesos fins i tot al país que abans que molts altres ha recorregut el camí de la suburbanització i de la dispersió: els Estats Units.¹²

El Comitè de desenvolupament de l'Espai ha interrogat les administracions centrals amb competència territorial als diversos països, ja que a més de les dades estadístiques sembla important conèixer la valoració pel que fa a la política territorial que es dona als nous models de desenvolupament de l'espai.

Quant als processos de metropolització, tots els països, tret de Suècia, han afirmat que la dispersió constitueix un problema de màxima rellevància —si més no ha constituït un problema en el passat afrontat i resolt positivament amb polítiques de control i de contenció del desenvolupament urbà, com al Regne Unit i a Irlanda (el cas de Dublín).

La planificació té com a prioritat, doncs, contrastar aquest fenomen, ja sigui a escala local o a escala nacional, per les raons següents: la mobilitat depèn del vehicle privat, i hi ha un excés de desplaçament d'anada i tornada; els costos de les infraestructures; el consum dels escassos recursos que proporciona el sòl no urbanitzat; la banalització del paisatge rural i dels espais oberts, el risc de reducció de l'atractiu de la ciutat central i el trastorn del funcionament normal de la ciutat.

Un model d'organització territorial estructuralment alternatiu al del desenvolupament de dispersió al voltant dels pols més importants (però que, com veurem, mostra una evolució per a molts casos bastant similar) està format pel model de les *xarxes regionals de petites i mitjanes ciutats*. Es tracta d'un model que no és jeràrquic, sovint basat en «vocacions» específiques dels centres particulars i basat també en intenses interaccions complementàries i sinèrgiques.¹³

Les estructures reticulars policèntriques també evolucionen, i sembla que ho facin pa-

12. A la Comunitat Europea, per primera vegada el Llibre Verd sobre l'ambient urbà del 1990 planteja el problema de la dispersió humana d'una manera explícita; però el tema només es va plantejar en clau de polítiques d'intervenció quan van aparèixer els documents relatius a l'Esquema de Desenvolupament de l'Espai Europeu (EDEE). El document Europa 2000+ del 1994 proposa «mesures per combatre la urbanització de les àrees rurals» i «preservar els espais lliures propers a les àrees urbanes» (p. 21), i encara més explícitament, el document de Lipsia del Comitè de Desenvolupament de l'Espai titulat «Principes pour une politique d'aménagement du territoire européen» (setembre 1994), indica entre els objectius d'aquesta política «concebuda pel sistema urbà a escala europea» el fet d'evitar la dispersió (*étalement*) urbana, la dispersió dels habitatges i les densitats urbanes més febles, que fan augmentar la dependència del cotxe (i com a conseqüència la contaminació atmosfèrica) exercint una pressió sobre les zones rurals i augmentant la despesa pública per inversions socials i culturals i per la gestió de les infraestructures.

13. Les xarxes de ciutats estan presents històricament a països com Itàlia (sistema policèntric venet), sistema emilià, sistema florentí) Holanda, Alemanya. Les economies que estan garantides per l'especialització, per la complementarietat, per les dimensions limitades dels centres permeten sovint una elevada competitivitat de la ciutat sobretot quan van acompanyades de polítiques nacionals d'atribucions a l'habitatge dispers, funcions de valor, per exemple universitàries (però en Alemanya també administratives). Per a una teorització, consulteu: Camagni R., «Organisation économique et réseaux de villes», in A. Sallé, *Les villes, lieux d'Europe*, Paris, DATAR/Edition de L'Aube, 1993».

14. CF.: *Urban travel and sustainable development*, Paris, 1995, cap. 2; Commission of the E.U., *Green Paper on The impact of transport on the environment*, Bruxelles, 1992.

ral·lelament als processos de metropolització. També s'ha de dir que els centres de mitjana i de petita dimensió presenten fenòmens de suburbanització i periurbanització; el desenvolupament de la base de les activitats econòmiques genera forts processos d'urbanització dels espais rurals i l'annexió dels habitatges; la mobilitat interurbana creix de manera sostinguda amb el creixement del conjunt de les relacions territorials. El policentrisme històric d'aquestes regions urbanes corre el risc de desnaturalitzar-se i de diluir-se, també en aquest cas, en tractar-se d'un territori d'urbanització dispersa.

La mobilitat

Un dels fenòmens més rellevants que estan connectats amb els processos de dispersió urbana és la creixent dependència del vehicle privat. Quasi per definició, el desenvolupament residencial no pot ser servit adequadament per les infraestructures públiques de transports col·lectius: ja que la densitat de demanda és baixa; la dispersió territorial de la demanda és elevada i la dispersió de les destinacions creix també degut a la suburbanització dels llocs de treball.

Els desplaçaments en cotxe, en termes de quilòmetres recorreguts per cotxe, han augmentat el 3,3% anual com a mitjana en els últims vint anys als països de l'OCDE, una taxa que és inferior a la taxa de creixement dels cotxes privats (3,5 % anyal, 4,2% als països de la UE) però superior al PIB (2,8%). El creixement de cotxes de propietat ha anat reduint-se amb el temps, i fins i tot en un futur pròxim es preveu que, degut als costos originats sobretot per la congestió del trànsit, l'ús mitjà de l'automòbil als països de la UE disminueixi d'uns 14.000 quilòmetres, el 1990, a 13.400 l'any 2010, però globalment els quilòmetres-cotxe recorreguts augmentaran en el mateix període un 25%.¹⁴

Els nous models de vida i de residència són alguns dels components d'aquest creixement; altres components tenen a veure amb l'increment de les rendes per capita, l'augment del temps lliure, la reducció de la dimensió de les famílies o l'augment de les taxes de les dones que s'han incorporat al món del treball.

La idea que els processos dispersos de les residències i de les activitats productives poguessin ser paral·leles i per tant reduir la mobilitat s'ha vist que és errònia, i a més, les polítiques de diversificació dels usos del sòl realitzades amb aquesta finalitat no han tingut cap èxit. Concretament, com més elevat és el nivell qualitatiu de la professió de les persones, més disminueixen les possibilitats que aquestes persones treballin al mateix barri de residència. Amb el temps hem anat assistint a una ampliació de les possibilitats individuals del mercat del treball que depenen del desig creixent d'opció per un treball específic; de la fragmentació i multiplicació de les professions, i també de l'efecte de la crisi econòmica.

En molts casos, l'opció de realitzar els desplaçaments amb el vehicle privat ha esdevingut quasi obligatòria per la baixa eficiència del servei públic, i, com és el cas d'alguns països mediterranis, per la mala imatge que tenen aquests mateixos serveis.

En conclusió veiem com els models de mobilitat han anat acumulativament lligats amb la dinàmica dels models d'assentament en presència de fortes irreversibilitats: l'automòbil privat permet una ampliació de les opcions de localització de la població i de les empreses, però una vegada que aquestes opcions s'han cristal·litzat en tries espacials de caràcter disseminat, es tradueixen en uns models de mobilitat difícilment mutables, a curt o llarg termini. Per això calen polítiques d'anticipació i opcions públiques projectades a llarg termini.

3.5. La qualitat de l'ambient urbà

Les ciutats constitueixen un patrimoni de valor inestimable per Europa; representen els llocs dipositaris de la seva cultura i de la seva història. Però les transformacions a les quals han estat sotmeses els últims anys estan arriscant la qualitat, l'atractiu, la identitat i tot el seu valor. Les mateixes possibilitats de poder continuar essent els fars de la civilització europea, si es pensa a llarg termini, sovint s'esvaeixen ràpidament.

L'Agència Europea del Medi Ambient de la Comissió Europea, en cooperació amb

l'OCDE, les Nacions Unides i el Consell d'Europa, ha fet recentment una anàlisi comparativa de l'ambient a Europa amb el susdit Informe Dobris, i ha dedicat una bona part a l'ambient urbà.

La qualitat de l'aire

Els contaminants típics de l'ambient són el biòxid de sofre (SO_2), els òxids de nitrogen (NO_x), el monòxid de carboni (CO), i l'anhídrid carbònic (CO_2), l'ozó (O_3), el plom, altres metalls pesats, pols i altres compostos orgànics. L'anàlisi demostra que en el 70 o 80% de les ciutats europees amb més de 500.000 habitants almenys una vegada a l'any els nivells de contaminació d'un o més contaminants han superat els límits permesos per l'Organització Mundial de la Salut (OMS).

El component SO_2 , juntament amb la calefacció dels edificis i de les activitats industrials, ha anat reduint-se els últims 25 anys, principalment a les ciutats del nord d'Europa, degut a l'abandó del carbó per a la calefacció domèstica, a la imposició de normes obligatòries sobre les emissions i a la reducció de les activitats industrials a la ciutat; com a mitjana el nivell de concentració és actualment inferior al de finals dels anys setanta.

Queden, però, els altres components, tots ells en augment (tret del plom, als països del nord i oest europeu que han imposat o incentivat l'ús de la benzina sense plom), en gran mesura a causa del trànsit i la producció d'energia.¹⁵

A més de generar contaminació, la congestió produeix un cost social enorme. S'ha calculat que, utilitzant el temps de diferència en els desplaçaments respecte a una situació de flux normal de trànsit, la congestió té un cost equivalent al 2% del PIB als països de l'OCDE.

Sorolls i accidents de tràfic

A la ciutat, el percentatge de persones exposades a nivells inacceptables de soroll és de dos a tres vegades superior a la mitjana nacional. En la major part dels casos, segons l'Informe Dobris, el llindar dels 65 decibels el superen un percentatge de ciutadans que va del 10 al 20% amb puntes fins al 50% a moltes ciutats de l'est d'Europa. També les zones «grises», amb una exposició al soroll que va entre 55 i 65 decibels, és ja bastant elevada i encara està creixent a les nostres ciutats: el soroll ha esdevingut un problema més greu del que s'hauria pogut pensar fa només alguns anys.

Pel que fa als efectes d'accident de carretera, els últims 20 anys, els morts als països de la UE han estat més d'un milió: cada any, s'han enregistrat 55.000 accidents mortals, 1'7 milions de ferits i 150.000 invalids permanents. A la vegada que augmenta la dimensió urbana, creix clarament el nombre d'accidents.

L'aigua

Els recursos d'aigua potable a disposició de les ciutats europees semblen mitjanament suficients, fins i tot per a un futur proper, però això pot no ser així durant tot l'any i en totes les condicions meteorològiques. A més, degut a la contaminació de les aigües menys profundes, fa que s'hagi de buscar l'aigua cada vegada a més profunditat, i s'amplien les conques de referència. A alguns països com Alemanya i Holanda, aquells processos han provocat canvis ambientals irreversibles en zones de matolls o parcs naturals propers a les ciutats, perquè progressivament el sòl es fa àrid.

A més, la qualitat de l'aigua a molts països està per sota dels nivells comunament acceptats, sobretot per la presència de nitrats i pesticides d'origen agrícola.

Avui en dia, els problemes més greus pel que fa a la gestió de l'aigua són: la falta de depuradores d'aigües avall de les ciutats (Brussel·les, Milà, Venècia són quasi emblemàtiques); el mal estat de les canonades, que sovint tenen pèrdues del 30 al 50%; el malbaratament d'aigua potable per a usos que podrien fer servir «aigües residuals», reciclades o de pluja; la impermeabilització del terreny urbà i la canalització de les aigües de pluja pel clavegueram. La demanda

15. A les ciutats europees, es calcula que el 40% del consum d'energia depenen del sector residencial i terciari, el 30% de la indústria i el 30% dels transports. Pel que fa al consum d'energia elèctrica, la major dimensió urbana i la major densitat ajuden a mantenir el consum per capita. A més, gràcies a les mateixes característiques, es pot estalviar energia, per exemple, mitjançant tecnologies de calefacció a distància (co-generació de calor i de vapor, molt utilitzades a ciutats, com Helsinki, Amsterdam, Brescia), producció d'energia per incineració de residus, etc.

16. El verd a les ciutats, i al seu voltant, realitza una gran quantitat de funcions. La més important és la recreativa, però hi ha també altres funcions importants, cada vegada més valorades a mesura que augmenta el nivell econòmic local, que són les següents:

- una funció estètica;
- una funció de millora del clima urbà, a través del reciclatge de gas i pols, les reduccions d'amplituds tèrmiques i de les variacions d'humitat;
- una funció de filtració de les aigües i possible reciclatge de residus orgànics;
- una funció educativa i per a la pràctica de l'exercici físic de la població;
- una *experience value* del medi ambient urbà (canvi d'estació, colors, olors). Cf. European Environment Agency, *Europe's environment*, cit.

17. Lacaze, J. P., «Parigi, una metròpoli atípica»; en *Territori* n. 8, 1991, París.

d'aigua potable per capita per part de les famílies ha augmentat els últims quinze anys del 30 al 45%, per l'augment de les rendes i per les tarifes que no tenen en compte l'escassetat efectiva; sobretot polítiques que carreguen la tarifa amb l'ús, destinades només a evitar els malbarataments.

Zones verdes, sòl i qualitat del paisatge urbà

L'últim segle, la superfície de sòl urbà per persona a Europa ha augmentat per deu, i això explica com la ciutat s'estén físicament encara que no creixi en termes econòmics ni demogràfics.

Cada deu anys el 2% del sòl agrícola desapareix per processos d'urbanització dispersa. A més hi ha dinàmiques a l'interior del propi sector agrícola com són la reducció dels espais conreats i la intensificació dels conreus; el valor més baix del sòl per a usos exclusivament agrícoles si es compara amb els guanys obtinguts amb la construcció d'edificis.

El valor urbanístic, social i psicològic de les zones verdes a la ciutat té a veure més amb la qualitat, l'accés i la interacció amb els espais construïts que amb la seva dimensió absoluta. La seva defensa, l'annexió a les xarxes en trajectes urbans identificables, la seva reconstrucció aprofitant les àrees industrials abandonades, i sobretot la seva conservació en vastos cinturons periurbans constitueixen uns objectius de màxima prioritat per part de les administracions urbanes.¹⁶

3.6. La metròpoli a dues velocitats

La ciutat postindustrial produeix nous fenòmens de segregació espacial, fa emergir noves borses de pobresa i alimenta noves formes d'exclusió social. Els efectes més evidents de la desindustrialització urbana són: l'augment de l'atur, les diferències de rendes de nivells econòmics, la formació d'espais buits o infrautilitzats al teixit dins del centre de la ciutat amb la consegüent degradació dels habitatges i dels serveis, la concentració de pobresa en aquest enclavament, la marginació i altres problemes. A aquests fenòmens se n'afegeixen d'altres que són propis de les societats madures com són la creixent fragmentació de la unitat familiar, l'envelliment de la població i la gran migració internacional.

Els nous problemes s'uneixen als errors i a les disfuncions «històriques» de les polítiques públiques pels barris populars, i fan aparèixer allò que, amb una imatge simplificada però eloqüent, s'ha definit com la «ciutat a dues velocitats»: una sempre més gran dels exclosos, dels perdors, sovint bastant pròxima, però en realitat completament separada, de la societat dels «inclosos», dels vencedors; una ciutat on la «segregació associada», que permetia a les classes menys afavorides unes pràctiques de cohesió social, ara es substitueix per la «segregació desassociada» dins d'un teixit urbà en forma de mosaic, cada vegada més estès i discontinu, en el qual es distribueixen casualment illes de pobresa segons un model d'arxipèlag.¹⁷

Les respostes a la nostra enquesta demostren una «aparició de perifèries» a molts països comunitaris que tanmateix es manifesten amb modalitats diferents als països del nord i als països mediterranis. Els grans barris dels centres de les ciutats, les àrees abandonades i alguns enclavaments més centrals, constitueixen les zones problemàtiques a Bèlgica, Dinamarca, França, Holanda, al Regne Unit i, a Itàlia, a les grans ciutats industrials del nord.

Les ciutats del sud d'Itàlia, algunes ciutats espanyoles i sobretot la capital grega han passat per processos de caràcter molt divers com és: la construcció illegal i l'autoconstrucció que s'han desenvolupat sense regles i han produït l'efecte de taca d'oli al suburbi immediat, mentre que altres barris centrals molt degradats han esdevingut llocs insegurs i fràgils. En aquest cas, a través d'unes relacions solidàries, ajuda mútua i una gran economia informal, aporten l'antídoto parcial a l'absència d'administracions públiques i atenuen els fenòmens de segregació i de polarització.

En els projectes comunitaris de renovació urbana, cal diferenciar aquestes dues tipologies, i evitar que es facin només a les ciutats de tradició industrial. A les grans ciutats del sud sovint la degradació urbana representa no sols les conseqüències d'una ràpida transformació recent sinó el resultat a llarg termini d'un procés de modernització sempre retardada o inexistent.

4. ELS RISCOS PER L'EUROPA DE LES CIUTATS

Els riscos més greus que veiem actualment a les ciutats europees no es basen tant en les condicions particulars de degradació, endarreriment, pobresa o conflictivitat, que en alguns casos pot donar-se, sinó en alguns processos que poden endegar-se i que estan caracteritzats per fenòmens d'irreversibilitat i d'acumulació. Irreversibilitat vol dir que algunes opcions (o no opcions) d'avui poden tenir efectes disruptors en un futur pròxim quan serà impossible tornar enrere; acumulació vol dir processos individuals, analitzats i afrontats tradicionalment en termes sectorials, que tendeixen a reforçar-se conduint el sistema cap a cercles viciosos bastant greus.

En aquest sentit, veiem cinc riscos importants:

a) Un risc de segmentació de les polítiques. Una política pel territori i el sistema urbà europeu ha de ser una política integrada i no el conjunt d'intervencions sectorials.

b) El cercle viciós de la perifericitat. Les grans xarxes territorials, bé com a xarxes organitzadores i de relacions o bé com a xarxes físiques de transports i de comunicacions, es formen per la demanda d'interaccions que neixen als grans nuclis urbans del territori europeu: els nuclis urbans que no estan en «xarxa», o no ho estan prioritàriament, corren el risc de ser posteriorment penalitzats i veure cristal·litzada la seva condició de perifericitat.

c) El cercle viciós de la sostenibilitat. Una atenció insuficient als problemes d'equilibri territorial i de qualitat medi ambiental a les grans regions urbanes —que sovint, en alguns països, deriva també de la negligència, manca d'atenció, escassa professionalització o poca prioritat política atribuïda a una planificació eficaç del territori, a més de la pressió objectiva dels processos espontanis de desenvolupament o de transformació— pot posar en marxa un cercle viciós en la mesura que aquesta es tradueix en un menor atractiu de la ciutat per les activitats exteriors, i doncs en una reducció del benestar local i dels recursos financers i fiscals disponibles.

A un nivell territorial més fi, es torna a donar un cercle viciós similar entre la interacció de les àrees urbanes del centre i les àrees periurbanes. Els processos de periurbanització, en gran mesura relacionats amb els fenòmens que han impulsat a deixar els centres (com ara congestió, contaminació, preus dels habitatges), sovint contribueixen a accentuar la crisi de les ciutats centrals: el sector comercial segueix les zones d'habitatges en llocs descentralitzats, amb la qual cosa es redueix el mercat que té el petit comerç urbà —una activitat essencial per a la vitalitat del centre—; el risc pels espais oberts i els espais verds de fora de la ciutat de reduir el pulmó ecològic fonamental que aquests representen per a la ciutat, l'allunya del centre de la ciutat i com a conseqüència redueix l'accés als seus habitants; l'augment de la mobilitat amb vehicle particular que comporta el creixement de l'habitatge disseminat disminueix més tard la qualitat mediambiental general.

d) El risc de pèrdua d'identitat dels territoris per l'homologació de la urbanització dispersa. El centre de la ciutat europea no únicament és el garant d'una memòria històrica incorporada als edificis, carrers i formes urbanes, sinó que és l'expressió d'una identitat local, d'una especificitat i d'una diversitat que té arrels en la història i a més és transmet del present al futur. La dispersió urbana nega aquestes identitats i aquestes diversitats, i només destaca les característiques de les funcions individuals que ja tenia en la trama d'habitatges existents, la semblança de les tipologies constructives i la monotonia de les morfologies urbanístiques en lloc de la varietat i el desordre del fet casual que prima sobre la creativitat de les formes d'autoorganització dels llocs.

e) El risc de la segregació social. La ciutat històrica era la integració de la diversitat. La ciutat moderna sovint ja no aconsegueix ser-ho, o si més no en tot el seu conjunt i a més corre el risc d'esdevenir la segregació de la diversitat.

El centre de les ciutats grans i mitjanes continua sent, en general, un lloc d'integració, també gràcies a les polítiques concretes que han enviat la monofuncionalitat de les direccions d'empreses i el sector terciari. Al contrari, les perifèries àmplies que han patit l'impacte de grans canvis estructurals no han demostrat la mateixa capacitat o potencialitat de renovació. Acollint

18. Cf.: Curti F. e Gibelli M. C. (a cura di), *Pianificazione strategica e gestione dello sviluppo urbano*, Florència, Alinea, 1996.

sovint els estrats socials que el canvi tecnològic ha relegat a condicions de marginació, o pel fet de ser lloc d'arribada dels processos de migració internacional de països pobres, i degut a la seva pròpia degradació, sovint han vist que comparant la segregació i la diversitat del seu espai físic amb la ciutat, s'ha transmutat en segregació i en desintegració de les relacions socials, o ha adoptat formes d'agregació il·legal i criminal.

5. GUIES PER A UNA AGENDA URBANA EUROPEA (AUE)

Davant dels reptes i els riscos que hem indicat, segons la nostra opinió, la Unió Europea hauria d'atribuir a les intervencions per les ciutats una atenció directa i específica.

Atribuir una major atenció a les ciutats no significa, però, instituir nous instruments d'intervenció a més dels que la Comissió Europea disposa, que ja són molts; i molt menys atribuir al nivell comunitari una competència de planificació i d'intervenció territorial que el principi de subsidiarietat atribueix sense cap dubte al nivell local. Actualment es necessita:

- Engegar un procés de control coherent i sistemàtic del sistema urbà europeu;
- Coordinar les polítiques i les intervencions, comunitàries i nacionals, que tinguin un impacte sobre la ciutat;
- Orientar decididament en el sentit urbà una part dels instruments d'intervenció comunitària;
- Instituir un instrument per elaborar estratègies d'intervenció sobre els sistemes urbans amb una interacció cultural i professional i un canal de difusió de les experiències reeixides en el camp del desenvolupament i de la planificació urbana.

Un primer pas en aquesta direcció seria el de definir en un document polític una Agenda Urbana Europea, amb un objectiu d'orientació per a totes les polítiques practicades a nivell comunitari o a nivell inferior que tinguin un impacte en l'evolució del sistema urbà europeu.

A continuació exposarem els principis, els objectius i les àrees d'intervenció d'una possible AUE.

5.1. Els principis

a) Un principi de subsidiarietat permanent. La ciutat pertany als ciutadans; els ciutadans, les seves organitzacions i les administracions locals elegides democràticament són el lloc on s'han d'elaborar les polítiques de la ciutat.

b) Un principi de cooperació interinstitucional entre el públic i el privat. L'experiència a molts països (entre els quals es troba Alemanya, Holanda i en part França) ens ensenya que la composició de possibles conflictes d'interès entre els diferents nivells de govern estan més a l'abast si existeix una forta representació del nivell inferior a l'interior dels nivells superiors, intermunicipals i regionals, i una cooperació entre les institucions en sentit vertical. Aquesta mateixa cooperació és també necessària en sentit horitzontal, entre els diferents sectors del mateix nivell administratiu, quan es troben davant de problemes intersectorials com els que afecten el desenvolupament de la ciutat.

Per últim, des de fa alguns anys s'ha vist clar que la planificació de la ciutat no es pot fer en contra, o ignorant, les decisions i les estratègies de comportament dels principals agents i dels principals interessos que operen a la ciutat. L'instrument de la *planificació estratègica* nascut a les grans empreses privades, es fa servir cada vegada més a nivell públic com a instrument d'interacció decisor i per organitzar el consens.¹⁸

c) Un recurs, sense restriccions, a mecanismes de mercat. El pla no es pot resoldre en una hiperregulació territorial. El mercat, un mercat «correcte» que tingui en compte les externalitats negatives generades pels comportaments individuals i els interessos de les futures generacions, ha de ser utilitzat, sempre que sigui possible, a través dels sistemes de taxació i d'incen-

tius. Sistemes de taxació del tràfic urbà (*parking pricing, road pricing, congestion pricing*) i dels processos de construcció d'edificis que fan servir espais verds periurbans, són un exemple del primer tipus; incentius al manteniment de l'activitat agrícola, l'encoratjament a fer activitats relacionades amb l'agricultura o activitats recreatives que facin servir els espais verds periurbans i que estan justificats per la producció d'un servei mediambiental per part d'aquestes activitats i que representen un avantatge per a la ciutat, serien un exemple del segon tipus.

d) Una integració acurada entre polítiques de curt i llarg termini. El principi que proposem d'intenta salvar un gap que cada vegada es fa més gran. De fet, un nombre que va en augment de decisions sobre intervencions públiques són assumides per la urgència de condicions potencialment explosives (conflictes urbans, nivells de contaminació o de congestió insuportables); sovint es tracta de solucions contingents, que no toquen les veritables causes profundes dels problemes plantejats, ja que les solucions estructurals s'ajornen perquè no van destinades a produir un efecte beneficiós a curt termini.

Integrar les polítiques de curt termini amb les de llarg termini significa dues coses: en primer lloc, intentar avançar-se a les intervencions estructurals, mitjançant polítiques previsorres, de manera que es pugui evitar alhora trobar-se en condicions de crisi aguda, o afavorir l'engedada de processos irreversibles i complexos. L'adquisició pública avançada de terrenys urbans i periurbans per ser utilitzats en el futur per a polítiques d'habitatge i polítiques d'espais verds pertanyen a aquest tipus.

En segon lloc, s'han de fer polítiques de curt termini que no s'oposin a les de llarg termini, i triar quines mesures poden tenir efectes diversificats i positius entre tots dos tipus. Un exemple rellevant és el de la imposició de la taxa sobre el carbó o taxes per a les emissions nocives que orienten a curt termini la demanda cap a l'estalvi energètic o els transports públics, i que a llarg termini encoratja la recerca de tecnologies netes i desanima la dispersió de l'habitatge.

e) Una integració entre enfocaments des de dalt i des de baix per a la creació de noves «visions» de desenvolupament urbà. Els models de planificació estratègica de matrius empresarials que hem recordat abans operen amb una actitud pragmàtica i eficient, pendent sempre d'acords negociables per a programes i projectes factibles.

Encara que, pel fet d'atribuir una prioritat decidida als objectius de desenvolupament econòmic i de competitivitat, han contribuït en molts casos a aprofundir en el model de la metròpoli a més velocitat, en valorar els aspectes mercantils han donat prioritat unilateralment als interessos forts i organitzats; en perseguir finalitats de promoció internacional han engegat polítiques costoses de màrqueting urbà per pura finalitat d'imatge exterior.

Recentment, cap als anys noranta, s'han posat en pràctica nous models de planificació de caràcter «reticular» i de *visioning*. Reticular, ja que es valoren les interaccions del sistema decisor i en forma de xarxa, en què diferents agents públics i privats mantenen relacions de mediació i de negociació de natura variada; «visionària» perquè es busca construir una imatge d'un futur desitjable en escoltar les aspiracions i les expectatives dels ciutadans, aprofitant les tecnologies de la comunicació que ofereixen nous espais per a l'ampliació i enriquiment de les oportunitats participatives. D'això es deriva una nova centralitat de la participació des de baix en els processos de construcció i d'actuació dels plans.

Segons la nostra opinió, cal que ens dirigim decididament cap a un model de planificació estratègica que associï processos de *top-down* (de dalt a baix) —que salvaguardin els principis funcionals del pla i, per tant, el paper dels tècnics, encara que estiguin molt centrats en la comunicació— i processos *bottom-up* (de baix a dalt) —que posin en relleu l'especificitat local i, sobretot, semblin garantir millor l'eficàcia de les accions públiques.

A Europa, sobretot als països amb una tradició participativa més consolidada (en concret Finlàndia, Dinamarca, Suïssa, Alemanya i el Regne Unit) i sobretot en temes mediambientals, s'estan desenvolupant formes d'implicació estructurada dels ciutadans en els processos de construcció dels plans que acaben per donar un autèntic *empowerment* a la comunitat local i per dotar-los d'un coneixement més gran dels problemes i un sentit més profund de pertinença.¹⁹

19. Expert Group on the Urban Environment, *European sustainable cities*, European Commission, Draft Final Report, setembre, 1995.

20. En el cas del territori italià, no sols és important la continuació de la xarxa d'alta velocitat ferroviària al sud de Nàpols, sinó que sembla crucial la creació d'un corredor multimodal al llarg de la costa adriàtica, de Brindisi a Bolonya, amb el fi de connectar Europa central, via Milà o via Verona-Brennero, amb les regions sud-orientals i indirectament amb les regions gregues occidentals i centrals.

21. Recordem el tram Niça-Gènova, la connexió entre Hamburg i Dinamarca, que augmenta el valor de la inversió projectada Copenhaguen-Malmö interconnectant la xarxa sueca i finlandesa amb la xarxa europea, la connexió de Trieste amb Europa central (amb direcció de Salzburg i Viena), que faria recuperar el paper històric dels transports de l'imperi austrohongarès.

22. Pel que fa a Itàlia, el projecte del túnel del Gotardo i la prioritat atribuïda a l'aeroport de Malpensa donen l'ocasió d'obrir una directriu sud als moviments intercontinentals de mercaderies del centre d'Europa, que tradicionalment es dirigien cap al nord.

5.2. Els objectius

Els objectius d'una política de nivell europeu per al sistema urbà es poden sintetitzar, al nostre parer, de la manera següent, ordenats en sentit decreixent del nivell territorial al qual es refereixen:

- la realització d'una *equipotencialitat espacial*, a nivell continental.
- la realització d'*estructures urbanes multicèntriques*, a nivell dels sistemes regionals.
- la realització, la conservació o la millora de les condicions d'*habitabilitat urbana*.

L'objectiu de la realització d'una equipotencialitat espacial a nivell de tot el territori europeu és un objectiu que té a veure amb les exigències per garantir la cohesió i la globalització. Cal per tant proporcionar a tots els territoris les mateixes ocasions o precondicions de desenvolupament, superant, sempre que sigui possible, les disparitats històriques i la perifèricitat geogràfica: actuant així, serà possible, per una banda, aplicar una exigència d'equitat i, per l'altra, posar a disposició dels diferents territoris una de les condicions crucials per als processos de globalització.

L'objectiu de la realització dels sistemes urbans multicèntrics a cadascuna de les regions o macroregions europees és un objectiu que es justifica, a una escala territorial inferior, amb arguments similars: evitar les diferències econòmiques de les grans concentracions metropolitanes, afavorint el desenvolupament dels sistemes urbans equilibrats, organitzats en ciutats de dimensió mitjana o de mitjana-baixa, fortament interconnectades amb la finalitat de garantir l'accés d'una manera dispersa i a la vegada compacta. Aquesta darrera característica es justifica bé perquè són ciutats de «trajectes curts» segons les experiències i les estratègies de planificació alemanyes, o bé perquè contribueix a evitar posar en risc els espais oberts interurbans.

El tercer objectiu, el de recuperar, proporcionar o millorar l'*habitabilitat* urbana, es justifica amb les exigències d'equitat i cohesió interna i amb exigències de sostenibilitat, i també amb els requisits de la ciutat global: de fet, cada vegada més les activitats més avançades busquen localitzacions a la ciutat que siguin eficients, integrades a les grans xarxes de comunicacions internacionals i que tinguin una elevada qualitat de vida.

5.3. Les polítiques

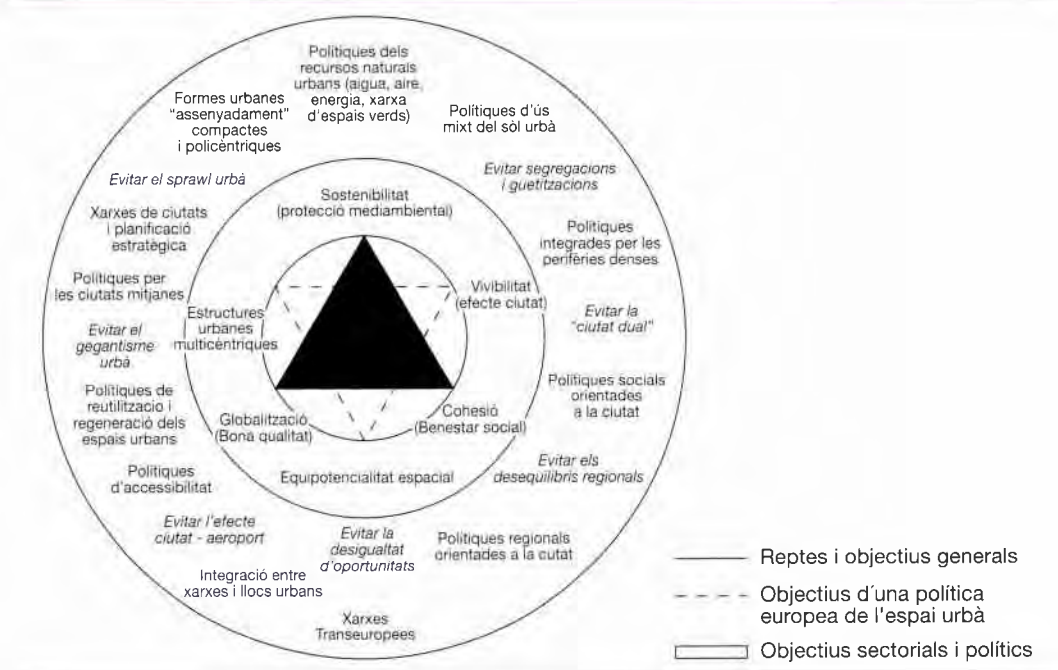
Les polítiques que hom desitja per a un territori europeu competitiu, sostenible i equilibrat neixen dels principis i dels objectius de la intervenció territorial. Presentem aquí una mena de decàleg, que identifica els grans ambients d'intervenció que impliquen més o menys directament el nivell europeu: per codecisó dels seus projectes d'impacte internacional, cofinançament dels programes i dels projectes d'interessos europeus, fixant criteris per a la intervenció als nivells més baixos, encoratjant-los i orientant-los. (Fig. 1).

i) Les grans xarxes transeuropees

Les grans xarxes transeuropees constitueixen un instrument fonamental per realitzar una estructura equilibrada i eficient del territori europeu, a més de prestar-se a ser multiplicador de la demanda de treball i de desenvolupament important. En quina direcció cal moure's en un futur pròxim? Seguint les respostes de la nostra enquesta, podem identificar quatre direccions:

- Reforçar les intervencions i accentuar la seva prioritat en el cas de les regions perifèriques, en concret al sud d'Europa. Avui dia és evident la prevalença, temporal o quantitativa, dels projectes que tenen a veure amb el centre i la zona septentrional d'Europa, l'àrea de les capitals;²⁰
- Intervenir en alguns *missing links* (connexions que manquen), que sovint afecten regions o ciutats perifèriques respecte al territori nacional;²¹
- Reorganitzar el sistema logístic per garantir un flux de mercaderies a l'interior del territori europeu;²²

FIGURA 1
POLÍTiques PER LES CIUTATS EUROPEES



• Definir estratègies integrades, político-diplomàtico-comercials, amb les àrees econòmiques de l'est, del sud (Mediterrani) i de l'Oest (americà), encoratjant el paper de les ciutats *gateway* d'Europa i afegint valor a la seva connexió amb les xarxes transeuropees.²³

ii) i iii) Una orientació urbana de les polítiques regionals i de les polítiques socials comunitàries

Les polítiques estructurals europees podrien proporcionar i encoratjar algun projecte de caràcter específicament urbà. L'especificitat del problema urbà, amb les especificitats de les condicions d'endarreriment (àrees Objectiu 1) o de reconversió industrial (àrees Objectiu 2) generen de fet moltes situacions ben visibles de degradació acumulativa, que requereixen intervencions acurades, intersectorials i ben ideades.

iv) Polítiques per a les ciutats mitjanes i per les xarxes de ciutats

Les ciutats intermèdies es consideren sempre com el lloc que millor podria acollir els desenvolupaments dels pròxims anys —a condició que el desenvolupament no destrueixi els seus actuals avantatges competitius. Les dimensions no excessives afavoreixen l'equilibri mediambiental, l'eficiència del sistema de mobilitat, la possibilitat de conservar un sentit de pertinença per part de la població.

La limitació que tenen aquestes ciutats intermèdies, i que sovint les fa sucumbir si es comparen a les grans metròpolis, és una limitació de massa crítica i de centralitat. A aquestes dues situacions es pot donar una resposta concreta, conceptual i operativa, mitjançant:

— Una forta interconnexió de la ciutat amb el territori que l'envolta, i en concret amb altres ciutats de la mateixa dimensió: allò que se'n diu «xarxes de ciutats». A més de permetre un *upgrading* (millora de la qualitat) de les funcions radicals en cadascun dels centres sense que per això augmenti la dimensió urbana, el model de les xarxes de ciutats permet també avantatges potencials importants pel que fa a la mobilitat;

23. Es tracta en particular de: Berlín, Viena i Trieste en direcció est; Tessalònica, Atenes, Gènova i Marsella en direcció sud; Barcelona, Màlaga, Lisboa, Oporto i Burdeos cap a l'oest. Totes són ciutats que fins ara han patit per la seva condició de perifèricitat.

24. Seria bo que es difongués l'estratègia que s'anomena «*dual network*» (xarxa dual), que es fa servir a Holanda, en concret a la regió de Twente: aquesta regió es proposa realitzar una integració compatible entre la xarxa de les aigües, per a la reproducció d'espais verds i «de la vida», i la xarxa de les infraestructures del transport, que orienten la instal·lació humana.

25. En general, en les ciutats i àrees metropolitanes europees, l'objectiu de la ciutat compacta s'aconsegueix a través d'un conjunt de mesures d'actuació que actualment sembla que està consolidat i que es pot generalitzar:

- L'*infilling*, és a dir, la densitat d'habitatges a través de la utilització intensiva de les porcions lliures o reutilitzables del teixit urbà;
- la diversificació funcional a escala microterritorial de les destinacions d'ús dels sòls;
- el control del consum del sòl que encara no està urbanitzat;
- la reducció de les parcel·les destinades a la construcció d'edificis residencials o la utilització de tipologies residencials més intenses, sobretot en les franges periurbanes on domina el model de construcció extensiva.

— Una bona accessibilitat a les grans xarxes de comunicació i de transport de llarga distància.

v) Polítiques dels recursos naturals urbans

En el camp dels models d'organització i de gestió dels recursos naturals urbans i periurbans, hi ha un paper essencial per a organismes supranacionals per a la difusió i la propagació d'experiències reeixides i per afavorir l'increment general de la cultura «de la sostenibilitat».

Amb aquesta finalitat existeix, a gran escala, un model històric que actualment es considera reeixit, que és el model del cinturó verd del Gran Londres. Actualment, moltes altres ciutats europees, generalment localitzades al nord, tenen un cinturó verd, o un *green heart* com la Randstad, que a més a més disposa d'instruments jurídics i institucionals, amb diferents resultats, per a la seva conservació. A les ciutats del sud d'Europa, i en particular a Itàlia, és ara quan comencen a considerar aquest model amb massa retard respecte a la irreversibilitat que sovint és impossible d'aplicar.

Però també a una microescala territorial el tema de les zones verdes i el tema de les aigües subterrànies i superficials es defensen dels perills de la urbanització (i sobretot dels perills d'una urbanització que, a causa d'una manca de coneixements i de professionalisme urbanístic, es dugui a terme de qualsevol manera).²⁴

vi) Polítiques per a una ciutat «assenyadament» compacta

En els debats sobre la forma urbana sostenible apareix cada vegada amb més freqüència una paraula clau que és la de la «ciutat compacta» que evoca immediatament una contenció del consum dels recursos territorials, una reducció del consum d'energia i de segregació residencial. La metàfora de la «ciutat compacta» sembla que sintetitzi millor les tres opcions estratègiques del principi de la sostenibilitat: eficiència d'assignació de recursos, eficiència distributiva de recursos i equitat mediambiental.

Es tracta d'una metàfora sens dubte transgressora: la reflexió moderna sobre la ciutat i l'urbanisme ha atribuït a la densitat una connotació negativa.

L'opció que sembla actualment compartida entre els estudiosos i les experiències de planificació més recents estan a favor de:

- Una definició clara del límit urbà/rural, que desanimi els processos de *sprawl* (urbanització estesa);
- Una densificació d'habitatges que correspongui a la dels espais lliures o de les àrees abandonades que es troben a la ciutat;
- Una densitat que es correspongui als subcentres exteriors de la conurbació densa ben servits pels transports públics i organitzats en el sentit reticular i policèntric (el model danès de la «*decentralized concentration*», és actualment la referència també de països com Alemanya, Holanda i Luxemburg);
- Una diversificació funcional del teixit urbà en aquests nusos compactes.
- Una descongestió de la ciutat central i una reorganització en el sentit reticular-policèntric a escala metropolitana.²⁵

vii) Polítiques d'accessibilitat urbana

Si bé l'excés de mobilitat constitueix un problema greu per a les ciutats europees, és també veritat que l'accessibilitat continua sent un bé irrenunciable i un factor d'eficiència del territori. Però comptabilitzar els dos termes, és a dir, reduir la mobilitat i defensar l'accessibilitat, se'ns presenta com un problema de difícil solució.

Cal evitar el *feed-back* negatiu que un excés de mobilitat crea per a l'accessibilitat, a través de la congestió de tràfic. Són generalment polítiques de planificació integrada dels transports i ús del sòl a llarg termini que poden aportar a solucions acceptables del problema. L'expansió dels habitatges ha de seguir el desenvolupament de les xarxes de transport públic de

masses, compactar-se i densificar-se al voltant dels nusos ferroviaris, guiar-se pels models que no depenguin exclusivament de l'automòbil. (Es poden veure les polítiques holandeses sintetitzades amb la paraula clau «*the right business in the right place*»).

²⁶

viii) Polítiques integrades per a les perifèries denses

La recuperació econòmica i social i la requalificació ambiental de les perifèries són actualment el centre de les iniciatives de molts països europeus, a nivell nacional o local. Aquesta acció més decidida per atenuar els fenòmens «doble velocitat» urbana s'explica amb els imperatius socials de reequilibri de les condicions de vida de la població, i amb la necessitat indefectible de restituir l'eficàcia i la qualitat general a la ciutat. Les àrees urbanes capaces de promoure la represa i la requalificació de les perifèries a través d'autèntiques formes de concertació amb els nivells administratius superiors, a través d'un «escollir els llocs i la gent» amb la finalitat de donar valor a aquelles ocasions de participar democràticament, són les que estan destinades a obtenir millors resultats.

Les experiències europees són molt diferents: van des d'un compromís dels governs centrals per a la regeneració urbana (el cas britànic és emblemàtic des d'aquest punt de vista amb l'Inner City Policy); a la implementació d'estratègies més concertades entre els diversos nivells administratius (Holanda i Dinamarca); a iniciatives que, encara que finançades per una situació estratègica supralocal, continuen, però, sent competència de les administracions locals (Àustria, Bèlgica, Alemanya, Itàlia, Portugal, Espanya, Suècia i França).

²⁷

ix) Polítiques d'ús mixt del sòl urbà

La paraula clau que comporta les polítiques de requalificació de les perifèries en el debat i en les experiències més recents de les administracions locals de les ciutats europees és sense cap dubte la de la diversificació funcional dels barris, de la revitalització a través d'una més gran heterogeneïtat del teixit residencial, de la desespecialització dels modes de residir, de treballar i de passar el lleure.

x) Polítiques de reutilització i de regeneració dels espais urbans

En les respostes a la nostra enquesta, tots els països han precisat la importància que té la reutilització de les àrees abandonades en les polítiques i en els projectes de regeneració econòmica i de requalificació mediambiental de la ciutat. Les zones buides urbanes han estat en la majoria dels països de la Comunitat l'ocasió per promoure polítiques de compactació urbana a través de la requalificació residencial i ambiental de l'*inner city* (les polítiques que s'han anomenat d'*infilling*, que es proposen com a ús assenyalat dels solars que encara estan lliures o de les superfícies reutilitzables de la ciutat), també per promoure l'atractiu de funcions de qualitat i per afavorir un model de policentrisme intraurbà.

Els millors resultats arribaran quan s'hagin respectat algunes condicions del context estratègic amb creativitat, innovació de procediments i d'actuacions.

En conclusió, les polítiques suggerides es basen en alguns models avançats de planificació que s'han fet servir en diferents països. Polítiques per limitar el gegantisme urbà mitjançant una reorganització policèntrica dels territoris, regionals o metropolitans; polítiques per a les ciutats mitjanes, per organitzar-se en xarxes de complementarietat i de sinèrgia; polítiques per realitzar ciutats compactes, de curt recorregut, en les quals es puguin conservar els valors d'accessibilitat dispersa i a la vegada salvaguardar l'existència d'amplis espais verds; polítiques de salvaguarda de gran cinturons periurbans i de les xarxes naturals urbanes (la trama de les aigües superficials i subterrànies, la trama de les zones verdes urbanes); polítiques per a les perifèries històriques denses, en què es concentren marginació i conflicte.

Pel que fa al nivell supranacional, en aquest camp existeixen espais i papers bastant amplis. Des de l'ajut a les decisions locals en la interpretació dels fenòmens de transformació i en la tria de les estratègies d'intervenció, a la coordinació i integració de les polítiques comunitàries sectorials amb impacte en els sistemes urbans; la definició de noves imatges de projectes per al

26. Intervencions reguladores de prohibició de la mobilitat en vehicles particulars poden adoptar-se en àmbits espacials concrets (centres històrics, etc.) però no es creu oportú que siguin mesures que s'hagin de generalitzar; de fet, en l'intent de limitar l'excés de mobilitat, impedeixen l'accés, que és precisament la característica que dona valor als llocs i que és un requisit crucial per l'activitat.

27. S'ha de subratllar que cada vegada més les iniciatives que neixen des de la part de baix a cadascun dels barris desenvolupen un paper més important (per exemple, els francesos *régies de quartier*, són organitzacions econòmiques de barri per a la inserció dels seus habitants al mercat del treball, promogut als inicis dels anys vuitanta a algunes ciutats per part dels agents de la societat civil local) i de les diferents formes d'associació pública-privada (per exemple, les mesures consolidades per a la realització de la ZAC - *Zones d'Aménagement Concerté*) a França, els alemanys *improvement contracts* i els vienesos *Gebietsbetreuung*). Segons els resultats aconseguits, podem considerar que les iniciatives amb un alt nivell de concertació entre governs, en els quals «l'iniciador estratègic» és l'administració local, són preferibles als enfocaments de la intervenció extraordinària, aconseguida per línia jeràrquica.

territori europeu al finançament dels projectes que interessin de més prop a les grans opcions polítiques de la Unió. En aquest últim sentit, sembla desitjable i crucial una orientació urbana de les polítiques estructurals de la Comunitat.

CONCLUSIONS

1. Com que les ciutats europees són les puntes avançades d'un sistema territorial continental, s'hi concentren els reptes i les tensions de les èpoques. Els processos de globalització de les economies les converteixen en el centre de processos ràpids de canvi estructural i les situen en un clima competitiu accentuat. Al mateix temps, l'èxit innegable de la ciutat, i en particular de la gran ciutat com a forma d'organització de la societat i de l'economia, corre el risc de transformar-se en un pes creixent, quan emergeixen deseconomies de caràcter principalment mediambiental. Finalment, davant d'exigències cada vegada més grans d'equitat i cohesió, la ciutat amaga en el seu si grans fenòmens de degradació social, de pobresa i de segregació, i es diferencien les unes de les altres en termes d'èxit econòmic i de capacitat de resposta a les aspiracions legítimes dels ciutadans per augmentar els seus nivells de qualitat de vida.

2. L'envergadura i el ritme temporal de les transformacions en curs requereixen un nivell de coneixement dels problemes i una capacitat d'inventar i gestionar noves solucions per part de les administracions locals que eren impensables fa vint anys. La ciutat ha d'esdevenir (o tornar a ser), subjecte decisor, actor del canvi i empresari públic.

3. La ciutat, i en particular les grans ciutats, han estat en el centre dels processos de desenvolupament de la passada dècada i han pogut atreure recursos humans i han desenvolupat llocs de treball, sobretot en el sector terciari, reorganitzant aquesta gran massa d'activitats, productives i residencials, segons models territorials parcialment nous per a Europa: models d'àmplia escala territorial, de baixa densitat, que denominem models de metropolització.

4. Les raons d'aquest retorn a l'èxit, d'aquesta represa després d'un període de relatiu estancament, es poden trobar en primer lloc en el desenvolupament de les noves tecnologies de la informació, que han afavorit la ciutat en tant que ambient avançat i compromès en activitats de caràcter immaterial; en segon lloc, pels processos d'internacionalització i globalització, accentuats en el cas europeu per processos d'integració política i institucional, que han reprès el paper de les ciutats com a *gateway* (porta d'entrada) dels respectius territoris. Però sobretot les ciutats han estat vistes, per les activitats econòmiques i per la població, com els llocs en què els riscos implícits d'un ambient turbulent poden ser reduïts: en el mercat del treball, gràcies a la diversificació i a la multiplicació de les oportunitats ofertes; en els mercats dels inputs intermedis (factors de producció), i de les tecnologies, gràcies una vegada més a la diferenciació de l'oferta i a la qualitat dels factors productius locals; en els mercats de béns finals, gràcies a la densitat d'informació comercial.

5. Des del punt de vista dels equilibris territorials globals, els processos que s'han desenvolupat els últims anys semblen adoptar una direcció preocupant. Les activitats econòmiques tendeixen a concentrar-se en grans regions urbanes, i aquells processos de reequilibri interregional que s'havien manifestat d'una manera bastant decidida en el decurs del anys seixanta i setanta semblen haver-se aturat. A més a més, nous models d'implantació de caràcter dispers semblen caracteritzar cada vegada més els sistemes territorials a tots els països, en introduir sistemes de ciutat de caràcter diferent: dels sistemes metropolitans monocèntrics als policèntrics, fins a les xarxes de ciutats mitjanes que han caracteritzat històricament els sistemes territorials alemany i italià.

6. Aquests processos són preocupants, no tant per les situacions territorials que configuren actualment, on no hi ha fenòmens visibles de degradació o no són massa freqüents, sinó més aviat pel fet que aquests comencin un procés de grans irreversibilitats o tinguin fenòmens acumulatius de caràcter pervers. Un cercle viciós de la perifericitat corre el risc d'afectar aquelles regions urbanes que han mostrat en el passat processos de desenvolupament tardívols o in-

complets, i que avui estan marginades en termes de competència, coneixements, accés a les grans xarxes de relacions internacionals. Un cercle viciós de la (in-)sostenibilitat colpeja les ciutats que per l'efecte de condicions externes o d'insuficient capacitat de resposta interna han deixat degradar la qualitat del seu ambient, resultant com a conseqüència inacceptables si les comparem a les noves activitats avançades i modernes, i veuen així reduir-se progressivament els recursos i les oportunitats per a una possible renovació.

7. Finalment, existeix a totes les regions urbanes, avançades o retardades, en creixement o en davallada, el risc que les ciutats perdin les identitats, morfològiques i culturals, per l'homologació dels processos de periurbanització i d'urbanització dispersa. Aquests últims fenòmens, en part determinats per les preferències explícites dels ciutadans, en part com a conseqüència dels efectes d'expulsió per les activitats més fortes o més senzillament per la crisi ambiental de la ciutat central, generen processos acumulatius que posen en risc el medi ambient: dependència creixent del transport privat, acumulació d'arrossegament d'activitats cap a les àrees exteriors, augment de l'impacte ambiental de la ciutat sobre el territori, reducció dels pulmons verds periurbans i ruptura dels equilibris naturals.

8. Sembla indispensable a nivell europeu una nova atenció per la ciutat i els sistemes urbans. Les línies d'orientació per a una possible Agenda Urbana Europea se sintetitzen en alguns principis, alguns objectius clars i un decàleg de mesures d'intervenció i d'orientació.

9. Els principis que no sorgeixen en sentit deductiu de reflexions abstractes, sinó que sorgeixen en sentit inductiu i crític de les experiències reeixides viscudes els últims anys en països membres que participen en la construcció de l'Esquema de Desenvolupament d'Espai Europeu, són:

- un principi permanent de subsidiarietat;
- una integració entre enfocaments de dalt i de baix en la construcció de noves «visions» compartides de desenvolupament per a cadascun dels territoris;
- un recurs a mecanismes de mercat com més amplis millor, després d'un estudi dels costos socials dins dels pressupostos privats individuals;
- un principi de cooperació interinstitucional de caràcter vertical i de cooperació entre el públic i el privat.

10. Un principi de subsidiarietat és necessari pel que fa a les transformacions indicades abans. Pel fet de tenir un caràcter profund i generalitzat, està destinat a tenir un impacte diferent en les diverses situacions territorials. Cal un procés d'interpretació-projecció-decisió a nivell de cadascuna de les ciutats, que neixi de la seva especificitat, de la seva tradició i dels valors manifestats per la col·lectivitat local.

11. Aquest procés, que s'anomena de planificació estratègica, no ha de tenir un caràcter tecnocràtic, ni basar-se només en decisions (i en recursos) públics: és a dir, que ha de construir-se amb una «visió compartida» per la ciutat, com un sistema global en què cada part es compromet a una transformació més ràpida; ha d'interpretar i respondre a les exigències, actuals i futures, de la col·lectivitat local; ha d'utilitzar i fins i tot encoratjar la capacitat de projectes privats dispersos, ja sigui participant dels grans interessos organitzats o bé «partir de zero» i dirigir mitjançant el partenariat i el consens l'ús dels recursos públics i privats. Ha de ser, en definitiva, un procés democràtic en les formes i planificat en els continguts, que faci una integració entre l'enfocament «des de dalt», basat en les capacitats d'anàlisi, de proposta i d'intervenció de les administracions, i un enfocament «des de baix», basat en la participació del ciutadà.

12. El pla no es pot resoldre amb una hiperregulació territorial. El mercat, un mercat «correcte», que tingui en compte les externalitats negatives dels comportaments individuals i els interessos de les futures generacions, ha de ser utilitzat sempre que sigui possible a través de sistemes de taxació i d'incentius. Sistemes de taxació al tràfic urbà (*parking pricing, road pricing*) i als processos de construcció que utilitzin els espais verds periurbans, serien l'exemple del pri-

mer tipus; incentius al manteniment de l'activitat agrícola, a l'encoratjament de les activitats relacionades amb l'agricultura o a activitats recreatives que aprofitin els espais verds periurbans, justificats per la producció d'un servei ambiental per part d'aquestes activitats que representen un avantatge per a la ciutat, seria un exemple del segon tipus.

13. Els objectius d'una Agenda Urbana Europea són, en la nostra opinió, els següents:

- implementar una equipotencialitat espacial a l'interior del territori europeu, a través de la construcció d'un sistema de xarxes transeuropees que permetin igualtat d'accés als mercats i als coneixements;
- implementar sistemes urbans multicèntrics a l'interior de les grans regions urbanes europees, formades per nuclis urbans equilibrats, compartits, i estretament interconnectats;
- implementar una nova *habitabilitat* en la ciutat.

14. Les polítiques suggerides recolzen en alguns models avançats de planificació utilitzats en diferent països. Polítiques per limitar el gigantisme urbà a través d'una reorganització policèntrica dels territoris, regionals o metropolitans; polítiques per a les ciutats mitjanes, per organitzar-se en xarxes de complementarietat i de sinèrgia; polítiques per crear ciutats compactes, de poca extensió, en les quals es puguin conservar els valors d'accessibilitat dispersa i a la vegada salvaguardar l'existència d'amples espais verds, polítiques de salvaguarda dels grans cinturons periurbans i de les xarxes naturals urbanes (la trama de les aigües superficials i subterrànies, la trama de les zones verdes urbanes); polítiques per a les perifèries històriques denses, en què es concentren marginació i conflicte;

15. Pel que fa al nivell supranacional, existeixen espais i papers bastant amplis en aquest terreny. De l'ajut a les decisions locals en la interpretació dels fenòmens de transformació i en la tria de les estratègies d'intervenció, a la coordinació i la integració de les polítiques comunitàries sectorials amb impacte en els sistemes urbans; de la definició de noves imatges de planificació pel territori europeu al finançament dels projectes que interessen més de prop les grans opcions polítiques de la Unió. En aquest últim sentit, és desitjable i crucial una orientació urbana de les polítiques estructurals.

La Catalunya-ciutats.

JOAN TRULLÉN

Economista, Departament d'Economia Aplicada, UAB.

INTRODUCCIÓ

Els darrers vint anys, i coincidint amb la recuperació de les nostres institucions d'autogovern, hem assistit a profundes transformacions polítiques, econòmiques i socials que exigeixen replantejar alguns diagnòstics tradicionals sobre el model econòmic-territorial de Catalunya de cara a afrontar el segle XXI.

Del vell model territorial obsessionat per l'existència d'una elevada concentració d'activitat i de població al municipi de Barcelona, arrelat en la vella noció noucentista de la Catalunya-ciutat en la qual Barcelona havia de ser només un barri, estem passant de facto a un nou model radicalment diferent. Un model assentat sobre noves bases econòmiques i territorials que posen l'èmfasi en la importància dels factors de localització de l'activitat econòmica i de la població com a factors de productivitat i de cohesió social. Un model articulat al voltant del fet urbà, de l'existència a Catalunya d'una xarxa de ciutats molt complexa i ben articulada al voltant no de Barcelona sinó d'una constel·lació de ciutats que conformen una de les metròpolis més importants d'Europa, com és la regió metropolitana de Barcelona.

1. AVANTATGES ECONÒMICS DE LA XARXA DE CIUTATS DE CATALUNYA

El vell model econòmic i territorial estava basat en la concentració a Catalunya del gruix de les activitats industrials d'Espanya (la Catalunya fàbrica d'Espanya, en expressió de Jordi Nadal). Tenia en el proteccionisme i la reserva del mercat espanyol una de les constants en la política econòmica. I configurava una funció de producció amb baixa intensitat de capital i molt intensiva en treball (es caracteritzava per l'atracció de força de treball poc qualificada). Presentava unes pautes locacionals molt clares: la concentració de població i activitats en ciutats compactes i saturades, en especial al voltant del municipi de Barcelona.

Aquest vell model econòmic i territorial està substituint-se en les darreres dècades per un de nou, radicalment diferent.

L'obertura exterior i la internacionalització de l'economia catalana (possibilitada pel canvi de direcció de la política econòmica espanyola des del Pla d'Estabilització de 1959 —liderat per Joan Sardà Dexeus, un dels millors economistes catalans del tots els temps— fins a l'Acord Preferencial de 1970 i els Pactes de la Moncloa de 1977) es consagra a partir de 1986 amb l'ingrés a les Comunitats Europees, i rep un impuls addicional l'any 1998 amb la decisió de participar en la Unió Econòmica i Monetària que implica una política monetària única a partir de 1999.

Avui l'economia catalana ja no és deficitària amb la resta del món: exporta de manera creixent una part molt rellevant de la seva producció, i continua presentant importants superàvits comercials amb la resta d'Espanya.

Addicionalment el nou model productiu és cada cop més intensiu en coneixement i en capital físic; exigeix ocupació amb elevats nivells de formació que necessita d'actualització permanent. És un model obert en el nivell econòmic i comercial i també en el nivell dels coneixements: avui cal interactuar amb l'exterior de manera permanent. A diferència del vell model de la Catalunya-ciutat tan influït per les conseqüències de la Gran Depressió, el nou model és obert i ha d'anar a la recerca no d'una idíl·lica Catalunya que en el terreny productiu esdevingui autosuficient; amb un important pes de l'agricultura, sinó d'una Catalunya integrada en el co-

merç mundial i dotada d'una complexa base productiva creixentment especialitzada. L'agricultura només aporta un 1,8% al PIB de Catalunya.

El nou marc econòmic exterior es caracteritza per la internacionalització de la nostra economia i per la progressiva penetració en els mercats exteriors, fonamentalment els de la resta de la Unió Europea. Avui l'economia de Catalunya, i singularment el seu sistema industrial, és competitiva a escala planetària. El nou model econòmic s'assenta, però, sobre unes bases organitzatives molt particulars: la presència de sistemes de petites i mitjanes empreses és similar al model japonès i molt allunyat del model americà. La dimensió mitjana dels establiments productius és d'una tercera part de la que es dona als Estats Units.

¿Com interpretar el creixent èxit del model econòmic català en els mercats exteriors si la dimensió mitjana de les empreses és tan petita? Les més recents teories sobre el creixement posen sobre la pista de la rellevància del factor territori com a clau explicativa. El que els economistes denominem «externalitats marshallianes» estaria darrera d'aquell punt de més de productivitat que permet competir al nostre sistema productiu. La clau estaria no solament en l'existència d'una capacitat organitzativa a nivell empresarial molt apreciable i d'una capacitat laboral notòria sinó també, i de manera principal, en l'existència d'economies externes a les empreses però internes a les àrees en les quals aquestes treballen, és a dir en el com estan localitzades les diferents activitats econòmiques. Se segueixen així tendències que la més recent literatura sobre creixement endogen (Lucas, Romer, entre d'altres) reconeix com a fonamentals, tot i seguir l'estela deixada pels treballs pioners de Giacomo Becattini, el gran estudiós dels districtes industrials italians.

¿De quina mena d'externalitats parlem? Singularment de les externalitats lligades al territori que es coneixen amb l'expressió genèrica d'economies d'aglomeració i que s'acostumen a classificar en dos grans apartats: economies d'urbanització (tan ben estudiades per Jane Jacobs) i economies de localització (sobre les quals han treballat Becattini i Porter). Les primeres inclouen tot el conjunt d'avantatges derivats del fet de viure i operar en ciutats, com poden ser l'existència de grans equipaments indivisibles (aeroports, ports, universitats, grans centres d'assistència sanitària, etc.) o de grans concentracions de demanda (una concentració de més de quatre milions d'habitants permet incrementar l'especialització productiva fins a uns límits no assolibles en entorns molt menors). Les economies d'urbanització afecten tots els agents que operen en el territori independentment de quin sigui el sector en què estiguin especialitzats.

En canvi, les denominades economies de localització afecten determinades activitats productives. Així, a ciutats com Mataró, Sabadell o Terrassa, apareixen avantatges en la localització d'activitats tèxtils (hi ha tradició industrial, atmosfera industrial, mà d'obra especialitzada, etc.). Aquesta mena d'externalitats són d'una gran rellevància i permeten explicar la solidesa de la producció en determinats sectors que es dona a algunes ciutats. Són les externalitats que operen en els denominats «districtes industrials», com les que hi ha en determinades ciutats italianes i en un significatiu conjunt de les ciutats mitjanes de Catalunya amb tradició industrial.

Afortunadament Catalunya presenta una xarxa urbana que, d'una banda, disposa d'una gran regió metropolitana que permet generar importants economies d'urbanització, i, de l'altra, presenta un riquíssim conjunt de ciutats relativament especialitzades en pocs sectors productius i en les quals es generen importants economies de localització.

Un nou model d'articulació del territori caldria que tingués present les economies d'aglomeració. Caldria articular una nova Catalunya-ciutats que possibilités al màxim que els habitants de Catalunya participessin en les economies d'urbanització que es concentren avui fonamentalment en la regió metropolitana. Caldria, però, que es preservessin les diferents economies de localització de cada una de les ciutats.

Caldria potenciar les comunicacions entre les ciutats mitjanes de Catalunya externes a la regió metropolitana, entre elles i amb la mateixa regió metropolitana, per tal que en el seu conjunt el màxim dels habitants de Catalunya compartissin equipaments i serveis, i que aquests es poguessin localitzar de tal manera que fossin emprats per ciutadans que habitin en d'altres ciu-

tats que no formen part de la Regió Metropolitana de Barcelona. Aquí el concepte clau és el de xarxa urbana, posat a punt per Roberto Camagni, substitutiu de la vella noció de sistema de ciutats tan emprada a França. La xarxa de ciutats opera sobre la idea de concertar equipaments i serveis, coordinar activitats, i potenciar els avantatges comparatius de cada ciutat, de tal manera que en comptes de competir entre elles per l'obtenció de serveis forçant una oferta molt homogènia i poc especialitzada (l'extensió dels ensenyaments universitaris aquests darrers anys n'és un cas), tractin de coordinar-se cercant economies d'escala en la provisió de serveis i intensificant les economies de localització en aquelles activitats en què estan especialitzades.

2. CAP A UN NOU MODEL TERRITORIAL

L'economia catalana de finals del segle xx ni és una economia basada en el proteccionisme i els baixos costos ni té les seves principals bases industrials en el municipi de Barcelona. Barcelona disposava l'any 1950 del 40% dels residents a Catalunya; l'any 1996 habitaven a Barcelona menys del 25% dels residents a Catalunya. Avui, el municipi de Barcelona té la seva base productiva orientada cap al terciari i, singularment, produeix serveis per al conjunt de Catalunya. En el municipi de Barcelona només un 18% de l'activitat productiva és de base industrial. La vella tesi de la macrocefàlia de Barcelona que havia inspirat els vells models territorials (des del Regional Planning de la Generalitat republicana a l'actual Pla Territorial General de Catalunya) i que continua present en molts dels plantejaments actuals cal revisar-la. Barcelona aporta només una quarta part dels residents a Catalunya i un 30% de l'activitat econòmica. El gruix es troba, doncs, a l'exterior de la ciutat i, des del punt de vista industrial, la corona de ciutats definida per Mataró, Granollers, Mollet, Sabadell, Terrassa, Rubí, Abrera-Martorell, Vilafranca del Penedès i Vilanova i la Geltrú concentra el gruix de la producció de base exportadora. Cal, doncs, revisar les hipòtesis sobre les quals es va construir el model d'intervenció territorial.

Cal cercar un nou model territorial que parteixi del fet que Catalunya disposa d'una riquíssima xarxa de ciutats en què es genera bona part de la seva producció, però també d'una regió metropolitana en la qual una vintena d'aquestes ciutats hi té el protagonisme industrial (en el seu conjunt genera al voltant del 72% del PIB de Catalunya i integra en un mateix mercat de treball al voltant d'1,7 milions de llocs de treball, més d'un milió dels quals és extern al municipi de Barcelona).

Lluny de veure aquest fenomen com un problema central, com una càrrega per al futur econòmic de Catalunya, pot ésser interpretat en una clau diferent: com el principal factor de competitivitat i de cohesió de Catalunya. Competitivitat, atès que, per les raons exposades més amunt, aquest sistema és molt adequat en el nou entorn basat en la llibertat de circulació de béns, serveis, capitals i persones. Cohesió, atès que un dels atributs de cada una de les ciutats que configuren el model és l'existència d'una comunitat local potent, diferenciada i orgullosa de pertànyer al seu municipi. En general, estem lluny del model americà denunciat per Mumford en què el resident és suburbà, sense cap relació ni amb l'activitat ni amb la història locals, en què la mobilitat en el lloc de treball comporta freqüents canvis en la residència.

Catalunya és un país fonamentalment urbà. A la Regió Metropolitana de Barcelona hi habiten uns 4,3 milions d'habitants. Pràcticament el 80% de la població de Catalunya viu en ciutats de més de vint mil habitants. Dels ciutadans que habiten fora de la Regió Metropolitana, un milió ho fa en ciutats de més de 20.000 habitants.

Amb dades del Padró de 1996 a més de Barcelona hi hauria vuit ciutats amb més de 100.000 habitants (l'Hospitalet, Badalona, Sabadell, Terrassa, Santa Coloma de Gramenet, Tarragona, Lleida i Mataró), 10 ciutats entre 50.000 i 100.000 habitants (Reus, Cornellà, Sant Boi de Llobregat, Girona, Manresa, el Prat de Llobregat, Rubí, Viladecans, Granollers i Cerdanyola del Vallès), 24 ciutats entre 20.000 i 50.000 habitants (Vilanova i la Geltrú, Sant Cugat, Esplugues, Mollet, Castelldefels, Gavà, Sant Feliu de Llobregat, Sant Adrià de Besòs, Figueres, Igualada, Vic, Tortosa, Ripollet, Vilafranca del Penedès, Blanes, Olot, Montcada i Reixach, Sant Joan

1. Es de gran interès el debat entre Jordi Bertran i Joan Antoni Solans que aporten dades quantitatives sobre usos de sòl a Catalunya a partir de diferents fonts estadístiques. Sobre la posició de la Unió Europea a l'entorn de la definició d'una política urbana europea, vegeu Comitè de les Regions (1998), i Comissió Europea (1990), (1994) i (1997).

Despí, Barberà, Premià de Mar, Sant Vicenç dels Horts, Salt, El Masnou i Valls), 47 ciutats entre 10.000 i 20.000 habitants (entre les quals hi ha la Seu d'Urgell). En total, 90 ciutats amb més de 10.000 habitants en què hi viuen uns 4,8 milions d'habitants.

Catalunya és doncs un país molt urbanitzat: és ja la Catalunya-ciutats. Però no és la Catalunya-ciutat proposada per Nicolau Maria Rubió i Tudurí en el —en tants altres aspectes— precursor «Pla de Distribució en Zones del Territori de Catalunya» de 1932, en el qual Barcelona i la indústria es confronten amb el camp i l'agricultura, i en el qual l'autosuficiència es postula com una alternativa al procés d'industrialització vigent.

Catalunya en la perspectiva del segle XXI està constituïda per una xarxa de ciutats força completes (no de barris) vertebrada al voltant d'una gran regió urbana que és la Regió Metropolitana de Barcelona i en la qual el municipi de Barcelona hi té un paper fonamental per a la integració dins de l'esglaió decisiu del sistema de ciutats d'Europa, però en la que un conjunt d'un centenar llarg de ciutats hi ha de tenir un paper protagonista.

La Catalunya del segle XXI es configura com una de les regions urbanes més importants de la nova Europa. En la jerarquia de ciutats d'Europa, després de Londres i París que ocupen el vèrtex de la piràmide, el primer esglaió és definit ja avui per un molt restringit nombre de regions urbanes: Milà, Roma, Madrid, la Randstad holandesa, Munic, Berlín i Barcelona. Avui, més de 1,7 milions de treballadors operen ja en un únic mercat de treball en la regió metropolitana de Barcelona. Amb els nous sistemes de connexió i de comunicació (Tren d'Alta Velocitat, noves xarxes viàries, sistemes telemàtics) podem imaginar una Catalunya-ciutats de base metropolitana que integri en un mateix espai regional les metròpolis definides al voltant de Girona, Reus-Tarragona-Valls, Lleida i Barcelona en un únic espai de mobilitat diària. És a dir, uns cinc milions d'habitants podran compartir serveis i activitats diàries sense necessitat de canviar de residència. Però en un espai articulat en ciutats i no en un hàbitat dispers com si fos una convencional i anònima ciutat mitjana americana de la Costa Oest.

3. EQUITAT, EFICIÈNCIA I SOSTENIBILITAT

Al costat de les raons de naturalesa econòmica que s'han exposat, hi ha raons de naturalesa mediambiental i de naturalesa social que operen en la mateixa direcció de potenciar la xarxa de ciutats de Catalunya i que a continuació tan sols s'apunten.

En primer lloc, la potenciació de la xarxa de ciutats cal confrontar-la amb l'actual model basat en eixos de transport (bàsicament determinades autopistes) i que comporta un consum excessiu de territori amb finalitat urbana. Si no es potencien els nuclis urbans importants la tendència a emprar el sòl existent entre els principals centres urbans amb finalitat productiva, residencial o de lleure serà imparable. El denominat *sprawl* o consum excessiu de sòl per a usos urbans ha estat la característica de l'actual procés urbanitzador a Catalunya. S'ha colmatat una part rellevant de la costa sense preservar suficients espais, i una bona part del territori proper a la xarxa d'autopistes i situat entre ciutats s'està emprant amb finalitat urbana. En comptes de potenciar els nuclis urbans existents s'està potenciant l'espai extern a les ciutats amb el consegüent increment en el consum de sòl, amb formes d'activitat i de residència que exigeixen la connectivitat amb vehicle privat. A la regió metropolitana de Barcelona, per exemple, en els darrers 25 anys s'ha transformat tant de sòl amb finalitat urbana com en tota la història, sense que hagi crescut de forma apreciable la població resident.

Un nou model territorial basat en la potenciació de la xarxa de ciutats de Catalunya tindria per tant una dimensió de preservació del medi ambient fonamental: seria una garantia per a la preservació del patrimoni natural existent a Catalunya enfront del model de residència unifamiliar extensiva o d'implantacions industrials i terciàries basades en l'ús de vehicles privats (seguint així les recomanacions de la Unió Europea).¹

En aquest context, potenciar la xarxa de ciutats significa reutilitzar els centres de les ciutats localitzant-hi els nous equipaments i una part rellevant de les noves activitats terciàries.

Per identificar un exemple, enfront del model universitari basat en campus consumidor de sòl i d'energia, s'imposa un sistema d'implantacions universitàries en els centres de les ciutats, que rendibilitzi els transports públics ja existents. Caldria imposar estàndards de proximitat a transports públics, singularment els de proximitat a estacions ferroviàries, a qualsevol nova implantació terciària o gran equipament localitzat a Catalunya. Caldria també plantejar una extensió de la xarxa ferroviària dins dels nuclis urbans existents i entre nous nuclis urbans deficientment connectats.

D'altra banda, un nou model territorial basat en la potenciació de la xarxa de ciutats té una dimensió social extraordinària. La Catalunya-ciutats és una Catalunya en què la noció de comunitat local és tan important com la noció de comunitat nacional. No es tracta només d'un fenomen de sentiment de pertinença per enfortir la cohesió, sinó de sentit de comunitat, de superació dels estrictes límits de l'individualisme, per entendre amb Kant que la projecció com a persones només és possible si hi ha comunitat, si hi ha societat.

El principi de subsidiarietat portat a les seves darreres conseqüències comporta la potenciació dels municipis que disposin d'una massa crítica suficient com a subministradors d'una part rellevant de serveis i prestadors d'algunes de les funcions pròpies de l'Estat del Benestar. Una part rellevant de la formació, l'oci, la cultura, però també de la sanitat, l'atenció a la gent gran, l'atenció als més necessitats, poden ser funcions en les quals els municipis tinguin una important responsabilitat, imposant però una condició: que l'acció local no comporti cap segregació espacial.

Comporta també el disseny de polítiques actives de preservació de la qualitat de vida en el territori no urbà, singularment del territori de muntanya, del litoral i del territori agrícola i forestal.

Capítol a part mereixen totes les activitats relacionades amb l'ocupació i l'atur. Una part rellevant de les polítiques actives tenen a veure amb el fenomen urbà, especialment si, com hem vist, són tan rellevants les denominades economies de localització. El disseny coordinat de polítiques de formació adaptades a cada mercat de treball local en podria ser un exemple. En aquesta mateixa direcció hi ha tot el conjunt de polítiques de foment de naturalesa territorial com les que es desprenen dels denominats pactes territorials per a l'ocupació que impulsa la Unió Europea i que tenen en el Pacte Industrial Metropolità de Barcelona un interessantíssim precedent.

En definitiva, el debat pendent sobre un nou model territorial caldria que abordés com a mínim continguts de naturalesa econòmica, mediambiental i social. És doncs un debat que per la seva mateixa naturalesa és interdisciplinari i plural, divers com ho són les diferents ciutats, i necessari si volem incidir en una nova Catalunya per al XXI en la qual el mode de viure urbà serà el predominant, en què la preservació del medi natural serà prioritària, en què l'equilibri social tindrà una dimensió local fonamental. En definitiva, un model amb una dimensió espacial important: la Catalunya-ciutats.

Bibliografia

- Jordi BERTRAN (1997): «Ciutat difusa versus ciutat compacta. La crisi del model territorial català», Conferència dels Espais Naturals de la Plana del Vallès, Diputació de Barcelona.
- Roberto CAMAGNI (1992): *Economia urbana. Principi e modelli teorici*, La nuova Italia Scientifica.
- Roberto CAMAGNI (1998): «La ciutat a Europa: globalització, cohesió i desenvolupament sostenible». Text presentat amb motiu de la presentació dels números monogràfics sobre la Barcelona Metropolitana de la *Revista Econòmica de Catalunya*, Ajuntament de Barcelona, abril 1998.
- COMITÉ DE LES REGIONS (1998): «Dictamen del Comité de las Regiones sobre la Comunicación de la Comisión "Hacia una política urbana para la Unión Europea"» a *Diario Oficial de las Comunidades Europeas*, C251, 10/8/98.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1990): Libro verde sobre el medio ambiente urbano. 26 de juliol de 1990.
- COMISIÓN EUROPEA/CIUTAT D'AALBORG (1994): «Carta de les ciutats europees cap a la sostenibilitat /La Carta d'Aalborg», maig 1994.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997): «Hacia una política urbana europea», Comisión Europea, Comunicación, COM(97) 197.
- ITALIA (1996): European Spatial Planning, Ministerial Meeting on Regional Policy and Spatial Planning, Presidenza del Consiglio dei Ministri, Dipartimento per il Coordinamento delle Politiche Comunitarie, Roma, 1996.

Oriol NEL·LO (1992): «Les teories sobre l'ordenament del territori a Catalunya. Els antecedents» a *Papers. Regió Metropolitana de Barcelona*, núm.6.

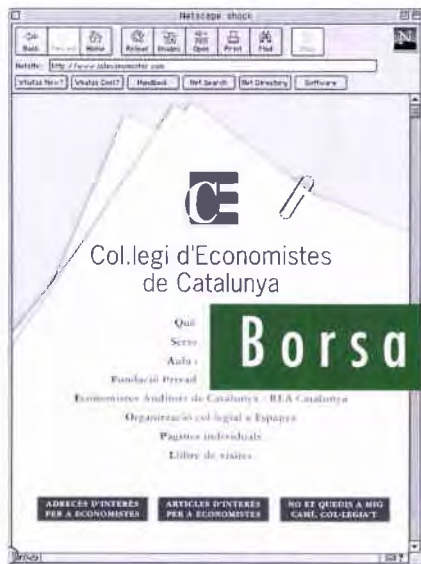
Nicolau Maria RUBIÓ i TUDURÍ (1932): Pla de distribució en zones del territori de Catalunya (Regional Planning), Barcelona 1932. Examen preliminar i solucions provisionals. (Amb la col·laboració de Santiago Rubió i Tudurí).

Joan Antoni SOLANS (1997): «El desenvolupament urbanístic i la conservació dels espais naturals» a Conferència del Espais Naturals de la Plana del Vallès, Diputació de Barcelona, pàgs. 67-79.

Joan TRULLÉN (1998,a): *Noves estratègies econòmiques i territorials per a Barcelona*, Gabinet Tècnic de Programació, Ajuntament de Barcelona.

Joan TRULLÉN (1998,b): «El modelo Barcelona de desarrollo económico-urbanístico: a la búsqueda de flexibilidad territorial» a Quim BRUGUÉ i Ricard GOMÀ, *El gobierno local en acción. Promoción, bienestar social y territorio*, Ariel, Barcelona 1998.

Serveis Col·legi d'Economistes Borsa de Treball



Promoció de perfils professionals en el WEB del Col·legi

La Borsa de Treball posa en marxa un nou servei mitjançant el qual aquells col·legiats que ho desitgin podran promocionar el seu perfil professional (fotografia i dades de contacte incloses) dins el web del Col·legi. L'objectiu d'aquest nou servei és el de posar a l'abast de les empreses la possibilitat de contactar amb economistes

col·legiats per tal que aquests acce-
deixin a les possibles vacants labo-
rals que aquestes empreses tinguin.

S'estructurarà la informació en base a una classi-
ficació per especialitats professionals per facilitar
a les empreses la recerca de possibles candidats
davant una oferta laboral.

Dins el web del Col·legi, aquesta informació es
posarà en l'apartat dedicat a serveis a les
empreses que s'ofereix des de la pàgina de la
Borsa de Treball.

L'euro i la restricció exterior en l'economia espanyola

ÀNGEL PES

Economista.

Des del final de la segona guerra mundial, en l'economia espanyola s'observa una correlació entre els períodes de creixement econòmic i les mesures d'obertura a l'exterior. Si es repassen les fases llargues de creixement econòmic posteriors a l'any 1945 hom s'adona que abans de cadascuna hi ha un pas inequívoc cap a la integració en el sistema econòmic internacional.

En la dècada dels anys cinquanta, l'etapa de progrés econòmic que va des de 1953 a 1958 no s'entén sense la signatura dels acords amb els Estats Units l'any 1953, en virtut dels quals Espanya va obtenir uns ingressos en dòlars decisius per augmentar les importacions d'aliments i de béns d'equipament imprescindibles per modernitzar la indústria de l'època. «Per a nosaltres és innegable que no solament gran part del creixement experimentat els anys cinquanta es produí gràcies a l'augment de les importacions, sinó que el mateix programa de política econòmica iniciat l'any 1951 i consolidat el 1957-1959 no s'hauria pogut ni tan sols esbossar sense l'ajuda americana.»¹

El desenvolupament econòmic dels anys seixanta s'obrí amb el Pla d'Estabilització de l'any 1959 gràcies al qual es declarà la convertibilitat de la pesseta a raó de 60 pessetes per dòlar i s'acceptaren, a partir de llavors, les regles del sistema monetari internacional vigent en aquell moment. En virtut d'aquestes regles, el govern espanyol s'obligava a mantenir la paritat fixada a la pesseta, i a modificar-la devaluant o revaluant només quan el Fons Monetari Internacional (FMI) ho considerés inevitable.

El creixement econòmic d'aquella dècada no s'hauria produït sense l'accés de les empreses espanyoles als mercats internacionals facilitat per una pesseta convertible. Espanya tampoc no hauria esdevingut un dels principals països receptors de turistes sense tenir una moneda reconeguda en l'àmbit internacional.

Això no obstant, tot plegat no significa pas que les mesures liberalitzadores expliquin per elles mateixes les etapes del creixement econòmic espanyol; més aviat s'han d'interpretar com a condicions que han estat necessàries per desvetllar els motors interns del creixement.

Més a prop nostre, la signatura del Tractat d'Adhesió a la Comunitat Econòmica Europea l'any 1986 va ser el pròleg del període de progrés econòmic que abastà la segona meitat dels anys vuitanta i començament dels noranta. Des d'aquella signatura, Espanya participa plenament en la construcció d'Europa.

I ara, a les portes del segle XXI, donarem un nou pas en aquest camí renunciant a la moneda pròpia. La substitució de la pesseta per l'euro s'inscriu en aquesta trajectòria d'integració de l'economia espanyola en àmbits més amplis que, fins ara, ha donat resultats molt favorables si acceptem com a indicador l'augment del nivell de vida de la població.

En aquest moment ens podem preguntar si l'adopció de l'euro serà un cop més el punt de partida d'una etapa de prosperitat econòmica. Aquest interrogant és a l'origen d'aquest article, que té com a objectiu esbrinar les condicions necessàries per donar-hi una resposta afirmativa.

LA BALANÇA PER COMPTE CORRENT

Gràcies a la integració progressiva en l'economia internacional, les empreses espanyoles han importat els béns d'equipament necessaris per modernitzar-se, la inversió total ha superat

1. Jacint Ros Hombravella i altres, *De la autarquia a la estabilización* (1939-1969), EDICUSA, Madrid, 1973.

2, Ronald McKinnon, *El tipo de cambio y la política macroeconómica. Hacia una modificación de los planteamientos de la posguerra*, ICE núm. 580, desembre de 1981.

3, Malcolm Knight i Fabio Scacchiavillani, *Current Accounts: What is their relevance for Economic Policymaking?* Working Paper of IMF 98/71, Maig 1998.

l'estalvi interior degut a l'aportació de la inversió estrangera, i tot plegat ha contribuït que la renda per capita espanyola sigui avui en dia la d'un país desenvolupat.

Tanmateix, des d'una perspectiva diferent, les relacions amb l'exterior han estat una restricció per al creixement econòmic espanyol, atès que no podia superar el llinar imposat per les disponibilitats de divises. Analíticament, aquesta restricció equival a l'obligació de mantenir en equilibri la balança per compte corrent, que és l'instrument adient per avaluar les relacions econòmiques d'un país amb la resta del món.

Fins a la primera crisi del petroli a començament dels anys setanta, el component dominant de les relacions econòmiques internacionals fou el comerç de mercaderies i de serveis i en conseqüència la balança comercial, el saldo entre exportacions i importacions de béns i de serveis, era el determinant de la balança per compte corrent. El preu dels productes determinava el sentit dels fluxos comercials: s'exportaven aquells productes per als quals la relació qualitat/preu en el mercat internacional era favorable, i s'importaven aquells productes per als quals es donava la situació oposada.

En els mercats internacionals els preus depenen dels tipus de canvi de les monedes els quals, a partir dels acords de Bretton Woods, s'havien de mantenir estables. Pel que fa a les transferències de capital, la llibertat de circulació dels capitals era molt limitada i generalment circumscrita a les necessitats del comerç.

Aquest conjunt de circumstàncies convertia el tipus de canvi de la moneda en la variable decisiva per corregir els desequilibris que es produïen. «L'absència de moviments acomodants de capital per equilibrar els dèficits o superàvits comercials converteix la situació de la balança per compte corrent (primordialment la balança comercial) en una preocupació legítima de la política econòmica. El tipus de canvi adquireix el paper d'instrument essencial per induir els canvis de direcció en la despesa, transferint-lo de les importacions i de les exportacions a despesa en béns i serveis de producció interna.»²

L'economia espanyola topà durant molts anys amb l'exigència d'equilibrar la balança per compte corrent cada cop que el creixement de les importacions, necessari per mantenir el desenvolupament econòmic, superava les possibilitats de finançar-les que oferien les tres fonts disponibles de divises: les exportacions, el turisme i les remeses dels emigrants espanyols als països del Mercat Comú, en especial Alemanya i França. Les devaluacions de la pesseta durant els anys seixanta, acompanyades de mesures de contenció de l'activitat i dels preus, van ser la conseqüència inevitable de l'obligació de restaurar l'equilibri exterior de l'economia.

L'EQUILIBRI EXTERIOR DURANT ELS ANYS NORANTA

L'experiència dels anys posteriors a la crisi del sistema monetari acordat a Bretton Woods s'ha regit pels tipus de canvi flotants entre les monedes, i la progressiva llibertat de moviments de capital. Sota aquestes normes s'ha demostrat que era possible mantenir desequilibris substancials en la balança per compte corrent durant períodes llargs, sense crear situacions de crisi.

«L'experiència ha demostrat que, durant dècades, països com ara Canadà o Austràlia han mantingut dèficits en la balança per compte corrent de l'1 % o del 2 % del PIB, i en alguns moments fins i tot superiors, sense senyals d'inestabilitat macroeconòmica.»³

Per aquest motiu, la idea d'equilibri exterior es formula ara interpretant el saldo de la balança per compte corrent com la diferència entre l'estalvi i la inversió interiors d'un país, a partir de la identitat comptable següent:

Saldo per compte corrent = (Estalvi privat - Inversió privada) + (Estalvi públic - Inversió pública) = Capacitat (+) o necessitat (-) de finançament.

Seguint aquesta interpretació de l'equilibri exterior d'una economia es posa en relleu que els països poden mantenir un dèficit per compte corrent persistent si hi ha oportunitats d'inversió productiva de magnitud superior a la seva capacitat d'estalvi. El concepte d'equilibri

exterior s'entén ara en termes de seguir una política econòmica sostenible, la qual no pressuposa necessàriament un saldo nul de la balança per compte corrent.

«Una posició sostenible de la balança per compte corrent vol dir que l'elecció de la societat respecte a l'equilibri entre estalvi i inversió sigui consistent amb el capital que la resta del món està disposat a prestar-li o a demanar-li als tipus d'interès i de canvi existents.»⁴

A partir d'aquesta pauta es pot explicar el comportament de la balança espanyola per compte corrent durant els anys noranta atenent a l'evolució de les dades d'estalvi i d'inversió de l'economia, i als moviments de la inversió estrangera. Les xifres rellevants per a aquesta labor es mostren al quadre número 1.

QUADRE 1

CONCEPTES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Capacitat (+) o necessitat (-) de finançament (% s/PIB)	-3,5	-3,1	-3	-0,5	-0,9	1,2	1,4	1,5
Sector Públic (E-1) % s/PIB	-4,3	-4,5	-4,1	-7	-6,4	-7,3	-4,7	-2,6
Sector Privat (E-1) % s/PIB	0,8	1,4	1,1	6,5	5,5	8,5	6,1	4,1
i = (dipòsits interbancaris a 3 mesos països OCDE)	9,5	8,1	6,8	5,3	5	5,6	4,6	4,3
i = (dipòsits interbancaris a 3 mesos Espanya)	15,2	13,2	13,3	11,7	8	9,4	7,5	5,4
Tipus de canvi efectiu real respecte als països SME*	100	102,7	100,9	91	87	86,8	88,5	87,4
IPC (%) Espanya	6,7	5,9	5,9	4,6	4,7	4,7	3,6	2
UE Deflactor dels preus al consum (%)	5,7	5,2	4,5	3,6	3	3,1	2,5	2
Export-Import (% del PIB)	-6	-6,6	-6,9	-3,6	-2,6	-3,1	-2,2	-1,5
% variació anual del PIB a preus constants	3,7	2,3	0,2	-1,2	2,2	2,7	2,3	3,4

* Una reducció de l'índex indica que la pesseta s'ha depreciat i per tant ha millorat la competitivitat de l'economia. I un augment de l'índex indica el contrari.
Font: Banco de España. *Cuentas financieras de la economía española* (1988-1997). Madrid, 1998, i elaboració pròpia.

Hom observa tres etapes clarament diferenciades: el període 1990-1992, amb un dèficit anual per compte corrent superior al 3% del PIB, els anys 1993 i 1994 en què el dèficit per compte corrent es redueix per sota de l'1% del PIB, i els tres darrers anys, 1995-1997, en què hi ha un superàvit per compte corrent superior a l'1% del PIB.

Per tal d'interpretar l'evolució del saldo amb l'exterior, primera línia del quadre número 1, hem de partir d'un model teòric que especifiqui les variables rellevants per als moviments de la inversió i de l'estalvi, interiors i exteriors. Les variables financeres, com ara els tipus d'interès i el tipus de canvi de la moneda i les expectatives a mig termini de l'economia, esdevenen decisives en un entorn de lliure circulació de capitals com el que regeix actualment.

«En la mesura que els inversors modifiquen les seves carteres tenint en compte els mercats internacionals, es generen fluxos de capital més amplis. Inevitablement, el dèficit o superàvit de cada país reflecteix aquest fenomen i en conseqüència el volum dels fluxos de capital, i la seva contrapartida en la balança per compte corrent, tendeixen a ser més independents dels fluxos comercials de béns i de serveis.»⁵

A partir, doncs, d'aquestes variables financeres es pot resseguir la trajectòria de la balança per compte corrent espanyola durant els anys noranta.

La primera etapa (1990-1992), un diferencial superior al 5% entre els tipus d'interès espanyols i els dels països de l'OCDE, i l'estabilitat del tipus de canvi nominal de la pesseta, avalada per la pertinença al Sistema Monetari Europeu (SME), garantien l'entrada del capital estranger necessari per finançar una economia en expansió. El sector públic, amb un dèficit anual superior al 4% del PIB, afegia combustible a una demanda interior que superava la capacitat productiva del país. Aquesta circumstància explica perquè la taxa d'inflació anual no baixava del 6%.

La pesseta, amb una taxa d'inflació elevada i una taxa de canvi nominal inamovible, es revaloritzà en termes reals pel damunt del que corresponia a les condicions de l'economia, i facilità així el creixement de les importacions i per tant la persistència d'un dèficit comercial per sobre del 6% del PIB.

Un tipus de canvi nominal fix, una taxa d'inflació superior a la mitjana dels països de la UEM i un dèficit comercial elevat configuraven una situació insostenible, i per tant una correc-

4. Malcolm Knight i Fabio Scacchiavillani, obra citada.
5. Malcolm Knight i Fabio Scacchiavillani, obra citada.

ció que restaurés la coherència entre les magnituds econòmiques fonamentals era només qüestió de temps.

La crisi canviària de 1993 fou el mecanisme per aconseguir-ho. La desconfiança creixent dels mercats en els tipus de canvi establerts pel SME i la impotència dels governs per sostenir-los contra la voluntat d'aquells descabdellà la crisi del SME que portà l'ampliació de les bandes de fluctuació de les monedes fins al 15 % i la devaluació de la pesseta. El saldo de la balança espanyola per compte corrent dels anys 1993 i 1994 millorà substancialment, i el dèficit anual es va reduir per sota de l'1 % del PIB. La seqüència causal que, partint de la devaluació de la pesseta, arribà en aquest resultat es pot formular en aquests termes:

Tal com les dades del quadre 1 posen en relleu, l'equilibri exterior millorà gràcies a l'augment de la capacitat de finançament del sector privat, que va assolir el 6,5 % del PIB l'any 1993, i el 5,5 % l'any 1994. La millora va afavorir la reducció dels tipus d'interès en més de tres punts, aproximant-los als tipus vigents als països de l'OCDE.

Al mateix temps, el dèficit del sector públic augmentava respecte als anys anteriors. Així, doncs, el sector privat va assumir íntegrament el pes de l'ajust. La devaluació de la pesseta frenà les importacions, que baixaren el 5,2 % l'any 1993 respecte a l'any anterior, i impulsà les exportacions fins a taxes de creixement anual del 8,5 % el 1993 i el 16,7 % el 1994. El resultat va ser l'espectacular millora de la balança comercial des d'un dèficit del 7 % del PIB l'any 1992 al 3,6 % l'any 1993 i el 2,6 % l'any 1994.

L'impacte de l'ajustament en el sector privat durant l'any 1993 va fer que tots els components de la demanda privada es reduïssin respecte a l'any anterior, en especial la inversió que va disminuir un 10,4 %. «Tots els components de la demanda nacional, a excepció del consum públic que només va desaccelerar suaument el creixement sostingut, van tenir taxes de variació real negatives l'any 1993. Destaca el descens de la formació bruta de capital en un 10,4 % i, en una mesura menor, el del consum privat nacional amb un retrocés del 2,3 %.»⁶

En definitiva el preu per restablir l'equilibri exterior va ser una recessió forta, tal com la caiguda del PIB de l'any 1993 respecte a l'any anterior del -1,2 % i l'augment de la taxa d'atur fins al 22,9 % de la població activa posen en relleu.

Finalment els tres anys darrers (1995-1997), presenten una balança per compte corrent amb un saldo positiu superior a l'1 % del PIB. L'aspecte que convé destacar d'aquests anys és l'equilibri que mantenen les principals variables macroeconòmiques coincidint amb un cicle expansiu de l'economia. Per primer cop en la història pròxima de l'economia espanyola una taxa de creixement del PIB i de l'ocupació es finança íntegrament amb l'estalvi interior, gràcies a la fortalesa de l'estalvi privat i també a la reducció substancial del dèficit públic des del 6,4 % del PIB l'any 1994 al 2,6 % l'any 1997. La consistència de l'estalvi interior ha estat un factor decisiu per rebaixar els tipus d'interès fins al 5,4 % l'any 1997, només un punt superiors als vigents en els països de l'OCDE.

Així mateix, el protagonisme de la inversió i de les exportacions en el creixement del PIB durant aquest trienni ha facilitat la reducció del dèficit comercial fins a l'1,5 % del PIB l'any 1997, i de la taxa d'inflació anual fins al 2 % el mateix any. Tot plegat configura un cicle expansiu sostenible perquè es manté l'equilibri de les magnituds macroeconòmiques fonamentals. Per aquest motiu ha estat possible l'accés d'Espanya a la Unió Monetària Europea (UME) en qualitat de país fundador, i amb unes expectatives favorables per adaptar-se a l'euro, la moneda única europea.

EL FINAL DE LA RESTRICCIÓ EXTERIOR

La substitució de la pesseta per l'euro a partir de l'any 1999 modificarà completament el contingut del concepte «resta del món» per a l'economia espanyola, atès que la major part del comerç exterior, tant les exportacions com les importacions, es fa amb els països que adopten l'euro com a moneda, i per tant esdevindrà comerç interior exactament igual com el que es dona ara entre les diverses zones espanyoles.

De fet, dins de l'àrea de l'euro l'economia espanyola es convertirà en una economia regional per a la qual no existirà pròpiament un sector exterior ni una balança per compte corrent, perquè cap de les variables relacionades amb ella tindran un significat exclusivament espanyol. Només cal recordar que ni la taxa de canvi de l'euro respecte d'altres divises ni els tipus d'interès dels actius financers emesos en euros ni la política monetària es decidiran a partir de la situació de l'economia espanyola.

La balança per compte corrent de la zona euro, formada inicialment pels onze països que adopten la moneda europea l'1 de gener de 1999, substituirà completament la balança per compte corrent particular de cada país. Cosa que significa la desaparició de la restricció exterior per a cadascun d'ells considerats individualment. Mantenir la informació de la balança per compte corrent de cada país serà útil per conèixer la posició relativa de cadascun en el conjunt de la Unió Monetària Europea, tot i la pèrdua de significació que tindrà per a la política econòmica dels estats de la UME.

La circulació de capitals denominats en euros dins de la UME serà, com és natural, absolutament lliure i sense cap risc de canvi, exactament igual com ara circula la moneda pròpia entre les diverses regions d'un país. Per tant, qualsevol zona de la Unió serà importadora o exportadora de capitals en funció de les oportunitats d'inversió rendible que ofereixi comparades amb la seva capacitat d'estalvi, sense cap limitació derivada d'una restricció exterior.

Hi ha un matís important que convé recordar aquí. Dels dos components del saldo entre estalvi i inversió, el públic i el privat, només el privat queda alliberat de tota restricció. Per al sector públic els països membres de la UME s'han compromés que el dèficit públic no superi el 3% del PIB, i fins i tot la tendència dominant és aconseguir percentatges inferiors.

Així, doncs, els governs dels països de la UME perdran els instruments d'actuació sobre la conjuntura econòmica, perquè ni els tipus d'interès ni els tipus de canvi de l'euro es decidiran a escala estatal, i les possibilitats de la política pressupostària venen limitades per l'acord citat.

Al capdavant, el canvi de la pesseta per l'euro transformarà profundament el marc de referència al qual estàvem habituats perquè l'actuació de l'administració pública espanyola no influirà tant com fins ara en la definició del quadre macroeconòmic. Per exemple, tot allò que es refereix als tipus d'interès i a la política monetària vindrà donat per les decisions del Banc Central Europeu. I la taxa de canvi de l'euro respecte al dòlar americà i al ien japonès dependrà de la posició relativa en què es trobi el conjunt de països de la UME respecte als Estats Units i el Japó. L'eina que roman en mans dels estats, la política fiscal, s'haurà d'adaptar als acords assolits dins de la Unió que de ben segur tindran un biaix pronunciat cap a l'equilibri pressupostari.

Arribats en aquest punt, tal vegada convé reprendre la pregunta que es plantejava al començament d'aquest article. Servirà la participació en la UME per obrir una nova etapa de creixement econòmic sostingut?

RISCS I OPORTUNITATS AMB L'EURO

Mentre que ara la política econòmica espanyola es formula considerant la situació de les empreses espanyoles, en el context de la UME serà el sector privat el què s'haurà d'acoblar a unes decisions que s'adoptaran a partir d'uns paràmetres en els quals l'economia espanyola influirà en funció del seu pes relatiu, el qual, si prenem com a indicador el PIB espanyol respecte al de la UME, no arriba al 9%.

Els riscos

En un sentit ampli, la introducció de l'euro planteja dos tipus de problemes als Estats que hi participen: el primer és fer compatible una política monetària única amb posicions diferents en el cicle econòmic. Ara mateix, la posició de l'economia espanyola, en el punt culminant del cicle, és diferent de l'alemanya o de la francesa.

El segon consisteix a adaptar-se als canvis estructurals induïts per la revolució tecnolò-

gica i per modificacions en la demanda, sense comptar amb els instruments de la política monetària.

Ambdós problemes també són presents avui en dia en cadascun dels països atès que cap d'ells és perfectament homogeni, i les diferents regions d'un Estat han de compartir una política monetària única. La diferència per a la zona euro radica en la inexistència d'un sistema fiscal conjunt que a través de les transferències moderi els desequilibris entre els diferents països.

La pèrdua d'influència de l'administració pública donarà molt més protagonisme al sector privat en la definició de la conjuntura econòmica espanyola, i la correcció de qualsevol desequilibri en l'àmbit local espanyol com ara una inflació més alta que la d'altres països de la Unió o un creixement superior dels costos laborals, s'haurà de rectificar a partir de l'auto-regulació pactada entre empresaris, treballadors i representants dels diferents grups interessats, com ara consumidors i agrupacions sectorials per exemple. Molt possiblement en el marc de la UME una de les funcions bàsiques de l'administració pública sigui facilitar aquests acords i, en els casos que convingui, convertir-los en disposicions legals.

Així, doncs, els riscos més evidents de la introducció de l'euro estan en la inèrcia dels comportaments basats en la inflexibilitat i en l'hàbit de desviar la responsabilitat de les decisions necessàries cap a l'administració pública. Només hem de témer la incapacitat d'acordar les reformes que s'hauran d'introduir com ara la liberalització dels mercats de productes i una regulació del mercat laboral no tan global, més atenta a la situació de cada empresa i de cada sector. El risc més perillós és la incapacitat d'assolir un consens sobre les mesures convenients en cada cas per adaptar-se a les oscil·lacions de la conjuntura econòmica.

Les oportunitats

L'euro serà la moneda de la segona àrea econòmica del món en termes de PIB, darrera dels Estats Units d'Amèrica. A més, l'objectiu de la política monetària del Banc Central Europeu és ben precís: mantenir l'estabilitat dels preus.

D'aquestes premisses se'n desprenen dues conclusions força rellevants per al treball quotidià de les empreses espanyoles. La primera és la garantia d'una política econòmica previsible centrada en l'estabilitat dels preus i en el rigor pressupostari. Un dels resultats serà gaudir de tipus d'interès més baixos que els habituals en el sistema financer espanyol.

Amb aquests paràmetres tant l'estalvi com la inversió a llarg termini són plausibles i les empreses poden eixamplar el seu horitzó temporal comptant amb l'estabilitat de les variables financeres.

La segona conclusió és que l'amplitud i profunditat de l'economia europea protegeix l'euro davant les crisis financeres. Convé recordar que els tipus de canvi de les monedes són variables financeres, molt més dependents dels moviments de capitals que no pas dels fluxos comercials. I en conseqüència l'autonomia teòrica de la moneda pròpia desapareix davant la primera onada especulativa quan es tracta d'economies d'una dimensió com ara l'espanyola.

En canvi, l'euro convertirà en mercat domèstic la major part del comerç exterior espanyol actual, resguardant-lo així de l'especulació financera. L'experiència d'aquests darrers mesos ha estat eloqüent. Abans de néixer, l'euro ja ha prestat un servei incalculable als països europeus, actuant com a paraigües en la tempesta financera que s'ha viscut.

En relació a les expectatives immediates, el creixement a l'abast de les empreses espanyoles es pot mesurar per la distància que ens separa de la UME. El PIB per càpita espanyol mesurat en unitats de poder de compra era el 77% de la mitjana de la UME l'any 1997.

Actualment, l'economia espanyola està en plena expansió: « La millora general de l'activitat productiva respon al comportament del consum privat, a la inversió en béns d'equipament i a les exportacions. La intensitat de l'expansió dels negocis, que ve explicada en més del 25% pel component exterior té el principal suport en allò que les empreses fan a Espanya». La continu reducció de les despeses financeres conseqüència de la davallada dels tipus d'interès afavoreix la trasllació dels increments en les vendes als resultats de les empreses. Les xifres de ren-

dibilitat milloren cada trimestre, i a hores d'ara són les màximes de la dècada: la rendibilitat de l'actiu net és el 12,2% i la rendibilitat dels recursos propis el 15,8%, segons les dades de la Central de Balanços Trimestral de Banc d'Espanya.

A la conjuntura favorable del mercat espanyol hom hi ha d'afegir l'augment del comerç entre els països de la zona euro que es produirà inevitablement com a conseqüència de la moneda única europea. L'explotació de les oportunitats derivades de la formació d'un autèntic mercat únic europeu depèn del fet que les empreses espanyoles esdevinguin internacionals. En aquest sentit, els darrers anys la inversió d'empreses espanyoles a l'exterior ha crescut molt ràpidament, de tal forma que el Banc d'Espanya feia notar en l'Informe Anual de 1997 que «el procés d'internacionalització de l'economia espanyola podria fer que el nostre país, tradicionalment importador de capitals, augmentés la posició creditora davant l'exterior.»

Cloenda

Del balanç entre les oportunitats i els riscos de participar en l'euro es desprèn nítidament que l'economia espanyola gaudeix d'una oportunitat excel·lent per encetar una nova etapa de prosperitat de llarga durada. Tot el que cal és evitar uns riscos que depenen només de la nostra conducta, i confiar i estimular la capacitat emprenedora de la societat espanyola.

L'euro forçarà la internacionalització definitiva del turisme

JOSEP-FRANCESC VALLS

Economista, Professor d'ESADE i director del Centre de Direcció Turística ESADE-CEDIT.

1. Aquesta proporció es basa en dades de l'OMT (1996); encara seria superior al 70 per cent, si prenguéssim com a referència les corresponents a la SGT (1985).

0. INTRODUCCIÓ

El turisme és el sector de l'Estat espanyol amb un grau d'internacionalització més elevat; més de dos terços dels seus ingressos procedeixen de l'exterior. A més, és un dels sectors que suporta més costos de canvi, pel fet que nombroses pimes i microempreses i també, no cal dir-ho, els grans grups es relacionen habitualment amb proveïdors de distints països. Sense menystenir l'impacte que exercirà en el turisme emissor, el qual ha esclatat amb força els últims anys, és clar que l'euro repercutirà sobretot en el turisme receptor com a conseqüència del volum de divises que aporta.

El nostre país, Itàlia i França, conjuntament, representen el 60 per cent del receptor europeu de sol i platja, però només el 50 per cent dels ingressos turístics; cal tenir present, d'una banda, que els principals majoristes de viatges són alemanys i anglesos i, per tant, són els que facturen i, d'altra banda, que aquests tres països no són pas els primers en el rànquing de turisme de negocis, la despesa del qual és substancialment més elevada que la del turisme de sol i platja. Això vol dir que, per saber exactament com s'aplicarà el calendari i qui en sortirà més beneficiat dins la zona de l'euro, s'haurà de tenir molt en compte qui fixa els preus, qui paga i com es reparteix el pastís; és a dir, qui té el poder en la negociació. I les coses semblen ben clares: no són a favor del turisme espanyol.

L'anàlisi de les dades dels quadres 1, 2, 3 i 4, corresponents als ingressos turístics dels turistes que vénen a Espanya procedents d'Alemanya, el Regne Unit, França i Itàlia, ens permeten deduir alguns detalls importants:

— La despesa turística realitzada pels turistes que no surt del seu país d'origen se situa en una proporció superior al 60 per cent del global, llevat del cas d'Itàlia, mentre que la despesa feta al país de destinació, és a dir, a Espanya, és lleugerament superior al 30 per cent.¹ Això vol dir que, almenys, dues tercers parts de la despesa turística no s'ingressa a Espanya i l'euro no

QUADRE 1
INGRESSOS PER TURISME PROCEDENTS D'ALEMANYA

NOMBRE DE TURISTES: (2)	10.446.756	
DESPESES PER TURISTA: (1)	81,750	
INGRESSOS PER PAÍS:	854.054.000,000	
REPARTIMENT DE LA DESPESA: (1)	13,2%	ALLOTJAMENT
	41,1%	BARS + RESTAURANTS
	20,0%	COMPRES
	9,3%	TRANSPORTS
	10,4%	LLEURE
	3,0%	N/C
DESPESA EFECTUADA AL PAÍS D'ORIGEN:	(1) 66,6%-74,8% (3)	
DESPESA EFECTUADA A ESPANYA:	(1) 33,3%-25,2% (3)	
El 86,7% dels viatges de vacances a Espanya són organitzats, un 95% d'aquests són paquets: 8.535.000		

Fonts: Elaboració ESADE-CEDIT a partir de dades de l'ACTT, 1994, (1); l'OMT, 1996 (2) i la SGT, 1985 (3).

QUADRE 2
INGRESSOS PER TURISME PROCEDENTS DEL REGNE UNIT

NOMBRE DE VISITANTS: (2)	8 791.750
NOMBRE DE TURISTES:	6.791.750
NOMBRE D'EXCURSIONISTES (GIBRALTAR): (3)	2 000.000
DESPESA PER TURISTA: (1)	101.558
DESPESA PER EXCURSIONISTA: (1)	5.400
INGRESSOS PER PAÍS:	700 556 000.000
REPARTIMENT DE LA DESPESA: (1)	17,8% ALLOTJAMENT
	35,7% BARS + RESTAURANTS
	21,4% COMPRES
	8,0% TRANSPORTS
	7,8% LLEURE
	9,3% N/C
PAQUETS TURÍSTICS: (4)	5 300.33
DESPESA EFECTUADA AL PAÍS D'ORIGEN:	(1) 48%-72,2% (3)
DESPESA EFECTUADA A ESPANYA:	(1) 52%-27,8% (3)

Fonts: Elaboració ESADE-CEDIT a partir de dades de l'ACTT, 1994, (1); l'OMT, 1996 (2) i la SGT, 1985 (3) i *Travel & Tourism Intelligence*, 1995 (4)

QUADRE 3
INGRESSOS PER TURISME PROCEDENTS DE FRANÇA

NOMBRE DE VISITANTS: (2)	15% TURISTES	20.789.340
NOMBRE DE TURISTES: (4)		7.000.000*
NOMBRE D'EXCURSIONISTES:		17 670.939
DESPESA PER TURISTA: (3 i 5)		83 000
DESPESA PER EXCURSIONISTA: (1)		5 400
INGRESSOS PER PAÍS:		655 625 000.000
REPARTIMENT DE LA DESPESA: (1)	21,8% ALLOTJAMENT	
	36,1% BARS + RESTAURANTS	
	16,7% COMPRES	
	13,7% TRANSPORTS	
	8% LLEURE	
	3,7% ALTRES	
DESPESA EFECTUADA AL PAÍS D'ORIGEN:	(1) 66,6%-78,5% (4)	
DESPESA EFECTUADA A ESPANYA:	(1) 33,3%-21,5% (4)	

Espanya és la destinació preferida dels francesos: un 17,4% l'escullen.

Fonts: Elaboració ESADE-CEDIT a partir de dades de l'ACTT, 1994, (1); l'OMT, 1996 (2); el SOFRES, 1991 (3); la SGT, 1985 (4) i l'ONI: *Gazette Officielle du Tourisme*, 1990 (5).

QUADRE 4
INGRESSOS PER TURISME PROCEDENTS D'ITALIA

NOMBRE DE TURISTES: (2)	3.686.206
DESPESA PER TURISTA: (1)	96.112
INGRESSOS PER PAÍS:	354 288.000.000
REPARTIMENT DE LA DESPESA: (1)	25,8% ALLOTJAMENT
	34,4% BARS + RESTAURANTS
	16,7% COMPRES
	13,2% TRANSPORTS
	7,4% LLEURE
	3,1% N/C
DESPESA EFECTUADA AL PAÍS D'ORIGEN:	(1) 61,7%-76,1% (3)
DESPESA EFECTUADA A ESPANYA:	(1) 38,3%-23,9% (3)

Fonts: Elaboració ESADE-CEDIT a partir de dades de l'ACTT, 1994, (1); l'OMT, 1996 (2) i la SGT, 1988 (3)

modificarà res, en la mesura que són els majoristes de viatges els qui cobren els paquets; després s'ho repartiran segons els criteris que ells hagin fixat.

— El repartiment de la despesa turística a Espanya en allotjament, bars i restaurants, compres, transports i lleure es mostra ben diferent segons cada país.

1. ELS CANVIS GENERALS DE L'EURO EN EL TURISME

A part dels atractius i la marca, la distància, els preus en destinació, el tractament mediambiental i la capacitat de sociabilitat, com a paràmetres habituals a l'hora d'elegir una destinació turística, n'hi ha un que no ha estat mai definidor, però que sempre apareix en el moment de la presa de decisió: el valor de la moneda nacional. La variabilitat de la moneda de destinació respecte a la pròpia, malgrat els rígids condicionadors que comporta el fet de ser en el sistema monetari europeu o els compromisos de la convergència de Maastricht, i el fet d'haver de realitzar físicament el canvi de moneda que exigeix una comissió generen incertesa en el moment de cada canvi puntual de divisa. Oblidant-nos d'aquells pocs romàntics que gaudeixen amb la situació, aquest acte acaba convertint la incertesa en quelcom angoixós que defuig la majoria dels ciutadans. A aquesta incertesa cal afegir dos factors més: el primer, la pèrdua real de valor del diner propi en bescanviar-lo a altres monedes, cosa que fa, per exemple, que 1.000 marcs alemanys es converteixin en 500, després d'haver passat per cadascuna de les fronteres dels quinze països de la UE i d'haver-los convertit a cada moneda nacional; i, el segon, la proliferació de monedes sobrants de cada un dels distints països visitats, xavalla no gens interessant ni per als numismàtics.

Encara que el turista aboni el cost total del seu viatge en el país d'origen, i fins i tot en el supòsit que utilitzi la fórmula del «tot inclòs», el diner a la butxaca està íntimament unit al fet de viatjar, per tal de comprar tot allò que li suggereixen els distints indrets visitats: gastronomia, cultura, esports, records, i *gadgets* i *shopping*, en general; a part del lloguer del cotxe, el trasllat d'un lloc a un altre i els tiquets de la visita al parc temàtic, del cinema, del teatre, de l'espectacle, etc.

Pel fet de disposar d'una moneda única en un mercat de lliure circulació de capitals, mercaderies i serveis, i (encara no del tot real) de persones, més de 300 milions de consumidors disposaran, a partir de 1999, d'un únic instrument totalment transparent. Aquest instrument transparent permetrà als ciutadans europeus que desitgin viatjar o que estiguin en un lloc determinat fora de l'habitual identificar immediatament el preu de cada producte o servei, i comparar-lo amb els de la competència. No hauran de descobrir el preu real de les coses, ni perdre el temps de fer l'acte mental, o a través de calculadora, de calcular el canvi de moneda a cada moment.

D'altra banda, l'avantatge competitiu de l'evolució de la pesseta al seu propi ritme, fins i tot amb els lligams del SME i dels criteris de Maastricht, desapareix pel fet de convertir-se en euro. Des de 1991, per exemple, ha perdut un 34 per cent del seu valor respecte al marc. La feblesa tradicional de la pesseta respecte a les monedes fortes europees de cada moment des de l'origen del turisme els anys seixanta ha condicionat i aguditzat l'especialització en turisme de masses i de baix poder adquisitiu. Amb l'euro, l'economia espanyola operarà, d'ara endavant, amb una moneda forta que a curt termini no afavorirà gens el sector turístic (menys encara respecte a països que no estan dins la zona de l'euro).

Amb l'euro, a partir del gener de 1999, aquest sector assumeix la possibilitat de:

— Presentar els productes turístics de manera molt més clara, gràcies a l'única referència de preu en una moneda comuna per a tot el mercat. La fixació dels preus turístics ha estat fruit de l'evolució històrica del sector; per això els majoristes de viatges han tingut, i encara tenen, molt més a veure en la decisió del preu dels paquets i, per tant, de l'allotjament amb la mitja pensió o la pensió completa. El fet de veure publicitats en euro determinats productes turístics espanyols respecte als d'altres països provocarà ben aviat modificacions de política de preus. Per exemple, el preu dels Relais Château espanyols són un 30 per cent o un 40 per cent més ba-

rats que a la resta de països; podem dir el mateix dels apartaments turístics a la costa, de les residències a temps compartit o de l'alta gastronomia, etc. Encara que els preus turístics se seguiran fixant atenent principalment els factors locals, l'euro pot provocar grans sorpreses en el sector turístic espanyol, pel fet que molts dels preus actuals tindran sense cap dubte un llarg recorregut, que podran administrar en el moment més òptim d'apujar preus.

— Incrementar considerablement el nombre de viatges, tant de lleure com de negocis. Quant a aquests últims, es produiran com a conseqüència del creixement de les transaccions econòmiques generals intercomunitàries. Pel que fa al turisme de lleure, encara que el 5 per cent dels europeus fan les seves vacances fora de la UE i que augmentarà aquesta proporció, les projeccions fetes permeten deduir un fort augment del turisme dels europeus en l'àmbit de la Comunitat, sobretot a aquelles destinacions madures que han optat per donar valor a la seva oferta, com és, en general, el cas espanyol. Més encara si el sector està disposat a usar les noves tecnologies multimèdia que permeten expandir la pròpia oferta d'una manera ben còmoda, senzilla i rendible. Projeccions fetes al Regne Unit,² tot i preveure'n la incorporació el 2002-2003, consideren un creixement total dels viatges de l'estranger d'un 19 i d'un 20 per cent per al 2000-2005 i per al 2005-2010, respectivament, contra un 17 per cent per al període 1995-2000; és evident que cap d'aquestes projeccions al Regne Unit preveu un impacte superior en el turisme de negocis que no pas en el de vacances, atesa l'escassa oferta turística de la qual disposa, llevat de Londres, la capital. Molt probablement, en el cas espanyol serà a l'inrevés.

— Facilitar als turistes que vénen de fora de la UE el viatge d'un país comunitari a l'altre gràcies a l'estalvi que suposa no haver de fer canvi de moneda ni pagar-ne la comissió. Cosa que proporcionarà el canvi de distribució de la despesa entre els països. També l'Estat espanyol es pot veure afavorit en aquest sentit, atès que gairebé cap ciutat espanyola és integrada en els circuits dels *grand tour* nord-americans i canadencs, un dels mercats emissors de turistes més destacats del món.

Aquestes grans possibilitats que l'euro ofereix a les empreses turístiques sobre una base econòmica molt més clara i àmplia, una moneda forta no enfosquida per la manipulació de les paritats, obliguen a desenvolupar els negocis intentant atreure els turistes per mitjà de plantejaments estratègics competitiu que tinguin a veure amb la qualitat i la diferenciació de l'oferta i la presència d'un preu atractiu.

2. MODIFICACIONS EN CADA SUBSECTOR

2.1. Majoristes de viatges (*tour operator*)

El model de desenvolupament turístic espanyol té l'origen en els majoristes de viatges. Aquestes empreses, principalment angleses i alemanyes, van començar a intermediar al final dels anys cinquanta, oferint als ciutadans del centre i nord d'Europa, que tenien un mes de vacances remunerat, un paquet complet de vacances i viatges al sud, a la mediterrània, a l'estiu, amb sol i platja a dojo. Els majoristes de viatges, que s'han caracteritzat històricament per posar en circulació destinacions turístiques amb moneda feble, van possibilitar que es construís de manera provisional una planta hotelera i la resta de l'oferta indispensable, que s'anava ampliant any darrera any a mesura que creixia la demanda.

Els nous empresaris del sector, i principalment els hotelers, s'arriscaven a construir confiant en la garantia que els omplirien les habitacions i tota la resta; el preu el fixaven des de l'inici els majoristes de viatges.

Aquest poder en la negociació dels preus turístics es decanta encara avui a favor dels majoristes en la major part de l'oferta de sol i platja espanyola, malgrat les moltes vicissituds que han sofert en 40 anys de vida. Efectivament, des dels anys cinquanta, aquests intermediaris han evolucionat, entre fallides ben sonades i fusions i adquisicions, cap a la concentració tant vertical com horitzontal i l'especialització. D'altra banda, encara que la major part de la planta d'a-

2. Bywater, M. «The impact of the single european currency on the travel and tourism sector», *Travel & Tourism Intelligence, Travel and Tourism Analyst*, núm. 5, 1997, pàgs. 88-102.

l'lotjament espanyola de sol i platja, i turística en general, està amortitzada des de fa anys, els majoristes continuen sent decisoris en la fixació de la majoria dels preus dels paquets turístics. Els nadius comencen a guanyar terreny fora de la temporada estiuenca en la gran majoria dels altres productes turístics de natura, cultura, esport i salut, gràcies a l'aplicació massiva del *management* basat en la innovació, la qualitat i la segmentació, però no tant en el sol i la platja.

L'euro esperonarà, més encara, tant la concentració com l'especialització dels majoristes de viatges per tal d'adquirir la dimensió adequada del cada cop més complex món del turisme i del lleure. Les aliances estratègiques entre el majorista, l'hoteler i la companyia aèria són a l'ordre del dia, tant a l'àmbit estatal com a l'interuropeu. No ha fet res més que començar.

2.2. Agències de viatges

Tot i que el canvi de moneda no és pas el punt fort dels turistes europeus a Espanya, encara n'hi ha un bon grapat (un 11,1% del global del canvi que s'executa a Espanya)³ que fa canvi de moneda a les agències de viatges, en concret, un 5,7% d'alemanys; un 13,8% de britànics; un 30% de danesos; un 10,7% de francesos; un 6,3% d'holandesos i un 13,8% d'italians.

En desaparèixer el risc de canvi, desapareixeran també els beneficis derivats de l'ampli marge destinat a cobrir-lo i, per tant, les comissions hauran deixat d'existir com a atípic en els comptes de resultats de les agències de viatges. La competitivitat s'haurà de cercar per altres camins, enmig d'una competència ferotge en el sector de la intermediació. La presència amenaçadora dels mitjans multimèdia, de les centrals de reserva pròpies dels hotelers, dels transportistes i d'altres productors de serveis turístics, i de les alienes; dels equips comercials autònoms, de les xarxes dels grans distribuïdors generalistes, de les institucions financeres, dels clubs i col·lectius de distinta mena i d'altres competidors i substituïts que emergeixen i emergiran, fa que les agències de viatges es vegin obligades a forçar el ritme del seu procés de concentració en cadenes de capital propi o voluntàries (sota qualsevol figura jurídica, com ara la franquícia o l'«implant», d'especialització, sobre la base de la professionalització i de la qualificació del seu servei. L'euro només accelerarà aquesta tendència.

D'altra banda, ben aviat, tant les agències com els majoristes notaran una variació important. A partir del començament de 1999, es veuran obligats a publicar els fullets en les dues monedes, atesa la paritat decidida. Per això, ambdós hauran de tenir cura en la confecció dels fullets d'ara endavant. El temps necessari per incloure un paquet en un fullet és superior a un any, la qual cosa fa que molts fullets no arribin a temps d'incloure el preu en euros i s'hagin de conformar amb una clàusula de provisionalitat, que significa que els clients no gaudiran de l'impacte del preu en la moneda única. Donada la importància del fullet en la comercialització turística, serà sens dubte font d'enrenous, i afectarà fins i tot el contingut de la comissió.

2.3. Transport aeri

Per al transport aeri, l'accés a la zona de l'euro significarà un abaratiment del finançament dels béns productius, dels costos de la flota i dels contractes d'arrendament; com també un encariment de la despesa del consum de combustible, i un augment de les despeses de personal, tot això com a conseqüència de l'homogeneïtzació a escala europea del mercat de béns productius, del petroli i dels salaris.

Els preus acceleraran el procés, ja en marxa, d'atenuació de les diferències de les tarifes segons el lloc d'origen; això vol dir que l'euro es presenta com l'oportunitat definitiva d'implantar la desregulació aèria.

A partir de l'1 de gener de l'any que ve, els bitllets hauran d'incloure el preu en les dues monedes, per la qual cosa ja s'està estudiant el format, ja que en l'actual no hi cap (de passada, s'espera que s'aprofiti per simplificar aquest document). La IATA, que actualment usa el dòlar com a moneda de transacció, inclourà l'euro, almenys en el territori europeu, però acabarà sent més funcional usar-lo d'ara endavant universalment. En aquest sentit, l'1 de gener de 1999 presentarà unes modificacions funcionals importants relacionades també amb els sistemes d'emis-

sió i cobrament dels bitllets i la comptabilització de les operacions. A hores d'ara es manté la incògnita sobre el futur dels BSP,⁴ però el que sí que cal dir és que, amb l'euro l'actual, els BSP no són factibles.

2.4. Transport terrestre

Tenint en compte la naturalesa domèstica del transport d'autobusos i *navettes*, l'euro l'afectarà menys que a d'altres subsectors del transport. Això sí, se suprimiran les despeses de les transaccions monetàries actuals, com ara els peatges, la gasolina, les dietes, etc.

La transparència de preus no comportarà ni de bon tros una igualació de les tarifes en els diferents països: els preus locals es continuaran fixant segons els factors locals i serà lògic haver d'acceptar que aquest cost sigui, per exemple, molt més elevat a Baviera que a la Riviera o a Benidorm, i que a la Costa Brava sigui més car que a Mérida o a Còrdova.

Com la resta de serveis turístics, tindrà l'obligatorietat de la doble publicació dels preus en el període de dualitat de monedes.

2.5. Allotjament, restauració, cultura i lleure

Les empreses d'aquests subsectors es veuran més o menys afectades per la implantació de l'euro segons el tipus i les condicions dels contractes que hagin subscrit amb els majoristes de viatges o els operadors internacionals. Però s'hi introduiran immediatament modificacions funcionals relacionades amb els sistemes d'emissió i cobrament de bitllets i la comptabilització d'operacions.

L'àmbit d'operació europeu que obre l'euro permet, sens dubte, predir, a aquells que l'aprofitin, una oportunitat en un mercat molt més gran i desenvolupat, i per tant més competitiu (l'harmonització de l'IVA a tot el territori euro ho afavorirà).

En el cas de l'allotjament, augurem un enorme interès internacional per les segones residències espanyoles i un esclat de figures com ara el temps compartit.

És també el moment d'aprofitar l'oportunitat de la realineació dels preus d'acord amb el nivell de la resta d'Europa, en la mesura que el valor ofert ho permeti.

2.6. Comerç

Quant al comerç, en concret, es recomana que, per tal de disposar del suficient efectiu de caixa, els comerciants realitzin una planificació acurada a partir de l'1 de gener del 2002. En aquesta data es veuran obligats a usar dues caixes registradores, una per a les pessetes i una altra per als euros.

La disponibilitat de caixa caldrà calcular-la en una proporció 1/5 o 10, pesseta/euro, en la mesura que els consumidors paguin en pessetes i a la caixa els hagin de donar el canvi en euros. Respecte a la gestió de caixa, cal tenir en compte la mena de moneda en euros necessària per operar adequadament que s'haurà de relacionar amb la gamma de preus pròpia de cada comerç: no és el mateix una sastreria, per exemple, que una botiga de llaminadures; també tindrà a veure amb els bitllets que expedeixen els caixers automàtics de la zona, que són dels que es forniran els clients habituals. La veritat és que els andorrans porten dècades usant dues caixes registradores, i el saldo de manipulació sempre els ha estat positiu; positiu, potser no, per als comerciants en el període de doble circulació de les monedes (gener / juliol 2002), però negatiu tampoc, ja que es tracta d'una paritat fixa pesseta / euro.

L'euro es presenta en un bon moment per ampliar l'ús del diner electrònic a la botiga, un cop els petits i mitjans comerciants acabin resolent amb els bancs i les companyies propietàries el cost de la comissió per cada operació. Però la implantació massiva de la targeta de crèdit a la botiga s'accelerarà en el període transitori, i encara més a partir de l'1 de gener del 2002: el benefici es decantarà a favor d'aquell qui hagi tingut més poder en la negociació, siguin els comerciants mancomunats, les institucions financeres o les companyies propietàries de les targetes.

Les experiències desenvolupades en centres comercials o en poblacions respecte a la do-

4. Els Billement & Settlement Plan (BSP) són els sistemes de compensació de les vendes de les companyies aèries i les agències de viatges. L'euro no significa una reestructuració tècnica, sinó bàsicament un replantejament estratègic d'aquest sistema. Les empreses estan en condicions d'aprofitar l'oportunitat de replantejar-lo a l'àmbit del mercat únic, la qual cosa vol dir fer transparents els preus: com que se suprimeix el risc de canvi, s'ha d'abandonar d'una vegada l'actual estratègia de preus duals.

ble etiquetació dels preus permeten deduir que els consumidors capten molt ràpidament la qüestió i que, addicionalment, els comerços o les zones que hagin fet aquests tipus de campanyes tindran un benefici comercial fruit de l'esforç d'informació que hagin fet. Això permet deduir que, com més aviat els comerciants implantin la doble etiquetació, més aviat en rebran els beneficis. Encara que no sigui obligatori, no cal esperar a l'últim moment, és a dir, l'u de gener del 2002, i usar tota la bateria d'instruments amb aquesta finalitat com és el cas de fulls informatius empresa a empresa o, principalment en conjunt, els carrers comercials, els centres comercials, les poblacions i, fins i tot, oferir convertidors a euros o calculadores als clients per fer-los present que els comerciants són els qui els ofereixen aquest servei d'informació.

3. ACCIONS QUE CAL EMPRENDRE

3.1. Canvi estratègic

La participació en un mercat amb moneda forta i transparent, amb tipus d'interès més baixos, sense la prima de risc que suporten les diferents monedes, amb una clara disminució dels costos transaccionals i de cobertura de risc de canvi i amb més seguretat en els cobraments i pagaments presenta un horitzó més positiu que el que ofereix la situació actual, amb hisendes nacionals potents que poden moure el tipus de canvi com a instrument d'ajust, i amb negocis atípics al sector derivats del canvi de moneda.

La facilitat d'accés al mercat europeu unificat d'acord amb la moneda permetrà sistemes de segmentació més accessibles, tant de turisme de vacances com de turisme de negocis i, gràcies a l'aplicació de les noves tecnologies multimèdia (catàlegs i fullets únics amb un preu únic, per exemple), una capacitat de suggestió més ràpida i eficient. El mateix es pot dir respecte als mercats exteriors de la UE, com a conseqüència de l'efecte de la imatge única i potent d'Europa. Quant a destinacions d'origen extracomunitari, no és el mateix per a Espanya –sense amagar les singularitats que la fan atractiva– anar acompanyada del valor afegit de la imatge d'Europa.

De totes maneres, si es presenten moltes oportunitats de mercat lligades amb la més gran dimensió i transparència de la moneda, cal afegir immediatament que també es presentaran nous competidors que voldran ser presents en aquest sector que és el que més creix de tota l'economia mundial del final del mil·lenni. Si de fet ja són presents en el mercat, l'euro farà que encara competeixin amb més força dins del sector turístic les grans superfícies i les institucions financeres, a part de les cadenes verticals, que es continuaran transformant en xarxes integrals.

Si el cost d'adaptació de les empreses turístiques a l'euro es valora en un 2 per cent de la facturació, els beneficis hauran de ser molt superiors. Es tracta d'un canvi de mentalitat i no pas només de manegar-se amb una altra moneda.

La zona de l'euro ha de permetre a les empreses turístiques espanyoles identificar el seu producte, dotar-lo de més contingut de servei i incorporar-hi aquells elements que li donin valor per tal de recuperar una posició en el mercat cada cop més llunyana de la imatge que es té de turisme massiu a baix preu. Històricament els turistes estrangers han anat assumint el binomi

turisme de sol i platja a Espanya = barat.

És just el moment de dinamitzar molt més altres activitats turístiques, més enllà del turisme de sol i platja. És veritat que, els darrers anys, la natura, l'esport, la cultura, la salut, la gastronomia, el lleure, etc., estan generant fluxos molt importants de turistes i formats de vacances ben distints del del turisme massiu; ens referim a les vacances curtes, als caps de setmana, a les excursions, al lleure diari.⁵ Les noves motivacions i els nous formats són font de nous productes turístics que l'euro dinamitza i on es troben oportunitats de negoci o d'ampliació i reposicionament dels existents. Un departament indispensable en tota empresa turística, d'ara endavant, serà el de R + D, per idear i comprovar els nous productes que s'hi pretén introduir.

Quant als preus: arrodonir a l'alta, a la baixa o justament traduir el preu a euros amb els seus decimals? Amb l'euro, en turisme, els preus es podran fixar atenent els preus dels productes i serveis en altres països, tal com s'ha dit, amb un ampli recorregut alcista per administrar en el moment més adient. Cal filar prim, però no s'ha de ser timorat; l'euro es presenta com una gran oportunitat per fixar preus, durant un ampli espai de temps, més d'acord amb el cost real dels productes i serveis, i desfer el binomi «turisme = barat». Serà més fàcil arrodonir els preus a l'alta, per exemple, si, tant amb sol i platja com sense, s'ofereixen productes alternatius (de natura, esport, cultura, gastronomia o lleure) o bé amb nous formats (com ara la intermediació en la segona residència, el temps compartit, els paquets de caps de setmana...).

L'euro presenta també l'oportunitat de dinamitzar l'aplicació de les noves tecnologies al servei de la comercialització dels productes turístics, això significa ampliar el rol d'intermediador a camps no tocats fins ara; implantar, en el cas de les agències de viatges, oficines integrals d'electrònica i multimèdia, de telecomunicacions i d'ofimàtica, i adoptar, en favor de l'atenció als clients, tots aquells instruments existents.

3.2. Mesures en l'interior de l'empresa

Davant d'aquest panorama, les empreses turístiques han de prendre les mesures necessàries en el seu àmbit intern per tal d'evitar desajustaments entre els seus departaments:

- Mesures de gestió financera, administrativa i comptable, que els permetin aprofitar la supressió del risc de canvi per estalviar costos financers, simplificar processos administratius i centralitzar tresoreria a escala europea. Això reclama estudiar la conveniència de passar, com més aviat millor, a euros comptables l'estructura de finançament de l'empresa, unificar en un de sol el llibre de comptabilitat (en euros) i redactar les factures i les nòmines en la moneda única, etc., molt abans que comenci el període de doble circulació el gener del 2002.

- Mesures de gestió informàtica, que significaran la major part de la despesa per a l'adaptació de les empreses a l'euro. Per això, hauran de modificar el *software* i les bases de dades, per tal de adaptar-los a les noves coordenades de les divises, com ara la reintroducció dels decimals i la paritat pesseta / euro (les empreses de serveis informàtics estudien ofertes que resolguin tant l'euro com l'efecte 2000, i així la despesa serà inferior a la que es produiria si es tractessin les dues qüestions separatament).

- Mesures de gestió de l'aprovisionament, per tal d'establir una política de compres en euros en aquells països on les matèries primeres i les preelaborades o els productes acabats siguin més barats; és clar que la moneda de la transacció serà la d'aquell que tingui més poder en la negociació, i això no ens afavorirà.

- Mesures de gestió de clients, per mitjà d'una ampliació de la xarxa que permeti la transparència de la moneda única. Això comporta la intensificació en l'ús dels mitjans multimèdia i d'Internet per ampliar el nombre de clients, ampliar valor sobre la base del servei i fidelitzar-los.

- Mesures de gestió dels recursos humans, no solament pel que fa a les modificacions que l'euro introdueix en la confecció de les nòmines, les dietes i altres despeses, sinó també, i sobretot, perquè el personal conegui les modificacions i estigui preparat per informar els clients dels canvis.

3.3. Redimensionament de l'empresa turística

Creixerà el turisme de lleure i el de negoci i, per tant, hi haurà oportunitats d'augmentar tota mena d'ofertes basades en cadenes unipropietat o voluntàries d'allotjament, restauració, comerç i lleure. Sense oblidar que el turisme i el lleure continuaran tenint una presència notable de microempreses, com a conseqüència de la implicació personal en el servei. Es dispararan les concentracions i fusions de tota mena, verticals i horitzontals, les integracions amb majoristes de viatges, amb centrals de reserves, i igualment augmentarà l'ús de les targetes de crèdit.

Davant d'això, cada empresa haurà de cercar la dimensió més adient per afrontar el nou

mercat: creixement en propietat, amb format de franquícia o mitjançant l'associació basada en la cadena voluntària, mancomunant determinats serveis; creació de *holding*, aliança estratègica, fusió o adquisició. No serà gens estrany que l'euro exciti el desig de sortir a borsa de moltes empreses turístiques, que fins ara han estat veritablement reticents a fer-ho.

3.4. Pla d'actuació

La implantació de l'euro exigeix:

- a) identificar els impactes per a l'empresa
- b) avaluar els riscos i les oportunitats
- c) establir els objectius
- d) definir els canvis que cal fer en l'organització i periodificar-los
- e) implantar el programa i controlar-lo.

La implantació de l'euro en les empreses turístiques no hauria d'ésser gaire diferent de la introducció d'un pla de qualitat.

El sistema de recursos propis de la UE.

Resultats i possibilitats de reforma

ERKKI LIIKANEN

Conferència pronunciada pel Comissari Erkki Liikanen al Palau de la Generalitat amb motiu de la presentació del núm. 35 de la *Revista Econòmica de Catalunya* el 30 de novembre de 1998.

És un plaer trobar-me a Barcelona i tenir l'oportunitat d'adreçar-me a un grup distingit d'economistes sobre un tema de gran importància per a la UE i els Estats membres: les disposicions futures de finançament de la Unió Europea. També vull aprofitar l'avinentsa per felicitar-vos per la contribució que la vostra revista fa al debat econòmic a Catalunya i arreu.

Tots sabeu que el debat polític no ha fet més que començar. Han sorgit *opinions divergents* sobre la manera de procedir amb la propera perspectiva financera. Sens dubte sabeu que quatre Estats membres —Alemanya, els Països Baixos, Àustria i Suècia— han demanat beneficiar-se d'un sistema generalitzat de sostres similar al que gaudeix el Regne Unit. Estic ben segur que coneixeu la proposta d'Espanya, Grècia i Portugal per tal que la nova situació financera sigui dissenyada augmentant la progressivitat del sistema.

A més, s'ha suggerit que el retall de despeses sigui la clau de volta de qualsevol nova iniciativa del pressupost de la UE. Per fi, no cal recordar-vos que la Comissió ha revisat els resultats i les perspectives del sistema de *recursos propis* en un *informe* publicat el 7 d'octubre del 1998. Aquest informe ha estat controvertit sobretot perquè la Comissió ha fet un pas agosarat en revisar opcions de reforma que els Estats membres no sempre consideren en la mateixa perspectiva.

Aquests desenvolupaments constitueixen el rerafons de la meua presentació d'avui. No podré cobrir-los de manera exhaustiva. Per tant, voldria concentrar les meves observacions al voltant de quatre àmbits:

- En primer lloc, voldria donar unes breus línies essencials per explicar com *l'actual sistema financer* ha funcionat fins ara i en quines àrees cal contemplar reformes.

- En segon lloc, voldria atraure la vostra atenció en alguns desenvolupaments clau del sistema actual que inevitablement han dut a dificultats que, alhora, han donat lloc a peticions per introduir un sistema de compensacions que beneficiïn els Estats membres que pateixen *de-sequilibris excessius*;

- En tercer lloc, voldria discutir les *opcions de reforma* que analitza l'Informe de la Comissió, i

- Finalment, voldria presentar-vos algunes idees sobre les reformes polítiques que planteja la Comissió en les seves propostes de l'*Agenda 2000*, i sobre els reptes, especialment pel que fa a l'ampliació a què s'enfrontarà la UE durant la propera Perspectiva financera.

I. ELS RESULTATS DE L'ACTUAL SISTEMA DE FINANÇAMENT DE LA UE

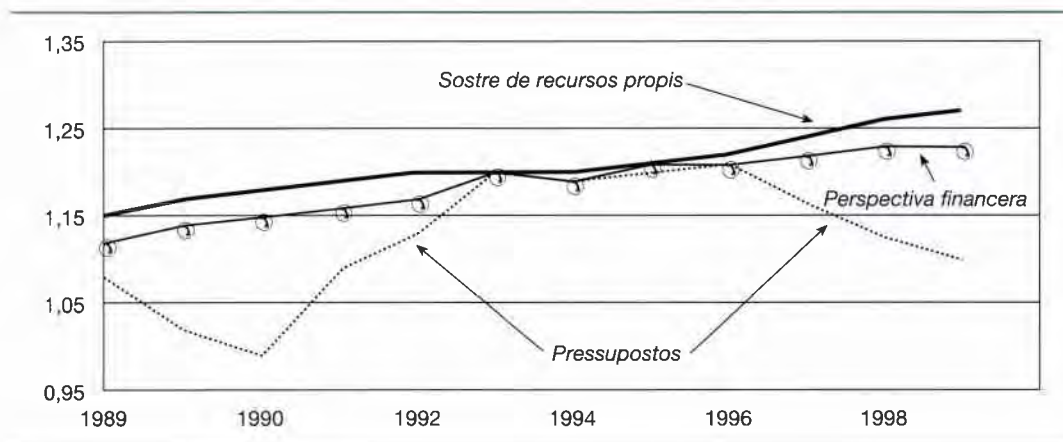
El sistema actual, que va ser codificat en la Decisió sobre Recursos Propis d'octubre del 1994, ha assolit *bons resultats en àmbits claus*. Ha subministrat recursos adients a la despesa financera. Les contribucions brutes al pressupost de la UE amb el sistema actual són equitatives per a tots els Estats membres.

L'*adequació dels recursos* no ha estat obstaculitzada pel fet que els recursos propis tradicionals i el recurs de l'IVA han disminuït els darrers anys: les necessitats de finançament han estat satisfetes mitjançant una major importància del recurs del PNB. Al pressupost del 1999, es preveu que els recursos propis tradicionals representin el 16% dels recursos globals, i el re-

curs de l'IVA, el 35%. El *recurs del PNB* ha de representar, segons les previsions, el 48% del total. Aquesta situació és totalment contrària a la de començament dels 90, quan el recurs del PNB representava entre el 15 i el 20% dels recursos totals.

A més, l'import dels *recursos veritables* obtinguts per finançar les despeses de la UE ha estat *molt per sota* del potencial permès pel sostre dels recursos propis. Aquesta situació, que queda il·lustrada al gràfic 1, ha estat possible gràcies a la disciplina pressupostària a escala comunitària. La disciplina pressupostària ha esdevingut la pedra angular de les decisions sobre despeses de la Comunitat.

GRÀFIC 1
SOSTRE DE RECURSOS PROPIS, PERSPECTIVA FINANCERA I PRESSUPOSTOS (EN PERCENTATGE DEL PNB DE LA UE)



Permeteu-me ara passar a l'*equitat de les contribucions brutes*. Defineixo l'*equitat* per dir que les *contribucions* brutes que es fan al pressupost de la UE són *proporcionals al PNB dels Estats membres*. Això implica dues coses. En primer lloc, l'equitat definida d'aquesta manera evita les dificultats que existeixen quan es defineix l'equitat en termes de la contribució d'un Estat membre al pressupost de la UE i el que rep en forma de despesa de la UE. Aquesta darrera qüestió es refereix al problema de l'anomenat *juste retour*, que abordaré més tard. En segon lloc, l'equitat ha de ser entesa respecte a la capacitat de pagament d'un Estat membre.

La Taula 1, que presenta les dades del pressupost del 1997, demostra el caràcter equitatiu del sistema actual. L'equitat del sistema anirà millorant els anys futurs a mesura que augmenti el pes del recurs del PNB i minvi el de l'IVA.

TAULA 1
PARTICIPACIÓ DELS ESTATS MEMBRES EN EL FINANÇAMENT DE LA UE I EN EL PNB DE L'EUROPA DELS 15
(en percentatge del total, dades del 1997, incloent-hi la correcció del Regne Unit)

B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Participació en el PNB de la UE														
3,1	1,9	26,0	1,5	6,6	17,2	0,8	14,2	0,2	4,5	2,6	1,2	1,4	2,7	16,1
Participació en el finançament del pressupost de la UE														
3,9	2,0	28,2	1,6	7,1	17,5	0,9	11,5	0,2	6,4	2,8	1,4	1,4	3,1	11,9
dels quals: contribucions IVA i PNB														
3,1	2,0	29,1	1,7	7,8	19,0	0,8	12,4	0,2	5,1	3,0	1,5	1,5	3,2	9,6

Permeteu-me que ara em refereixi a uns quants *desavantatges* clau del sistema actual. Els recursos propis tradicionals i el recurs de l'IVA són vulnerables al frau; els recursos propis tradicionals no són cost-efectius donat que impliquen una quantitat considerable de treball administratiu; i les provisions de limitació de la base de l'IVA, com també les manipulacions estadístiques, que són necessàries per assolir una base harmonitzada, no afavoreixen la transparència.

Finalment, un defecte primordial del sistema actual és que no contribueix a una autèntica *autonomia financera*. Ha disminuït la importància dels recursos propis tradicionals, que constitueixen els únics recursos autèntics de la Comunitat. Per tant, el sistema de finançament ha passat a fonamentar-se cada cop més en transferències intergovernamentals. Aquesta evolució ha dut a consideracions sobre l'anomenat *juste retour*. Si la Comunitat hagués gaudit de més autonomia financera, el problema del *juste retour* no s'hauria plantejat. En aquest sentit, s'han fet diferents propostes per introduir nous recursos propis.

II. LA REFORMA DEL SISTEMA FINANCER

Permeteu-me subratllar per començar que reformar el sistema actual pot ser un procés polèmic que impliqui no solament un *acord unànim*e sobre els elements de reforma, sinó també una *ratificació* de la Decisió sobre Recursos propis per tots els parlaments nacionals. L'experiència de la ratificació de la Decisió sobre Recursos propis de l'any 1994 suggereix que les dificultats en aquest àmbit poden ser importants. Voldria recordar que la Decisió sobre Recursos propis, que va formalitzar les decisions polítiques del Consell Europeu d'Estrasburg de desembre del 1992 pel que fa al sistema de Recursos propis, no va ser finalitzada fins al març del 96.

És clar que quan es comparen amb les dificultats potencials de ratificació, els resultats del sistema actual no subministren arguments forts a favor de la reforma. Tanmateix, s'han fet *propostes* de reformar el sistema. Aquestes propostes inclouen la proposta espanyola d'un sistema de contribucions fonamentat en la progressivitat.

Voldria subratllar que qualsevol proposta de reforma implica *importants compromisos*.

— En primer lloc, les reformes que cerquen la *simplicitat i la transparència* no poden augmentar l'autonomia financera. Per exemple, si el recurs del PNB se substituís pels recursos propis tradicionals i pel recurs de l'IVA, el sistema sens dubte esdevindria més senzill, més equitatiu i transparent, però en detriment de l'autonomia financera.

— En segon lloc, millorar l'autonomia financera mitjançant la introducció de *nous recursos propis* pot no significar millorar l'*equitat* donat que la distribució als Estats Membres de les bases fiscals importants sol ser desigual.

La Taula 2 presenta les implicacions de la *substitució del recurs del PNB parcialment o totalment pels altres recursos* del sistema financier. La taula mostra que determinats Estats Membres contribuirien menys que no pas amb el sistema actual (Al, B, IRL, P, PB, RU, S) mentre que d'altres contribuirien més que no pas ara (A, GR, E, F, I, A, FIN). És clar que aquest canvi, tot i que més equitatiu, donaria lloc a guanyadors i perdedors si el comparem amb la situació actual.

Pel que fa a la qüestió dels *nous recursos propis*, la Comissió va dur a terme una anàlisi detallada de diferents propostes, però va arribar a la conclusió que, en aquesta fase de la integració europea, no existeix cap consens sobre quina seria més adient.

Per fi, permeteu-me abordar la *proposta espanyola*, que sens dubte coneixeu. Aquesta proposta consisteix a *introduir més progressivitat* en el sistema de finançament de la UE. En revisar la proposta, l'Informe sobre Recursos propis conclou que, malgrat el seu aspecte atractiu a primera vista, es persegueix la solidaritat dins la UE amb l'aspecte de despesa del pressupost. El principi de solidaritat és la principal raó dels equilibris positius pressupostaris nets dels Estats membres més retardats.

TAULA 2
DIFERÈNCIA ENTRE LES CONTRIBUCIONS D'IVA ACTUALS, EL RECAPTAMENT DE TOR
I LES CONTRIBUCIONS TEÒRIQUES DEL PNB
(en milions de ECU, dades del 1997, incloent-hi la correcció del Regne Unit)

B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Diferència entre les contribucions d'IVA actuals i les contribucions teòriques del PNB (el signe menys significa que les contribucions d'IVA són més baixes que el que es pagaria en un sistema basat només en el PNB)														
-266	-71	708	20	98	159	8	-1236	7	42	93	79	-45	72	332
Diferència entre el TOR recaptat a cada país i les contribucions teòriques del PNB (el signe menys significa que els TOR recaptat són més baixos que una contribució que es pagaria en un sistema basat només en el PNB)														
-565	5	-405	-56	-391	-975	124	-812	-9	1056	-135	-31	-68	-55	1190
Suma de les dues línies anteriors														
-299	-66	303	-36	-292	-816	132	-2048	-2	1094	-42	-48	-113	17	1521

Les *despeses de solidaritat* estan destinades a regions, independentment dels Estats membres als quals pertanyen, i no pas a Estats membres sencers. Amb aquesta pràctica, la probabilitat d'assolir una convergència real és considerablement més gran que amb un sistema on els fons són disponibles a partir dels pressupost de la UE amb transferències incondicionals.

III. DESEQUILIBRIS PRESSUPOSTARIS

Abans de tractar el tema dels desequilibris pressupostaris, hauria de fer-vos una advertència sobre el valor limitat i l'essència errònia de les *estimacions dels beneficis financers nets* del pressupost de la UE. Uns quants Estats membres empen aquestes estimacions per tal de defensar una posició particular. Tanmateix, atès que aquestes estimacions es fan d'una manera que no suscita l'acord general, és possible defensar virtualment qualsevol punt de vista definint només les contribucions pressupostàries i/o la despesa pressupostària de manera adient.

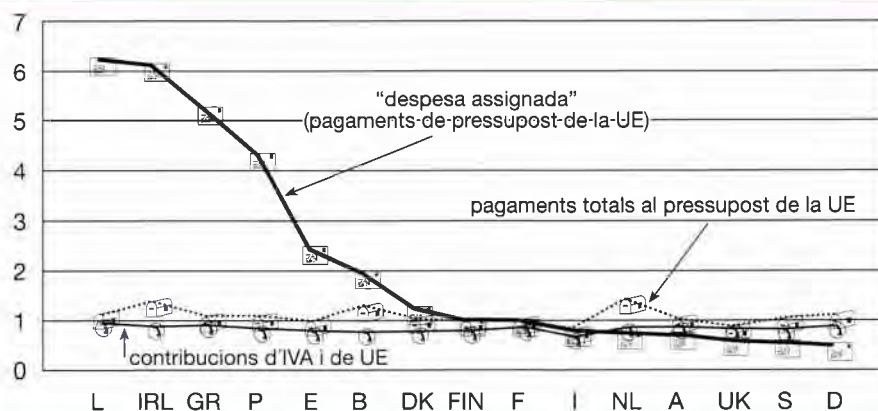
El tema crucial és que els *guanys pel fet de ser membre de la UE transcendeixen aquestes estimacions comptables* i aquest punt sovint s'oblida en aquest debat. En l'Informe sobre Recursos propis, la Comissió assenyala estimacions d'equilibris pressupostaris segons dues definicions, una fonamentada en la devolució del Regne Unit, i l'altra derivada de l'Informe sobre la despesa assignada. Mentre que ambdues mesures poden rebre crítiques similars, com a mínim tenen una certa legitimitat en la pràctica comunitària.

Alhora, cal no oblidar que la *principal font dels desequilibris pressupostaris és l'aspecte de despesa del pressupost*. El gràfic 2 il·lustra el paper dominant de la despesa quan es determinen els equilibris pressupostaris i, alhora, el tipus de solidaritat que es practica amb la despesa del pressupost. És particularment clar que la despesa de la UE a favor dels Estats membres de la cohesió és el component dominant en els seus grans equilibris pressupostaris positius.

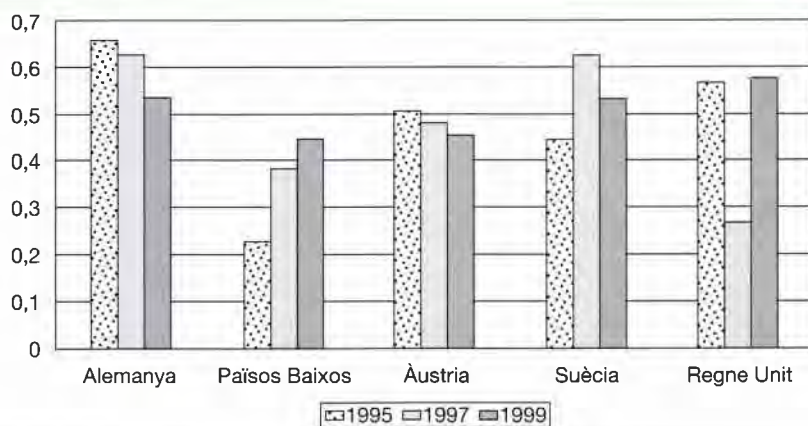
He parlat abans de les exigències d'Alemanya i d'altres tres Estats membres, que consideren que la seva càrrega pressupostària és excessiva, i que demanen un *mecanisme de compensació*. El gràfic 3 presenta les estimacions d'equilibris pressupostaris d'aquests Estats membres i del Regne Unit segons la definició emprada en la devolució del Regne Unit. En efecte, es tracta dels desequilibris més importants durant els anys que es consideren, però només és una instantània de la situació. Diferents raons específiques del país, discutides a l'Informe sobre Recursos propis, expliquen una gran part d'aquests desenvolupaments.

A més, és probable que les propostes de la Comissió per a la *propera Perspectiva financera* tinguin un impacte restrictiu en els desequilibris pressupostaris d'aquests Estats membres. És clar que hi ha unes quantes maneres de procedir per tal de *corregir els desequilibris* si, efectivament, la correcció està garantida. Tanmateix, donat que la font dels desequilibris és l'aspec-

GRÀFIC 2
DESPESA TOTAL ASSIGNADA, CONTRIBUCIONS D'IVA I PNB (ABANS DE LA CORRECCIO DEL REGNE UNIT)
I PAGAMENTS TOTALS AL PRESSUPOST DE LA UE
 (percentatge del PNB; mitjana 1995-1997; les dades de la «despesa assignada» inclouen les despeses administratives)



GRÀFIC 3
BALANÇOS NEGATIU D'ALGUNS ESTATS MEMBRES
 (definició de la devolució del Regne Unit; percentatges de PNB; Regne Unit abans de la correcció)



te de la despesa del pressupost, la manera més adient consistiria a explorar solucions també en l'aspecte de la despesa.

D'una manera o de l'altra, la correcció d'aquests desequilibris és el tema d'una *decisió política* i per ara no s'ha format cap consens per resoldre'ls. Tanmateix, l'Informe dels Recursos propis ha estudiat unes quantes possibilitats que han suscitat una controvèrsia considerable.

IV. OPCIONS DE REFORMA

L'Informe sobre Recursos propis va analitzar *tres opcions de reforma*. En aquest moment, cap d'aquestes opcions no gaudeix del consens polític necessari. Les tres opcions són les següents:

- tornar a un sistema de finançament més directe;
- reformes pel que fa a l'aspecte de la despesa del pressupost, i
- solucions *ad hoc* pel que fa als equilibris pressupostaris.

En primer lloc, el fet de tornar a un *sistema més directe* podria tenir un ingredient clau amb implicacions de desequilibris pressupostaris, i això és l'abolició del descompte del Regne Unit. La devolució del Regne Unit ha perdut gran part dels seus arguments i ara és una relíquia de compromisos polítics del passat. Una reforma que afecti la devolució exigeix unanimitat, la qual cosa pot ser difícil d'assolir. Tanmateix, és important considerar aquesta possibilitat en el context de les opcions de reforma. Acabar amb el descompte del Regne Unit tindria, és clar, poc efecte en els desequilibris pressupostaris dels contribuents nets.

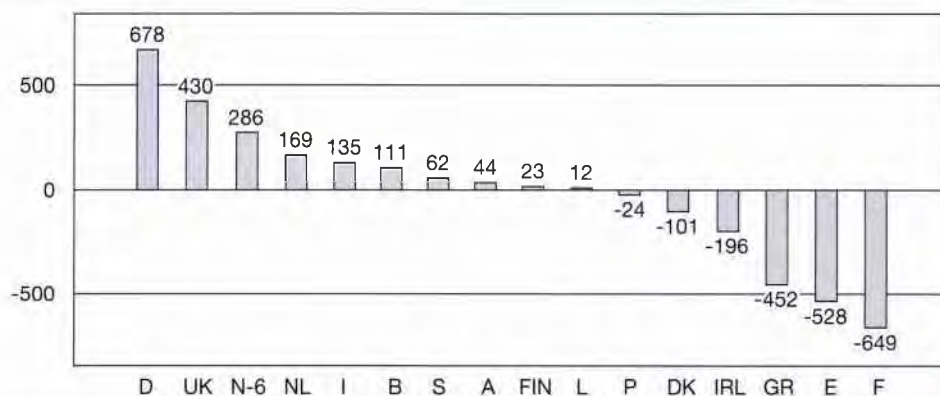
En segon lloc, pel que fa a les reformes de l'aspecte despeses, l'opció d'un *reemborsament parcial* dels ajuts directes de la Política Agrícola Comuna presenta uns quants aspectes atractius. És conseqüent amb la decisió de Fontainebleau; s'adreça a les fonts dels desequilibris —l'aspecte de la despesa del pressupost— i és conseqüent amb les necessitats de reforma de la Política Agrícola Comuna. L'essència d'aquesta opció és treure profit de la diferència entre la contribució d'un Estat membre amb la seva participació del PNB i la seva contribució segons la seva participació en les ajudes directes de la PAC. Mentre existeixi una diferència entre aquests dos paràmetres, hi haurà una millora o un deteriorament de l'equilibri pressupostari.

L'opció de un reemborsament parcial ha estat atacada perquè implica tornar a nacionalitzar la PAC i perquè es tracta d'una mesura que perjudica la població agrícola. No hi ha res més lluny de la veritat. La legislació sobre la *despesa de la PAC en ajudes directes s'estableix a nivell de la UE* i els Estats membres tenen una obligació legal de posar-la en pràctica. Un reemborsament parcial senzillament implicaria un mètode diferent de finançament de la mateixa quantitat d'ajuda agrícola: en lloc del 100% mitjançant el pressupost de la UE, el 75% a través del pressupost de la UE i el 25% a través dels pressupostos nacionals.

El gràfic 4 il·lustra les implicacions del sistema específic de *reemborsament parcial* de l'ajut directe de la PAC estudiat per l'Informe de Recursos propis, fonamentat en un reemborsament del 75% per l'any 2006. Dues coses són clares. En primer lloc, hi pot haver conseqüències importants en els equilibris pressupostaris. En segon lloc, es produiria un import considerable de redistribució de les parts de finançament, en què els Estats membres de la Cohesió, com també França i Dinamarca, finançarien les millores dels equilibris pressupostaris dels altres Estats membres. Aquest grau de canvi respecte a la situació actual pot no ser acceptable i alguns Estats membres ja han expressat la seva oposició a aquests principis de l'opció del reemborsament parcial.

Tanmateix, és possible modificar el sistema en una forma que impliqui un *reconeixe-*

GRÀFIC 4
CONSEQÜÈNCIES DELS EQUILIBRIS PRESSUPOSTARIS D'UN REEMBORSAMENT PARCIAL DE LES AJUDES DIRECTES DE LA PAC
(diferències amb el sistema actual; les dades es refereixen a l'any 2006, milions d'Euros, preus actuals, abans de la correcció del Regne Unit, taxa de reemborsament: 75 %)



ment més diferenciat de les circumstàncies dels diferents Estats membres. Per exemple, es podria crear un sistema en què els elements regressius potencials fossin minimitzats o eliminats completament. El gràfic 4 mostra que, amb l'opció del reemborsament parcial del 25%, Espanya i Grècia, entre els Estats membres de cohesió, experimentarien, en termes de diners, un empitjorament considerable dels seus equilibris pressupostaris comparat amb la situació actual. Podríem imaginar que el sistema podria ser modificat per tal de reduir el volum de deteriorament dels Estats membres de la cohesió en la solució global.

Permeteu-me analitzar la darrera opció, la del *mecanisme de sostres generalitzats*. Es tracta essencialment de la proposta que promouen Alemanya, els Països Baixos, Àustria i Suècia. L'essència de la proposta rau a introduir un mecanisme de compensació per als equilibris pressupostaris que sobrepassen un determinat llindar en termes de PNB, i en aplicar-lo de forma no discriminatòria a tots els Estats membres elegibles. El prototipus d'aquest mecanisme és la correcció del Regne Unit, amb la diferència que en aquest cas el llindar no és fixat a zero i que no se'n restringeix l'aplicabilitat. L'Informe sobre Recursos propis va analitzar unes quantes aplicacions d'aquest sistema en el marc de dues hipòtesis. En el primer seguit d'estimacions, el llindar queda fixat a zero; en el segon, al 0,3% del PNB. Els resultats es resumeixen en la Taula 3, on la quantitat global de recursos necessaris per finançar les deduccions apareix amb els canvis dels equilibris pressupostaris d'Alemanya, els Països Baixos, Àustria, Suècia i el Regne Unit.

TAULA 3
CANVIS EN ELS EQUILIBRIS PRESSUPOSTARIS INDUÏTS PELS MECANISMES DE COMPENSACIÓ FONAMENTATS
EN DIFERENTS PARAMETRES
(milions d'Euros; dades basades en previsions pel 1999)

SUMA DE TOTES LES DEDUCCIONS NETES	ALEMANYA	PAÏSOS BAIXOS	AUSTRIA	SUÈCIA	REGNE UNIT
Mecanisme actual (Llindar del 0,0 % del PNB; taxa de reemborsament del 66 %)					
4.952	-1.008	-311	-173	-189	+4.952
Mecanisme de correcció generalitzada i no restringida (Llindar del 0,0 % del PNB; taxa de reemborsament del 66 %)					
7.601	+4.110	+112	+68	+185	+3.126
Diferència relativa amb la situació actual					
2.649	+5.118	+423	+241	+374	-1.826
Mecanisme de correcció generalitzada i no restringida (Llindar del 0,3 % del PNB; taxa de reemborsament del 66 %)					
3.538	+1.669	-123	-54	+50	+1.819
Diferència relativa amb la situació actual					
-1.414	+2.677	+188	+119	+239	-3.133

En aquest context m'agradaria fer unes quantes observacions:

— En primer lloc, el *mecanisme no restringit* en què es compensen tots els equilibris negatius, és clarament poc realista. Gairebé implicaria dues vegades la quantitat de reemborsaments redistribuïts en el sistema actual en què només existeix la devolució del Regne Unit.

— En segon lloc, el *mecanisme restringit* en què els equilibris negatius superiors al 0,3% del PNB són compensats en un índex del 66%, implica una redistribució de recursos, la magnitud de la qual és comparable a la del sistema actual.

— En tercer lloc, el principal i *clar perdedor* d'aquest sistema és el Regne Unit, que veuria un deteriorament del seu equilibri pressupostari. El deteriorament seria no solament conseqüència de l'augment del llindar del 0% del PNB del sistema actual fins a, per exemple, el

0,3% del PNB, sinó també de la seva participació en el finançament de les deduccions d'altres Estats membres.

— I, finalment, és possible que determinats Estats membres amb una petita participació en el PNB de la UE puguin haver de finançar les deduccions. La qual cosa tindria com a conseqüència una *redistribució negativa*, en particular contra els Estats membres de la cohesió.

Com podríem comparar aquestes opcions? En termes de coherència lògica, és clar que l'opció d'un *reemborsament parcial de les ajudes directes de la PAC* domina donat que ataca d'arrel el problema dels desequilibris. L'opció de les intervencions *ad hoc* amb un model de sostres potser és menys desitjable atès que augmentaria la complexitat i la manca de transparència del sistema, i abordaria un problema de l'aspecte de la despesa amb una eina equivocada (una mesura del capítol dels ingressos).

Finalment, en termes de viabilitat, l'opció del reemborsament parcial podria ser adoptada en el si del Consell amb majoria qualificada *sense obrir la Decisió sobre Recursos propis*. En canvi, el model dels sostres suposaria esmenes de la Decisió sobre Recursos propis. L'experiència de la ratificació per part dels Parlaments nacionals de la Decisió sobre Recursos propis el 1984 que he esmentat abans, suggereix que no és una qüestió insignificant.

També seria evident que aquestes opcions no s'exclouen mútuament; els elements en poden ser combinats per tal de desenvolupar un nou sistema financer per a la UE. Tanmateix, cap opció no és ideal donat que cadascuna implica dificultats tècniques i conceptuals i que una redistribució dels recursos pressupostaris no pot dur-se a terme a nivell tècnic, sinó que requereix una *solució política*.

Una dificultat més fonamental és el fet que la noció d'equilibris pressupostaris, com he subratllat abans, és una qüestió problemàtica i no s'ha establert ni es pot establir *cap mesura acceptable per a tots*. La Comissió ha assenyalat estimacions d'equilibris pressupostaris a l'Informe sobre Recursos propis principalment per tal de donar les dades bàsiques de càlcul, mentre que, alhora, subratllava l'essència sovint arbitrària de les estimacions. Abans de contemplar un mecanisme de correcció, és fonamental posar-se d'acord pel que fa a la definició del que cal corregir.

V. OBSERVACIONS FINALS

Voldria acabar la meua presentació amb unes quantes idees sobre les disposicions futures de finançament en el context de les propostes de l'*Agenda 2000*. La meua primera observació és que no hi ha cap necessitat urgent, institucional o d'altre tipus, de reformar les disposicions de finançament donat que l'ampliació pot esdevenir un desenvolupament tan important que l'oportunitat de reforma pot produir-se i que la reforma serà necessària. En aquestes circumstàncies, és possible plantejar una obertura de la Decisió sobre Recursos propis per adaptar l'entrada de nous Estats membres.

Ara s'estan discutint les propostes de la Comissió per reformar la política comunitària. Vull recordar-ne breument els objectius.

— En primer lloc, és essencial subratllar que l'ampliació pot assolir-se amb el sostre de recursos propis de l'1,27% del PNB de la UE. Tots els Estats membres no estan d'acord amb aquest punt de vista. Tanmateix, voldria recordar-vos que el sostre de l'1,27% del PNB no és una xifra arbitrària, sinó una estimació lògica segons les perspectives de la Comissió pel que fa al creixement econòmic durant la propera Perspectiva financera, com també amb les propostes de reforma que conté l'*Agenda 2000*. A més, aquest sostre correspon al principi d'unes finances públiques sanejades que no sols s'aplica al pressupost nacional, sinó també al pressupost de la UE amb la mateixa força. La disciplina pressupostària és compatible i indispensable per assolir els reptes en el marc de la nova Perspectiva financera.

— En segon lloc, la reforma de la PAC es basa en les reformes MacSharry del 92 i va més enllà. Això implica la convergència dels preus dels cereals i de la carn amb els preus mundials, assolint el mateix per al sector dels productes lactis, i augmentant els ajuts directes als agricultors. A més, cal fomentar les polítiques d'ajut estructural a les àrees rurals. Aquestes reformes són fonamentals no solament per tal de contenir la producció agrícola i reforçar la posició de la UE en el comerç mundial, sinó també per possibilitar l'entrada de nous Estats membres que són sobretot agrícoles. S'espera que aquests nous Estats membres augmentin la superfície agrícola de la UE un 50% i la població agrícola de més d'un 100%. És evident que els reptes en aquest àmbit poden ser molt importants.

— En tercer lloc, en l'àmbit de les accions estructurals, les propostes de la Comissió han de fomentar la senzillesa, la concentració i una millor cooperació entre la Comissió, els Estats membres i les regions. Les regions que han progressat en convergència real han de rebre una menor quantitat de recursos del pressupost de la UE fins que, després d'un període de transició, surtin completament del marc d'ajuda financera de la UE. Aquestes reformes també són essencials per fer possible l'ampliació.

Amb l'adopció per la Comissió de l'Informe sobre Recursos propis a principis d'octubre i amb les negociacions en curs sobre la PAC i els Fons estructurals, el paquet complet de propostes de l'*Agenda 2000* ara està damunt la taula. Els Estats membres i la Comissió han reconegut que una cimera extraordinària, que tindrà lloc el març del 1999 sota la presidència alemanya, ha de resoldre les qüestions que planteja l'*Agenda 2000*.

Queda poc temps i ara cal reforçar esforços per respectar aquest termini. Retardar l'acord pot tenir greus implicacions financeres per als Estats membres i la Comunitat els propers trimestres. Penso en particular en la possibilitat que el pressupost del 2000, que la Comissió ha de començar a preparar a la primavera de 1999, no tingui disposicions per finançar les polítiques estructurals. Si això fos així, significaria una greu violació d'un dels principis sobre els quals s'ha basat la UE: la solidaritat entre els Estats membres.

Gràcies per la vostra atenció.

Una visió de conjunt de la Jornada dels Economistes.



Taula presidencial de la Jornada. D'esquerra a dreta, Estanislao Rodríguez-Ponga, president del REAF, Joan Clos, alcalde de Barcelona, Jordi Pujol, president de la Generalitat de Catalunya, i Valenti Pich, degà del Col·legi d'Economistes.



Un altre aspecte de l'acte. D'esquerra a dreta, la intervenció de Valenti Pich, el president del govern espanyol, Jose Maria Aznar, i Estanislao Rodríguez-Ponga.



La regulació dels sectors privatitzats

XAVIER VIVES*

Economista, Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC).

1. PRIVATITZACIÓ I LIBERALITZACIÓ

Hi ha una tendència internacional cap a la liberalització i la privatització de molts sectors econòmics que estaven fortament regulats i, moltes vegades, en mans públiques. Entre aquests sectors destaquen els que tenen un component important de xarxa, com ara energia (electricitat i gas), telecomunicacions, línies aèries, aigua, transport marítim, ferrocarrils i servei postal.

Aquest sectors són crucials per al creixement econòmic i l'eficiència general de l'economia d'un país. Per exemple, el sector energètic i les telecomunicacions ofereixen *inputs* crucials en el procés productiu i, per tant, la qualitat i el cost d'aquests *inputs* es converteixen immediatament en un factor de competitivitat clau per a les empreses. A més, el canvi tecnològic en el sector de telecomunicacions, en convergència amb el sector audiovisual i les tecnologies de la informació, suposa un factor de dinamisme, i d'inversió, fonamental avui en l'economia.

Espanya no és una excepció en el procés liberalitzador i privatitzador, com a mínim pel que fa als sectors energètic, de telecomunicacions i línies aèries. En efecte, el govern ha escomès un ambiciós pla de privatitzacions, que continua la política pragmàtica del govern anterior (recordem, per exemple, que han estat privatitzades Repsol, Endesa, Telefónica, i ara Iberia), al mateix temps que es produeix un procés de liberalització.

El moviment de reforma reguladora s'inicia en els Estats Units als anys vuitanta amb la liberalització de les línies aèries i la partició de la companyia Bell, que origina la competència en telefonia de llarga distància. Una segona onada reformista ve impulsada pel procés de privatització al Regne Unit juntament amb canvis importants en les idees sobre regulació de tarifes i el caràcter de l'autoritat reguladora.

Aquest moviment es basa en la idea que unes dosis de competència més grans i el control privat de les empreses milloraran l'eficiència econòmica. Vegem les raons que han portat a la privatització i a la introducció de competència.

La privatització

L'empresa pública s'ha revelat ineficaç en moltes ocasions fonamentalment a causa de problemes d'incentius tant per als gestors com per als treballadors. El gran problema de l'empresa pública és que s'enfronta a una «restricció pressupostària tova»; dit d'altra manera, les empreses públiques tendeixen a no fer fallida. Si hi ha problemes, el pressupost públic ho arregla. Aquest fet impedeix la reducció de costos i incrementa la posició negociadora de grups de pressió. Així, per exemple, les demandes sindicals són ateses amb la confiança que la factura es pagarà d'una manera o una altra, i els gestors no estan subjectes a la disciplina del mercat de capitals i a la possibilitat d'una OPA hostil si no exerceixen adequadament la seva funció. En aquest cas, els gestors poden perseguir sense control els seus objectius personals o polítics al marge dels de l'empresa. Aquest conjunt de factors tendeix a concretar-se en una cultura empresarial poc dinàmica i en una tendència a postposar els ajustos necessaris per mantenir la competitivitat de l'empresa. Moltes vegades les empreses públiques rendibles han operat precisament en sectors regulats on els guanys estaven assegurats ja que no hi havia competidors.

La frontera entre el mercat i la regulació

En les indústries de xarxa, les característiques de «monopoli natural» —és a dir, en què la producció del servei per part d'una sola empresa és més eficient— s'estan difuminant a causa,

* Ponència presentada a la Jornada dels Economistes 1998, 29 d'octubre de 1998. S'agraeix el suport parcial del Ministerio de Educación y Cultura a través del projecte PB 93-0679.

1. Vegeu, per exemple, Vives (1997).

en part, del progrés tecnològic i a una reconsideració del paper de la competència. En efecte, el traçat de la frontera entre regulació i mercat ha canviat, i és aquest últim que ha guanyat terreny. El concepte de monopoli natural ha passat d'una visió àmplia, on un element de monopoli natural —com ara la transmissió i distribució de l'electricitat— dictava el caràcter de tot el sector —és a dir, des de la generació fins a la comercialització— a una visió més restringida on es considera que sols han de ser regulats els «colls de botella» i deixar les altres activitats com a competitives. Aquest canvi de perspectiva té implicacions importants quan existeix una forta integració vertical ja que pot ser recomanable la separació d'activitats integrades per tal d'evitar que el control monopolístic d'un coll de botella no s'estengui a d'altres activitats.

El resultat és que existeix un procés de liberalització que s'entrellaça amb la tendència privatitzadora. No obstant això, la liberalització no implica una desregulació total ja que subsisteixen elements de monopoli natural (les xarxes de transmissió, per exemple) en aquestes indústries. Sí que existeix consens en la necessitat d'introduir dosis més grans de competència. De fet, l'experiència internacional, en el Regne Unit en particular, demostra que la introducció de competència és més important per a l'eficiència econòmica que no pas la privatització. Es guanya poc, o res, en passar d'un monopoli públic a un de privat.

2. ELS PROBLEMES DE LA REGULACIÓ

La regulació de les indústries de xarxa planteja diverses qüestions. En primer lloc, es basa en desenvolupaments recents de l'anàlisi econòmica, és implementada per institucions que necessiten tenir una estructura adient, i cal definir els límits del regulador en termes sectorials, geogràfic i en relació a les autoritats de defensa de la competència.

La teoria dels incentius i la regulació

Els canvis reguladors s'han desenvolupat aplicant idees de la teoria dels incentius.¹ Així, l'èmfasi ha canviat des de com establir una política de preus òptims fins a com incentivar l'eficiència interna de l'empresa. Ara es tendeix a pensar que un dels costos més importants del monopoli és precisament que no incentiva la reducció de costos. El monopoli fomenta la «vida tranquil·la» i el malbaratament de recursos.

Per exemple, una manera de proporcionar incentius adequats a les empreses és mitjançant un sistema de preus màxims (*price cap*) del tipus IPC-X on el factor de descompte X de l'índex de preus es pot fixar mitjançant la «competència referencial». Si empreses que es prenen com a referència per a l'empresa regulada han millorat la seva productivitat en un factor X es considera que aquesta també ho pot aconseguir. Així, l'empresa regulada té incentius per reduir costos alhora que no és penalitzada per fer-ho una vegada que ho aconsegueix, ja que el punt de referència és extern.

Les institucions reguladores i l'economia política

El regulador es veu sotmès a dos problemes importants.

El primer (*oportunisme*) és que pot tenir la temptació de ser oportunista i no respectar els compromisos adquirits amb les empreses del sector. Així, una vegada l'empresa hagi invertit per reduir costos, per exemple, el regulador fixarà una tarifa (preu màxim) baixa i l'empresa no podrà rendibilitzar la inversió feta. La conseqüència és que els incentius a invertir se'n ressentien si una vegada que s'ha fet la inversió no se'n pot treure rendiment. La privatització ajuda a solucionar aquest problema. En efecte, la qüestió és que la privatització constitueix un compromís creïble de no intervenció, i per tant, dificulta la temptació oportunista del sector públic.

El segon problema (*captura*) és que el regulador pot ser capturat pel sector en lloc de servir els interessos generals. El remei contra aquests mals és la constitució d'agències reguladores independents del poder executiu amb objectius clars i requisits de transparència i de responsabilitat. L'avantatge d'un regulador especialitzat, a més, és que acumula experiència en el coneixement

xement del sector. Això és particularment important en les fases inicials i de transició en la liberalització del sector ja que el procés de canvi requereix una atenció especialitzada i un seguiment constant. El problema que pot suposar que les oportunitats de feina dels reguladors en el sector privat es troben precisament en la indústria que regulen es pot alleujar posant períodes de manca en el retorn al món privat. Això implica naturalment que se'ls ha de compensar adequadament.

La regulació òptima ha de resoldre el conflicte potencial entre el compromís a llarg termini mitjançant regles reguladores clares, que dona incentius a invertir però que resta flexibilitat per respondre a noves situacions, i una més gran flexibilitat o discreció del regulador, que augmenta el problema de la seva captura potencial pel sector.

L'abast del regulador i la convergència d'indústries

El caràcter i l'abast del regulador també es posa en qüestió donat que moltes vegades les fronteres dels sectors estan en evolució. Per exemple, en el sector de l'energia: ¿són necessaris reguladors separats de l'electricitat i del gas? ¿La convergència de les telecomunicacions i la radiodifusió fa necessària l'existència d'un sol regulador? En principi, un regulador integrat sembla adient quan les interaccions entre els sectors regulats, tant des del punt de vista de la demanda com de l'oferta, siguin molt grans. A Espanya, la Llei d'Hidrocarburs de 1998 crea la Comisión Nacional de la Energía que regularà gas, electricitat i petroli (i manté l'actual regulador elèctric CNSE fins a l'any 2000). La Comisión del Mercado de Telecomunicaciones (CMT) va ser creada per la Llei de Liberalització de les Telecomunicacions de 1997. Actualment s'està discutint la creació del Consejo Superior del Audiovisual amb competències en matèria de continguts. A Catalunya, l'any 1997 es va crear el Consell de l'Audiovisual Català. En tots dos casos els Ministeris corresponents (Indústria i Foment respectivament) se'n reserven competències.

Un regulador europeu?

La Comissió Europea ha fomentat la liberalització dels sectors de xarxa amb diverses directives. Amb la perspectiva d'una major integració dels mercats europeus: ¿cal un regulador europeu en els sectors que considerem? L'avantatge de reguladors locals o nacionals és que tenen millor informació dels sectors. El problema és que tendiran a donar poc pes al benestar dels altres països i això provocarà distorsions si hi ha efectes externs internacionals importants (per exemple, en les inversions). Una possible solució al conflicte és que existeixin dos nivells reguladors. Un d'europeu en què es determini el marc i els principis de la regulació, i un de nacional en què s'implementi la regulació d'acord amb la política general europea.²

Regulació o defensa de la competència?

Donada la necessitat d'un regulador especialitzat per al sector (o conjunt de sectors): ¿quin es el paper de la política de defensa de la competència i com s'ha de relacionar amb el regulador?

Les autoritats de defensa de la competència s'enfronten a un problema d'informació per intervenir en els complexos i canviants sectors de xarxa. Un cas clar és el sector de telecomunicacions. A més, els procediments de defensa de la competència acostumen a ser lents. Es pot pensar que una vegada el procés de liberalització dels sectors estigui completat n'hi haurà prou amb les institucions de defensa de la competència tal com passa en altres indústries. Aquesta afirmació no és del tot certa ja que elements de colls de botella o monopoli natural existiran en diversos sectors de xarxa durant molt temps. Per exemple, la transmissió i distribució en el sector elèctric, el transport en el sector del gas, o bé alguns elements del bucle local en telecomunicacions (així com alguns recursos escassos com l'espai radioelèctric). Una altra font de monopoli en les telecomunicacions és el fet que l'acabament d'una connexió telefònica està típicament monopolitzada per la companyia que dona servei a l'usuari que rep la trucada.

De tota manera, també pot existir la competència entre infraestructures de transmissió

2. Aquesta és la proposta de l'informe del CEPR, *Monitoring European Deregulation I* (1998).

3. Una altra regla de fixació de preus d'accés és la regla de components eficients (*efficient component pricing rule*).

4. Vegeu Armstrong (1996, 1998), Armstrong, Doyle i Vickers (1996) i Laffont, Rey i Tirole (1997, 1998).

encara que això representi una duplicació de la inversió. Així, dos oleoductes poden competir entre les mateixes destinacions. Un cas en què la competència d'infraestructures és més factible és el sector de telecomunicacions. Encara que una empresa domini el bucle local del servei de telefonia fixa —normalment l'empresa establerta que tenia el monopoli del servei abans de la liberalització— existeix la competència de la telefonia mòbil i del cable, i també la possible duplicació del bucle local per una altra empresa.

L'existència d'elements de monopoli natural i colls de botella fa que sigui necessari regular l'accés a aquest inputs essencials per tal que totes les empreses puguin competir en els segments competitius del mercat. Només quan els elements de monopoli natural estan extingits es pot pensar en la suficiència de la política de defensa de la competència.

3. LES FASES DEL PROCÉS DE LIBERALITZACIÓ I LA REGULACIÓ

En els sectors xarxa podríem considerar tres fases en el procés de liberalització. El punt de partida és normalment un règim de monopoli (com per exemple Telefónica abans de la liberalització) en què la regulació tracta d'evitar l'abús del consumidor, que no pot escollir a qui comprar el servei. En una segona fase, de transició, s'introdueix la competència, com ara en les trucades de llarga distància i per a grans usuaris, que coexisteixen amb elements de monopoli, per exemple, en les trucades locals. En aquesta fase l'empresa establerta (antic monopoli) té una posició de domini i la regulació ha de fer possible la competència per part dels entrants en el mercat.

De fet, normalment cal més regulació en aquesta fase per tal de resoldre el problema de l'accés dels entrants a la infraestructura controlada per l'empresa establerta. Així, una empresa establerta pot dificultar l'entrada de competidors potencials mitjançant la seva exclusió dels colls de botella i infraestructura d'accés que controla i mitjançant una «política depredadora» de preus —posant preus molt baixos per tal que els entrants tinguin pèrdues en cas d'entrada i finançant les pèrdues pròpies amb les rendes dels segments encara monopolitzats. Un exemple és, per a un operador establert en telefonia, posar preus molt baixos en el segment competitiu de llarga distància per tal d'evitar l'entrada de competidors alhora que es mantenen preus alts en el segment local on no hi ha competència. A més, l'operador establert pot denegar la interconnexió amb els competidors (i per tant l'accés a la xarxa local) o demanar unes tarifes d'interconnexió molt desavantatjoses pels entrants. Una resposta de l'entrant pot ser invertir en infraestructura alternativa, però això des d'un punt de vista social pot no ser bo.

Una política possible de l'empresa establerta consisteix a comprar o aliar-se amb el competidor per eliminar la competència. De fet, l'interès de Telefónica per tenir BT com a aliat en part era per evitar tenir-lo com a rival en el mercat espanyol.

Altres remeis per fomentar la competència en la fase de transició són: establir la separació comptable amb transparència de les activitats de coll de botella, la separació de serveis (*unbundling*) de l'operador dominant de manera que els entrants puguin accedir a la infraestructura de l'empresa establerta, i àdhuc la regulació del preu d'accés a la infraestructura (potser com a preu màxim amb un descompte per un factor de productivitat per tal d'incentivar la inversió en millora de la infraestructura).³

La fase final del procés té lloc quan la transició s'ha completat i hi ha competència, bé sigui en tots els segments perquè han desaparegut els elements de monopoli natural, bé en tots els segments competitius mantenint la regulació pels segments de monopoli natural que quedin. En aquesta fase, el paper de la política de defensa de la competència és central. Per exemple, les xarxes de telecomunicacions es caracteritzen pel problema de la «interconnexió per dos costats» (en connectar dues xarxes per exemple) que dóna incentius a les empreses per negociar tarifes d'interconnexió que facilitin preus elevats (de monopoli) en el mercat.⁴

Un exemple d'excessiu poder de mercat pot originar-se en el mercat al comptat (*spot*) de l'electricitat quan hi ha pocs competidors. Així, en el Regne Unit, amb un duopoli en la fase de

generació, s'arriba a marges molt elevats sobre els costos marginals. La situació empitjora si el duopoli és asimètric, amb empreses de grandària substancialment diferents. En aquest cas es creen ineficiències en la producció donat que els costos de la indústria no es minimitzen en distorsionar-se l'assignació de l'ús de la capacitat productiva de les empreses. Això passa perquè l'empresa més gran té un incentiu major a mantenir els preus elevats i, per tant, restringeix la seva oferta. Tot això succeeix fins i tot en el cas que les empreses no coordinin les seves accions per elevar els preus mitjançant mecanismes de col·lusió tàcita o explícita.⁵

L'experiència del Regne Unit en el sector elèctric aconsella consolidar una estructura de mercat amb un nombre suficient de productors independents i de mida equilibrada per mantenir una competència vigorosa, preus baixos per als consumidors, i una estructura de producció eficient. Aquesta és una tasca que cal que es faci en la fase de transició cap a la competència i, en particular, abans de la privatització de les empreses. En efecte, una vegada que empreses amb poder de mercat siguin privatitzades serà molt difícil intervenir de manera estructural per tal d'establir una estructura de mercat que afavoreixi la competència.

A Europa hi ha distintes indústries en diferents fases del procés de liberalització. En general el Regne Unit i els països nòrdics estan més avançats mentre que països com ara Itàlia i França estan més endarrerits. Espanya ocupa una posició intermèdia. El sector elèctric està entrant en la fase de transició cap a la competència amb la liberalització per a grans usuaris. El gas està més endarrerit i les telecomunicacions⁶ més avançades en la fase de transició, en particular pel que fa al servei a empreses. Aquesta també és la situació a Espanya.

El servei universal

En qualsevol fase del procés de liberalització es planteja la qüestió del servei universal: l'accés de tota la població a serveis que es consideren bàsics. Cal dir aquí que el que s'entén per servei universal varia en el temps. Així per exemple es pot pensar que en el futur es consideri l'accés a Internet com a part de la cistella de serveis a l'abast de tothom. Encara que la competència, en baixar preus, estén l'accés al mercat i facilita els objectius del servei universal aquest té un cost que el mercat no cobreix. S'ha de pensar, doncs, la manera de finançar-lo sense distorsionar la competència. Una idea en un marc liberalitzat és subhastar el servei i adjudicar-lo al licitador de millor cost subjecte als requisits de qualitat que s'estableixin. Òbviament el guanyador rep el corresponent subsidi públic. Aquest esquema s'ha utilitzat al Regne Unit amb el servei de ferrocarril.

4. LA REFORMA REGULADORA A ESPANYA

Considerem els casos del sector energètic i de telecomunicacions.

Energia

En el sector elèctric l'important grau de concentració tant en la generació com en la distribució juntament amb un grau d'obertura exterior baix configuren un sector poc proclivi a la competència malgrat la liberalització dels segments de generació —que inclou la creació d'un mercat al comptat— i comercialització. Aquest problema s'ha vist agreujat per la manca de reestructuració del sector en un sentit competitiu abans de la privatització. Aquí s'ha repetit amb escreix l'error britànic en privatitzar un sector concentrat donat que Endesa va augmentar de grandària abans de privatitzar-se, i el sector està controlat per un duopoli d' Endesa i Iberdrola.⁷ Sembla ser que s'han primat els ingressos per a les arques de l'estat, en privatitzar una empresa amb alt poder de mercat, abans que no pas l'eficiència econòmica. El problema és que això crea una distorsió en el mercat a llarg termini mentre que els beneficis de caixa ho són a curt termini.

En tot el procés de reforma, la CNSE ha tingut un paper secundari donat que els acords directes (com ara el Protocol elèctric de desembre de 1996) entre el govern i les empreses elèctriques han portat la veu cantant. D'aquesta manera no s'ha reforçat el paper d'una autoritat reguladora independent, en contra de la tendència internacional en els països més avançats.

5. I els problemes no acaben aquí. Si en un mercat concentrat, amb guanys elevats, s'obre l'entrada a nous competidors es pot produir un fenomen de «excés d'entrada». L'atracció de guanys alts indueix llavors una entrada de nous productors que rebaixa els preus però alhora crea un excés de capacitat.

6. Així com el transport aeri.

7. Matisat per empreses com Unión Fenosa (amb el BCH com a accionista de referència) que acaba de perfilar un acord (amb participacions accionarials creuades) amb National Power del Regne Unit, així com la competència possible d'elèctriques estrangeres com AES Corporation.

8. Vegeu el treball de Kühn i Regibeau (1988).

9. A més Gas Natural abastirà una planta d'Hidrocarbòric (participada per la Caixa, que té una participació del 25% a Gas Natural).

El règim de transició tendeix a més a ajornar la introducció de competència en no liberalitzar ràpidament la comercialització.⁸ Recentment el govern ha proposat l'acceleració a l'obertura del mercat (a 8.000 empreses el 1999) i també un calendari de rebaixa de tarifes (un 2.5% el 1999 i un 1% el 2000 i 2001) a canvi de la titularització dels costos de transició a la competència (CTC) reconeguts a les companyies a la Llei Elèctrica de 1997 arran del Protocol. Els CTC es definien com a quantitat màxima, a reduir si els preus del mercat no fossin prou baixos, en un horitzó de deu anys. Ara es proposa fixar una garantia mínima d'1 bilió de pessetes (per sota del màxim) a titularitzar. La CNSE ja va criticar en el seu moment la quantia dels CTC i ara ha criticat aquesta proposta i ha dit que la rebaixa de la tarifa es podia fer sense donar res a canvi. La CNSE proposa que es rebaixi la quantia màxima que es dona a les empreses i, a més, que això hauria de ser a canvi que les empreses establertes vinguin part dels seus actius de generació a nous competidors. La titularització (que fa que les empreses cobrin immediatament) es garanteix mitjançant un recàrrec fix en el rebut de l'electricitat. Un problema obvi amb la proposta és que els CTC es transformaran de contingents a l'evolució del preu del kw/h a fixos (certs per 1 bilió de ptes) i s'avancen.

La Llei d'Hidrocarburs (de setembre de 1998) liberalitza els sectors de la gasolina, gas butà i gas natural. La llei estableix el principi d'accés a les plantes de regasificació i a les xarxes de transport i distribució, i crea la figura del consumidor qualificat que podrà escollir subministrador d'acord amb un calendari.

La Llei també crea la Comisión Nacional de la Energía (responsable de gas, electricitat i petroli) i manté la CNSE fins a l'any 2000. S'aboleixen els preus màxims de gasolines i es permet la llibertat d'instal·lació de gasolineres, però es mantenen els preus màxims per al butà (que són baixos i dificulten l'entrada d'operadors nous com ara Cepsa). Els grans clients adquireixen progressivament capacitat per escollir subministrador de gas natural (fins a l'obertura total del mercat l'any 2013). Gas Natural manté durant 15 anys les concessions exclusives de distribució actuals (això fa difícil la entrada de nous competidors ja que sense un gran volum —que només es pot tenir amb molts clients— no es poden aconseguir bons preus de compra dels països productors).

Els competidors nous en el sector gasista com les elèctriques, només es poden adreçar a grans clients. De tota manera Endesa i Gas Natural han passat de ser rivals a ser aliats. Aquestes empreses han acordat que Endesa comprarà a Gas Natural el combustible per a les seves noves centrals de cicle combinat (amb un contracte de subministrament a llarg termini), Endesa i Gas Natural construiran conjuntament 4 plantes de cicle combinat (2 d'Endesa i 2 de Gas Natural gestionades totes segurament per Endesa), i unificaran els negocis de distribució a Aragó i Andalusia així com inversions en distribució a Llatinoamèrica i Europa a més de col·laborar en la cogeneració a Espanya. Les empreses Endesa i Gas Natural declaren que mantindran la seva independència comercial (tanmateix després de la signatura de l'acord va pujar la cotització de les empreses així com la de Repsol).

Amb aquest acord sembla tancar-se la porta a una de les possibilitats d'introduir més competència en el sector energètic. Una alternativa era que Gas Natural entrés a competir en el sector elèctric com a generador independent i que Endesa cerqués un contracte de gas (junt amb CEPSA) amb operadors estrangers per entrar en el mercat del gas. Així s'hauria incrementat la competència en el sector del gas i l'elèctric alhora.

Aquesta aliança configura un quadre de participacions creuades en el sector de l'energia que és clarament preocupant per al nivell de competència en el sector. El sector del gas continuarà monopolitzat i la competència potencial en el sector elèctric disminuirà encara més donat que s'estableix una relació indirecta entre els dos competidors principals (Endesa i Iberdrola) a través de Repsol i Gas Natural. En efecte, Repsol —participada pel BBV i la Caixa i amb el 45% de Gas Natural— té plans de construir amb Iberdrola —participada pel BBV— centrals elèctriques (amb gas comprat a Amoco).⁹ Gas Directo (60% d'Unión Fenosa i 49% de Cepsa) queda com competidor únic de Gas Natural. No és estrany que el Servei de Defensa de la Competència i la CNSE s'interessin per l'acord d'Endesa i Gas Natural.

Telecomunicacions

En el sector de telecomunicacions, l'operador establert (Telefónica) té presència en tots els àmbits: telefonia fixa, telefonia mòbil, cable (en què el sector es configurarà com a duopolis locals i Telefónica té l'opció de ser una de les dues empreses respectant una moratòria), així com la radiodifusió amb Vía Digital i participació a Antena 3 TV. El segon operador (Retevisión) aspira a competir també en tots els àmbits de les telecomunicacions. Per exemple, ha aconseguit la tercera llicència per a telefonia mòbil i els socis majoritaris de Retevisión (Endesa, Unión Fenosa i Telecom Italia)¹⁰ són líders del grup CyC que ha obtingut la segona llicència del cable a moltes províncies. Aquestes mateixes empreses controlen Cableeuropa, que ha obtingut la segona llicència de cable mentre que CyC no l'ha obtinguda. CyC i Cableeuropa coincideixen a la demarcació de Barcelona amb Cable i Televisió de Catalunya (CTC). En telefonia mòbil hi ha a més Airtel (on Endesa, Unión Fenosa i BCH també participen) i en telefonia fixa l'empresa Lince (participada per France Telecom, Banco de Santander, Ferrovial i Multitel). En la perspectiva de la plena liberalització el proper u de desembre, BT també ha sol·licitat llicència per a telefonia fixa (junt amb Airtel, i la nord-americana RSL COM). Telefónica es configura com l'operador dominant en competència amb Retevisión i Airtel que comparteixen alguns accionistes de referència. Es configura així un mercat amb dos competidors globals (fixa, cel·lular i cable), Telefónica i Retevisión juntament amb altres competidors que potser no arribaran a competir en tots els segments (Lince i Airtel).

Particularment notòria ha estat la guerra entre les plataformes digitals Canal Satélite Digital (amb participació de PRISA, Canal + França i entitats financeres) i Vía Digital (amb participació de RTVE i Televisa). De la guerra total amb fortes connotacions i interferències polítiques s'ha passat a un intent de pacte que encara està en procés.

La CMT té les funcions de vetllar per la competència efectiva i la correcta formació de preus en el sector de telecomunicacions i fer d'òrgan arbitral. Les llicències per operar infraestructura o proveir serveis seran donades per la CMT excepte en el cas que es donin per licitació. El Ministeri de Foment es reserva l'assignació de la banda de l'espai radioelèctric i l'establiment de les tarifes de Telefónica (que seguiran regulades àdhuc després de la liberalització total el proper u de desembre).

La CMT és nominalment independent però el govern pugna per limitar-li els poders. Per exemple, l'octubre de 1997 el govern va negar a la CMT la capacitat d'autoritzar els canvis de propietat de les televisions privades arran de la venda d'accions d'Antena 3 a Telefónica entre d'altres.

El control de les condicions i tarifes d'interconnexió fins a l'u de desembre de 1998 està en mans del Ministeri de Foment previ informe de la CMT. Després d'aquesta data les tarifes es fixaran per acord entre els operadors o bé mitjançant l'arbitratge de la CMT. Aquí segurament cal dir que la regulació del preu d'accés com a preu màxim pot ser un sistema superior donat que els incentius de l'operador dominant consisteixen a donar llargues a les negociacions.¹¹ La CMT ha recomanat a Foment (*Expansión*, 17 octubre 1998) una rebaixa substancial de les tarifes d'interconnexió sobre la proposta inicial de Telefónica de manera que intenta fomentar la inversió dels nous operadors en centrals i xarxa (bucle) local. Sembla, doncs, que la CMT vol fomentar la competència d'infraestructures.

5. CONCLUSIONS

La perspectiva actual imposa un paper creixent de la competència així com un reforçament de la regulació a través de comissions independents. Tant la teoria econòmica moderna com l'experiència internacional així ho indiquen.

La introducció de competència en sectors regulats i de serveis és una de les reformes estructurals més importants a què s'enfronta l'economia espanyola. D'aquesta reforma depenen, en bona part, tant les perspectives de creixement com l'estabilitat de preus tal i com han insistit

10. El BCH vol entrar-hi i el 30% de propietat pública s'adjudicarà properament.

11. Vegeu Brandts i Kühn (1988).

12. Vegeu les dades per al període 1990-1996 a l'apartat III de l'informe anual de Gestió del Servei de Defensa de la Competència, 1996.

13. Vegeu Cases (Cap. 3, 1995) i Vives (1998).

sovint entitats internacionals i el Banc d'Espanya. És difícil pensar en l'economia espanyola integrada en l'àrea monetària europea sense un nivell més gran de competència en els sectors de serveis.

El fet que Espanya no estigui entre els països més endarrerits en el procés de liberalització europeu no ens ha de deixar tranquils. Les nostres empreses seran més competitives i es fomentarà el creixement econòmic si som capdavaners en el procés d'introducció de la competència. No esperem que les directives europees ens forcin a adoptar mesures i avancem-nos-hi. Això vol dir que ens acostem als nivells de liberalització dels països nòrdics i el Regne Unit, tot aprenent de les errades que hagin pogut cometre en el camí.

La reticència a la competència és curta de mires àdhuc des del punt de vista de les pròpies empreses: pot portar beneficis a curt termini però genera ineficiències i manca d'innovació, i només consegueix endarrerir en el temps l'entrada de competidors més eficients.

Existeixen a Espanya diversos obstacles per a la introducció de la competència:

El primer, i potser més gran, és la falta de tradició de defensa de la competència a causa del llegat intervencionista que arrossega el país, reforçat a l'època franquista. Aquesta falta de tradició es tradueix en la manca de dinamisme de la política de defensa de la competència malgrat els esforços del Tribunal de Defensa de la Competència (TDC). Sorpren, per exemple, el reduït nombre d'expedients sobre concentracions que són remesos al TDC.¹² No és suficient que el TDC sigui un òrgan d'estudi i reflexió i que tingui capacitat per realitzar informes sobre la competència a iniciativa pròpia i elevar-los al govern. La separació de funcions entre el SDC i el TDC, amb la responsabilitat de la fase instructora d'expedients en el primer, implica una dependència material de l'òrgan independent, el TDC, en relació a l'òrgan jeràrquicament dependent de MEH, el SDC. Així, l'òrgan independent no pot tenir la iniciativa d'instruir expedients.¹³ Aquesta situació s'agreuja considerablement en el cas del control de les concentracions ja que el TDC juga en aquest cas un paper secundari.

El segon obstacle està relacionat amb el primer i és l'insuficient reforçament del paper dels reguladors independents. La sensació que el govern pot intervenir en qualsevol moment incrementa molt les pressions de les empreses sobre el mateix govern i distorsiona el procés regulador. A més, l'actuació dels reguladors independents pot garantir que els interessos dels consumidors siguin presos en consideració. Finalment, també es pot evitar la politització de la regulació. Un cas extrem s'ha donat amb la TV digital. Amb un regulador independent la capacitat del poder polític de manipular els sectors regulats és molt més baixa.

Els paper del regulador independent és encara més important en un país com Espanya amb manca de tradició de defensa de la competència. La conseqüència de la debilitat del regulador és, per exemple, la manca d'una reestructuració competitiva del sector elèctric abans de la privatització.

En tercer lloc, la competència es veu minvada per l'estructura de control de les empreses en les indústries de xarxa. En efecte, el sistema de nuclis durs, com ho demostra l'exemple francès, porta a la supressió de la competència i a un sistema de participacions creuades que dificulta el control dels gestors. Aquest fet és preocupant perquè un dels nostres suposats guanys de la privatització és la millora del control dels gestors. (A Espanya no existeixen de moment fons de pensions suficientment desenvolupats per poder participar de manera significativa en el procés de privatització com a inversors institucionals i a més es pensa que determinades empreses no haurien de ser controlades per capital estranger.)

Finalment, cal dir que es troba a faltar un debat profund, amb un nivell tècnic elevat, dels temes associats a la regulació de les indústries de xarxa i, en general, sobre les reformes estructurals necessàries per a l'economia del país.

Bibliografia

- ARMSTRONG, M. (1996): «Competition in Telecommunications», *Oxford Review of Economic Policy*, 13, 1, 64-82.
- ARMSTRONG, M, C. DOYLE, i J. VICKERS (1996): «The Acces Pricing Problem: A Synthesis», *Journal of Industial Economics*, XLIV, 2, 131-150.
- ARMSTRONG, M. (1998): «Network Interconnection in Telecommunications», *Economic Journal*, 108, 545-564.
- BRANDTS, J. i K-U KÜHN, (1998): «Regular para Crear Competencia: La Liberación de las Telecomunicaciones en España», mimeo, Institut d'Anàlisi Econòmica.
- CASES, L.I. (1995): *Derecho administrativo de la Defensa de la Competencia*, Escola d'Administració Pública de Catalunya, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas, S. A., Madrid.
- KÜHN, K-U i P. REGIBEAU (1998): «¿Ha Llegado la Competencia? Un Anàlisi Econòmic de la Reforma de la Regulació del Sector Elèctric en España», Informe de l'Institut d'Anàlisi Econòmica.
- LAFFONT, J-J, P. REY i J. TIROLE (1997): «Competition between Telecommunication Operators», *European Economic Review*, 41, 3-5, 701-711.
- LAFFONT, J-J, P. REY i J. TIROLE (1998): «Network Competition: I. Overview and Non-Discriminatory Pricing», *Rand Journal of Economics*, 29, 1, 1-37.
- LAFFONT, J-J, P. REY i J. TIROLE (1998): «Network Competition: II. Price Discrimination», *Rand Journal of Economics*, 29, 1, 38-56.
- VIVES, X. (1997): «Mirrlees, Vickrey i els Incentius», *Anuari*, Vol. 14, Societat Catalana d'Economia, Institut d'Estudis Catalans.
- VIVES, X. (1998): «Concentració y Competencia», *Anuario de la Competencia* 1996, Fundación ICO, 71-85.

Euro i banca: estratègies bancàries

JORDI GUAL

Economista, Professor de l'IESE.

1. INTRODUCCIÓ

La Unió Econòmica i Monetària (UEM) constitueix un canvi estructural de gran importància que incidirà en la banca europea junt amb d'altres tendències que han provocat ja modificacions significatives en l'estructura del sector els darrers anys.

En primer lloc, la *liberalització*, que ha eliminat moltes de les reglamentacions que limitaven les possibilitats d'actuació de les entitats financeres. Aquest és un procés ja complert pel que fa a les regulacions que incidien en les entitats bancàries fins fa pocs anys, però que encara no ha finalitzat si parlem, en termes més amplis, del conjunt del sistema financer. En aquest sentit el fenomen de la desintermediació amb el desenvolupament de noves institucions per facilitar el finançament empresarial i la col·locació de l'estalvi és encara un procés obert, condicionat en part per l'aprofundiment dels mercats financers organitzats. La introducció de l'euro pot accelerar sens dubte l'expansió dels mercats de títols.

En segon lloc, la *internacionalització*, que a la Unió Europea (UE) es concreta en una obertura pràcticament total dels mercats envers les entitats provinents de països membres, però que s'ha de situar en un context mundial d'obertura a la inversió estrangera i d'acords multilaterals de reducció de traves a la lliure provisió de serveis financers. L'euro constitueix la culminació del procés d'integració del mercat europeu.

Finalment, la progressiva i forta incidència de les *tecnologies de la informació*, que estan transformant tant l'estructura de costos del sector, com la mateixa concepció del negoci bancari, amb el desenvolupament de nous canals de distribució i noves formes de relació de la banca amb els seus clients. Les noves tecnologies podrien estar modificant l'escala òptima de les entitats bancàries, al mateix temps que la pròpia dimensió del mercat es modifica radicalment com a resultat de la introducció de l'euro.

Aquesta ponència planteja que la UEM constitueix un dràstic aprofundiment de la integració del mercat bancari europeu, amb repercussions en l'estructura del sector que reforcen la pressió envers un augment de la concentració ja iniciada (parcialment) en el passat com a reacció a les tres tendències esmentades.

La tesi central que vull desenvolupar és que aquest procés de concentració no serà un procés purament *defensiu*. No es tracta de fusions i absorcions d'àmbit local, destinades a assegurar un manteniment del poder de mercat i unes millores en l'eficiència productiva, amb l'objectiu final de preservar uns nivells de rendibilitat que es podrien erosionar com a resultat de la pressió competitiva desfermada per la integració dels mercats.

Serà, crec jo, un procés de reestructuració, amb adquisicions, fusions i aliances de caràcter *ofensiu* i un component *pan-europeu*. Algunes entitats lideraran el procés d'establiment d'un mercat bancari europeu integrat en el qual la concentració serà comparativament alta en relació a la gran dimensió del mercat, i en què les entitats capdavanteres assoliran aquest lideratge mitjançant una inversió estratègica en noves tecnologies i el desenvolupament dels recursos propis, entesos tots ells com a despeses fixes que contribueixen a millorar la posició competitiva de les entitats de més grandària.

En aquesta perspectiva, la banca a Espanya se situa en una posició contradictòria, car disposa d'una avantatjosa situació en el desenvolupament dels actius estratègics (tecnologia i recursos propis), però en canvi encara es troba insuficientment internacionalitzada i amb uns nivells de costos per damunt dels bancs d'altres zones de la UE.

Per tal de desenvolupar aquestes idees, aquesta ponència es divideix en quatre seccions. La secció que segueix a aquesta introducció, la secció 2, examina a nivell conceptual els factors que determinaran el grau d'integració del mercat bancari europeu que originarà la nova moneda. En la secció 3 es presenta l'argument central del treball, que examina com la naturalesa de la competència en banca determina l'impacte en l'estructura del sector d'un procés d'integració com el que està vivint Europa. L'anàlisi informal de les dades que es porta a terme en aquesta ponència recolza la hipòtesi que la competència bancària està determinada cada cop més per una rivalitat en despeses fixes mitjançant les quals els bancs tracten de guanyar quotes de mercat. Aquest tipus de competència condueix a una forta concentració del mercat quan aquest creix. En la secció 4 es traça un breu repàs dels canvis en l'estructura i els resultats del sector bancari a Espanya, es tracten d'oferir indicacions de la seva posició relativa en el context europeu. Finalment, la secció 5 ofereix les conclusions que es desprenen de l'anàlisi.

2. L'EURO I ELS MERCATS BANCARIS D'EUROPA

La introducció de l'euro suposa un canvi estructural molt important pels mercats bancaris europeus. Tanmateix, la naturalesa de l'impacte no és el mateix en la banca al menor que en la banca majorista i la banca d'inversions. Les característiques del canvi fan que es pugui preveure una major incidència en la banca al detall i el gruix de l'anàlisi d'aquesta ponència es referirà, per tant, a aquest tipus d'activitat.¹

Per a la banca europea en general, l'adopció de l'euro constitueix el darrer pas formal en la integració dels mercats bancaris d'Europa. Un cop adoptades la gran majoria de les directives relatives a la integració dels mercats financers,² l'únic element artificial que segmenta els mercats bancaris europeus desapareix amb la adopció d'una sola moneda.

El paper de les diferències de divisa com a element de separació dels mercats es concreta en l'existència d'uns costos de transacció i un risc de tipus de canvi que dificulten l'entrada en nous mercats ja sigui amb implantació directa, o mitjançant el comerç de serveis bancaris.

Igual com amb les directives del mercat bancari únic, aquesta integració és legal, car en determinats segments de la banca subsisteixen factors diversos que poden mantenir, en la pràctica, un grau significatiu de segmentació.

Per a la banca al major i les activitats de banca d'inversió, tant l'euro com la prèvia consecució d'un mercat bancari únic només constitueixen canvis directes amb un efecte marginal, ja que es tracten d'activitats fortament internacionalitzades. L'impacte no és menyspreable, però és indirecte, a través de les transformacions que es puguin donar en els mercats de capitals europeus.³

L'aprofundiment dels mercats de capitals europeus que suposarà l'euro pot repercutir en una expansió dels mercats financers organitzats com a vehicles de finançament empresarial als països d'Europa continental, i potenciar per tant la desintermediació bancària, que és a l'Europa continental molt lluny de les xifres assolides en els mercats anglosaxons (vegeu el quadre 1a).

A més, l'euro accelera l'establiment d'un mercat de capitals únic per a Europa i, per a les entitats que operen en els mercats bancaris nacionals, pot suposar una deslocalització de la demanda si augmenta el pes relatiu dels mercats organitzats d'unes poques places financeres en detriment de la resta (a tall d'exemple, el quadre 1b mostra com el pes relatiu del mercat borsari de Nova York als EUA és molt superior al pes de Londres en el conjunt del mercat europeu). Les fortes economies d'escala i aglomeració de què es gaudeix en aquest tipus de mercats poden explicar les diferències entre els EUA i la UE, i de fet es poden interpretar en el mateix sentit les notícies que al llarg de 1998 apunten l'existència d'uns primers acords de col·laboració entre diversos mercats europeus.⁴

1. Per a un tractament més ampli de les activitats bancàries, vegeu Canals (1997) i per a una anàlisi de l'impacte de l'euro des d'una perspectiva més general, Fainé i Tornabell (1998).

2. Vegeu *Economic Research Europe*, (1996). En banca, aquest informe mostra que algunes restriccions a l'activitat de bancs de la UE en altres Estats membres encara poden existir basades en la «clausula del bé general».

3. Vegeu Dermine et al. (1997).

4. La literatura sobre localització de centres financers és molt àmplia. Vegeu, per exemple, Grilli (1989).

5. Vegeu Gual i Neven, (1993) i De Brandt (1998).

QUADRE 1
INDICADORS DE L'ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCER A LES PRINCIPALS ÀREES ECONÒMIQUES
a) Actius bancaris com a % dels actius totals de bancs i altres entitats financeres

Austria	85
França	70
Alemanya	76
Itàlia	77
Holanda	57
Espanya	75
Regne Unit	53
EUA	26

Dades per 1996. Font: White (1998) taula 6.

b) Capitalització dels mercats de valors

	(EN MILERS DE MILIONS D'ECUS)	(EN PERCENTATGE DEL PIB)
Amsterdam	303	96,10
Atenes	19	19,64
Brussel·les	96	45,40
Copenhaguen	57	41,46
Dublin	28	52,29
Alemanya	532	28,34
Helsinki	49	50,41
Lisboa	20	23,40
Londres	1368	153,61
Luxemburg	26	164,53
Madrid	195	42,25
Milà	207	21,79
París	472	38,48
Estocolm	194	97,42
Viena	26	14,16
Total UE	3591	52,83
Londres	1368	20,20*
Nova York	5396	90,23
Nasdaq	1192	19,94
Tòquio	2375	64,88

Dades per 1996. Font: Elaboració pròpia a partir de Schinasi and Prati (1997).

* En percentatge del PIB de la UE.

De manera paral·lela, la moneda única juntament amb la integració del mercat de béns i serveis pot accentuar la concentració geogràfica de les activitats financeres de les empreses multinacionals, que d'aquesta manera tendeixen a deslocalitzar la seva demanda de serveis financers.

Pel que fa a la *banca al detall*, l'impacte potencial de l'euro és alt, ja que es tracta d'un segment del mercat poc internacionalitzat, malgrat l'entrada en vigor de les reglamentacions que van crear el mercat únic bancari a la UE.⁵ És a dir, l'adopció de l'euro permetrà la integració formal completa del sector bancari europeu, però *a priori* no és clar que comporti una elevada integració en la pràctica.

L'euro afebleix les barreres naturals i estratègiques de què gaudeix la banca establerta en cadascun dels països que pertanyen a la zona euro. Les barreres que dificulten l'entrada de nous competidors en banca són nombroses: l'existència d'una densa xarxa d'oficines, la reputació, el coneixement del mercat, tant pel que fa al passiu com molt especialment en referència a l'actiu per la importància que tenen en l'activitat creditícia les asimetries informatives, l'existència d'uns costos de canvi de proveïdor no menyspreables, etc.

L'euro augmenta la possibilitat d'entrada de nous competidors i podríem dir que és equivalent a una forta reducció del factor de diferenciació del qual gaudia fins ara la banca de cada país membre enfront de la resta d'entitats comunitàries. Si l'impacte pro-competitiu és suficientment important, comporta de fet la integració progressiva dels mercats europeus per assolir un mercat bancari de magnituds molt superiors als actuals mercats individuals.

Per tant, tota valoració prospectiva de l'impacte de l'euro en la banca s'haurà de fonamentar en l'anàlisi d'aquestes dues qüestions: la importància de les barreres que puguin restar un cop eliminat el factor diferenciador que suposen les monedes nacionals; i, si aquestes barreres no són molt elevades, l'impacte que té en l'estructura del mercat bancari el fort eixamplament del mercat que tindrà lloc amb la progressiva integració dels mercats nacionals.

Sobre la primera qüestió és difícil establir conclusions fonamentades en estudis empírics. A títol, per tant, especulatiu, sembla que els forts avenços de les tecnologies de la informació hauran de permetre un augment significatiu del comerç transfronterer en banca,⁶ amb l'impacte que això té en termes d'eliminació de barreres, d'un fort augment de competidors potencials i d'una major pressió competitiva.

Pel que fa a l'impacte de l'engrandiment del mercat, sí que es disposa d'informació empírica rellevant, car l'augment de la dimensió del mercat planteja la qüestió de la possible existència d'economies d'escala no exhaurides.

La literatura en aquest camp ha estat molt extensa i tradicionalment s'havia arribat a la conclusió que les economies d'escala en banca s'exhaurien a dimensions molt baixes (mesurant la dimensió d'un banc pels actius totals, aproximadament entre 15 i 40 milers de milions de pessetes). De fet, l'escassa importància de les economies d'escala quedava refermada amb resultats empírics segons els quals l'existència d'ineficiències de gestió (*X-inefficiències*) explicaven un 20% dels diferencials de costos mitjans observats, mentre que la xifra corresponent a les economies d'escala era de l'ordre del 5%.⁷

No cal dir que aquests resultats econòmics no coincidien amb la percepció informal, estesa en nombrosos entorns empresarials i financers, de la importància de la dimensió com a palanca estratègica per competir en el sector. Els resultats empírics que afavoreixen aquesta tesi sols han aparegut recentment, en part com a resultat de la utilització de tècniques empíriques més sofisticades,⁸ però especialment degut a la consideració explícita del factor risc i a la incorporació dels recursos propis com un factor més en la funció de producció bancària. En concret, Berger i Mester (1997) troben diferències en costos mitjans associades a economies d'escala no explotades al voltant del 20%, controlant per la possible existència de ineficiències de gestió, i tot i que la mostra de bancs que utilitzen no comprèn bancs veritablement grans (per damunt de mil milions de dòlars en actius totals).

Encara més recentment, Hughes i Mester (1998) desenvolupen una anàlisi en la qual tenen en compte d'una manera explícita com els recursos propis constitueixen una font de reducció del risc. Aquests autors estimen una funció de costos tenint en compte no sols l'impacte dels recursos propis en el cost dels recursos aliens sinó també l'elecció del nivell de recursos propis, en un context on el banc maximitza els beneficis considerant també la seva variança. L'anàlisi empírica la porten a terme amb una mostra de bancs grans (amb actius superiors al miler de milions de dòlars pels anys 1989 i 1990) i detecten economies d'escala associades al nivell de capitalització de les entitats estadísticament significatives i quantitativament importants.

Tot i que no disposem d'estimacions recent i fiables pel cas europeu, i que la història de la investigació en el tema de les economies a escala ens ensenya que es tracta d'una qüestió controvertida en la qual cal extremar la prudència en la interpretació dels resultats, crec que existeixen fonaments per argumentar que el potencial d'economies a escala no exhaurides és elevat.

En resum, l'adopció de la moneda única afebleix les barreres naturals que segmenten els mercats bancaris europeus i engrandeix potencialment el mercat bancari fins a dimensions continentals. L'impacte d'aquest canvi en l'estructura del mercat és important si el sector bancari és una activitat en la qual es gaudeix d'un grau significatiu d'avantatges derivats de la grandària.

L'evidència que hem repassat breument indica que (descomptant l'impacte d'altres factors) la dimensió incideix positivament en l'eficiència productiva de les entitats. Per tant, és d'esperar que amb la formació de la moneda única i la reducció de les barreres d'entrada en mercats estrangers, enregistrarem un procés de reestructuració, car les entitats tractaran d'assolir una dimensió adient pel nou entorn competitiu. Com tractaré d'argumentar a continuació, però, les

6. Vegeu, per exemple, Arthur (1996), Evans and Wurster (1997) i White (1998).

7. Berger et al. (1993).

8. Mc Allister i Mc Manus (1993).

característiques precises d'aquesta reestructuració depenen de la naturalesa de la competència en el propi sector bancari.

3. COM ES COMPETEIX EN BANCA?

D'una manera estilitzada podem pensar en dos models diferents de competència en el sector bancari. El predomini d'un o altre determina en gran mesura quin és l'impacte en els sectors bancaris europeus del procés d'integració.⁹

El primer model és un *model* que anomenaré *de competència en cost variable*. Les entitats bancàries, en aquest escenari, competeixen o bé en preu —reduint els tipus d'interés dels préstecs i augmentant la retribució del passiu per damunt dels competidors—, o bé en servei, oferint als clients una atenció personalitzada. La competència en preu i en servei són equivalents en tant que en ambdós casos l'èxit de l'estratègia es fonamenta en una reducció dels costos variables. Si es competeix en tipus d'interès es redueixen els ingressos financers nets per unitat monetària intermediada, amb el que això comporta de pressió sobre els costos operatius de l'entitat.

Si es competeix en serveis, l'efecte és equivalent si la provisió del servei al client comporta una despesa per pesseta intermediada similar al cost financer d'augmentar el tipus de passiu o reduir el d'actiu. En el cas del servei ofert mitjançant la disponibilitat de personal d'alta qualificació, és clar que la millora en el marge d'intermediació pot ésser contrarestada per una despesa operativa en personal addicional, en gran mesura proporcional a la millora aconseguida en el servei i el marge.

Si la millora en el servei es basa, per exemple, en el desenvolupament d'una xarxa d'oficines o de caixers automàtics, l'efecte és similar, encara que en aquest cas la despesa en aquest tipus d'actius presenta rendiments creixents per volums reduïts d'activitat. És a dir, la despesa creix menys que proporcionalment que el marge d'intermediació quan el volum d'activitat augmenta, però aquest efecte positiu s'esgota molt aviat car per mantenir el mateix nivell de servei és precis augmentar el nombre d'oficines i caixers al temps que el volum d'intermediació s'expansiona.

El segon model es podria anomenar un *model de competència en cost fix*. En aquest escenari, les entitats financeres incorren en fortes despeses —no associades al volum d'activitat— per tal de desenvolupar uns actius tangibles o intangibles que els fan millorar la posició competitiva en els mercats. Exemples d'aquest tipus de despeses són les inversions en imatge de marca, o en sistemes informàtics que faciliten l'operativa bancària de la clientela (per exemple, mitjançant internet). En ambdós casos es tracta de despeses independents del volum d'intermediació del banc, però que poden tenir incidència en la disponibilitat a pagar de la clientela. És a dir, en la possibilitat d'obtenir un marge d'intermediació més elevat.

La valoració de l'entitat que fa el client gràcies al servei o a la imatge que el banc projecta es tradueix o bé en la capacitat d'obtenir uns marges més elevats que la competència o, a igualtat de marges, en una major quota de mercat.

És important assenyalar que en banca la imatge de marca i qualitat està associada no sols a la inversió publicitària efectuada sinó directament a la pròpia dimensió de l'entitat, ja que en un context d'assegurança parcial dels dipòsits, la percepció per part del públic de la solvència d'una entitat pot estar correlacionada amb la seva dimensió. Els arguments per a això són dos. D'una banda les entitats més grans poden tenir més oportunitats per diversificar el risc. De l'altra, per la seva pròpia dimensió pot existir una assegurança implícita, si en els mercats es creu que, en cas de dificultats, el banc central intervindria per tal d'evitar una fallida d'una gran entitat que podria crear una crisi sistèmica.

En qualsevol cas, en aquest segon escenari, la banca competiria en aquest tipus de despeses fixes, i estaríem en un model de competència en costos fixos. Seguint Sutton (1991), aquesta seria una situació de costos fixos endògens, ja que el seu nivell no vindria determinat per raons tècniques, sinó pel propi procés de competència entre entitats.

El predomini d'un o d'altre model configura un futur de la banca a Europa prou diferent. En el primer escenari la banca és un sector en el qual l'existència d'economies d'escala (exògenes) porta a uns nivells de concentració que sols són elevats en els mercats de dimensió reduïda i que tendeixen a disminuir en els mercats grans.

En aquest escenari la concentració hauria d'ésser més baixa en els mercats més grans d'Europa i, *ceteris paribus*, s'hauria d'anar reduint al llarg del temps a mesura els mercats creixen.

Tanmateix, un segon factor que afecta el nivell de concentració és el grau de competència en els mercats. La concentració d'equilibri en un mercat tendirà a ser menor com més agressiu sigui l'entorn competitiu, car la perspectiva de més competència redueix l'entrada de nous competidors, que racionalment ja pronostiquen la menor rendibilitat d'entrar en l'activitat.¹⁰

En el cas de la banca a la major part dels països europeus, el moviment de liberalització al llarg dels anys vuitanta ha suposat un augment de la competència i per tant hom podria observar també un augment de la concentració originat per aquesta causa.

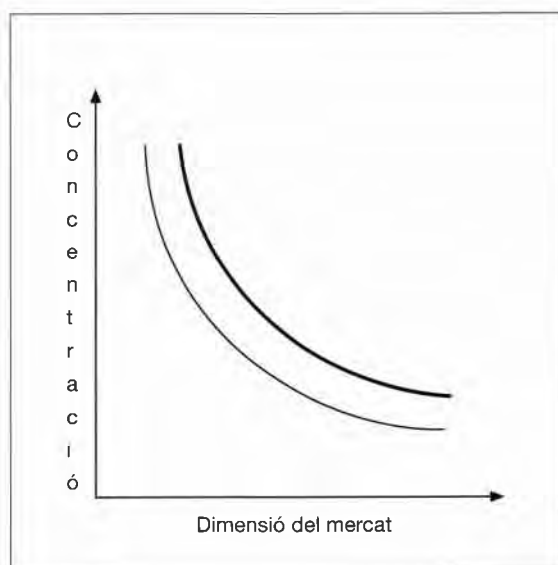
En termes gràfics, aquest primer *escenari tradicional* de competència bancària es pot mostrar en un quadre en el qual s'estableix la relació entre la concentració i la dimensió del mercat (vegeu quadre 2a). L'existència d'economies de escala fa que aquesta relació sigui negativa. Com ja hem dit, el creixement dels mercats suposaria que observaríem un desplaçament al llarg de la funció. L'augment de la competència es reflecteix en el desplaçament vertical que il·lustra el quadre.

En l'*escenari alternatiu* de competència en costos fixos endògens, la relació entre concentració i dimensió del mercat desapareix, car l'expansió del mercat és acompanyada per l'aug-

10 Aquest és un resultat força general en diferents models de competència oligopolista en diverses etapes basats en la teoria de jocs (vegeu Sutton, 1991, per a una anàlisi detallada).

QUADRE 2a
CONCENTRACIÓ I DIMENSIÓ DE MERCAT

2a. Escenari Tradicional



Abans de la integració ———
Després de la integració ———

ment de la dimensió de les entitats que entren en un procés de competència en despeses fixes amb el consegüent augment de dimensió. En l'escenari tradicional, la dimensió mínima viable és constant i per tant es redueix en relació al mercat quan aquest creix. En aquest cas, no existeix una dimensió mínima viable i els costos fixos són importants no tant perquè el cost unitari es redueixi amb l'augment de l'activitat, sinó perquè es tracta de despeses que modifiquen la quota de mercat.

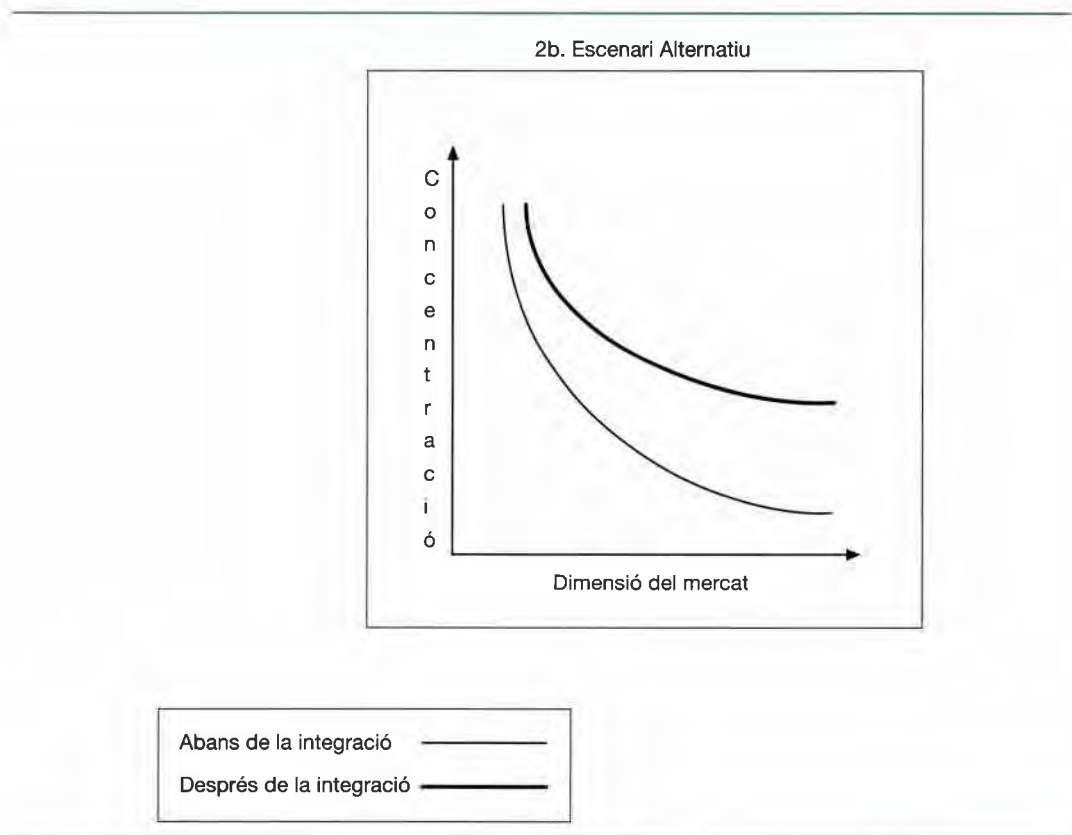
Si l'escenari alternatiu és el que millor reflecteix la forma de competir en banca, observariem que la relació entre els nivells de concentració i la dimensió del mercat és d'una naturalesa diferent, tant des d'una perspectiva de tall transversal, com al llarg del temps.

Comparant a través de països, hauríem d'observar que la concentració no tendeix a zero quan el mercat augmenta. I, consegüentment, al llarg del temps no hi hauria raó per esperar que la concentració es reduís, en especial en els mercats de gran dimensió. Aquestes alternatives s'il·lustren en el quadre 2b, que mostra l'evolució esperada de les corbes de concentració en aquest escenari.

Les implicacions d'ambdós escenaris per a l'estructura del futur mercat bancari a Europa són radicalment diferents. En l'escenari tradicional, la consecució d'un mercat europeu integrat de gran dimensió comporta un augment de la pressió competitiva en els mercats, però no modifica la dimensió òptima de la banca. Com a conseqüència, es registren moviments de concentració que tenen un objectiu purament *defensiu*: intents d'augmentar el poder de mercat en els mercats regionals per tal de defensar la rendibilitat erosionada per l'augment de la pressió competitiva (vegeu quadre 3).

En l'escenari alternatiu, la nova dimensió del mercat modifica dràsticament les condi-

QUADRE 2b
CONCENTRACIÓ I DIMENSIÓ DE MERCAT



QUADRE 3
INCREMENT DE LA COMPETÈNCIA I ESTRUCTURA DE MERCAT: L'ESCENARI TRADICIONAL

11 Per un intent de contrast empíric més formal, vegeu Gual (1998)

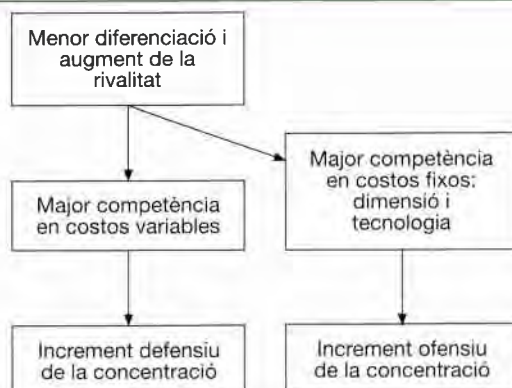


cions de la competència, ja que a un mercat molt més gran li correspon una dimensió òptima molt més elevada. En aquest escenari, les entitats entren en un procés de competència europeu, invertint en actius tangibles i intangibles, que els permetin competir amb avantatge en el nou mercat de dimensió pan-europea. Es tractaria, doncs, d'un procés de concentració de caire *ofensiu*, en què algunes entitats liderarien la formació d'una nova estructura bancària a nivell continental (vegeu quadre 4).

Tot i que el procés d'integració i liberalització bancària a Europa és encara incomplet, l'anàlisi de l'evolució dels mercats europeus al llarg dels darrers anys ofereix algunes pistes sobre la plausibilitat dels dos escenaris presentats.¹¹

Tal i com mostren les dades del quadre 5, els darrers anys s'ha viscut un augment força generalitzat de la concentració dels mercats europeus. Això és compatible amb els dos escenaris, però tal i com es desprèn del quadre, aquest augment de la concentració és significativament més elevat en els mercats grans que en els petits (un aplanament de la corba en el quadre 2b). Si la competència no ha augmentat en termes relatius més als mercats grans, aquest impacte diferencial seria indicatiu del predomini de l'escenari alternatiu, i per tant apuntaria cap a la formació d'un mercat bancari fortament concentrat a nivell pan-europeu.

QUADRE 4
INCREMENT DE LA COMPETÈNCIA I ESTRUCTURA DE MERCAT: L'ESCENARI ALTERNATIU

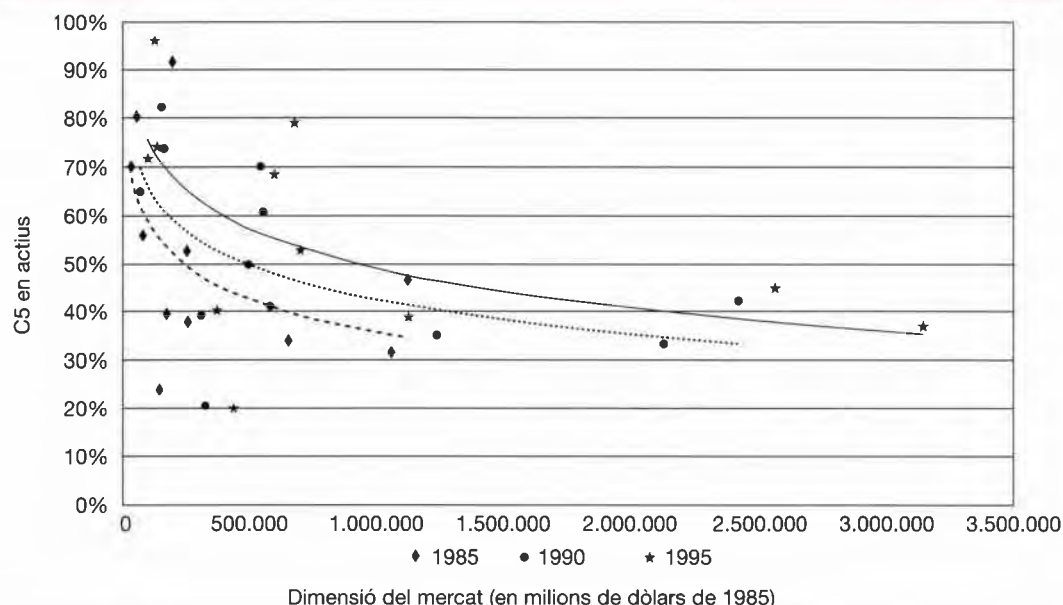


12 El terme banca s'utilitzarà aquí per referir-nos al conjunt d'entitats de dipòsit que operen en el mercat espanyol

13 Vegeu Gual (1994, pp. 8-15). Per una anàlisi detallada de la formació de *mark-ups*, vegeu Gual (1992)

QUADRE 5

LA RELACIÓ ENTRE CONCENTRACIÓ BANCARIA I DIMENSIÓ DEL MERCAT ALS ESTATS DE LA UNIO EUROPEA



4. QUINA ÉS LA SITUACIÓ DE LA BANCA¹² A ESPANYA DAVANT D'AQUEST REPTE?

4.1. Fins a quin punt ha augmentat la competència amb la desregulació i obertura del sector?

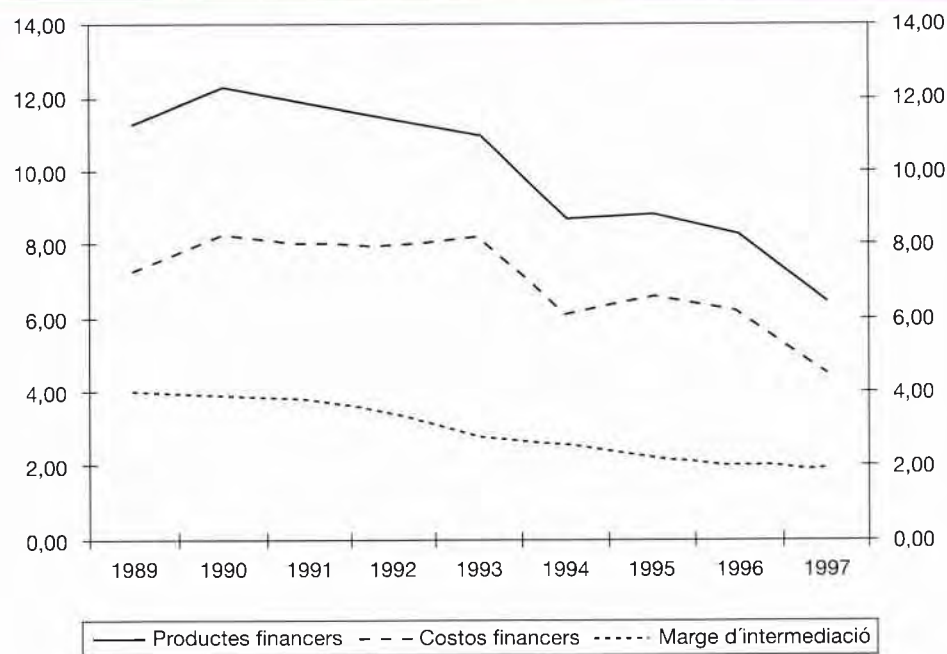
La forta caiguda experimentada pels marges d'intermediació de la banca espanyola (vegeu quadres 6 i 7) suggereix la hipòtesi que el sector ha experimentat un canvi important en el seu règim competitiu al llarg dels darrers anys. Tanmateix, anàlisis prèvies de la competència en banca mostren que és difícil arribar a conclusions a partir d'informació que reflecteix ingressos i costos financers mitjans.¹³ En el cas que ens ocupa, a més, la reducció del marge pot ésser deguda simplement a la caiguda dels tipus d'interès registrada entre 1991 i 1997.

Efectivament, entre 1991 i 1997 els tipus d'interès interbancaris (a un any) cauen en un 90% i les rendibilitats mitjanes d'actiu i passiu cauen en una proporció una mica inferior (de l'ordre d'un 70%). Aquesta reducció és totalment compatible amb una situació de competència estable (pensem que en un model de competència a la Cournot, amb elasticitat constant, la caiguda dels preus seria proporcional al moviment del tipus interbancari). Una caiguda menys que proporcional es pot explicar per diversos motius —com, per exemple, l'estructura de terminis del balanç— però seria totalment coherent amb un augment de l'elasticitat sense canvis en el nivell de competència.

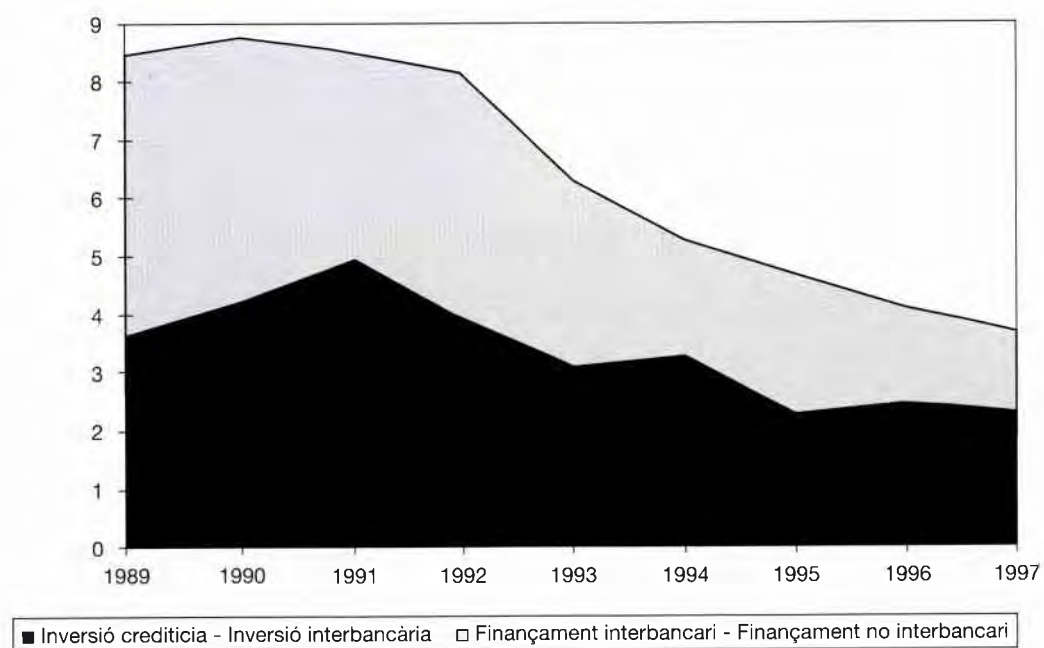
És per tant convenient que l'anàlisi es porti a terme a partir de rendibilitats i costos marginals. Aquestes dades (quadres 8 i 9) confirmen que, excepte per a episodis i productes concrets, no s'ha enregistrat un fort augment de la competència.

Els quadres 8 i 9 presenten els *mark-ups* preu-cost marginal per a bancs i caixes, i una anàlisi de la sensibilitat dels preus enfront de canvis en els costos. Pels productes d'actiu, el *mark-up* es defineix com el ratio entre el tipus d'actiu (p) i el tipus interbancari (r) —és a dir $((p/r)-1)$, i per tant estem aproximant el cost marginal amb el tipus de l'interbancari (tenint en compte que en una anàlisi a curt termini podem prescindir de l'impacte dels costos operatius i

QUADRE 6
EVOLUCIÓ DE LA RENDIBILITAT FINANCERA A LA BANCA

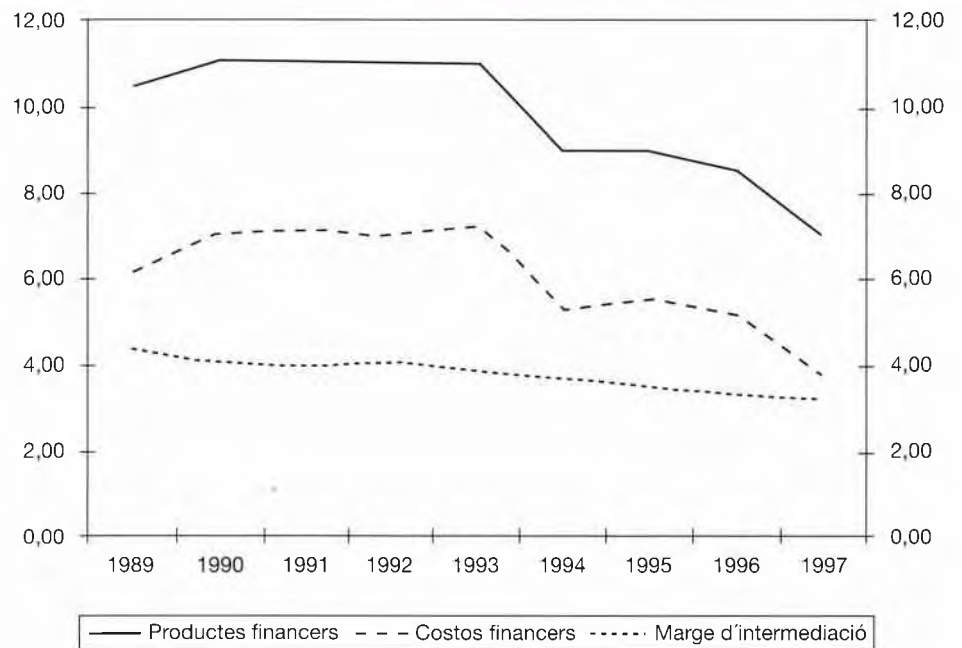


Font: Banco de España

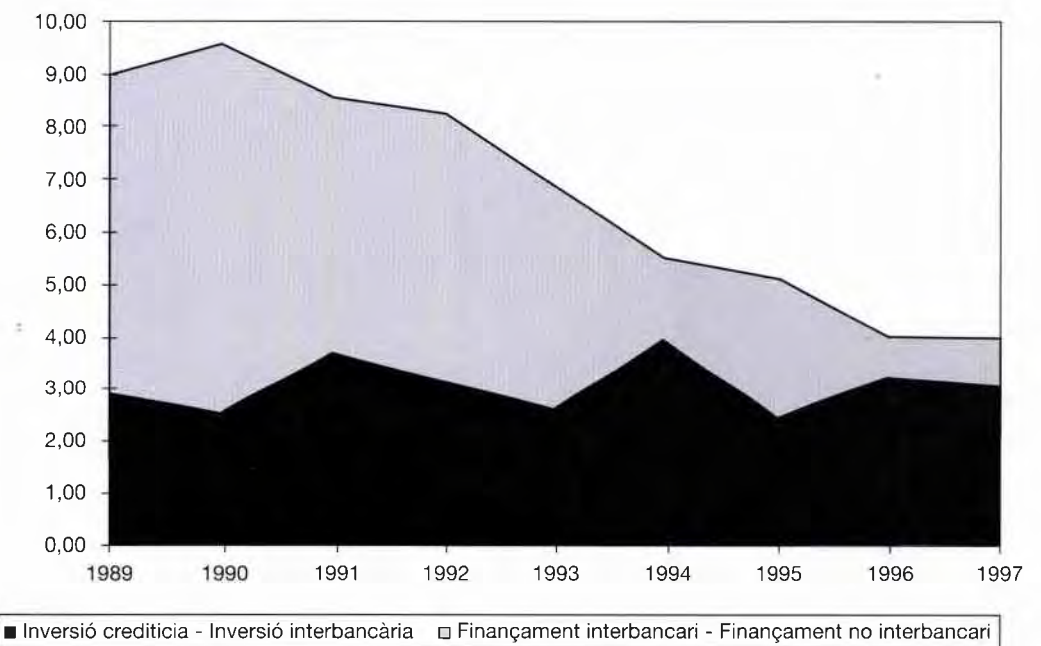


Font: Banco de España

QUADRE 7
EVOLUCIÓ DE LA RENDIBILITAT FINANCERA A LES CAIXES D'ESTALVI



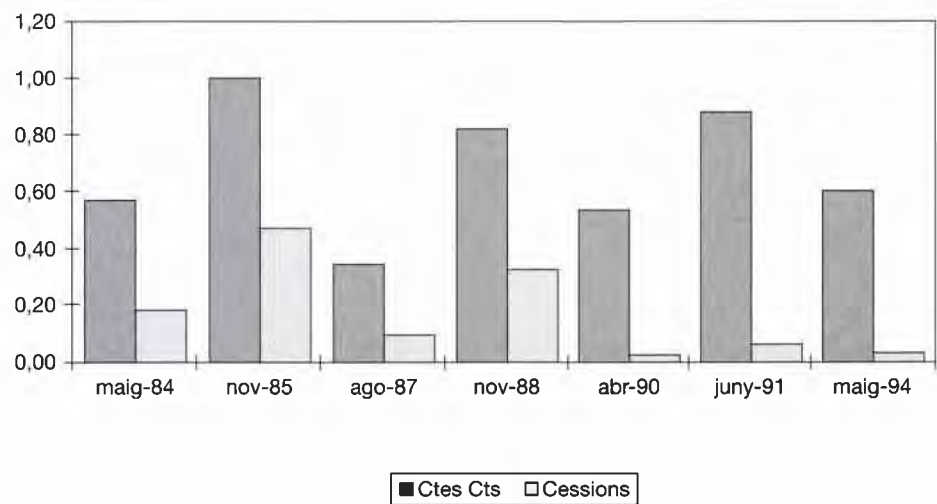
Font: Banco de España



Font: Banco de España

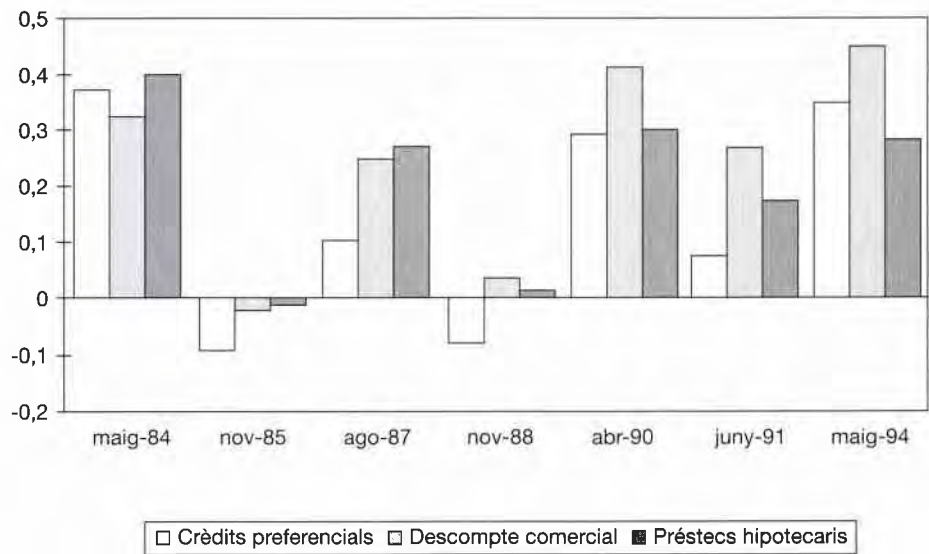
QUADRE 8a
NIVELLS I SENSIBILITAT DELS «MARK-UPS» RESPECTE DEL TIPUS INTERBANCARI (BANCA)

Evolució dels marges (productes de passiu)



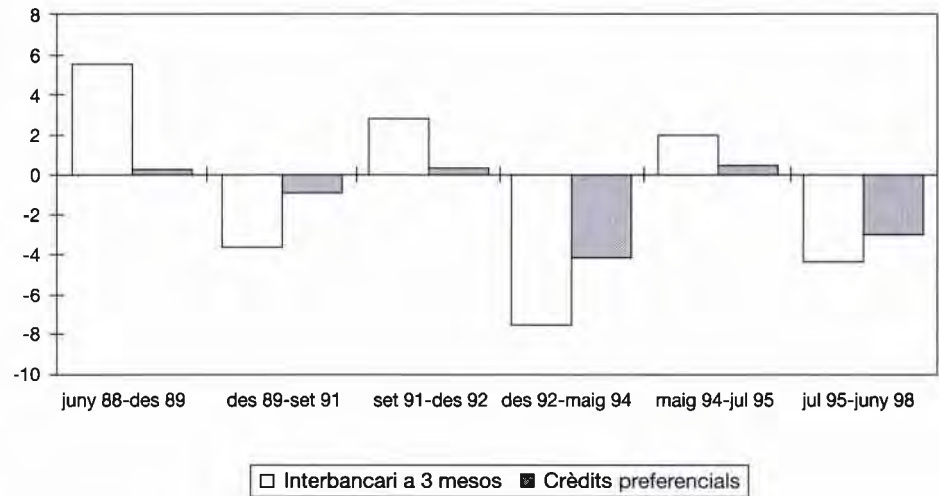
Font: Banco de España

Evolució dels marges (productes d'actiu)



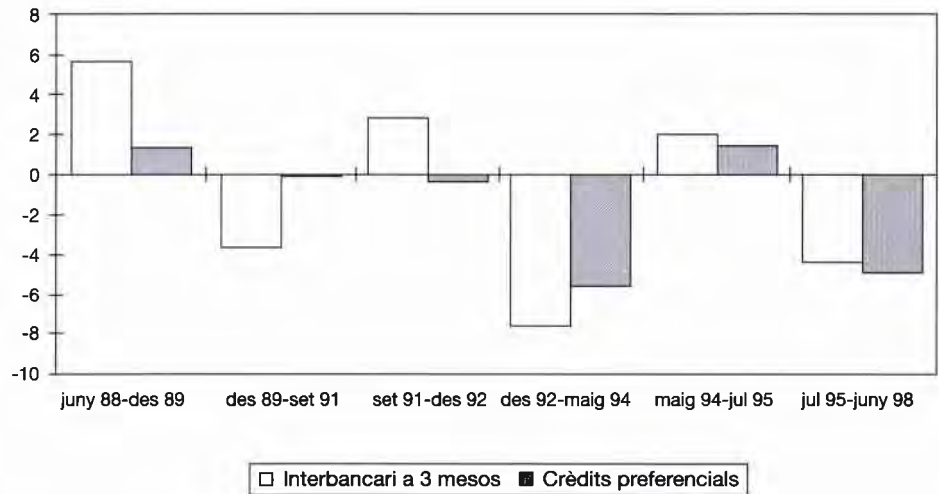
Font: Banco de España

Sensibilitat dels crèdits preferencials



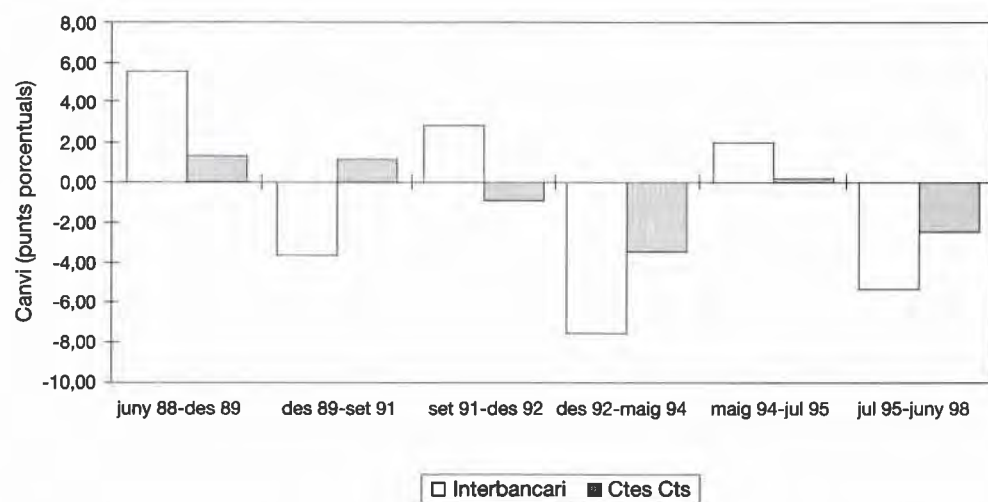
Font: Banco de España

Sensibilitat dels préstecs hipotecaris

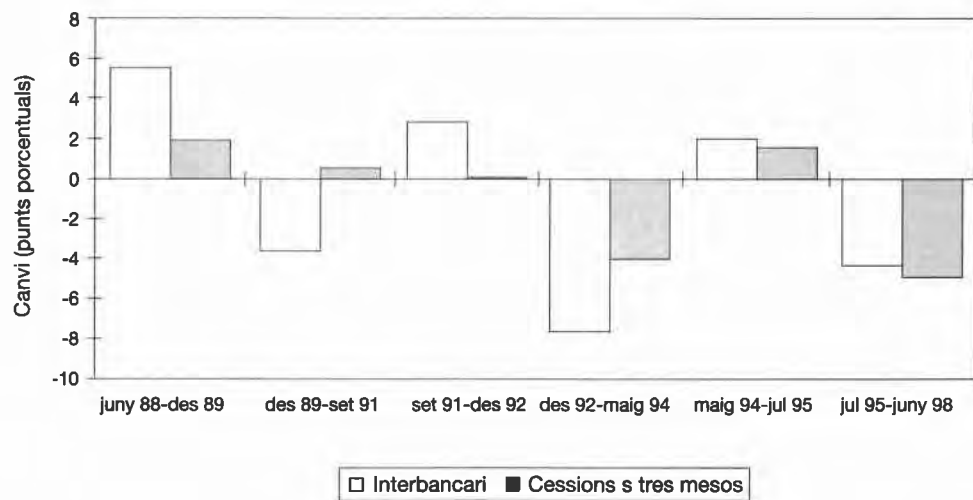


Font: Banco de España

Sensibilitat dels comptes corrents

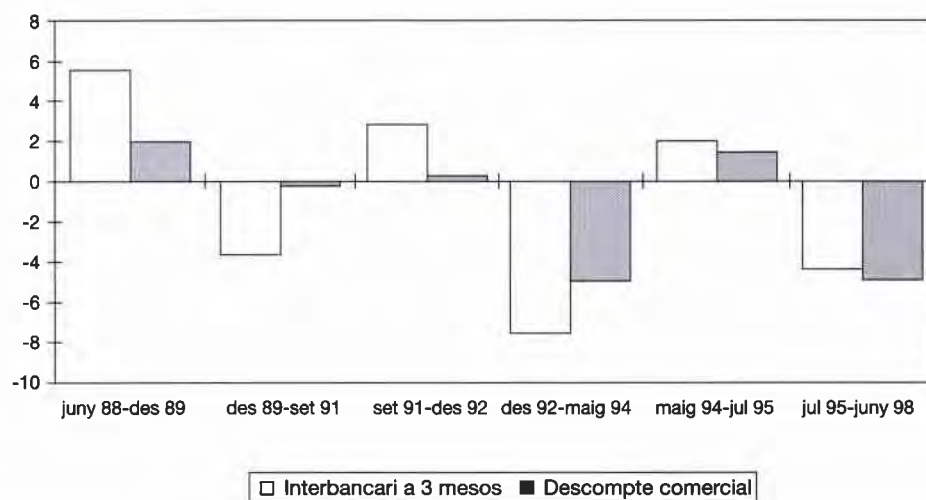


Sensibilitat de les cessions a tres mesos



QUADRE 8d

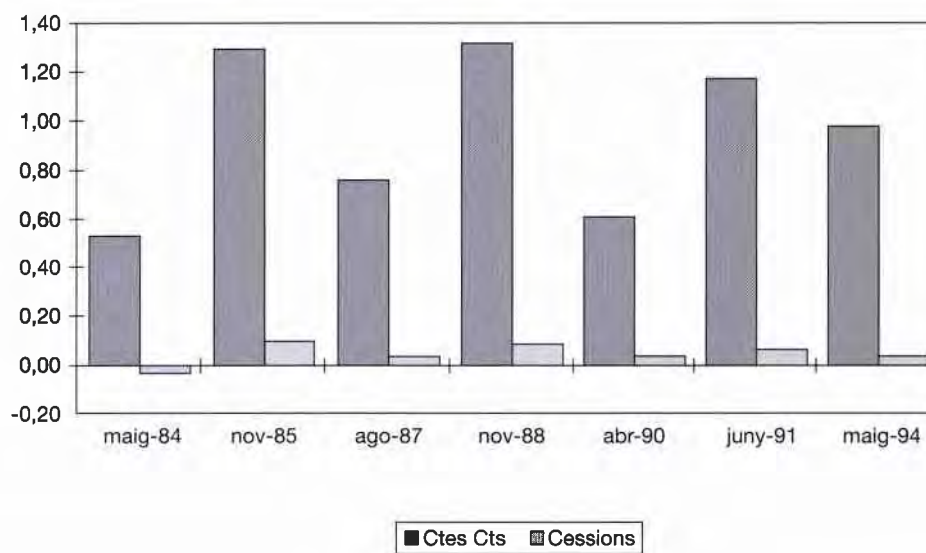
Sensibilitat dels descomptes comercials



Font: Banco de España

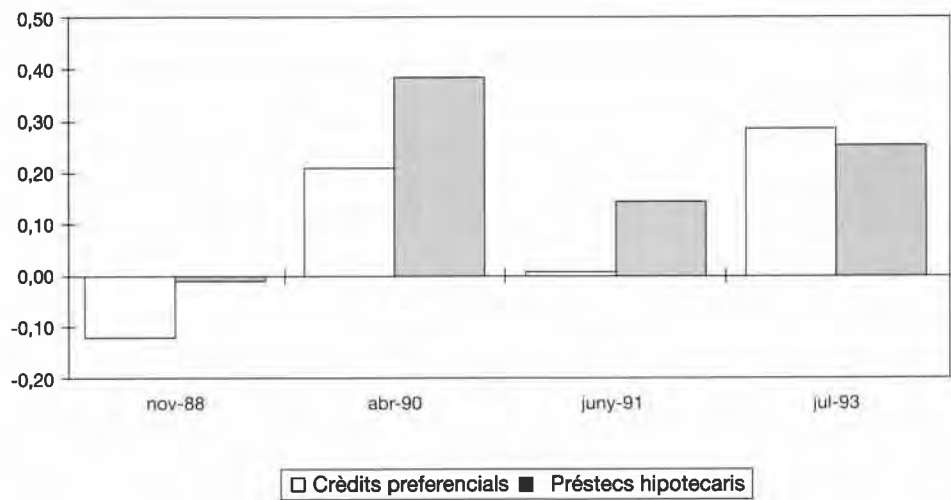
QUADRE 9a
NIVELLS I SENSIBILITAT DELS «MARK-UPS» RESPECTE DEL TIPUS INTERBANCARI (CAIXES D'ESTALVI)

Evolució dels marges (productes de passiu)



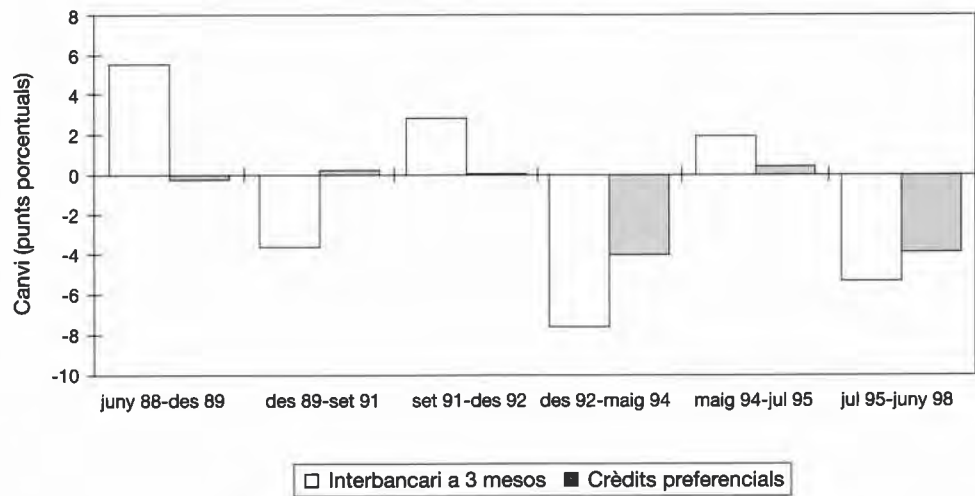
Font: Banco de España

Evolució dels marges (productes d'actiu)



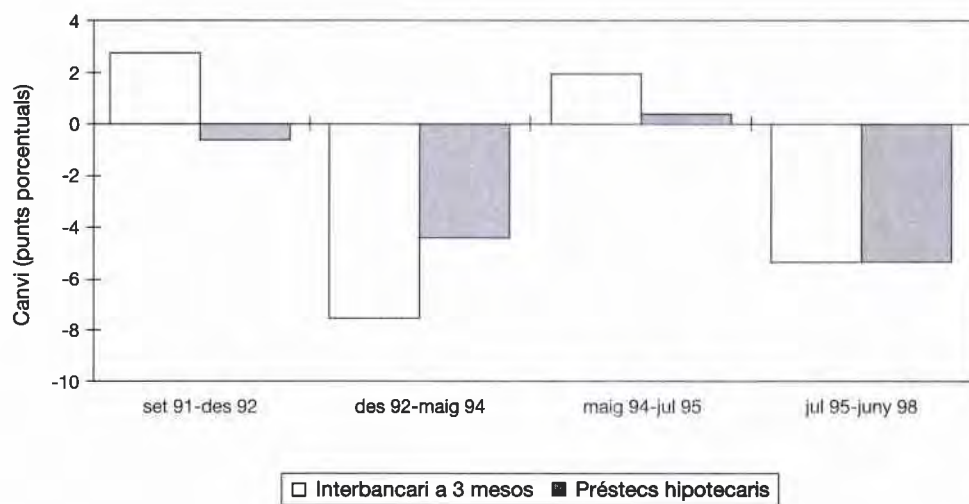
Font: Banco de España

Sensibilitat dels crèdits preferencials



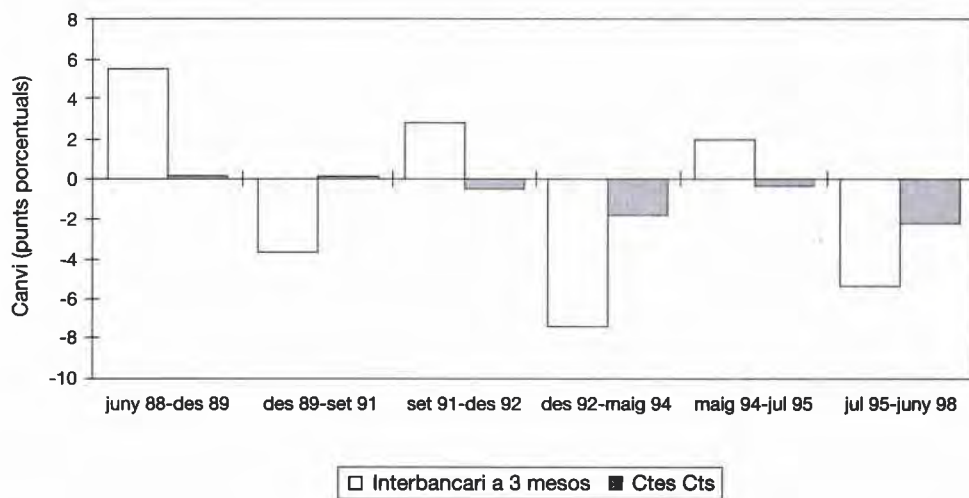
Font: Banco de España

Sensibilitat dels préstecs hipotecaris



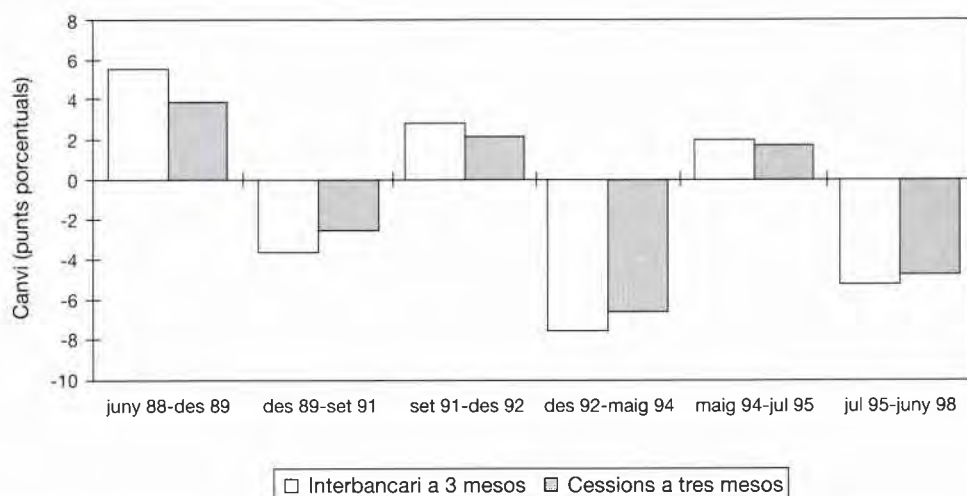
Font: Banco de España

Sensibilitat dels comptes corrents



Font: Banco de España

Sensibilitat de les cessions a tres mesos



Font: Banco de España

14. Segons la comptabilitat nacional, la variació neta d'actius financers d'aquest sector de l'economia durant l'any 1997 fou de 14.522 milers de milions de pessetes, i 7.222 es van materialitzar en participacions en fons d'inversió.

dels efectes de canvis en el coeficient de caixa). Per productes de passiu, el *mark up* és el ratio entre el tipus interbancari i el tipus dels dipòsits (d). Per tant, $((r/d)-1)$. Per tal de controlar l'impacte del cicle en l'anàlisi de sensibilitat, els quadres mostren la resposta dels preus davant de diferents cicles en l'evolució del tipus interbancari. Els cicles ascendents 88-89, 91-92 i 94-95; i els cicles descendents 89-91, 93-94 i 95-98. Els gràfics de *mark-ups* presenten els valors en els moments de canvi de cicle.

Les dades de marges reflecteixen les grans diferències entre productes, però també una escassa tendència a la reducció, malgrat els episodis de guerres de preus enregistrats en diversos moments els darrers anys.

D'altra banda, l'anàlisi de sensibilitat dels preus davant de canvis en l'interbancari indica que per a alguns productes el grau de competència es podria haver accentuat substancialment (una major trasllació a tipus d'interès dels canvis en el tipus interbancari).

4.2. Quin ha estat l'impacte en l'estructura del sector?

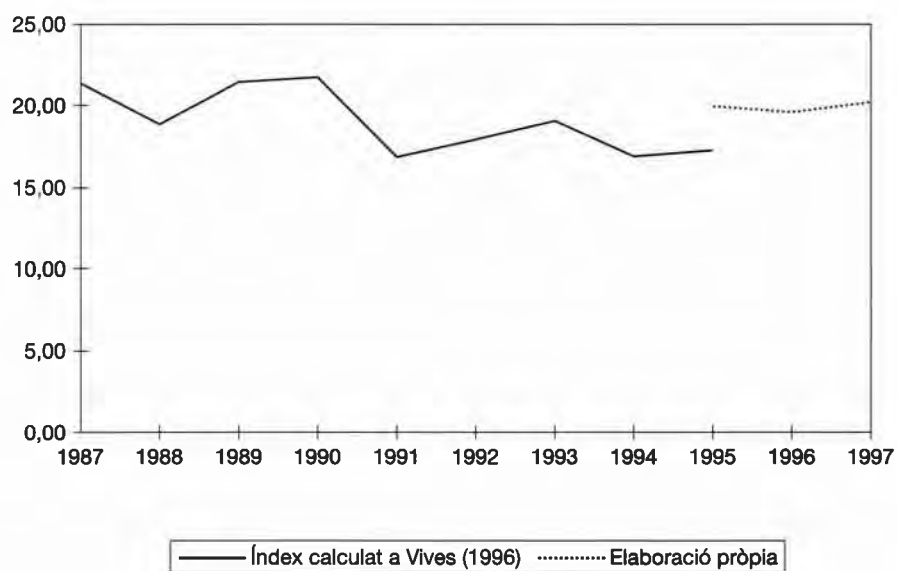
L'augment de la pressió competitiva, juntament amb el desenvolupament dels mercats financers organitzats, ha comportat canvis importants en l'estructura de la banca espanyola. És prou conegut que al llarg dels darrers anys hem assistit a un procés de concentració, que és dels més accentuats que han tingut lloc a Europa. Les dades més recents semblen indicar que aquest procés s'hauria aturat els darrers dos anys (vegeu quadre 10).

De manera paral·lela, el sector financer espanyol ha viscut un fort procés de desintermediació, en part propulsat pel tractament fiscal dels fons d'inversió i per l'expansió de la demanda d'aquests productes, que ha causat la progressiva reducció dels tipus d'interès i per tant de la retribució dels instruments d'estalvi tradicionals.

És important indicar, però, que tot i que la inversió en els fons d'inversió suposava ja el 1997 un 50% de l'estalvi financer net del sector resident no financer,¹⁴ (en detriment fonamentalment dels dipòsits a la vista i d'estalvi), el seu impacte en l'estructura del sector ha estat més

QUADRE 10
NOMBRE EQUIVALENT²² DE GRUPS BANCARIS I CAIXES D'ESTALVI

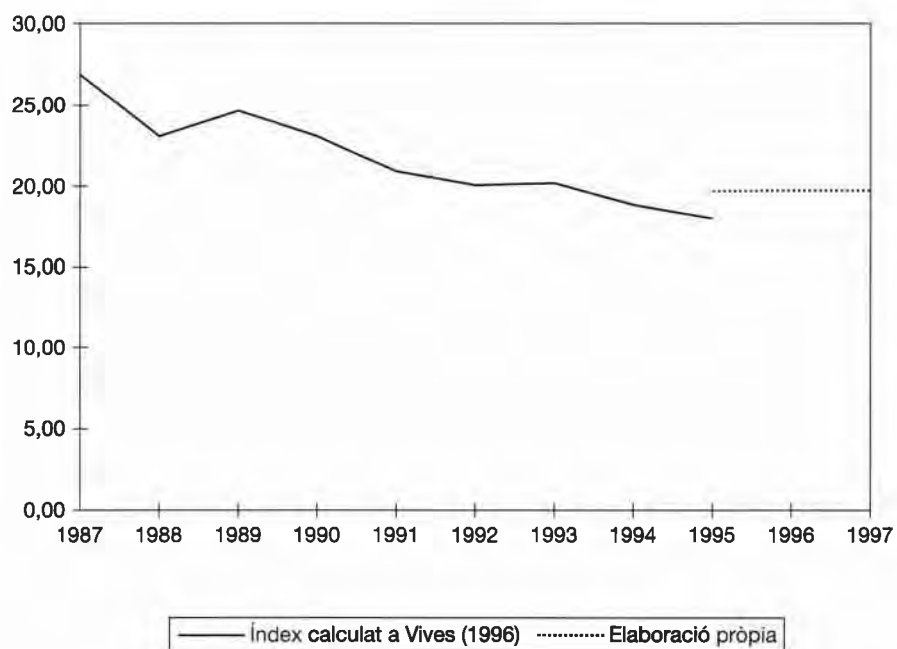
Crèdits



Font: Vives (1996) per als anys 1987 a 1995
 Elaboració pròpia a partir de dades de l'AEB i de la CECA per als anys 1995 a 1997

QUADRE 10b

Dipòsits



Font: Vives (1996) per als anys 1987 a 1995
 Elaboració pròpia a partir de dades de l'AEB i de la CECA per als anys 1995 a 1997

limitat. El sector de fons d'inversió està dominat per les pròpies entitats bancàries, amb una presència reduïda de gestores de fons independents i amb un índex de concentració fins i tot superior al que s'enregistra per entitats de dipòsits.¹⁵

Finalment, una dimensió addicional de canvi estructural és la que ha tingut lloc en la posició internacional de la banca espanyola. Un grup significatiu dels grans bancs ha portat a terme un procés molt important d'expansió internacional en els mercats d'Amèrica Llatina. Segons White (1998, pàgina 19), alguns bancs han invertit una part molt important del seu capital en els mercats llatinoamericans (en el cas del Santander seria un 32% i en el del BBV un 23%).

A la llum dels escenaris alternatius indicats anteriorment, l'evolució de l'estructura de la banca espanyola mostra un fort creixement de les entitats líders; d'una banda, mitjançant fusions que en un principi semblaven defensives però que també han permès —en reforçar la base de capital—, adoptar, en una segona fase, estratègies agressives de fort creixement exterior,¹⁶ tot i que no en el mercat europeu, sinó en el mercat sud-americà en el qual en principi les entitats espanyoles podrien gaudir d'avantatges relatius en relació a d'altres entrants potencials.

4.3. L'impacte en els resultats: eficiència i rendibilitat

És ben sabut que no és senzill mesurar els resultats de l'activitat bancària. Tant pel que fa a l'eficiència com a la rendibilitat, existeix un ampli debat sobre els indicadors més adients.

Una variable habitual per analitzar l'evolució de l'eficiència global del sector és l'evolució de les despeses d'explotació com a percentatge dels actius totals. Aquest indicador és insuficient en tant que no té en consideració que els bancs porten a terme creixentment activitats fora de balanç, i a nivell d'entitats concretes pot resultar poc apropiat ja que no pren en compte les diferències de gamma de productes entre entitats.¹⁷ Tanmateix, té la virtut de centrar-se en costos, ja que altres mesures populars com ara el ratio costos/marge operatiu tenen l'inconvenient d'incorporar mesures d'ingressos (el marge d'intermediació) i per tant confondre eficiència i rendibilitat.¹⁸

Tal i com mostra el quadre 11, la reducció del pes de les despeses d'explotació en relació

15. Gual (1994) i Vives (1996)

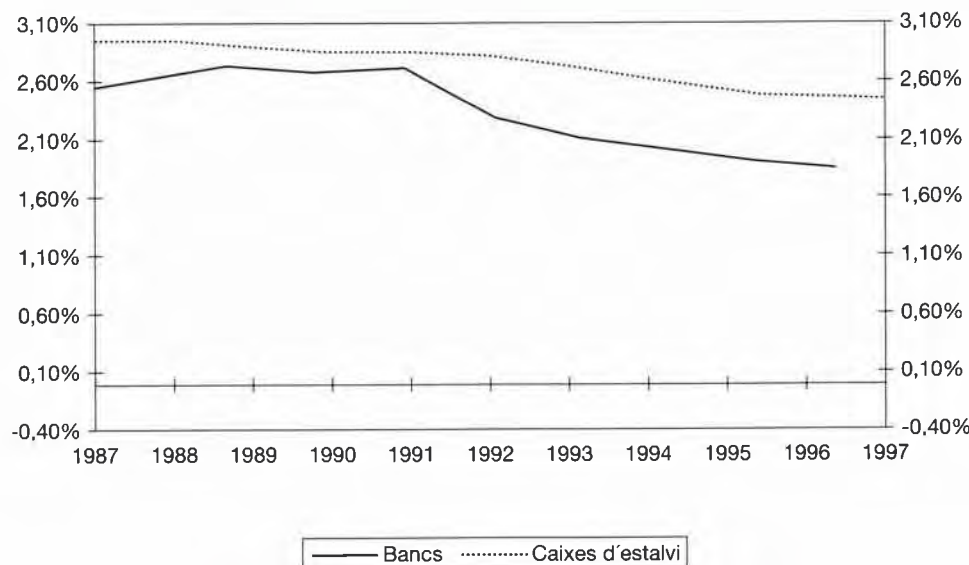
16. Cal fer esment també de les fortes inversions que moltes entitats han portat a terme en el sector no financer. Aquest és un patró d'actuació que no és nou en la banca espanyola. Si en el passat havien estat inversions industrials, el procés recent s'ha centrat en el sector serveis, i en especial els sectors recentment liberalitzats de serveis de xarxa (telecomunicacions, gas, televisió, etc.)

17. Idealment s'haurien d'analitzar estimacions econòmiques de les funcions de costos. Tot i que a Espanya s'han efectuat diverses estimacions, no s'ha arribat a un consens sobre l'evolució de l'eficiència de les entitats.

18. Vegeu Gual (1994).

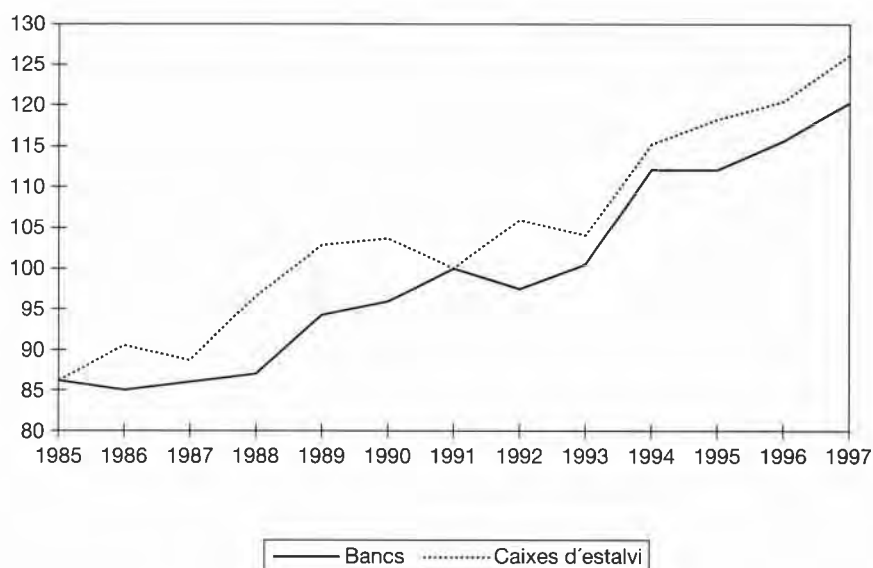
QUADRE 11

Despeses d'explotació sobre actius totals mitjans



Font: Banco de España

**Actius totals per oficina en pessetes constants
(números index, base 1991)**



Font: Banco de España

al volum d'activitat ha estat continuada els darrers anys, amb un esforç especialment important en la banca.

En les caixes d'estalvi, aquesta reducció ha estat menor i és que no hem d'oblidar que les caixes no van poder expandir la seva activitat fora de les CCAA fins a l'any 1988, i això ha representat sens dubte un creixement superior de les despeses d'explotació.

De fet, aquest efecte és encara més clar si s'analitza l'evolució de les oficines del sector.

En el cas de la banca, la consolidació del sector, mitjançant diverses fusions i absorcions, ha permès una racionalització significativa, amb un impacte clar en el nombre d'oficines. Com es desprèn del quadre 12, la xifra de negocis per oficina tendeix a augmentar clarament per la banca, i mostra que o bé per la creixent competència en preus, o per l'aparició de canals de venda alternatius, deixa de tenir sentit que el nombre d'oficines creixi paral·lelament a l'activitat. El gràfic també mostra com, en el cas de les caixes, oficines i activitat creixen de manera similar durant el període 1989-93, que correspondria al gruix de l'expansió de les caixes fora dels seus territoris tradicionals.

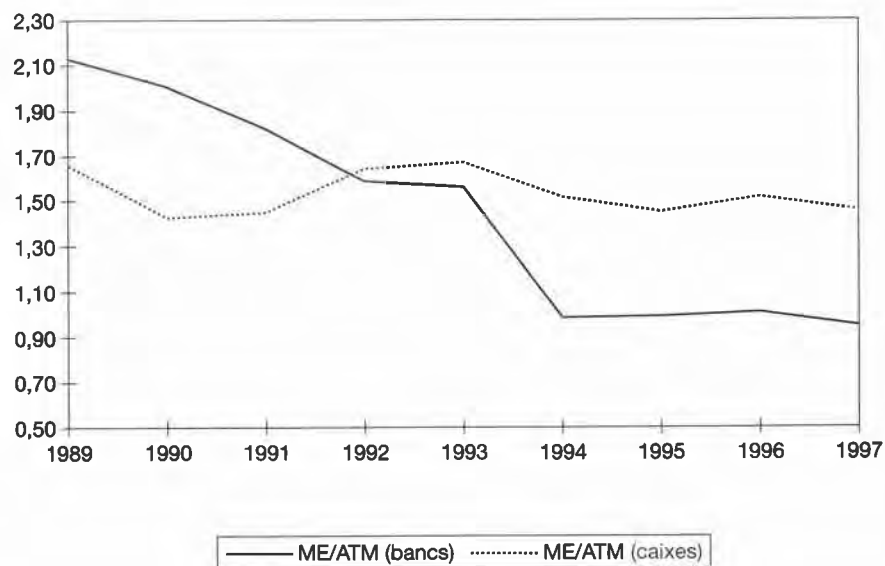
Pel que fa a la rendibilitat, l'anàlisi de les mesures convencionals i la seva comparació amb d'altres activitats econòmiques ofereixen els següents resultats.

El marge d'explotació i els beneficis abans d'impostos s'han reduït tendencialment en el cas dels bancs i s'han mantingut estables per a les caixes. Aquestes últimes han reduït les despeses d'explotació per compensar una certa reducció del marge d'intermediació, però els bancs, en una posició no tan sòlida en el negoci convencional de la banca minorista, han sofert una major erosió del marge que no s'ha pogut compensar amb una reducció de despeses (vegeu quadre 13)

Una valoració de rendibilitat ha de fonamentar-se, tanmateix, en una comparació de la rendibilitat sobre recursos propis en relació a l'obtinguda en inversions alternatives.¹⁹ Per tant, és útil comparar la rendibilitat de la banca amb la de les empreses no financeres, tal i com calcula aquesta rendibilitat la central de balanços del Banc d'Espanya. El quadre 14 mostra la informa-

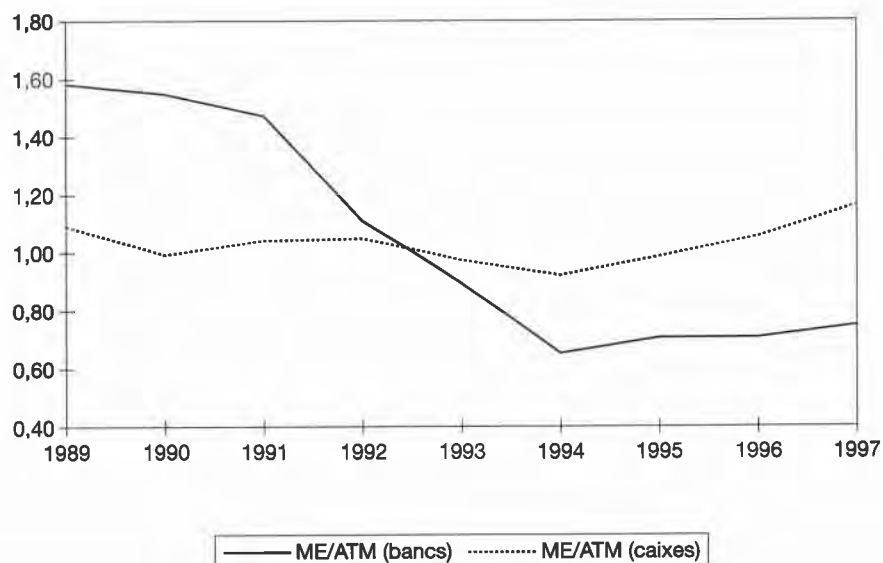
QUADRE 13a
EVOLUCIÓ DE LA RENDIBILITAT BANCÀRIA A ESPANYA

Marge d'exploració sobre Actius Totals Mitjans (ATM)



Font: Banco de España

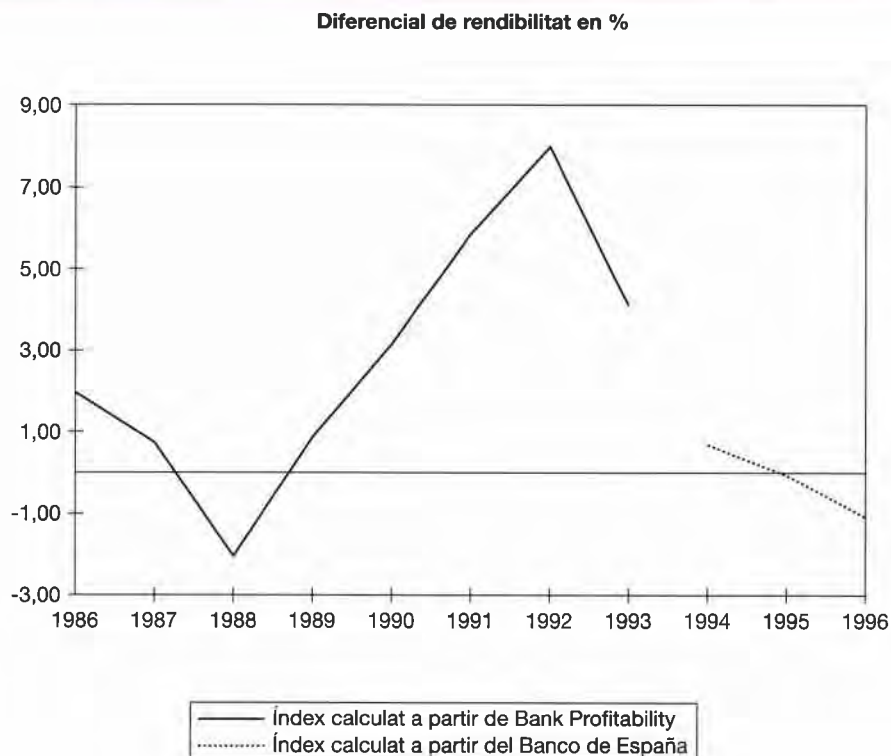
Beneficis abans d'impostos sobre ATM (en %)



Font: Banco de España

QUADRE 14

DIFERENCIAL DE RENDIBILITAT (RRP) ENTRE EL SECTOR BANCARI I LES EMPRESSES NO FINANCERES PRIVADES



Font: Bank Profitability per als anys 1985 a 1993
Banco de España per als anys 1994 a 1996

ció disponible. Els resultats no semblen indicar que la liberalització i obertura de la banca espanyola hagi comportat una reducció de la seva rendibilitat relativa. La banca tendeix a ésser clarament més rendible en termes relatius en períodes recessius i sols una mica menys rendible en períodes d'expansió, però el diferencial de rendibilitat no sembla haver-se erosionat significativament els darrers deu anys. Aquests resultats no difereixen substancialment dels que s'obtenien ara fa tres o quatre anys.²⁰

4.4. Posició relativa de la banca espanyola a Europa

La comparació internacional de la posició competitiva de sistemes bancaris ha estat tradicionalment difícil a causa de l'impacte diferencial de regulacions heterogènies i a la idiosincràsia històrica dels sistemes nacionals. Aquestes dificultats no han desaparegut, però la creixent similitud de l'entorn regulador fa més fàcil avui en dia la comparació.

Els quadres 15 a 17 resumeixen alguns indicadors rellevants pels principals sistemes bancaris occidentals i permeten aventurar unes conclusions temptatives sobre la posició relativa de la banca espanyola.

Les dades (vegeu quadre 15) mostren clarament que, malgrat l'expansió dels darrers anys, la banca d'Espanya està encara comparativament poc internacionalitzada, si el punt de referència és la banca de països similars de l'entorn europeu.

En relació a l'estructura d'ingressos i costos, tot i la davallada dels tipus d'interès a Espanya, el sistema bancari espanyol continua caracteritzat per un elevat marge d'intermediació i

QUADRE 15
INDICADORS D'INTERNACIONALITZACIÓ, RENDIBILITAT I EFICIÈNCIA

	ESPANYA	EUR (Sense Espanya)	UK	US
Actius transfronterers (com a % del total)	1,60	4,62	9,90	n.d.
Pasius transfronterers (com a % del total)	3,20	6,10	10,50	n.d.
Beneficis abans d'impostos (% d'ATM)*	0,89	0,49	1,22	1,86
Marge d'intermediació (% d'ATM)*	2,57	1,71	2,24	3,42
Ingressos no financers** (com a % dels ingressos bruts)	27	32	43	35
Costos operatius (% d'ATM)*	2,51	1,94	2,72	3,83
Sanejaments (% d'ATM)*	0,42	0,34	0,21	0,36
Despeses de personal (% despeses totals)***	38	40	36	27

EUR és la mitjana simple d'Àustria, Bèlgica, França, Itàlia, Holanda i Alemanya.

* Grans bancs: 4 a Àustria, 4 a Bèlgica, 6 a França, 3 a Alemanya (2 per sanejaments), 8 a Itàlia, 3 a Holanda, 6 a Espanya, 4 a RU i 13 als EUA.

** Mitjana 1990-1995, inclou tots els bancs per Àustria, Bèlgica i Holanda. Per la resta sols banca comercial.

*** Mitjana 1992-1995, inclou tots els bancs per Àustria, Bèlgica, Itàlia i Holanda. Per a la resta sols banca comercial.

Font: Elaboració pròpia a partir de White (1998) (taules 1, 2, 3, 5 i 10). Dades per 1996.

QUADRE 16
INDICADORS DE REESTRUCTURACIÓ DE LA BANCA AL MÓN

	REDUCCIÓ DEL NOMBRE D'INSTITUCIONS DESDE EL MAXIM (EN %)	ANY MAXIM*	REDUCCIÓ DEL NOMBRE DE SUCURSALS DESDE EL MAXIM (EN %)	ANY MAXIM**	REDUCCIÓ DEL NOMBRE D'EMPLEATS DESDE EL MAXIM (EN %)	ANY MAXIM
Àustria	-36	1980	0	1996	n.d.	n.d.
Bèlgica	-19	1980	-11	1989	-3	1990
França	-45	1984	-2	1987	-7	1988
Alemanya	-37	1980	-5	1985	-1	1994
Itàlia	-18	1987	0	1996	-0,3	1993
Holanda	-14	1980	-19	1986	-5	1991
Espanya	-17	1982	0	1996	-5	1991
UK	-30	1983	-22	1985	-13	1989
US	-37	1980	0	1996	-12	1997

Font: White (1998), taules 5, 9 i 10.

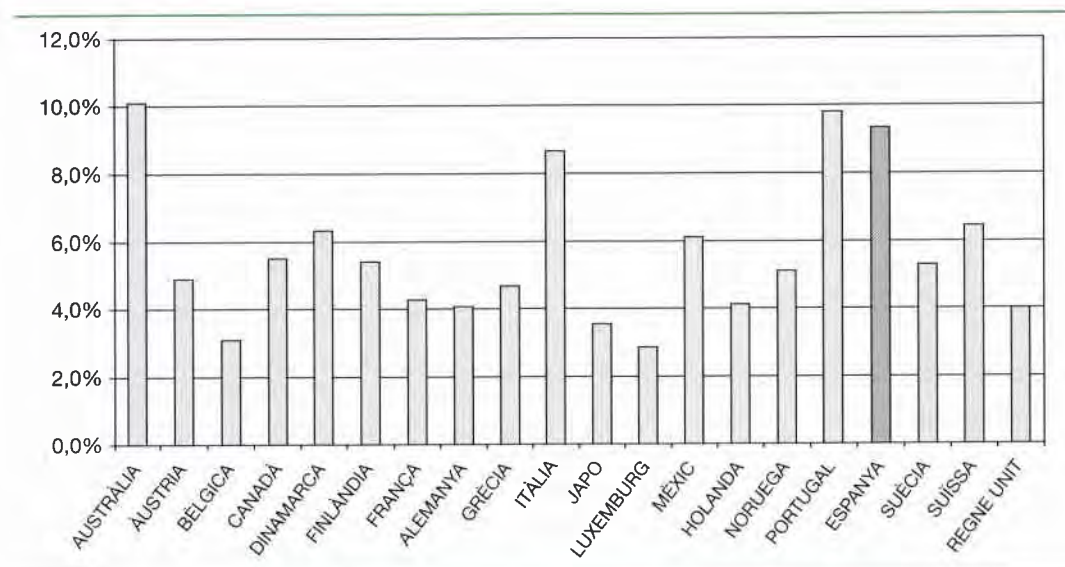
Les dades es refereixen a entitats de dipòsits i els % fan referència a la reducció en relació a l'any 1996 (excepte Itàlia, per ocupació, que és 1995). Si el descens és 0, 1996 és l'any del màxim.

* Dades desde 1980. Per França 1984. Espanya 1981 i RU 1983.

** Per França i Holanda des de 1981.

*** Per França 1985, Holanda 1984 i Espanya 1981.

QUADRE 17
RATIOS DE CAPITALITZACIÓ A PAÏSOS DE LA OCDE



21. White (1998).

22. Aquest nombre es calcula com l'invers de l'índex de Herfindahl. Indica el nombre d'entitats d'igual dimensió que generarien un mercat amb un índex de Herfindahl idèntic i, per tant, un nivell comparable de concentració.

un pes significatiu dels ingressos financers, que permeten fer front a un nivell de despeses d'exploració que encara és força elevat.

El quadre 16 mostra un seguit d'estadístiques indicatives de l'esforç de reconversió portat a terme pels diversos sistemes bancaris. Aquests indicadors són clarament parcials, ja que estan condicionats per les diverses regulacions existents amb anterioritat al procés de liberalització. Per exemple, a Espanya la reducció del nombre d'institucions i d'oficines pot ésser inferior (de fet en oficines no hi ha reducció) degut a l'existència de regulacions que no havien permès amb anterioritat la lliure actuació de les entitats. Tot i aquestes dificultats d'interpretació, les dades (i una altra evidència informal) semblen mostrar que l'esforç de consolidació ha estat moderat, comparable al d'altres països europeus, però limitat en relació al que ha succeït en els mercats bancaris anglosaxons.²¹

Malgrat aquesta limitada reconversió del sector, els indicadors de rendibilitat i capitalització (vegeu quadres 15 i 17), que són crucials tot i que no sempre són fàcilment interpretables, apunten a una posició sòlida de la banca espanyola per a la etapa que s'obre. Efectivament, les grans entitats bancàries espanyoles superen les seves homònimes europees en els indicadors de rendibilitat i recursos propis i si el futur del sector a Europa ha de suposar una competència en despeses fixes que requereixen forta capitalització i capacitat inversora, és clar que *a priori* les entitats més capitalitzades i eficients tecnològicament seran les que estaran més preparades per liderar aquest procés.

5. CONCLUSIONS

Aquesta ponència ha analitzat la repercussió de l'euro en la banca espanyola, destacant que la nova moneda incideix en el sector en un marc fortament influït per la desregulació de les activitats bancàries, la seva creixent internacionalització i els profunds canvis en l'estructura de costos que provoca la introducció de les noves tecnologies de la informació.

El treball s'ha centrat en la banca comercial, car aquesta és l'activitat bancària que encara es troba fortament segmentada per països a Europa. La Unió Econòmica i Monetària constitueix un canvi institucional que integra definitivament els mercats bancaris europeus. Junt amb l'impacte de les noves tecnologies, suposa una ampliació molt significativa de les dimensions del mercat que pot tenir importants repercussions en la seva estructura.

La tesi que aquesta ponència ha tractat de desenvolupar és que aquesta ampliació del mercat suposarà un fort augment de la concentració bancària a tota Europa. Aquesta consolidació, però, no serà únicament un procés defensiu i de caràcter nacional, sinó que es caracteritzarà pel seu tarannà pan-europeu, ja que les entitats líders (mitjançant fusions, adquisicions o aliances) tractaran d'adquirir una dimensió europea per posicionar-se favorablement en la nova dimensió del mercat.

Aquesta previsió es fonamenta en la hipòtesi que en la banca comercial moderna la competència és fonamentalment una rivalitat en costos fixos (per exemple, el desenvolupament d'actius intangibles com la reputació, o de sistemes d'informació de servei al client). Per tant, les economies d'escala del sector són endògenes i no és d'esperar que s'exhaureixin amb l'expansió del mercat. Ans al contrari, amb el creixement del mercat, la magnitud dels costos fixos —i per tant la dimensió de les entitats— tendirà a augmentar. L'evolució de la concentració i els mercats europeus en el període 1985-95, en el qual ja s'ha enregistrat un cert procés d'obertura i integració, semblen confirmar aquesta hipòtesi.

Aquesta ponència també avalua sintèticament quina és la situació de la banca espanyola enfront de l'euro des de la perspectiva d'aquesta tendència a la concentració pan-europea. L'anàlisi del període de desregulació i obertura que ha viscut el sistema bancari espanyol dóna resultats ambivalents. La banca espanyola ha resistit la creixent pressió a la baixa en la rendibilitat combinant un procés de reestructuració i reconversió intern no menyspreable, un esforç de presència en altres àmbits del sistema financer, i una incipient internacionalització.

Tanmateix, la reconversió i la internacionalització han estat inferiors a les d'altres sistemes financers.

Malgrat tot, en termes comparatius, la banca espanyola disposa d'una posició favorable des de la perspectiva de rendibilitat i capitalització. Tal i com aquest treball ha tractat d'argumentar, aquests són dos elements fonamentals per competir amb èxit en un mercat de dimensió europea.

Bibliografia

- ARTHUR, B. (1996): «Increasing returns and the new world of business» a *Harvard Business Review* juliol/agost.
- BERGER, A.N. i L.J. MESTER (1997): «Inside the black box: What explains differences in the efficiencies of financial institutions», *Journal of Banking and Finance*, 21 pp. 895-947.
- BERGER, A.N., HUNTER, W.C. i S.G. TIMME (1993): «The efficiency of financial institutions: A review and preview of research past, present and future», *Journal of Banking and Finance* 17, 2-3, pp. 221-249.
- CANALS, J. (1997): *Universal Banking. International Comparison and Theoretical Perspectives*. Oxford University Press, Oxford.
- DERMINE, Jean; HILLION Pierre i altres (1997): «European Capital Markets with a Single Currency», European Capital Markets Institute, setembre.
- DE BANDT, Olivier (1998): «EMU and the structure of european banking systems», Mimeo, European Monetary Institute, Frankfurt.
- ECONOMIC RESEARCH EUROPE (1996): «A study of the effectiveness and impact of Internal Market Integration on the banking and credit sector». Background report for the Economic Evaluation of the Internal Market. Brussel·les.
- EVANS i WURSTER (1997): «Strategy and the new economics of information» a *Harvard Business Review* pp.77-79 set./oct.
- FAINÉ, I. i R. TORNABELL (1998): *El euro, la banca y las empresas*, Ediciones Temas de Hoy, Madrid.
- GRILLI, V. (1989): «Europe 1992: issues and prospects for the financial markets» *Economic Policy*, octubre.
- GUAL, J. (1992): *La competència en el sector bancari espanyol*, Fundación BBV, Bilbao.
- GUAL, J. i D. NEVEN (1993): «Deregulation in the European Banking Industry: 1980-1991», *European Economy/Social Europe* n° 3.
- GUAL, J. (1994): *La racionalización del sector bancario en España*, Fundación BBV, Bilbao.
- GUAL, J. (1998): «Implicaciones de la moneda única para la banca española». Ponència preparada per al congrés *El euro y sus repercusiones sobre la economía española*, organitzat per la Fundación BBV a San Sebastián. Novembre.
- HUGHES, J. i L.J. MESTER (1998): «Bank capitalization and cost: evidence of scale economies in risk management and signaling» *Review of Economics and Statistics*, vol. 80, maig, 2, , pp. 314-325
- MCALLISTER, P. H. i D. MCMANUS (1993): «Resolving the scale efficiency puzzle in banking» » *Journal of Banking and Finance* 17, 2-3, pp. 389-406.
- SCHINASI, G. J. i A. PRATI (1997): «European Monetary Union and International Capital Markets: Structural Implications and Risks» IMF Working Paper 97/62.
- SUTTON, J. (1991): *Sunk costs and market structure: price competition, advertising and the evolution of concentration*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- VIVES, X. (1996): «La competència en el sector bancari espanyol», Instituto de Análisis Económico (CSIC, Barcelona), Març, Mimeo.
- WHITE, W. R. (1998): «The coming transformation of continental European banking?» BIS Working Papers N°54, juny.

Tecnologies de la informació: el retorn de la inversió depèn de la intel·ligència de les empreses

ALFONS CORNELLA

Economista, Professor d'ESADE

¹ Informe accessible a <http://www.ecommerce.gov/emerging.htm>

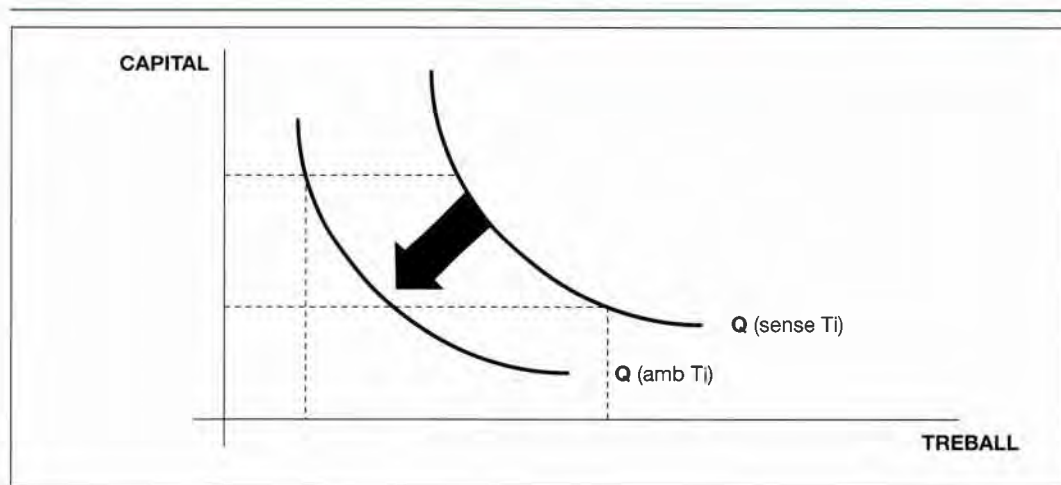
L'IMPACTE DE LES TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ A LES EMPRESES

L'experiència obtinguda fins al moment en la breu però intensa història de les tecnologies de la informació ens diu que són quatre els efectes principals de la seva aplicació a les empreses: impacte en l'eficiència («*do things right*»), impacte en l'eficàcia («*do the right things*»), creació de *sinèrgies*, i canvis en la mateixa *definició* del negoci.

L'exemple més clar d'augment d'eficiència potser sigui la capacitat d'*automatitzar* processos rutinaris. De fet, d'aquest tipus van ser les primeres aplicacions, i han estat probablement un dels principals responsables del clar augment de la productivitat experimentat els anys 90, especialment en el sector industrial als països occidentals. Així, en el període 1996-97 la productivitat va augmentar als Estats Units d'un 1,9%, gairebé el doble d'augment experimentat durant els anys 70 i 80 (US Department of Commerce, 1998).¹ Altrament dit, considerades com a factor de producció, les tecnologies de la informació tenen la virtut de poder traslladar la *funció de producció* (isoquanta) cap a dins: amb la mateixa inversió de capital es pot aconseguir la mateixa producció amb un nombre més petit d'empleats. (Fig. 1)

FIGURA 1

L'EFECTE DE LES TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ SEGONS LA TEORIA MICROECONOMICA: TRASLLACIÓ DE LA ISOQUANTA CAP A L'INTERIOR DEL GRÀFIC



Font: London & London, 1996.

El segment format per la *indústria informàtica*, o millor *telemàtica* (informàtica més telecomunicacions), que fabrica el *hardware* i *software* necessaris per al processament d'informació, constitueix ja un dels nuclis principals de l'anomenat *sector de les altes tecnologies*. Aquest és un sector de l'evolució del qual depèn com més va més el creixement dels països desenvolupats. En

FIGURA 2
CONTRIBUCIÓ DEL SECTOR DE LES TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ EN EL PIB DELS ESTATS UNITS,
1977-1998, EN PERCENTATGE



Font: US Department of Commerce 1998.

efecte, s'estima que el 1998 el sector de les tecnologies de la informació (informàtica més telecomunicacions) representarà el 8,2% del PIB nord-americà (US Department of Commerce, 1998), gairebé el doble del que representava el 1977. (Fig.2)

Encara més, el 27% del total del creixement del PIB en aquest país en el període 1994-96 es va deure al creixement d'aquest hipersector d'alta tecnologia, mentre que les contribucions de les tradicionalment considerades locomotores del creixement econòmic, la construcció d'habitatges i automòbils, van representar només el 14% i el 4%, respectivament. Si el període considerat es redueix a l'any 1996, la contribució del sector alta tecnologia augmenta encara més, fins al 33%.²

Una característica especialment significativa de la indústria informàtica resideix en el fet que el seu creixement no comporta generalment un augment de la inflació perquè, encara que els sous creixen en el sector alta tecnologia per damunt de la mitjana de la resta de l'economia, els preus mitjana dels productes d'alta tecnologia no deixen de baixar un any després de l'altre. Així, per exemple, de 1991 a 1997, el cost de la capacitat de procés d'un microprocessador va passar de 230\$ per MIPS³ a només 3,42\$. De fet, les dades demostren que la baixada de preus en les tecnologies de la informació són responsables d'un punt sencer de davallada en la inflació de 1996 i 1997; sense la contribució d'aquest sector, la inflació hauria estat del 3,1% en comptes de ser del 2,0% (US Department of Commerce, 1998). Això deriva, probablement, del fet que durant les últimes dues dècades s'ha complert sistemàticament la *Primera Llei de Moore*,⁴ segons la qual el nombre de transistors que els enginyers poden posar en un xip de silici es duplica cada 18 mesos,⁵ amb la qual cosa augmenta la seva capacitat de procés o d'emmagatzematge (segons que es tracti de xips de microprocessadors o de memòria). Simultàniament, s'ha complert la *Llei de Grosch*, segons la qual el preu d'aquests mateixos xips es redueix a la meitat cada tres o quatre anys (Ross, 1995).

Tanmateix, hi ha qui opina que la llei de Moore té les seves limitacions. Així, per exemple, el mateix Moore ha proposat allò que ja es coneix com a *Segona Llei de Moore*, segons la qual, per bé que és cert que la capacitat dels xips augmenta, també augmenten, i exponencialment, els costos de construcció i manteniment de les factories extremament sofisticades que cal per fabricar-los (Ross, 1995). Així, el límit de la capacitat d'aquests xips no s'hauria de buscar a les lles físiques sinó potser en les lleis econòmiques. D'altra banda, Bhaskhar Chakravorti va pro-

2. Vegeu *Business Week*, del 31-10-97, p.50.

3. MIPS és l'acrònim de «milions d'instruccions per segon».

4. Proposada als anys 70 per Gordon Moore, co-fundador d'*Intel*.

5. Alternativament, el nombre d'instruccions per segon que pot desenvolupar un ordinador personal és proporcional a 2^n MIPS (milions d'instruccions per segon), on n és l'any en curs menys 1986. Així, el 1987, la capacitat de procés era de 2^1 MIPS, mentre que el 1997 és de 2^{11} , és a dir 2048 MIPS (Lapscott, 1996).

6. *Financial Times*, del 27-5-98, p.12.

7. En català es perd el sentit d'aquesta proposta; Bhaskar fa un joc de paraules en fer servir el terme «demi» (de 1/2) en la denominació de la llei, que quedaria així com la *Llei de Demi Moore*.

8. *PCWeek España*, del 10-4-97.

9. *Estudio sobre Capital Humano, educación y empleo*, IVIE, València (1995).

10. Per a un resum, vegeu el *Journal of the American Society of Information Science* (vol.49, núm. 12, pp. 1053-1069).

posar fa poc⁶ una idea que afegeix aspectes humans a la llei de Moore ja comentada. Bhaskar va proposar la *Llei de ½ Moore*,⁷ segons la qual el *valor per a l'usuari* de la tecnologia de la informació progressa a la meitat (d'aquí el «demi» de la llei) de la velocitat proposada per la Llei de Moore. En d'altres paraules, una cosa és que es desenvolupi una tecnologia en un laboratori, una altra que sigui rendible fabricar-la, i una altra encara que arribi al mercat. Així, tot i que s'hagi desenvolupat una nova tecnologia en el laboratori, la seva adopció en el mercat es fa lentament. Un bon exemple el constitueixen els mòdems de 56k. ja desenvolupats i al mercat, però que no acaben de quallar-hi per problemes d'estàndards, de compromís per part dels ISP d'oferir aquest servei, o per l'aparició d'altres tecnologies substitutives (mòdems de cable, mòdems DSL, etc.). En resum, sembla que desenvolupem tecnologies més de pressa del que som capaços de dur-les al mercat amb èxit. Una cosa que ja havia proposat, per cert, Rosenberg (1993).

INVERSIONS DE LES EMPRESSES EN TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ

Les expectatives de reducció de costos, o d'augment de productivitat, possibilitades per l'adopció de tecnologies de la informació, han dut les empreses occidentals a augmentar progressivament i imparablement les inversions en aquestes tecnologies. Així, mentre que les inversions en tecnologies de la informació que les empreses van realitzar als anys 60 representaven només el 3 % del total d'inversions en equipament, el 1996 la xifra va augmentar fins a representar el 45 %. I a més, en alguns sectors, com ara les telecomunicacions o les assegurances, les inversions en TI constitueixen més de les tres quartes parts del total d'inversions en equipament.

La facturació global del sector informàtic espanyol va ser, el 1997, de més d'1,3 bilions de pessetes. El 85 % d'aquesta facturació va correspondre al mercat intern, mentre que la resta va anar a parar a exportacions. La facturació el 1997 era un 60 % superior a la de 1992. El mercat interior net de productes informàtics va tenir el 1997 un creixement del 10%. Madrid i Catalunya representen les dues terceres parts del mercat espanyol. Però, mentre que el mercat informàtic a Madrid va créixer quasi un 15 % el 1997, uns quatre punts per damunt de la mitjana nacional, Catalunya només va créixer el 4%, sis punts per sota de la mitjana. La demanda dels sectors industrial, comerç, finances, administració pública, sanitat, serveis i informàtic, va ser el 1997 de 655.881 milions de pessetes (Miner, 1998).

Pel que fa a les inversions en TI, la situació de les empreses espanyoles és una mica preocupant, sobretot pel que fa a les pimes. Segons un estudi de *CB Consulting*, un 25 % de les pimes espanyoles va invertir en tecnologies de la informació menys de 250.000 pessetes el 1996. El 76 % del total de pimes no planejava invertir res en TI durant 1997.⁸ També es derivava d'aquest estudi que el 50 % de les pimes no tenia cap PC.

Queda el dubte de saber si les veritables raons d'aquesta escassa implantació de tecnologies de la informació a Espanya són més culturals que no pas econòmiques. Pot ajudar a entendre-ho el fet que el 70 % dels *empresaris* amb assalariats tenen una titulació acadèmica primària o de batxillerat elemental, contra un 7 % amb títol universitari,⁹ mentre que el 44 % dels *directius* disposen de titulació universitària. Tot i que caldria investigar el tema amb més detall, un pot aventurar-se a pensar que els amos de moltes pimes espanyoles no estan acostumats (per la seva formació) a utilitzar la informació de manera sistemàtica, sinó que més aviat es valen de la intuïció i de la capacitat de relacions públiques per dur endavant l'empresa, per bé que cal reconèixer que la majoria de les vegades ho fan amb èxit. Almenys fins ara, que els efectes de la globalització de l'economia s'han notat relativament poc.

¿CREA OCUPACIÓ EL SECTOR INFORMACIÓ?

Stana B.Martin ha presentat recentment als Estats Units una tesi doctoral, «Information Technology, Employment and the Information Sector 197—95»,¹⁰ que constitueix la con-

tinuació del treball de Machlup als anys 60 i de Portal als 70, per a la determinació de la importància del «sector informació» i dels «treballadors de la informació» a l'economia nord-americana.

Machlup, el pioner en la mesura de l'«economia de la informació», va arribar el 1962 a la conclusió que mentre el 1900 només una mica menys de l'11% de la població empleada als Estats Units podien ser considerats «treballadors del coneixement», el 1959 ja eren quasi el 32% els que podien ser considerats dins d'aquest capítol. Els càlculs posteriors de Portal van mostrar que, el 1970, el 50'6% de la població empleada eren «treballadors de la informació». Òbviament, la primera pregunta que es planteja és què entenien ells per «treballador de la informació» o per «treballador del coneixement». N'hi ha prou amb dir aquí que tots dos van resoldre aquest dubte *operacionalitzant* les ocupacions, és a dir, es van aturar a identificar d'entre totes les professions que apareixien classificades en les estadístiques laborals aquelles que tenien molt a veure amb el maneig d'informació. Porat, per exemple, va definir els «treballadors del coneixement» com aquells *l'output* (el resultat del treball) dels quals era «la producció, distribució o manipulació de símbols».

Discutint sobre aquest tema de la classificació de professions (imprescindible en aquest tipus d'avaluacions de l'economia de la informació, perquè les estadístiques oficials no permeten, almenys per ara, mesurar directament qui és un treballador de la informació), Martin recull una idea de Machlup molt útil. Machlup va indicar que calia separar aquelles tasques més *rutinàries* de maneig d'informació de les tasques *no-rutinàries* en el maneig d'informació. Per exemple, cal distingir clarament algú que atén les trucades telefòniques a la centraleta d'una empresa, o que classifica les cartes que hi arriben, d'algú que escriu una novel·la, dirigeix una orquestra, planifica una campanya de màrqueting o ensenya en una classe. El problema que aquesta classificació planteja és que, mentre que resulta fàcil determinar si una «tasca» és rutinària o no (des del punt de vista de maneig d'informació) no resulta en principi fàcil dir si una «professió» és rutinària o no.

El problema es resol classificant les professions d'acord amb el seu «resultat principal» (*primary output*), és a dir, segons el tipus de resultat final que cada professional produeix. Així, mentre que és evident que un científic duu a terme tota una sèrie de tasques d'informació rutinàries (controlar, mesurar, anotar, per exemple, els resultats dels seus experiments), l'*output* principal que persegueix és la creació de coneixement, un resultat científic, sovint en forma d'un article publicable. En aquest sentit, doncs, la professió de científic és una professió d'informació no-rutinària.

Doncs bé, si s'ajunta la idea de Porat de classificar les professions en cinc grans categories (producció d'informació, distribució d'informació, anàlisi de mercats i coordinació, processadors d'informació i operació de maquinària informacional), amb la idea de Machlup sobre la divisió entre professions informacionalment rutinàries i no-rutinàries, s'arriba a la classificació que ha usat Martin a la seva tesi. Aquests són els resultats de la seva investigació:

- El sector de la informació continua augmentant la seva importància dins l'economia nord-americana, en termes d'ocupació. Si el 1970, el 40,21% de la població ocupada estava en aquest sector, el 1980 era el 44,14% i el 1990 era ja del 45,70%. La sorpresa està en el fet que, entre 1990 i 1995, aquest percentatge només ha pujat al 45,81% de la població ocupada. És a dir, encara que el sector informació continua creixent, aquest creixement s'ha desaccelerat molt significativament.

- Una anàlisi detallada de les dades mostra que no tots els components del sector informació creixen de la mateixa manera. De fet, les professions informacionalment rutinàries (entrada de dades, per exemple) han passat de representar el 60% del total de l'ocupació en el sector informació a representar el 52% el 1994. Mentrestant, les professions informacionalment no-rutinàries (creació d'informació i coneixement) han passat de representar el 40% del total de la població ocupada en el sector informació a representar el 48%. O sigui, creixen les profes-

sions que requereixen una major formació, mentre que decreixen les que requereixen una menor formació.

L'article de Martin aporta algunes explicacions del per què s'està esdevenint aquest canvi. Potser l'explicació més satisfactòria és la que s'anomena «desocupació tecnològica», és a dir, que augmenta la desocupació en aquelles professions que són més fàcilment automatitzables.

El dubte, o la por, que generen les conclusions de la tesi són obvis. Si resulta que la inversió en tecnologies de la informació no para de créixer (de fet no ha parat ni tan sols en èpoques de recessió com la de 1990), fins a constituir avui ja el 45% del total d'inversions en béns de capital de les empreses nord-americanes, la desocupació tecnològica no farà sinó augmentar. I aleshores, ¿on anirà a treballar la massa de ciutadans que no disposaran de prou educació o formació per dur a terme treballs informacionalment no-rutinaris? Si fins ara es pensava que el sector informació era el salvavides de l'ocupació, el que generaria els llocs de treball que altres sectors, especialment el manufacturer, anaven perdent, i ara es demostra que no s'hi està generant ocupació, ¿d'on sortirà el treball en el futur?

PARADOXA DE LA PRODUCTIVITAT

Malgrat que les anàlisis econòmiques indiquen que les TI han de tenir un clar impacte positiu en l'augment de l'eficiència de les empreses, la veritat és que algunes xifres posen aquest hipotètic impacte en dubte. Potser l'exemple més conegut sigui el de l'anomenada *Paradoxa de la Productivitat*:¹¹ ¿com podia explicar-se que malgrat la contínua inversió en tecnologia, i en especial en tecnologies de la informació, durant els anys 70 i 80, no es va aconseguir un creixement de la productivitat semblant al que s'havia aconseguit als anys 50 i 60, quan aquestes tecnologies gairebé no existien? Com assenyala la Fig.3, el creixement de la productivitat en termes de PIB per hora treballada, va ser de mitjana una mica més de l'1% en el període 1973-1993, quan havia estat de gairebé el 2,5% en el període 1950-1973. Alguns experts han indicat que potser calgui buscar la raó del menor creixement de la productivitat en la progressiva importància del sector serveis en el conjunt de l'economia dels països occidentals. Com indica la Fig.4, els increments de productivitat en el sector serveis als Estats Units durant els 80 van ser molt

FIGURA 3
L'INCREMENT ANUAL DE MITJANA DE LA PRODUCTIVITAT ALS ESTATS UNITS, 1870-1993

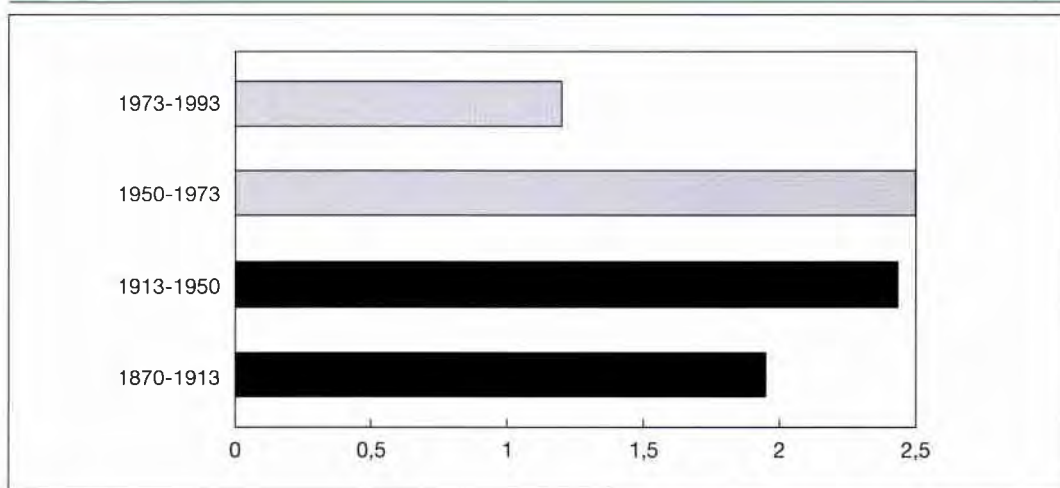


FIGURA 4
INCREMENTS DE LA PRODUCTIVITAT, EN INDÚSTRIA I SERVEIS, ALS ESTATS UNITS, ANYS 80 I COMPARACIÓ AMB LA INVERSIÓ EN TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ

DURANT ELS ANYS 80	INCREMENT PRODUCTIVITAT % ANUAL	INVERSIÓ EN TI PERCENTATGE DE TOTAL
Sector Producció de Béns	> 3,5	20%
Sector Serveis	0,7	80%

Font: Landauer, 1995

12. *Business Week* (19-5-97); *Wall Street Journal Europe* (22-5-97, p. 1).

més petits que els aconseguits en el sector industrial, malgrat que van absorbir una major proporció del total d'inversions en tecnologies de la informació.

El creixement continuat de l'economia nord-americana durant els últims sis anys ha fet que alguns¹² pensessin que potser sigui justament en el final de la paradoxa on s'hagi de buscar la raó del creixement. Dit altrament: l'economia nord-americana està creixent sense inflació perquè està augmentant la productivitat, en especial gràcies al fet que les inversions en tecnologies, i en tecnologies de la informació en particular, esta començant a donar els seus fruits. Així, tot i que el creixement del 4% anual, juntament amb la baixa desocupació, en el 4,9%, i d'acord amb l'ortodòxia econòmica, hauria de disparar la inflació (segons la teoria tradicional, els Estats Units no poden sostenir un creixement del 2 o 2,5% sense que, com a conseqüència, augmenti la inflació), la inflació no ha crescut als Estats Units des de 1995. No solament no ha crescut sinó que fins i tot ha disminuït, fins a un valor proper al 2,4%. L'explicació estaria en l'augment de la productivitat (*output* per empleat per hora): en aquests moments, la productivitat creix a Nord-amèrica d'un 2,4%. I tot i que l'augment de la productivitat no s'explica només per un millor ús de les tecnologies de la informació, sinó per un millor ús de la tecnologia en general, en una economia bàsicament de serveis com la nord-americana, els ordinadors juguen un paper fonamental.

Si bé des de 1986 fins a 1995, les inversions en tecnologies de la informació van seguir més o menys un ritme semblant al realitzat en altres béns de capital (maquinària, equips, etc.), des de 1995 fins ara el ritme de creixement de la inversió en tecnologies de la informació ha estat més del doble de l'experimentat en béns de capital. O sigui, la inversió en tecnologies de la informació resultaria de major productivitat, però només si el nivell d'inversió és prou fort. En aquest *payoff* de les tecnologies de la informació ha jugat, sembla ser, un paper fonamental, la generalització de les *xarxes*: disposar d'un ordinador ajuda, però el seu nivell de rendiment augmenta considerablement si l'ordinador està en xarxa.

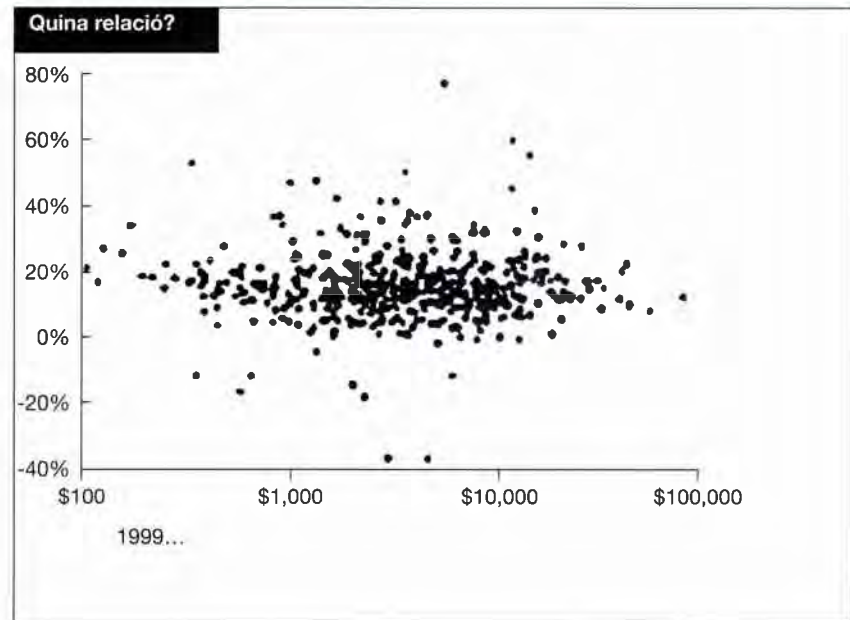
AUTOMATITZACIÓ I AUGMENTACIÓ

Alguns investigadors han intentat trobar explicacions més profundes de la paradoxa de la productivitat. Així, Landauer (1995) assenyala que la història de la informàtica mostra dues aplicacions correlatives dels ordinadors. En una primera etapa, d'«automatització», es van aplicar a tasques rutinàries fàcilment automatitzables (aquelles que es redueixen a operacions numèriques o lògiques). Més tard, s'han començat a aplicar a tasques «més humanes» o almenys més properes a activitats humanes, com ara ajudar a la presa de decisions o a organitzar la informació, a parlar o escriure, etc. Aquesta etapa d'«augmentació» es correspon amb tasques que no poden ser reduïdes a operacions numèriques o lògiques. Aquestes dues etapes coincideixen amb allò que Zuboff (1951) va anomenat «*automate*» i «*informate*».

La tesi de Landauer és que aquesta segona aplicació dels ordinadors, la que va més enllà de l'automatització de tasques, no està donant els resultats esperats. Per moltes raons, que ell comenta amb extensió, però que potser es podrien resumir en les següents: els ordinadors són encara difícils d'utilitzar, i s'apliquen malament o a les tasques equivocades.

Si la productivitat es mesura per la facturació per empleat (per exemple), aleshores resulta que algunes evidències (que ell exposa amb detall) demostren que els ordinadors han aconse-

FIGURA 5
EL RETORN DE LA INVERSIÓ EN TECNOLOGIES, QUESTIÓ D'INTEL·LIGENCIA ORGANITZATIVA, NO SIMPLEMENT DE DINERS



Fonts: Strassmann, 1997

guit augmentar la productivitat de les fàbriques, però no la dels serveis, la qual cosa té un efecte important en la productivitat mitjana de les societats occidentals en què els serveis són ja més importants que la manufactura. Potser es pugui buscar una raó en el fet que la productivitat augmenta principalment quan se substitueix homes per màquines (treball per capital, en termes econòmics), però en els serveis encara no és possible substituir massivament persones per màquines. Senzillament, no hi ha màquines prou «intel·ligents».

Una frase de Landauer resumeix això a la perfecció: «(en els serveis) les tecnologies de la informació (TI) han fet possible fer més treball, però no necessàriament de manera més productiva. Cada dòlar gastat en TI ha generat un dòlar en termes de valor afegit; i només això», de manera que la balança final és que la inversió en TI ha deixat la productivitat igual.

S'argumenta que en serveis no té gaire sentit parlar en termes convencionals de productivitat, perquè l'efecte de la inversió en TI va més enllà d'aconseguir major *output*. L'efecte es nota en major qualitat, millor atenció al client, més rapidesa de producció dels servis, etc. Però el problema és que la productivitat en termes clàssics (*output/input*) continua sent una variable utilitzada per mesurar l'evolució econòmica d'una societat.

En una línia semblant, Paul Strassmann, conegut consultor nord-americà que ha estudiat en profunditat l'impacte de les tecnologies de la informació en les organitzacions, assenyalava que no hi ha una relació directa entre la inversió de les empreses en TI i el retorn que aconsegueixen d'aquesta inversió (Strassmann, 1997).¹³ Així, per exemple, la Fig. 5 mostra que no existeix aquesta correlació, i que allò que fa rendible les TI en una empresa no és el simple fet de tenir-les, sinó «com» s'utilitzen.

MOLTA TECNOLOGIA, POCA COMUNICACIÓ. SÍNDROME DE LA FATIGA INTERNACIONAL

Resulta ben curiós comprovar com l'interès per la *informació* com a recurs va guanyant progressivament el pols a les *tecnologies de la informació* com a suport. Així, per exemple, en l'estudi «European Business Communication Survey», dut a terme per l'empresa *Novell*, s'estudiaven els problemes de la *comunicació de la informació* en les empreses, és a dir, s'analitzava el grau de *transparència informacional* en les relacions intra-empresa. Un estudi de gran utilitat per determinar si les tecnologies tipus Intranet (llegeixi's, basades en xarxes d'alta capacitat) poden ser o no «la» solució a aquests problemes.

Els resultats de l'estudi van ser impactants: el 45% dels empleats a Europa creuen (segons la projecció de les dades de l'estudi) que «la informació i coneixements no es comparteixen prou a la seva empresa». i un 47% accepta que «molt sovint em trobo perdent el temps buscant informació que hauria de tenir fàcilment al meu abast». També el 47% van dir que «experimentaven manca d'informació per part dels seus directius». I això que el 90% van dir que «una comunicació efectiva és important per a la moral dels empleats». Entre moltes altres dades de l'estudi, una més: el 70% creu que «les intranets canviaran la forma de comunicar-se de la nostra empresa».

Una altra gran empresa de la «indústria de la informació», però aquesta vegada des del costat dels continguts, *Reuters*, va dur a terme en el període 1994-96 un estudi sobre els hàbits informacionals dels directius (el primer any, dels del Regne Unit, i l'últim, també d'altres països com els Estats Units). Els resultats de l'estudi estan resumits a Oppenheim (1997).

En l'estudi de 1994, el principal resultat és que els directius entrevistats creien que la transparència informacional (que la gent no es quedi amb la informació al calaix) era fonamental per a l'eficiència a les empreses, però que massa sovint aquesta transparència no es produïa. Una raó d'aquest fet pot ser que les empreses no tinguin definida una «política d'informació» interna. Molts directius desconeixien si «això» existia o no a la seva empresa. Més sorprenent encara, la gran majoria de directius afirmaven que les principals fonts d'informació eren «informals», i que sovint (gairebé sempre) es buscaven ells mateixos la informació que necessitaven.

En l'estudi de 1995, el tema era fins a quin punt la informació és un actiu en les organitzacions. Una gran majoria estaven d'acord que sí que ho era, però també la majoria no tenien ni idea de com es podia avaluar aquest «valor». També era interessant el resultat de la pregunta sobre per què el valor dels «actius» d'informació no apareixen en el balanç: el 50% creuen que fer-ho seria massa difícil, el 30% creu que la informació de què disposa l'empresa no «mereixeria» estar al balanç com un actiu, un 8% creu que els auditors no ho permetrien (va en contra de les pràctiques comptables actuals), i fins i tot el 3% creu que la «capitalització» de la informació (posar-la com a actiu en el balanç) és il·legal. En fi, que calen directius que ajudin a valorar la informació com a actiu.

Finalment, en l'estudi de 1996, el tema era la *sobrecàrrega d'informació* (el que podríem denominar «influxació»). Una tercera part dels entrevistats confessaren que rebien durant el dia «quantitats enormes» d'informació no sol·licitada. La meitat dels entrevistats van confessar que eren «incapaços de manejar» tota la informació que rebien. De fet, el 42% van afirmar tenir problemes de salut (estrès, ansietat, etc.) a causa de la sobrecàrrega d'informació. En aquest sentit, l'estudi va ajudar a identificar el que ja s'anomena IFS, síndrome de fatiga informacional (*Information Fatigue Syndrome*).

¿TRANSFERÈNCIA O TRANSACCIÓ D'INFORMACIÓ?

La nostra és, doncs, una era caracteritzada per la paradoxa que, malgrat que tenim més tecnologies de la informació que mai, aquestes no ens alliberen de la sobrecàrrega d'informació i, sovint, no aconseguim estar més i millor informats, sinó, simplement, sobreinformats. Potser la clau de tot el dilema rau, com assenyala Mac Donald (1998) amb molt d'encert, en el fet que

una anàlisi detallada de la naturalesa del «bé» informació ha de començar per la distinció clara entre *transferència* i *transacció* d'informació, una precisió que possiblement sigui una de les claus per tenir èxit en el disseny i desenvolupament futur dels *sistemes* d'informació.

Primer de tot cal entendre que, com diu MacDonald, potser el principal problema a l'hora d'obtenir informació és discriminar *quina* de la possible informació obtenible és la que precisem. O sigui, el problema consisteix a separar la que *necessitem* de la que *no necessitem*. Però, moltes vegades, no estem en condicions de saber *quina* informació de la que és al nostre abast (o la que ens ofereix algú que la busca per a nosaltres) és del nostre interès. Un exemple senzill: si jo no sé res de música antiga, ¿com puc saber quina part de la informació que és al meu abast m'és d'utilitat o no? D'una banda, pot passar que la informació que a mi em sembla fantàstica estigui antiquada, o, simplement, que em quedi amb una burda introducció a un tema sobre el qual hi ha molt coneixement acumulat, perquè en sé tan poc que em conformo amb poc, tot i que a mi em sembli molt.

En d'altres paraules, *un no sap quantes coses ignora*, i això li dificulta discriminar l'oferta d'informació que és al seu abast. Això ho veiem clarament en un exemple que MacDonald posa: els que més saben sobre un tema (experts, doctors) són més conscients d'allò que ignoren del que saben. Sabent els que els falta per saber es veuen a ells mateixos com a estudiants, mentre que els estudiants, ignorants de quantes coses arriben a ignorar, es creuen experts. Com més en saps, més difícil et resulta donar l'opinió d'un tema, perquè ets molt més conscient d'allò que no saps. Tot això queda resumit en el fantàstic aforisme: «només sé que no sé res».

Des del punt de vista dels *sistemes* d'informació, i fins i tot més concretament des dels serveis d'informació, el principal problema que això planteja és la dificultat de «satisfer» a usuaris que saben poc sobre allò que pregunten. I, al contrari, quan un expert en un tema pregunta, o li pots respondre o no; quan ho fas, és que tens exactament allò que busques, i quan no, és que aquella cosa no existeix.

Així, doncs, ¿es pot establir un *mercat de la informació*, a la manera dels mercats d'altres «béns»? Primera dificultat: la informació és un «bé» molt diferent (infinítament replicable, donar-la no és perdre-la, el valor el determina exclusivament l'usuari, etc.). Mostrar aquest bé a un possible comprador és donar-li-ho de franc. No és possible «provar» informació. Però, al mateix temps, com pot el possible comprador adquirir una cosa que no ha provat. la solució passa moltes vegades pel prestigi de la font: compres aquella font d'informació que altres vegades ha satisfet les teves necessitats (¿per què t'agrada un diari determinat i no un altre?). La manera com funcionen els mercats de béns no és aplicable al «mercat d'informació». De fet, no hi ha allò que podríem anomenar «botigues d'informació», on la gent va a veure el «gènere» per quedar-se amb aquell que li ofereix millors prestacions al millor preu.

Com a alternativa als «mercats» d'informació (en els quals hi hauria, a la manera d'altres mercats, una transferència d'informació —«bé»— a canvi d'uns diners), que mai no hem pogut muntar, allò que de debò funcionen són les «transaccions» d'informació: com més «comunicació» hi ha entre la «font» d'informació i el «client», més rica i útil serà la transferència d'informació. MacDonald ho diu perfectament: el factor que afecta més fonamentalment l'habilitat d'un individu per utilitzar informació és la informació que l'individu *ja* posseeixi en aquest moment.

La conclusió de tot això és que podem tenir dubtes sobre la utilitat dels grans *sistemes* d'informació (i els serveis) que es basin exclusivament en la idea de *transferir*, o oferir accés, a grans quantitats d'informació. La gran capacitat de les tecnologies de la informació per «transferir» informació no són suficients per garantir que els usuaris rebran la informació que els cal. D'aquí la importància de les «auditories de la informació», de la idea de la «cultura de la informació» en les organitzacions, dels «*sistemes* personals d'informació» (un sistema d'informació d'una organització s'hauria d'entendre com un *sumatori* dels *sistemes* d'informació dels seus membres). I d'aquí el possible fracàs de les molt boniques *intranets* que acaben sent molt menys eficients que les simples *converses* (¿quina transacció d'informació és millor que una conversa entre coneguts o, millor, entre amics?).

ORGANITZACIONS INFORMACIONALMENT MÉS EFICIENTS: «MONS PETITS»

Recentment, un nou model matemàtic, desenvolupat per Watts i Strogatz (1998), dos investigadors de Cornell, està cridant l'atenció d'altres investigadors de camps molt diversos, des d'economistes fins a biòlegs, passant per experts en teoria de l'organització. El model en qüestió s'anomena «model dels mons petits».¹⁴

Imaginem una xarxa d'individus, per exemple els pertanyents a una determinada organització (una empresa, per exemple). Hi ha distintes formes d'organitzar les relacions entre aquests individus: la més *jerarquitzada* consisteix a organitzar la gent per departaments, unitats, o el que sigui, de manera que les comunicacions entre els individus es limitin a l'interior d'aquests departaments: els de màrqueting parlen entre si, els de finances entre si, però no hi ha connexions entre els diferents departaments, si no és a través dels «conductes oficials». En l'altre extrem de les possibilitats d'organització hi ha la xarxa totalment *caòtica*: cada individu es comunica amb altres individus de l'organització, però de manera totalment aleatòria: els individus d'un mateix departament no tenen perquè parlar entre ells.

Doncs bé, el model matemàtic dels «mons petits» mostra com entre aquestes dues situacions extremes hi ha moltes altres possibilitats. Per exemple, i tot i mantenint l'ordre jerarquitzat (gent organitzada per departaments), es poden introduir algunes «dreceres» (en el model s'utilitza el terme *shortcut*) algunes de les persones de la xarxa es connecten amb altres persones que *no* estan al seu departament. De fet, aquesta situació l'experimentem sovint en algunes organitzacions: en aquelles en què tractes de tu a tu, per exemple a la cafeteria, amb persones jeràrquicament molt per damunt teu.

La conclusió del model és molt interessant: en introduir un nombre moderat de «dreceres», especialment si les esculls bé, disminueix dràsticament el nombre d'intermediaris que has de recórrer entre la teva posició a la xarxa i qualsevol altra posició. La idea és simple, en comptes de recórrer totes les passes intermèdies, te'n saltes algunes. Però, i això és el més important, la introducció de les dreceres no disminueix la cohesió «local» de la xarxa. En d'altres paraules, pots seguir comunicant-te fàcilment amb aquells que estan més a prop teu a la xarxa. Però si el nombre de dreceres creix molt, la xarxa pot convertir-se en el galimaties de la xarxa caòtica que hem presentat abans, en l'extrem oposat de la xarxa totalment jerarquitzada.

La conclusió és, doncs, que si s'estimula l'aparició de «dreceres» en l'organització, que se saltin les barreres tradicionals de la jerarquia, s'aconsegueix que la informació flueixi molt millor. Potser convingui convertir l'organització en un «món petit».

Aquest model recorda molt el dels *gatekeepers* de Tom Allen (persones que introdueixen informalment informació externa en l'organització, i encara que no són ells els qui l'utilitzen personalment, tenen la virtut de distribuir-la a qui sí que pot fer-ho). Els dos vénen a dir que un conjunt moderat de persones ben *connectades*, que «curtcircuitin» les barreres jeràrquiques, informacionalment estèrils, existents en l'organització, poden ser de gran eficàcia per augmentar l'ús *intel·ligent de la informació* a la mateixa organització.

ECOLOGIA DE LA INFORMACIÓ

En el seu text *Information Ecology*, Davenport (1997) afirma que els *sistemes* d'informació que no estiguin pensats tenint en compte la gent no tenen cap futur.¹⁵ I això, que sembla una obvietat, ha quedat relegat del discurs ortodox en el camps dels *sistemes* d'informació durant les dècades en què la informàtica ha crescut a l'empar d'inversions milionàries creixents. Segons els «ecòlegs de la informació», l'èmfasi pur en la *tecnologia* ha de ser substituït per un èmfasi en la *informació* que aquesta tecnologia permet manejar. És com si fins ara haguéssim escrit el terme «tecnologies de la informació» amb les sigles Ti (la T en majúscules) mentre que ara ens adonem que hauríem d'escriure-la amb TI (la I en majúscules).

14. Watts i Strogatz semblen inspirar-se en la idea dels «sis graus de separació», la teoria social que Stanley Milgram va proposar el 1960, segons la qual qualsevol humà està «separat» de qualsevol altre a una distància de, com a màxim, sis persones intermediàries. Vegeu, en aquest aspecte, la web del tema, a <http://sixdegrees.com/Public/About/concept.asp?PF=3018165164005>.

15. Vegeu també Cornella (1998).

Amb aquest nou enfoc, a més, resulta clar que cal tenir en especial consideració aquelles informacions que existeixen o circulen per les organitzacions i que mai no estaran en format electrònic i que són més importants que totes les bases de dades imaginables. Per exemple, tots els coneixements que constitueixen el capital intel·lectual de l'organització i que en la majoria estan acumulats en les ments de les persones i no en les màquines. Per entendre la importància d'aquesta informació «informal», s'haurien de dur a terme auditories de la informació en les organitzacions, una cosa que pocs saben realitzar actualment i que tots els professionals de la informació (en l'accepció àmplia) hauran d'aprendre a mig termini si volem sobreviure a la «infoxicació».

La raó del terme «ecologia de la informació» és clara: un sistema d'informació en una organització és un complex entramat de màquines, persones, polítiques, subjectes tots a unes relacions de dependència molt subtils. Així, per exemple, no serveix de res una inversió en un sistema d'informació quan l'organització que ha d'aplicar-lo no disposa d'una cultura de la informació prou desenvolupada. Anàlogament, en aquelles organitzacions que són monarquies absolutes informacionals (el cap ho sap tot, ningú no sap res) resulta bastant absurd el desenvolupament del més mínim sistema d'informació. O, les intranets no tenen cap mena d'impacte en l'organització si no es té en compte que els *sistemes* no són asèptics, sinó que hi ha gent al seu darrere (així, per exemple, si qui està encarregat d'introduir dades a la Intranet d'una empresa gaudeix de les antipaties d'una part important del personal, és molt possible que es produeixi un boicot general d'aquesta, tot i que els continguts siguin brillantment bons).

Una cosa que s'haurà d'aprofundir en el futur proper és si la metàfora de l'ecologia aplicada als *sistemes* d'informació és això, simplement una metàfora, o si es pot arribar més lluny, és a dir, si es pot establir una «isomorfia» entre els coneixements de tots dos camps. Si fos així, podríem intentar trobar en el camp dels sistemes d'informació coneixements «equivalents» als coneixements de què ja disposem en ecologia. Per exemple, les lleis de l'*evolució*, ¿són aplicables també als sistemes d'informació?

DESAPAREIXEN LES FRONTERES ENTRE PRODUCTES I SERVEIS, COMPRADOR I VENEDORS, ETC.

S'ha comentat abans que l'impacte de les tecnologies en les empreses podia presentar-se de diverses formes. Ja s'ha comentat l'impacte en l'*eficiència*, a través de la reducció de costos, o l'augment de la productivitat, encara que també s'han presentat dubtes en aquest aspecte (escassa inversió en tecnologies de la informació per part de les pimes espanyoles, paradoxa de la productivitat, problemes en la comunicació interna d'informació, escassetat de cultura de la informació, etc.). La veritat, tanmateix, és que aquest final de segle s'estan palesant amb força els altres efectes de les tecnologies presentats al començament, el seu impacte en l'*eficàcia* (*do the right things*), en la creació de *sinèrgies*, i la seva capacitat per generar canvis en la mateixa *definició* del negoci. El ràpid desenvolupament d'Internet hi ha contribuït molt significativament.

Stan Davis i Christopher Meyer, tots dos professionals de l'*Ernst & Young Center for Business Innovation*, proposen en el text *Blur* que estem entrant en una economia en què les fronteres entre alguns conceptes fins ara clarament separats comencen a esborrar-se.¹⁶

Per exemple, les diferències entre producte i servei deixen de ser tals: tot producte conté un servei i a l'inrevés. Així, *Mercedes Benz* està pensant que cadascun dels seus automòbils disposin d'una direcció IP, de manera que a través dels nous *sistemes* de telefonia per satèl·lit el fabricant pugui seguir l'estat del vehicle, avançant-se a la reparació d'avaries i aplicant-li el software necessari per corregir problemes (de fet, això que és una promesa, ja està fent-se per empreses d'ascensors, com *Otis*, que comproven els seus aparells de manera regular i, quan troben un problema, estableixen comunicació amb la seu perquè sigui enviat un equip de reparació, fins i tot abans que es produeixi l'avaria). En aquests casos, un producte (l'automòbil, l'ascensor) esdevé un servei. Per això, els autors esmentats prefereixen parlar d'«ofertes» en comptes de productes o serveis.

Un altre cas d'eliminació de diferències: el venedor és comprador i a l'inrevés. Un exemple. Una cadena de supermercats a Irlanda, *SuperQuinn*, paga aquells clients que li ajudin a detectar problemes als seus establiments. Així, els clients esdevenen subministradors d'un servei, el control de qualitat, i a més aquest servei, si les queixes són tingudes en compte, augmenta la fidelitat dels compradors. Davis i Meyer afirmen també que l'intercanvi entre client i venedor és en realitat un triple intercanvi: primer, econòmic (producte o servei per diners); segon, internacional (el client dona informació sobre les seves necessitats, gustos, hàbits, tec., i el venedor li ofereix informació personalitzada, per exemple); i, tercer, emocional (un bon exemple, un comprador d'una moto *Harley Davidson* compra un contingut emocional, ja que aquesta no és una moto qualsevol, sinó que es tracta més aviat d'una llegenda; i, al mateix temps, els compradors augmenten el valor emotiu de les *Harley* tot establint clubs, i tota una eròtica de la moto que contribueix a augmentar la llegenda).

Un altre exemple de com s'esborren les fronteres entre determinats negocis. Una empresa que ven un producte qualsevol genera uns *continguts* en forma de catàleg, manual d'ús, servei d'atenció al client, gestió de reclamacions, etc.: això que ja era cert abans d'Internet, té ara noves implicacions: la quantitat d'informació que s'ha de donar al possible comprador és més gran (i apareixen, pel camí, nous intermediaris la funció dels quals és purament informacional; vegeu, per exemple, les webs en què es poden localitzar vehicles i comparar els preus de diversos concessionaris), i la forma de donar-la és més sofisticada.¹⁷ O sigui, el paper de la *indústria dels continguts* pot augmentar en el futur, perquè no solament pot vendre els continguts a través de la Xarxa, sinó que també pot vendre l'«experiència en la creació de continguts» (un empresa editorial es pot fer càrrec, per exemple, de la web informativa d'un fabricant d'automòbils).

D'altra banda, el comerç electrònic està demostrant que una empresa pot tenir un creixement molt ràpid, per passar a representar de la nit al dia un perill per a les empreses tradicionalment establertes en un sector. I com algunes empreses que creien disposar d'una definició molt clara del seu negoci han hagut de passar a repensar-se.

Un bon exemple de la pressió a què es veuen sotmeses algunes empreses el constitueix el creixent èxit en el camp del comerç electrònic dels *mercats o borses digitals*, punts en què l'oferta i demanda d'algun producte o servei es troben per establir una transacció. Així, en la indústria electrònica o informàtica, molt estructurada al voltant de la idea de l'ensamblatge de components, han aparegut serveis com *Fastparts* (<http://www.fastparts.com>) als Estats Units, o *PriceWin* (<http://www.pricewin.net>) el «mercat continu informàtic» a Espanya. Es poden trobar aquest tipus de borses digitals en un nombre creixent de sectors. A *Gemkey* (<http://www.gemkey.com>), els professionals de la joieria poden localitzar un tipus determinat de gemma en centenars d'establiments esparsos per tot el món. A *EnergyMarket* (<http://www.energymarket.com>) les empreses californianes poden triar el subministrador d'energia elèctrica o de gas que més els convingui. A *Band-X* (<http://www.band-x.com>) les operadores de telecomunicacions comercien amb les seves capacitats excedents de trucades internacionals. A *NarrowLine* (<http://narrowline.com>) es troben l'oferta i demanda d'espais publicitaris online. A *Chot-Recycle* (<http://www.chot-recycle.com/>) hi ha la major borsa mundial de productes reciclables. La *Borsa de Subproductes de Catalunya* està accessible a <http://www.subproductes.com>. I el govern nord-americà disposa d'una web on les empreses poden vendre aquella part de la seva quota d'emissions de SO₂ que no han cobert (<http://www.epa.gov/acidrain/trading.html>). En una altra línia, a *Garage.com* (<http://www.garage.com/>) la gent amb idees les mostra a possibles inversors. Un cas d'especial interès a Espanya és *Zapanet* (<http://www.zapanet.com>), el mercat digital de les empreses relacionades amb el món de la sabata i de la pell a Espanya (tot i que s'està introduint en d'altres països, com Mèxic, Colòmbia o Xile), en les pàgines del qual s'estimula l'encontre d'oferta i de demanda, i es facilita el contacte entre fabricants, majoristes, representants, minoristes, etc.

La idea del mercat digital no s'esgota en les aplicacions professionals. En l'actualitat, una de les webs amb més èxit als Estats Units és *e-bay* (<http://www.ebay.com>), un mercat d'encants en què la gent pot posar a la venda els productes més insòlits. Una cosa semblant estan desenvolupant

les revistes d'anuncis classificats, de les quals hi ha bons exemples a Espanya, com <http://www.Primera.es> o <http://mercattel.interwatts.com>, i a l'Amèrica Llatina, <http://www.segundama-no.es/>, i que podrien seguir l'exemple de publicacions semblants en altres països que busquen finançar-se a través del marge d'intermediació que es generi de la venda online (venedor troba comprador) de productes a través de la seva web.

En una línia molt semblant a la dels mercats digitals, hi ha sistemes que pretenen establir un contacte entre persones, bé sigui per raons personals o professionals. A part les agències de contactes, més o menys serioses, com *One-and-only* (<http://www.one-and-only.com>), hi ha casos l'evolució dels quals cal seguir amb atenció, perquè aporten solucions molt interessants a problemes greus. Un exemple és *Garage.com* (<http://www.garage.com/>), on la gent amb idees les mostra a possibles inversors. Tot i que potser siguin els sistemes de recerca d'ocupació (*match-making* entre candidat i reclutador) els sistemes d'aquest tipus més populars en aquests moments.

LA CONSTRUCCIÓ DE L'ECONOMIA DIGITAL A EUROPA

A començament d'octubre de 1998 es va presentar a la Fira del Llibre de Frankfurt l'estudi «CondriNet: Content and Commerce Driven Strategies in Global networks. Building the Network Economy in Europe», elaborat per la consultora Gemini Consulting (<http://www.gemcon.com/>) per encàrrec de la DGXIII, Programa *Info2000* (<http://www2.echo.lu/info2000/>), de la Comissió Europea.¹⁸ L'objectiu principal de l'estudi era detectar les accions principals que les empreses i els governs han de dur a terme per assegurar a Europa un lloc en la societat de la informació.

En l'estudi es prediu que l'any 2002 seran més de 80 milions els europeus que usaran la Xarxa amb freqüència, cosa que representarà un 20% de la població. També aquest any, un 5% del Producte Interior Brut de la Unió Europea (o sigui, uns 500.000 milions d'Euros) correspondrà bé a transaccions dutes a terme directament a la Xarxa (per exemple, compra de tota mena de productes i serveis, per consumidors o empreses) o a transaccions influïdes per l'ús de la Xarxa (per exemple, adquisició d'un automòbil facilitada per l'obtenció d'informació a la Xarxa). En aquests 5 anys que vénen, l'economia digital generarà a Europa uns 500.000 llocs de treball (l'estudi no indica, però, quants llocs desapareixeran o quants canviaran, és a dir, quin serà el balanç total en el mercat laboral).

L'estudi dona alguns recomanacions, tant a les empreses com als governs. En concret, recomana a les empreses:

- Que entenguin que això no és una simple moda, i que, per tant, comencin a transformar els seus processos empresarials d'acord amb les noves dinàmiques de la Xarxa.
- Que adoptin estratègies que els permetin convertir-se en organitzacions que aprenen, posant especial atenció a la gestió del seu capital intel·lectual (s'indica, per exemple, que tant als Estats Units com a Europa, una quantitat important de llocs de treball molt qualificats no són coberts per manca de personal.
- Que avancin en la coordinació que permeti arribar, sense necessitat de regulació governamental, a estàndards tècnics adequats, així com a l'autoregulació de les activitats permissibles.
- Que posin l'èmfasi a detectar què és allò que vol el mercat (i respondre, doncs, al *market pull* en comptes de deixar-se portar pel *technology push*) i que, per tant, responguin amb productes personalitzats i creïn comunitats d'interès.

I recomana als governs:

- Que s'assegurin que la liberalització dels mercats de telecomunicacions tinguin com a conseqüència la facilitació de xarxes de banda ampla barates per a una part «substancial» de la

població (l'estudi inclou un gràfic que il·lustra molt clarament que hi ha una correlació entre el preu de la connexió a la Xarxa i el percentatge de població connectada: a menor preu, més gent connectada).

- Que facilitin que sigui la indústria la que defineixi les regles i els estàndards a aplicar a nivell global (o sigui, que s'abstinguin d'intervenir on el mercat espon);
- Que s'assegurin que les polítiques educatives i les de gestió de recursos humans (a nivell nacional i al nivell de les organitzacions) generen la quantitat de personal qualificat que les empreses demandaran, així com que s'estimuli la mobilitat laboral;
- Que es millori l'accés a capital per part d'empreses i emprenedors, per exemple, estímulant l'aparició d'empreses de capital risc (a l'americana) i facilitant el contacte entre qui té idees i qui té capital, i, a més, que es modifiquin els esquemes fiscals que dificulten l'aparició de noves empreses (es posa com a exemple el cas d'Irlanda, que ha tingut un creixement econòmic els últims anys que guarda relació amb la seva política de baixos impostos;
- Que esdevinguin usuaris «visibles» de les tecnologies de la Xarxa a fi de donar exemple a les empreses i, alhora, de millorar els seus serveis als ciutadans.

CONCLUSIONS

Les tecnologies de la informació han tingut fins ara un clar efecte positiu en alguns sectors de l'economia, especialment en l'industrial i en alguns segments de serveis (com operadors de telecomunicacions i serveis financers). La faceta *automatitzadora* de les tecnologies ha tingut bastant protagonisme en aquest efecte. Tanmateix, la dificultat d'automatitzar tasques en una gran part dels serveis implica que l'efecte en el conjunt de l'economia, en termes d'increment de la productivitat, no són els esperats. Perquè aquest efecte es produeixi, potser calgui desenvolupar la segona faceta de les tecnologies, la seva capacitat d'*augmentació* de les habilitats humanes, especialment de les mentals. En aquest sentit sembla discórrer el creixement de l'ocupació en el sector informació, en què es perden treballs *rutinaris* en benefici dels més *creatius*.

Si és cert que anem a entrar en una *era de la informació*, cal entendre millor les característiques diferencials del «bé» informació, aprendre a manejar-lo com a recurs, identificar com treure profit de les tecnologies per fer un ús més intel·ligent de la informació existent a les organitzacions, aprendre a gestionar els fluxos d'informació d'aquestes, etc. Perquè, com demostren els fets, disposar de tecnologies de la informació no garanteix que es faci un bon ús de la informació a les organitzacions. Invertir molt en tecnologies no es correspon amb obtenir majors retorns de la inversió; el retorn depèn de com d'intel·ligentment s'usen els *sistemes*, i de com de connectada estigui l'estratègia de tecnologies amb l'estratègia del negoci.

Per tot això, apareixen nous esquemes que proposen una visió diferent del paper de les tecnologies de la informació. Un paper coadjuvant d'estratègies més *centrades en l'usuari*. Cal posar l'accent, proposa per exemple l'*ecologia de la informació*, en les persones, en entendre com funcionen com a components dels *sistemes* d'informació, perquè aquests donin el rendiment esperat. El futur passa, doncs, per entendre que *la funció de les tecnologies de la informació és millorar l'explotació de la informació en les organitzacions*. Una cosa que semblava evident, però que no sempre s'ha complert.

Bibliografia

- CORNELLÀ, A. (1994): *Los recursos de información*, Madrid: McGraw-Hill.
 CORNELLÀ, A. (1998): Ecologia de la informació, en *Sistemes d'Informació: Reptes per a l'organització*. Barcelona: Proa Còloma.
 DAVENPORT, T. (1997): *Informació Ecology*, New York, NY: Oxford University Press.
 DAVIS, S y MEYER, C. (1988): *BLUR: the speed of change in the conneced economy*. Reading, MA: Addison-Wesley.
 LANDAUER, T. K. (1995): *The trouble with Computers*, Cambridge, MA: Bradford-The MIT Press.
 LAUDON, K. C. y LAUDON, J. P. (1996): *Management Information Systems*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
 MACDONALD, S. (1988): *Information for Innovation*, New York, NY: Oxford University Press.

- MINER (1998): *Las tecnologías de la información en España 1997*. Madrid: Ministerio de Industria y Energía.
- OPPENHEIM, C. (1997): Manager's Use and Handling of Information. *International Journal of Information Management* v17 n4 239-248.
- ROSS, Philip E. (1995): Moore's second law. *Forbes* 25/03/95 p. 116.
- ROSENBERG, N. (1993): *Dentro de la caja negra: tecnología y economía*. Barcelona: La Llar del Llibre - Llibres dels Quaderns de Tecnologia.
- STRASSMANN, P. (1997): *The Squandered Computer*. New Canaan, CT: The Information Economic Press.
- TRAPSCOTT, Don (1996): *The Digital Economy. Promise and Peril in the Age of the Networked Intelligence*. New York, NY: McGraw-Hill.
- US DEPARTMENT OF COMMERCE (1998): *The Emerging Digital Economy*. Washington, DC: US Dept of Commerce. Secretariat of Electronic Commerce.
- WATTS, D. J., y STROGATZ, S. H. (1998). Collective Dynamics of «Small-World» networks. *Nature* v393, 04/06/98 p. 440.
- ZUBOFF, S. (1988): *In the Age of the Smart Machine*. New York, NY: Basic Books.

Internacionalització de recursos humans

MELCIOR MATEU

Economista, Universitat Autònoma de Barcelona.

1. LA INTERNACIONALITZACIÓ DELS NEGOCIS I EL PAPER DELS RECURSOS HUMANS

En el rerafons d'aquest document hi ha un missatge: la internacionalització dels Recursos Humans no és quelcom que vindrà per si mateix, sinó que les empreses amb vocació internacional, si volen tenir èxit, han de posar, en aquest camp i amb suficient antelació, les bases per desenvolupar la seva tasca. De la mateixa manera que la distinció entre Mercat Nacional i Mercat Internacional es troba cada vegada més qüestionada, el directiu d'empresa es trobarà «internacionalitzat» sense adonar-se'n, perquè el fet de la internacionalització és ja una part essencial de l'empresa contemporània. La internacionalització no és un camí a elegir, és un fet que ens ha envaït i fa falta reorganitzar i replantejar els sistemes tradicionals de Gestió dels Recursos Humans (GHR) per poder sobreviure amb èxit en el món dels negocis.

En contemplar els processos d'internacionalització de les empreses és més evident que l'eficàcia de la pràctica directiva tradicional és insuficient quan s'aplica a l'heterogeneïtat econòmica, política i cultural de l'entorn internacional. Aquest procés comporta el requeriment de directius ben qualificats capaços d'actuar com a representants d'empreses concretes i de dirigir-les a l'estranger. Això vol dir *actuar amb seguretat i amb criteris d'eficàcia i eficiència en un entorn que els és aliè*. Es tracta de persones que tinguin sensibilitat cultural, capacitat d'adaptació i, evidentment, competència en la seva especialitat, però capaces de gestionar l'empresa en un entorn diferent a l'habitual, no sols en termes empresarials sinó també culturals.

Una de les paradoxes actuals és l'existència de molta literatura sobre empreses multinacionals i poca sobre el perfil del directiu internacional. Sobretot, el que cal tenir molt en compte són els recursos humans corporatius i la seva gestió com a factors clau dels quals depèn l'èxit de l'empresa.

Pel que fa al mateix concepte de Gestió de Recursos Humans, en l'àmbit internacional cal fer esment de la diversitat d'aproximacions que sobre aquest tema han facilitat diferents autors a través de les seves obres (Bartlett i Ghoshal, 1989; Moss Kanter, 1989; Bartlett, Doz i Hedlund, 1990; Ghoshal i Wetsney, 1993; Rozenweig i Nohria, 1994; Brewster, 1995; entre d'altres).

D'una banda, l'ampli espectre de teories i propostes ens fan adonar de la importància del concepte i d'allò què suposa, però al mateix temps comporta certes contradiccions en el discurs, donades les diferents premisses que es donen quan es defineix la Gestió de Recursos Humans com a tal. Són anàlisis diferents que se centren alhora a aprofundir en les àrees que componen el que s'anomena GRH, que no sempre coincideixen segons les diverses consideracions. Tot i així, malgrat les classificacions no coincidents, es poden identificar unes àrees o components en la GRH comuns a qualsevol de les diferents explicacions, que afecten, a trets generals, els aspectes de desenvolupament i motivació dels recursos humans, amb tots els matisos paral·lels.

Quan es fa referència a la noció de GRH i es defineixen les estratègies a desenvolupar

en aquest camp, es considera que la companyia té independència i autonomia d'acció. Aquesta visió de llibertat i autonomia pel que fa a les polítiques de recursos humans respecte a l'entorn, és concretament americana.

I és que la qüestió dels recursos humans té diferent tractament segons el país on es desenvolupi. Hi ha alguns factors intervinents, que es comentaran en concret més endavant, però cal remarcar en aquest apartat que és la mateixa concepció de GRH la que difereix segons geografia i cultura. Així doncs, podem afirmar que tota generalització és perillosa quan parlem d'internacionalització de recursos humans.

Així, a Europa, en una direcció força oposada a l'americana, les organitzacions operen amb una autonomia restringida. No sols estan presents les directrius de la Comunitat Europea sinó que la seva acció està limitada tant a nivell internacional com a nivell nacional per cultura i legislació, a nivell organitzacional pels patrons de propietat, i a nivell de l'estratègia concreta de GRH, per l'acció dels sindicats i els acords inherents, la qual cosa implica un marc preestablert i unes premisses importants a considerar.

Quan es parla de companyies actuant en diversos països cal tenir en compte totes aquestes diferències, no tan sols en l'àmbit sociocultural pròpiament dit, sinó també en tot allò que afecta l'estratègia de l'empresa. I no d'una manera puntual, sinó dins del canvi temporal que tot procés de desenvolupament suposa.

Així, la dècada en què vivim està provant la capacitat de les empreses internacionals a reaccionar ràpidament als canvis globals en recursos humans, així com en les altres àrees de la companyia. És per això que els directius de les empreses multinacionals han d'aprendre, com es diu sovint, a *pensar globalment i a actuar localment*.

D'altra banda, les *multinacionals* (MNCs) tenen interès a promoure els seus recursos humans locals (LNs: *local nationals*), membres de les empreses subsidiàries (conegudes també com a OACs: *Overseas Associated Companies*), a llocs de treball de major responsabilitat, tals com els dels *Headquarters*, o també als *Regional Head Offices*, la qual cosa deixa entreveure una perspectiva global de l'economia a la qual es farà referència explícitament més endavant.

2. ELS ESTADIS DE LA INTERNACIONALITZACIÓ DE LES EMPRESES

Referir-se a la internacionalització de les empreses sense especificar més, és correcte quan es tracta el tema d'una manera general. Però la tendència a la internacionalització i la seva realització no és quelcom immediat sinó que comporta l'acció continuada en el temps.

Concretament, la internacionalització de les empreses consta de diferents fases o estadis, de manera que les companyies progressen a través d'aquests estadis a mesura que internacionalitzen les seves operacions. Com més alt és l'estadi, més necessitat hi ha que les pràctiques de RRHH s'adaptin als diferents entorns culturals, econòmics, polítics i legals.

D'altra banda, és des de després de la II Guerra Mundial que les empreses han començat a desenvolupar-se internacionalment. Les companyies que van començar la seva activitat econòmica a ultramar en aquella època es troben actualment en la fase més avançada d'internacionalització, havent progressat la seva pràctica, política i estratègia en el mateix sentit que l'abast de la seva producció, en direcció cap al concepte de globalitat.

Es poden distingir sis estadis en la internacionalització:

a) Empresa local amb operacions d'exportació.

La companyia decideix expandir el mercat i vendre fora de les fronteres del seu país. Es troba en una situació segura i es pot arriscar a obrir nous punts de venda.

La producció continua establerta en el mateix centre, el qual consta d'un departament d'exportació encarregat de tot l'àmbit internacional de l'empresa, on es posa molt èmfasi en el coneixement d'idiomes.

QUADRE 1
DE L'EMPRESA LOCAL A L'EMPRESA TRANSNACIONAL (EL PROCES D'INTERNALITZACIÓ)

TRANSNACIONAL	— <i>Característiques:</i> Dispersió Independència Networks (unitats lligades) Aprenentatge organitzatiu, permanent Flexibilitat
GLOBAL	— Centres de distribució i comercialització per tot el món. — Producció concentrada (Economies d'escala i abast). — Organització i control centralitzat. Operacions locals descentralitzades
MULTINACIONAL	— Actius dispersos i organització bastant descentralitzada (Unilever, Philips, IBM, Xerox).
INTERNACIONAL	— Cada filial té una funció productiva molt especialitzada (Té el coneixement) — Centres de coordinació geogràfica amb directius especialitzats. Aliances estratègiques/OACs — «International Employment System» complex
DELEGACIONS A L'ESTRANGER	— Magatzems, centres fabrils (molts dins zones <i>Franques</i>), delegacions i filials a l'estranger. — Centres de coordinació d'operacions — Formació internacional de directius. Directius especialitzats en camps concrets — Control centralitzat des de l'Estat Major. — Tendència a l'organització clònica.
EMPRESA LOCAL (Prioritat a l'exportació)	— Producció només en el país d'origen. — Àrees especialitzades dins el Dept. Exportació — Cursos sobre comerç exterior i idiomes — Desenvolupament estil propi de fer negocis a l'estranger
	— Centrada en mercat nacional però amb departament d'exportació petit — Emfasi en els idiomes — Aprenentatge assaig-error
	1950 1955 1960 1965 1970 1975 1980 1985 1990 2000 2005 2010 ⇒

El sistema d'aprenentatge es basa en l'assaig-error, i les pràctiques de Gestió de Recursos Humans facilitarien l'exportació dels productes de l'empresa a través d'incentius de direcció, formació adient i estratègies de direcció que se centrin en les demandes dels clients internacionals.

b) Companyia amb delegacions a l'estranger.

L'empresa desenvolupa algunes de les seves operacions a l'estranger, a través de les delegacions, encarregades de la venda en la zona en què treballen. Hi ha departaments especialitzats sobre temes d'exportació dins la companyia, on es desenvolupen habilitats concretes amb l'objectiu d'afavorir l'ampliació del mercat.

Aquest estadi fomenta el desenvolupament d'un estil propi de fer negocis a l'estranger, de manera que es possibilita el pas cap a la propera fase.

c) Internacionalització.

En aquest estadi, l'empresa ha decidit realitzar certes operacions de la seva activitat productiva en un altre país. Generalment i en un primer moment, s'utilitzen per al muntatge o per a la fabricació d'elements molt concrets.

Es dona progressivament una integració de diferents departaments, especialitzats en diferents camps, en una localització pròpia a l'estranger que evoluciona cap a la creació de centres de coordinació d'operacions. Els centres fabrils i/o magatzems procuren situar-se dins de *Zones Franques* i, a poc a poc, van neixent delegacions i filials a l'estranger. Es manté dins d'aquest estadi un control centralitzat des de la casa mare (PC: *Parent Company*).

Les branques a l'estranger o subsidiàries tendeixen, en aquest estadi, a tenir una organització clònica de l'empresa mare (PC) i a estar sota el control directe de les matrius. Una alta proporció dels càrrecs directius són *expatriats* (Exp.), és a dir, persones de la nacionalitat de l'empresa mare que es desplacen a treballar al país estranger on hi ha la subsidiària (OAC).

La formació de directius per a la internacionalització té cada vegada més importància i la GRH se centra en la selecció, formació, transferència i compensació dels expatriats, així com en el desenvolupament de polítiques de personal per als treballadors locals.

d) Multinacionalització.

En aquest estadi l'empresa es converteix en Multinacional (MNC), amb producció i/o muntatge dels diferents productes de la companyia en diversos països del món. Les empreses multinacionals estan relativament descentralitzades i cada OAC presta molta atenció i adapta les seves activitats a les característiques del mercat local. Això fa que la seva organització sigui «multidomèstica» i que les forces a favor de la «diferenciació nacional» hagin triomfat. Generalment, si la multinacional està molt desenvolupada, es creen centres de direcció regionals a l'estranger, a nivell de continent o d'àrea d'influència.

Tot i que existeix una certa descentralització en la presa de decisions pel que fa a alguns temes molt concrets, la majoria de les decisions sobre el personal i que afecten les branques a l'estranger són preses des de la casa mare o *headquarter*, normalment per un departament de personal internacional especialitzat que controla les transferències i sistemes de compensació del personal mitjançant el que s'anomena «*International Employee System*».

En qualsevol cas, les operacions realitzades a l'estranger i que afecten l'activitat empresarial, estan dirigides per expatriats, directius experimentats amb lloc en la *head-office* i en relació directa amb la PC (*Parent Company*), de manera que la direcció i centralització de tota la informació es dona en un sol lloc. D'altra banda, s'estableixen oficines que supervisen i coordinen l'actuació dels directius a l'estranger.

e) Globalització.

Es tracta d'un estadi més avançat de la internacionalització. La companyia esdevé una organització flexible a tot el món, amb operacions en diferents països altament autònomes, que deuen poca lleialtat al país d'origen de l'empresa i amb la qual existeixen pocs lligams pel que fa a la seva activitat productiva i de decisions, incloses les de personal. Al mateix temps hi ha poc control per part del *headquarter* sobre les operacions locals que estan descentralitzades.

Sovint s'anomena a aquestes companyies «corporacions transnacionals», encara que aquestes tenen unes connotacions específiques com veurem més endavant. Les seves operacions estan descentralitzades i actuen com si fossin empreses independents, amb productes propis elaborats completament en les seves plantes.

Són organitzacions amb un alt grau d'assumpció del concepte de globalització o mundialització del negoci, amb la qual cosa es dona especial rellevància a la integració de cultures i a l'actuació dins un marc mundial pel que fa a totes les seves polítiques. L'equip directiu està sovint compost per persones de diferents nacionalitats, comptant la capacitat de desenvolupament personal en el sentit que la companyia intenta, és a dir, de manera que siguin els propis directius els que es vegin ells mateixos com a ciutadans del món.

Les pràctiques de GRH en aquest estadi tracten d'integrar individus amb diferents bagatges i orígens per crear una identitat empresarial pluricultural i una visió comuna.

És d'actualitat tendir a assolir aquest estadi, no tant en termes físics sinó en l'aspecte conceptual: donar al negoci la visió global des de l'inici per així créixer en aquestes premisses i, un cop l'activitat econòmica permeti l'establiment a nivell mundial de l'empresa, tenir les pràctiques de gestió assumides i avançar en eficàcia i eficiència.

f) L'empresa transnacional.

Aquest model, que sembla que acabarà imposant-se (Serra Ramoneda, 1994) i que en l'actualitat algunes empreses ja apliquen des del seu naixement, manté els trets que caracteritzen l'empresa global però desenvolupa unes notes distintives (Ghoshal i Westney, 1993):

- *Dispersió geogràfica*: està present en centres productius a cada mercat important, i té, també, dispersa la seva capacitat d'innovació que deixa de ser una prerrogativa exclusiva de la casa mare. Això vol dir que I + D i Producció estan presents estratègicament, i creen avantatges competitius on les circumstàncies ho aconsellen.

- *Interdependència*: El lligam entre els diferents centres de desenvolupament tecnològic és molt fort. Quelcom semblant passa amb els centres productius i fonts d'aprovisionament. Això porta a la creació de *networks*, o

- *Xarxes integrades*, que lliguen les diferents unitats, i permeten donar resposta a qualsevol estimul aparegut en un mercat determinat. La fluïdesa informativa i la coordinació d'estratègies són aquí elements clau.

Hedlund i Rolander (1990) afegeixen que aquesta interdependència, fluïdesa informativa i coordinació, transformaran el sentit del lideratge tradicional a les empreses (des de dalt cap a baix). Dins d'aquesta forma d'organització veuen tota l'empresa com un cervell. Aquí el cervell no és a dalt, que és des d'on venia tota l'estratègia i innovació (enfoc *top-down*). S'espera i desitja que tota l'organització pensi i actuï directament en el pensament, originant allò que aquests autors anomenen «heterarquia» (jerarquies diferents i diverses en funció del coneixement). Això comporta implícitament la

- *Transferència de coneixements i aprenentatge permanent*, que es dona gràcies al treball en xarxa que permet transferir descobriments o innovacions originals sobre el producte a qualsevol punt del sistema. Aquesta transferència permet una millora o adaptació permanent introduint-la en el procés. Això afegeix una nova responsabilitat a les filials o OACs, que les porta a explotar les condicions locals, promoure innovacions i transferir-les a la resta d'unitats operatives, al mateix temps que beneficiar-se dels coneixements d'aquestes.

- *Flexibilitat* és la nota distintiva que es deriva de les anteriors al mateix temps que les complementa. La rigidesa i manca de capacitat d'adaptació i flexibilitat de les grans organitzacions és notòria. Cal, doncs, promoure a tots els nivells organitzatius una cultura corporativa que desenvolupi aquells valors comuns que fan forta l'organització, facilitant així la comunicació i transparència informativa que revertirà en una millor eficiència i competitivitat.

Aquests sis estadis d'internacionalització no pretenen fer una taxonomia de les empreses, sinó descriure les característiques que la majoria de vegades es troben parcialment o totalment presents dins del procés evolutiu de les corporacions en passar d'un estadi a l'altre. Dins d'aquesta evolució, tal com hem pogut veure, s'observen diferents característiques estructurals, i al mateix temps diverses pràctiques de Gestió de Recursos Humans. Aquesta diversitat ha possibilitat l'establiment de tres aproximacions conceptuals segons l'estil de direcció que les cases matrius (PC) amb subsidiàries a l'estranger (OACs), en funció de la relació entre la nacionalitat dels equips directius i el país on desenvolupen la seva tasca.

3. LA DIRECCIÓ D'UNA EMPRESA SUBSIDIÀRIA INTERNACIONAL: DIFERENTS ENFOCAMENTS

A partir del moment en què una empresa assoleix l'estadi d'internacionalització, en el qual la producció d'algun dels elements es realitza fora de les fronteres del país originari de la companyia, en el si d'una subsidiària o d'una *joint venture*, cal decidir sobre la responsabilitat en la direcció de la unitat.

En les fases posteriors d'internacionalització, la qüestió roman vigent, però la mateixa estructura de l'empresa i el seu caràcter en tant que multinacional o empresa global fan que l'aspecte directiu es defineixi per si sol.

Per tant, cal centrar-se en les empreses amb subsidiàries ja que permeten diversos enfocaments pel que fa a la procedència dels càrrecs de responsabilitat i la seva funció.

Es troben tres tendències en la direcció de les operacions internacionals (Perlmutter, 1969): etnocèntrica, policèntrica i geocèntrica.

Segons aquesta tipologia, es parla de multinacionals etnocèntriques quan la direcció de les filials (OACs), al igual que la dels llocs clau, és exercida per individus del país originari de la companyia (PCNs: *Parent Company Nationals*) i la pràctica està d'acord amb la que es duu a terme en la casa mare.

Es consideren multinacionals policèntriques aquelles on la responsabilitat directiva recau sobre persones originàries del país amfitrió (LNs: *Local Nationals*) o la manera com s'implementa aquesta direcció està estretament lligada a les pràctiques locals, es parla de multinacionals policèntriques.

Finalment, l'enfoc geocèntric és el d'aquelles empreses que busquen per als seus llocs directius persones ben preparades, independentment de la seva nacionalitat, amb un bagatge internacional i emfatitzant en l'organització un enfoc mundial o global.

Dins d'aquest enfocament és bastant comuna una tercera opció de directius (la primera, PCNs; la segona, LNs). Aquesta tercera opció està integrada pels TCNs (*Third-Country Nationals*) coneguts també, en algunes empreses, com a *International Assignees*. No són sinó simples expatriats d'un país en el qual la MNC té OACs. Dins de l'argot de la internacionalització dels RRHH són també anomenats *hired guns* (pistoles llogades), sovint contractats per portar a terme tasques de gran dificultat (reestructuracions, liquidacions, acomiadaments, etc.). Entre els LNs, els TCNs sovint són vistos com una classe de directius solitaris, deslligats de qualsevol país, mercat, empresa, etc.

Aquesta llibertat i absència de lligams els fa summament útils per les PCs, ja que no generen, en les seves actuacions professionals, un sentiment antinacionalista envers la casa mare (actuacions sense prejudicis en l'assoliment de determinats objectius estratègics). El seu paper dins l'operativa internacional de les empreses és creixent, sobretot a Àsia i Amèrica Llatina.

QUADRE 2
ENFOCAMENTS DOMINANTS DE LA DIRECCIÓ DELS RECURSOS HUMANS DE LES OACS (ADAPTACIÓ A PARTIR DE PERLMUTTER, 1969)

ETNOCÈNTRIC	L'alta direcció de les OACs, així com també les posicions clau, estan cobertes per PCNs. Gran nombre d'expatriats.
POLICÈNTRIC	Les OACs estan dirigides per LNs (l'alta direcció i els principals nivells de comandament). Els LNs van a la <i>Parent Company</i> o a altres OACs a aprendre tecnologies pròpies; sistemes de transferència de personal (<i>Personnel Transfer Policy</i>).
GEOCÈNTRIC	No preocupa la nacionalitat però sí la capacitat i la professionalitat. Selecció de personal arreu del món: «els o les millors van als llocs més importants, sense tenir en compte el seu origen».

En qualsevol de les tres pràctiques (etnocèntrica, policèntrica i geocèntrica) existeixen *avantatges i desavantatges*. Normalment, el treball d'un expatriat comporta un alt cost per a l'empresa, ja que al marge de les condicions normals que es compleixen en ell com a treballador, hi ha implicades tot un seguit de consideracions addicionals tant pel que fa a la selecció com per

QUADRE 3
RECURSOS HUMANS LOCALS VERSUS EXPATRIATS: AVANTATGES I DESAVANTATGES

	AVANTATGES	DESAVANTATGES
LOCALS	• Costos laborals més baixos. • Inspira confiança al personal local. • Augment de l'acceptació de l'empresa per la comunitat local. • Maximitza les opcions i oportunitats disponibles dins l'entorn local. • Porta, com a participant legítim, el reconeixement de la companyia, dins l'economia local. • Representa, de forma efectiva, les consideracions i limitacions locals en la presa de decisions.	• Fa difícil equilibrar les exigències locals amb les prioritats globals. • Posposa decisions locals difícils i desagradables (per ex.: regulacions, rescissions de contractes) fins al darrer moment. Això les fa d'aplicació més complexa i costosa que si s'haguessin pres quan tocava. • Pot ser difícil el reclutament de personal molt qualificat. • Pot reduir, mitjançant el seu clan, el control que l'estat major de la corporació vulgui exercir.
EXPATRIATS	• La integració amb la cultura de la casa mare assegura la transferència correcta de les pràctiques d'empresa. • Permet un control més fort i una millor coordinació de les OACs. • Dóna una orientació internacional als treballadors de l'OAC, gràcies a la seva experiència internacional (a la PC i/o a altres OACs). • Forma part d'una reserva d'executius amb experiència internacional.	• Pot tenir problemes d'adaptació a un entorn i una cultura que li són aliens. • Augmenta l'estrangerització de l'OAC. • Implica alts costos de transferència i salaris. • Pot tenir problemes personals i familiars. • Es produeix un percentatge alt de fracassos i han de ser repatriats. • Tenen un efecte desmotivador cap als directius locals que es consideren uns empleats de segona categoria. • Poder estar subjectes a restriccions dels governs locals.

les contraprestacions. Per aquest motiu, en la majoria d'organitzacions, els expatriats ocupen llocs clau i que cap local podria ocupar, són persones altament preparades professionalment, i generalment, directius senior.

L'aplicació de la política d'una empresa segons una o altra tendència, considerant els aspectes anteriorment esmentats, depèn bàsicament de l'entorn en el qual es troba la subsidiària.

Així, la confiança en els expatriats augmenta quan:

- No hi ha disponibilitat de suficient talent o coneixements sobre el tema entre els locals.
- L'estratègia de la multinacional és la creació d'una companyia amb visió global i, conseqüentment, cal una persona expatriada per tal de facilitar el lligam amb les altres subsidiàries. Un local en el mateix lloc podria minvar l'esforç sobre aquest objectiu ja que la seva visió i experiència podria ser molt més localitzada.
- Existeix un alt grau d'interdependència entre les unitats internacionals i les operacions domèstiques, quan el procés de producció requereix totes les divisions de la corporació. Cal, aleshores, un alt grau de confiança en els especialistes i expatriats per tal que actuïn de lligam entre les diferents unitats.
- La situació política és inestable i el risc d'intervenció governamental sobre el negoci és alt. En aquests casos, un expatriat és menys susceptible a les demandes de les forces polítiques locals, s'eviten implicacions directes amb els problemes del país ja que es veu l'empresa com estrangera, tot i que a vegades aquest fet pugui provocar tensions amb grups nacionalistes.
- Es donen diferències culturals significatives entre el país d'origen de la companyia i el de la subsidiària. En aquest cas, l'expatriat haurà de tenir molta sensibilitat cultural i ser un bon negociador i intèrpret d'ambdues realitats.

Un cop definits els diferents enfocaments que una multinacional pot tenir, es pot aprofundir en el seu significat i en les interrelacions amb aspectes inherents a la direcció, tals com els lligams entre la visió geocèntrica, l'abast geogràfic de l'empresa i les seves característiques estructurals i estratègiques (S. J. Kobrin, 1994). Efectivament, el geocentrisme és la

tendència actual cap a la qual es dirigeixen teories i pràctiques dins l'àmbit de la globalització. És interessant, doncs, aprofundir en aquest aspecte.

Perlmutter (1969) afirma que les mesures quantitatives utilitzades per a la definició de «multinacionalitat», tals com l'abast geogràfic, no són suficients. De fet, aquesta és la característica més utilitzada a l'hora de definir aquest tipus d'empresa, a nivell general i segons els diferents autors. Segons Perlmutter, la seva definició és en termes de la mentalitat dels mànagers, segons la concepció d'aquests sobre el que ha de ser un negoci internacional, i és aleshores quan pot fer la distinció entre les tres mentalitats, tendències o enfoc: etnocèntrica, policèntrica o geocèntrica.

Però en realitat, prenent el concepte d'empresa multinacional en el seu sentit més ampli, tant en termes d'abast geogràfic com de mentalitat dels directius, es pot afirmar que les multinacionals poden competir globalment tant en una estratègia definida en el mercat domèstic com en una estratègia integrada i transnacional. En altres mots, no hi ha raons per creure que una mentalitat geocèntrica caracteritzi totes aquelles companyies que requereixen una integració estratègica transnacional donades les seves dimensions, o fins i tot que hi hagi una relació entre les dues idees. Hi ha negocis, l'abast geogràfic dels quals és ampli i global i que estan dirigits de forma etnocèntrica.

Internacionalització i competència internacional són considerats processos cognitius al mateix temps que geocentrisme és definit en termes d'un sistema global en el qual tot aspecte està inserit i és la base per a la presa de decisions, tant de gestió de recursos humans, màrqueting o producció. Les polítiques geocèntriques intenten equilibrar les pràctiques locals i globals, i un sistema global implica abast global (en un context geogràfic), representació global (en la composició de l'equip directiu) i procés global (presa de decisions en un entorn multicultural).

S. J. Kobrin (1994) ha analitzat el geocentrisme i aspectes relacionats directament amb aquest i del que es poden extreure les següents conclusions:

- Les companyies amb una actitud més geocèntrica tendeixen a ser més globals en el seu abast, en el percentatge de vendes i treballadors a l'estranger i en el nombre de països amb operacions de fabricació. No hi ha relació entre la mida de la companyia i el nombre de vendes.
- Alhora, utilitzen una política internacional de RR.HH., havent-hi en l'empresa molts «*third country nationals*», és a dir, directius provinents de països que no són ni el d'origen de la companyia ni l'amfitrió. La concepció geocèntrica està relacionada també amb l'assignació internacional per als objectius de desenvolupament d'una carrera professional, la possibilitat real d'efectuar tasques a l'estranger com a part de la formació i l'assignació de personal estranger per als llocs directius.

D'altra banda, són aquestes empreses les que destinen més esforços a la formació dels expatriats i a la cura un cop retornen al país d'origen.

- Les multinacionals geocèntriques primen l'adaptabilitat cultural i l'habilitat per tractar la diversitat cultural en el moment de seleccionar personal.
- Igualment, donen importància a l'experiència internacional com a factor crític a l'hora de servir mercats globals i a valorar un assignament a l'estranger en el desenvolupament de la carrera personal d'un individu. I, paral·lelament, es considera la GRH internacional com un mitjà important per aconseguir els objectius estratègics de l'empresa.
- Pel que fa als factors estructurals, no es troba un lligam significatiu entre l'estratègia continuada i l'estructura de l'organització i una mentalitat geocèntrica.

En resum, es pot concloure que l'experiència internacional, els criteris de selecció dels expatriats i la política de RRHH internacional són determinants significatius del geocentrisme.

És important esmentar que en aquelles empreses on existeixen xarxes intensives i obertes d'informació i de transferència de coneixements, l'assumpció i comprensió del fet multicultural és molt millor que en les que aquesta comunicació no es dona. En les primeres, es desenvoluparà una perspectiva global, consciència de participació en un objectiu comú, així com també la necessitat d'incrementar la interacció interpersonal.

Així doncs, el terme globalització és ben entès en el sentit de visió, conceptualització i transferència d'informació en un context que no requereix forçosament integració transnacional.

4. CONCLUSIONS

La classificació de Perlmutter ha estat criticada per alguns tot afirmant que el fet de descriure la multinacionalitat en termes d'orientació global no provoca sinó amagar les diferents pràctiques directives, i especialment pel que fa a la GRH en el si de les organitzacions multinacionals.

Segons aquesta teoria, les MNCs actuen segons unes pressions que afecten, d'una banda l'eficiència global de la companyia i, de l'altra, la responsabilitat local. En altres mots, cal que les polítiques portades a terme facin front a la consistència interna de l'empresa i també s'adaptin a l'entorn. Aquest fet s'anomena isomorfisme.

Així, les pràctiques de Gestió de Recursos Humans estan influïdes per la manera com la filial s'estableix en l'entorn global, l'abast dels fluxos de qualsevol tipus entre la casa mare i la subsidiària, les característiques de la matriu i la naturalesa de la indústria, així com la nacionalitat d'origen de la companyia.

La qüestió que es planteja després d'enunciar aquests aspectes és: quin dels dos àmbits exerceix més força a l'hora de determinar les polítiques i estratègies: la consistència interna o l'isomorfisme?

A primera vista sembla que sigui la consistència interna la que tingui rellevància, ja que, al cap i a la fi, es tracta d'assegurar la viabilitat de l'empresa a través dels seus treballadors i de polítiques de compensació i beneficis. Però la recerca empírica (DiMaggio and Powell, 1983) mostra com la tendència a adherir-se a les pràctiques locals és l'aspecte que pressiona més a qualsevol directiu en la presa de les seves decisions. Les regulacions i lleis locals afavoreixen aquest aspecte, que es pot anomenar «*isomorfisme coercitiu*». Quan aquest apropament és degut a raons de mercat es tracta d'un «*isomorfisme normatiu*», mentre que si es tracta d'integrar-se tot imitant les pràctiques locals parlem d'un «*isomorfisme mimètic*».

Existeix un conjunt d'hipòtesis en relació a la tendència de les empreses a adaptar la seva Gestió de Recursos Humans a la pràctica local:

- En general, la GRH de les empreses filials està més estretament lligada a les pràctiques locals que la de la casa matriu en el seu país.
- Els factors que afecten negativament les pràctiques adaptades a les locals són la presència d'expatriats en la companyia, la dependència tècnica de la filial respecte la casa mare, i la freqüència de comunicació entre ambdues.
- En relació a la naturalesa de la casa mare, cal dir que la distància cultural, l'experiència internacional i el control de la casa matriu, afecten negativament l'adaptabilitat a les pràctiques locals, i creen moltes vegades problemes de relació entre els equips directius locals i els dels centres de control (*Regional Headquarters* i/o Casa Matriu). Pel que sembla, l'esforç que hem comentat de l'empresa transnacional amb les seves notes distintives d'Interdependència, Xarxes, Transferència de coneixements i aprenentatge permanent, Flexibilitat i Millora contínua, tendeix a subsanar, en part, aquestes deficiències.

Bibliografia

- BARLETT, C. A. i CHOSHAL, S. (1989): *Managing Across Borders*, London; Hutchinson Business Books.
- BARLETT, C.A.; DOZ, Y. i HEDLUND, G. (1990): *Managing the Global Firm*, London & New York; Routledge.
- BREWSTER, Ch. (1995): «Towards a European model of Human Resources Management», *Journal of International Business Studies*, 26-1, 1-45.
- DI MAGGIO, P. J. & POWELL, W. W. (1983): «The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields», *American Sociological Review*, 48, 47-160.
- CHOSHAL, S. i WESTNEY, D.E. (1993): *Organisation Theory and the Multinational Corporation*, New York; St. Martin's Press.
- HEDLUND, G. i ROLANDER, D. (1990): «Action in heterarchies-new approaches to managing the MNC'» a Barlett, C.A.; Doz, Y. i Hedlund, G (1990): *Managing the Global firm*, London & New York; Rontledge.
- KOBRIN, S.J. (1994): «Is there a relationship between a geocentric mind-set and a multifactorial strategy?», *Journal of International Business Studies*, 25-3, 493-509.
- MOSS KANTER, R. (1989): *When Giants Learn to Dance*, London; Simon & Schuster.
- Perlmutter, H.(1969): «The tortous evolution of the multinational corporation», *Columbia Journal of World Business*, January-February, 9-18.
- ROZENWEIG, P. M. y NOHRIA, N. (1994): «Influences on Human Resources Management Practices in Multinational Corporations», *Journal of International Business Studies*, 25-2, 229-251.
- SERRA RAMONEDA, A.(1994): «Aportacions recents al concepte d'empresa transnacional», *Revista Econòmica de Catalunya*, núm 26, 76-82.

L'atur i les polítiques d'ocupació a la Unió Econòmica i Monetària

JUAN F. JIMENO SERRANO

Economista, Universidad de Alcalá i FEDEA.

1. INTRODUCCIÓ

Amb l'arribada de l'euro, els països membres de la Unió Econòmica i Monetària (UEM) entren en un nou règim d'organització de les seves polítiques macroeconòmiques, tant de la política monetària que quedarà sota els dissenys del Banc Central Europeu (BCE), com de la política fiscal que, d'alguna manera, estarà condicionada per l'anomenat Pacte d'Estabilitat i Creixement. Aquest canvi de règim es produeix en un moment en què el problema de l'atur constitueix la principal preocupació social i econòmica. Per això, una de les qüestions més debatudes al voltant de les conseqüències econòmiques de l'euro es refereix als efectes del canvi de règim de política monetària sobre l'evolució de les taxes d'atur dels països que formen part de la «zona de l'euro». Per abordar aquesta qüestió cal analitzar en quina mesura el funcionament del mercat de treball es veurà alterat pel canvi de règim de les polítiques macroeconòmiques.

Les anàlisis dels efectes de l'euro sobre el funcionament del mercat de treball es poden classificar, de manera potser un xic simplista, en dos grups. Les anàlisis del «grup optimista» apunten que l'arribada de l'euro suposarà una major estabilitat macroeconòmica, originada en la política monetària comuna i en el canvi d'orientació de les polítiques fiscals dels països membres, que produirà un augment de la creació d'ocupació i, per tant, una reducció de l'atur. D'altra banda, ja que desapareixerà qualsevol possibilitat que les polítiques monetària i fiscal estiguin orientades cap a l'estabilització econòmica i la lluita contra la desocupació estructural, no quedarà més alternativa que aprofundir en les reformes estructurals dirigides cap a la flexibilització dels mercats. Aquestes reformes produiran un avenç considerable en la «convergència dels mercats de treball», en relació amb l'harmonització de la legislació laboral, i permetran una major mobilitat del factor treball entre els països membres, i, en definitiva, contribuiran a un millor ajust entre la situació dels mercats de treball nacionals i l'evolució salarial d'aquests països, condició necessària per a la solució del problema de l'atur.

Per la seva banda, les anàlisis del «grup pessimista» apunten que els països de la UEM no satisfan els criteris necessaris per completar una unió monetària comuna. En primer lloc, aquests països no han assolit un grau d'homogeneïtat suficient que permeti garantir que en el futur no es produeixin perturbacions econòmiques asimètriques. Fins i tot encara que les perturbacions econòmiques que es produeixin siguin simètriques, ja que els mercats d'aquests països tenen graus de flexibilitat diferents, les respostes de cada país seran diferents. En segon lloc, la mobilitat del treball entre aquests països és notòriament baixa, el grau de flexibilitat de preus i salaris també és massa baix i altres mecanismes d'ajust davant perturbacions asimètriques alternatius al tipus de canvi, com poden ser les transferències fiscals entre els països membres, són pràcticament inexistents. Per tant, és previsible un augment cíclic de la desocupació que, unit a la rigidesa dels mercats de treball europeus, provocarà un augment de la desocupació en el mig termini. Finalment, a mesura que la unió política i monetària progressi, és possible que les decisions sobre les polítiques de reformes estructurals es traslladin a les institucions polítiques europees i, així, sigui més difícil arribar a acords sobre les mesures necessàries. I en absència de reformes institucionals del mercat de treball, el problema de l'atur continuarà sent tan persistent com ho ha estat els últims vint anys.¹

1. Un exemple extrem d'aquests punts de vista és Feldstein (1997).

2. Vegeu, per exemple, Viñals i Jimeno (1996, 1998) i Dolado, Gros i Jimeno (1998).

Nombrosos treballs s’han dedicat a identificar els factors dels quals depenen que la UEM tingui conseqüències favorables o desfavorables en relació amb l’evolució futura de l’ocupació i de l’atur.² Alguns d’aquests factors es presenten de manera resumida en el quadre 1. Una anàlisi de les conseqüències de la UEM requeriria una avaluació quantitativa dels efectes positius i negatius de cadascun dels epígrafs inclosos en el Quadre. Però, com reconeix Wyplosz (1997), l’avaluació quantitativa dels costos i beneficis de la UEM constitueix un exercici poc útil. A part que el coneixement sobre els mecanismes de transmissió de les polítiques monetàries i del tipus de canvi és limitat, no hi ha precedents que es puguin utilitzar com a referència. Tot exercici que tracti d’extrapolar les tendències del passat és susceptible de «la crítica de Lucas». Ateses aquestes dificultats, la millor estratègia per analitzar els efectes econòmics de la UEM consisteix a identificar quins són els determinants dels costos i beneficis de la introducció de l’euro i de la política monetària comuna, en comptes de tractar de mesurar-los de manera precisa, una cosa per a la qual hem d’admetre que no estem prou capacitats, i a assenyalar quins són els principals perills per a l’èxit de la UEM. En aquest sentit, els dos principals perills en la lluita contra l’atur són en primer lloc la possibilitat d’un creixement excessiu dels salaris en aquells països que, com Espanya, estan en una situació de partida amb salaris reals relativament baixos i, en segon lloc, en un disseny equivocat de les polítiques públiques i, especialment, de les polítiques actives del mercat de treball. Sobre el primer d’aquests perills l’experiència demostra que no es pot descartar una «empenta» inicial de salaris que pot posar en perill les possibilitats de creació d’ocupació (vegeu Jimeno, 1998). En aquesta nota em centraré fonamentalment a comentar sobre el segon d’aquests perills. En primer lloc, es descriu el marc comunitari de desenvolupament de les polítiques d’ocupació que s’estableix arran del Tractat d’Amsterdam i de la Cimera de Luxemburg; i tot seguit es realitza una valoració escèptica de les línies que sembla que constituïran la base de les polítiques comunitàries d’ocupació i que semblen estar orientades cap al desenvolupament de les polítiques actives del mercat de treball, sobretot pel que fa a les accions d’orientació, inserció i formació professional.

QUADRE 1
ELS FACTORS QUE DETERMINEN ELS EFECTES DE LA UEM SOBRE EL MERCAT DE TREBALL

A FAVOR	EN CONTRA
Baixa elasticitat de l’ocupació respecte del tipus de canvi real.	Pertorbacions econòmiques asimètriques.
Efectes positius de la consolidació fiscal sobre el consum i la inversió privats.	Menor creixement econòmic, deflació: Política monetària restrictiva i Pacte d’Estabilitat i Creixement.
Efectes sobre la determinació de preus: Major competitivitat, mobilitat de les empreses, menors marges de beneficis empresarials.	Mercats de treball rígids, polítiques d’ocupació a nivell europeu i manca de reformes estructurals.
Efectes sobre la determinació de salaris: major disciplina.	Efectes sobre la determinació de salaris. Menor disciplina (efecte <i>catching-up</i>).
Incentius polítics per a la reforma dels mercats de béns i de treball.	Baixa mobilitat del treball.

LES POLÍTIQUES D’OCUPACIÓ ALS PAÏSOS DE LA UEM: DE MAASTRICHT A LUXEMBURG PASSANT PER AMSTERDAM

La unió monetària és un element important en el procés d’integració econòmica i política dels països de la UE, però no és l’únic. En aquest procés d’integració, fins fa poques dates, el problema de l’atur no era un protagonista principal. Durant la primera meitat dels noranta, el procés d’integració europea ha estat marcat fonamentalment pels requisits de convergència (nominal i fiscal) establerts pel Tractat de Maastricht per formar part de la UEM. Les diferències apreciables en les taxes d’atur i en el funcionament dels mercats de treball als països de la UE no es van considerar un obstacle insalvable per l’establiment de la zona de l’euro. Tanmateix, un cop aconseguits els requisits de convergència fiscal i nominal, els governants europeus han passat a prestar més atenció al problema de l’atur. Aquesta major preocupació es reflecteix en al-

guns capítols del Tractat d'Amsterdam de juny de 1997, que marquen el punt de partida cap a un enfoc coordinat de les polítiques d'ocupació.

El Tractat d'Amsterdam atorga al problema de l'atur una importància prioritària de diverses maneres:

- i) establint que assolir un elevat nivell d'ocupació és un dels objectius claus de la Unió Europea,
- ii) declarant que l'ocupació és una qüestió d'interès comú,
- iii) introduint el principi que totes les polítiques comunitàries han de ser avaluades en funció del seu impacte sobre l'ocupació,
- iv) creant un procediment per al seguiment i avaluació de les polítiques d'ocupació de cada país membre,
- v) fundant estructures institucionals permanents amb base jurídica (el Comitè d'Ocupació) dedicades a un debat transparent i continu sobre temes d'ocupació,
- vi) creant una base legal per a l'anàlisi, la investigació, l'intercanvi de bones pràctiques i la promoció de mesures a favor de l'ocupació, i
- vii) permetent la presa de decisions per majoria qualificada.

Una bona mostra del canvi de consideració del problema de l'atur en les polítiques comunitàries a la UE és que, a la cimera de Luxemburg de novembre de 1997, els caps de govern accepten implementar les mesures sobre l'ocupació del Tractat d'Amsterdam abans que es procedeixi a la ratificació d'aquest Tractat pels respectius parlaments dels països membres. En aquesta cimera s'acorda un procediment de coordinació de les polítiques d'ocupació que consisteix bàsicament en els punts següents:

- i) L'octubre de cada any la Comissió adoptarà un paquet d'informes sobre la situació de l'ocupació a Europa, que inclourà propostes de directrius per als països membres.
- ii) Les propostes seran sotmeses a dictamen als diferents organismes i institucions, inclòs el Parlament Europeu.
- iii) El Consell Europeu de desembre de cada any discutirà les propostes i adoptarà les directrius finals per a cada any.
- iv) Sobre la base d'aquestes directrius, els països membres preparen o revisen els seu Plans Nacionals d'Ocupació.
- v) La Comissió examinarà la coherència del Plans Nacionals amb les línies directrius i sotmetrà les seves conclusions al Consell Europeu de juny de cada any.
- vi) Els Estats membres han de lliurar informes d'execució dels seus respectius Plans d'Ocupació el juliol de cada any.
- vii) La Comissió examina aquests informes d'execució i els té en compte per a l'elaboració de l'informe conjunt que se sotmetrà al Consell Europeu de desembre de cada any. Així mateix, la Comissió pot proposar recomanacions individuals als Estats membres que consideri oportú.
- viii) El Consell examinarà les polítiques d'ocupació de cada país i podrà adoptar recomanacions individuals per majoria qualificada.

Una novetat important d'aquests acords és que es va decidir que les polítiques d'ocupació de la UE havien de basar-se en objectius quantificats o, si més no, específics. Així, en les primeres directrius per a 1998 s'estableixen els següents:

«Directius 1 i 2: *Combatre la desocupació juvenil i prevenir la desocupació de llarga durada.* Per corregir l'evolució de la desocupació juvenil i de la desocupació de llarga durada, els estats membres elaboraran plans preventius centrats en la capacitat d'inserció professional, basant-se en la determinació precoç de les necessitats individuals; en un termini fixat per cadascun d'ells,

que no podrà ser superior a cinc anys, —aquest termini podrà ser més llarg en els estats membres que tinguin una taxa de desocupació particularment elevada— els estats membres prendran les mesures oportunes a fi de:

- oferir una nova oportunitat a tots els joves abans que hagin passat sis mesos en atur, en forma de formació, reciclatge, pràctiques laborals, d'ocupació o qualsevol altra mesura que pugui afavorir la seva inserció professional,
- oferir la possibilitat d'un nou començament als desocupats adults abans que hagin passat dotze mesos en atur, per algun dels mètodes abans esmentats o, en termes més generals, mitjançant un seguiment individual d'orientació professional».

La resta de directrius, fins a un total de 19, contenen declaracions generals sense especificar objectius o mesures concretes a prendre pels països membres.

POLÍTIQUES ACTIVES DEL MERCAT DE TREBALL I REDUCCIÓ DE L'ATUR: ¿HI HA ALGUNA RELACIÓ?

A la vista dels resultats de la cimera de Luxemburg, sembla que l'estratègia comunitària de coordinació de les polítiques d'ocupació estarà basada en el desenvolupament de les polítiques actives del mercat de treball. Davant els costos polítics d'abordar reformes institucionals que puguin contribuir a millorar el funcionament dels mercats de treball, els governants europeus han optat per atorgar un major pes als programes d'orientació, inserció i formació laboral, com ho demostra el fet que siguin aquests els únics programes amb objectius quantificats i explícits en les directrius de la cimera de Luxemburg. ¿S'ha d'esperar que aquesta estratègia contribueixi a resoldre el problema de l'atur?

L'eficàcia de les polítiques actives del mercat de treball com a instrument de lluita contra l'atur constitueix l'objecte d'una discussió com més va més intensa. Tant des del punt de vista teòric com des del punt de vista empíric existeixen dubtes sobre la contribució d'aquestes polítiques a la reducció de l'atur (vegeu Calmfors, 1995). Les polítiques actives del mercat de treball tenen com a objectiu augmentar la probabilitat de trobar feina dels treballadors en atur. Tanmateix, la seva eficàcia neta es pot veure reduïda per certs efectes negatius adversos com ara els següents:

- i) l'efecte de «pes mort» (*deadweight losses*) que consisteix en el fet que una part dels treballs creats per als treballadors en atur s'haurien creat sense necessitat dels programes de treball corresponents,
- ii) l'«efecte substitució» (*substitution*) que consisteix que una part dels treballadors empleats com a conseqüència dels programes d'ocupació ocupen llocs de treball que haurien ocupat altres treballadors no emparats per aquests programes.,
- iii) l'efecte desplaçament (*displacement*) que consisteix que una part dels llocs de treball creats a les empreses cobertes pels programes poden simplement substituir llocs de treball d'altres empreses,
- iv) l'efecte «salarial» (*accomodation*) que consisteix que, en disminuir el cost de ser acomiadat (en la mesura que els treballadors acomiadats poden accedir a programes d'ocupació subsidiats), la pressió salarial augmenta i, per tant, l'ocupació disminueix, i
- v) l'«efecte recerca» (*lock-in*) que consisteix que la intensitat de recerca dels treballadors en programes d'ocupació es pot veure reduïda, almenys, mentre assisteixen a aquests programes.

Pel que fa a l'evidència empírica, aquesta avaluació es pot fer a dos nivells: microeconòmic i macroeconòmic (vegeu Schmid, O'Reilly i Schömann, 1996). L'avaluació microeconòmica

consisteix a mesurar l'efecte dels programes sobre la probabilitat de sortida de l'atur cap a l'ocupació dels treballadors afectats per aquests programes. L'avaluació macroeconòmica consisteix a relacionar variables que representin el comportament del mercat de treball (taxes d'ocupació, participació i atur, i les seves variacions en determinats períodes de temps) amb indicadors del grau d'intensitat dels programes d'ocupació (nombre de treballadors coberts, despesa per treballador afectat pels programes, etc.). S'han realitzat estudis de tipus microeconòmic per a diversos països (a Espanya, el nombre d'aquest tipus d'estudis és molt limitat) i, en general, és difícil trobar evidència empírica robusta que indiqui que la probabilitat de trobar feina dels treballadors afectats pels programes augmenti significativament (tot i que programes a petita escala, centrats en grups específics amb necessitats clarament identificades, solen tenir millors resultats). Pel que fa als estudis de tipus macroeconòmic que utilitzen dades per països o per regions per identificar la relació entre intensitat de les polítiques actives i comportament del mercat de treball (vegeu, per exemple, Scarpetta, 1996, Nickell i Layard, 1997) tampoc no permeten justificar una major despesa indiscriminada en aquest tipus de polítiques.

Bibliografia

- CALMFORS, L. (1995): «What can we expect from active labour market policy?», *Konjunkturpolitik*, 43.
- DOLADO, J. J., D. GROS i J. F. JIMENO (1998): *La UEM y el mercado de trabajo en España: Costes y beneficios*, Fundación Repsol, Madrid.
- FELDSTEIN, M. (1977): «The Political Economy of the European Economic and Monetary Union: Political Sources of an Economic Liability», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11,4, pàgs., 23-42.
- JIMENO, J. F. (1988): «Algunos efectos el euro sobre el mercado de trabajo», manuscrit.
- NICKELL, S. i R. Layard (1997): «Labour Market Institutions and Economic Performance» Centre for Economic Performance, LSE, working paper 23.
- SCARPETTA, S. (1996): «Assessing the Role of Labour Market Policies and Institutional Settings on Unemployment: A Cross-Country Study», *OECD Economic Studies*, 26, 43-98.
- SCHMID, G., J. O'REILLY i K. SCHÖMANN (1996): *International Handbook of Active Labour Market Policy and Evaluation*, Edward Elgar.
- VIÑALS, J., i J. F. JIMENO (1996): «Monetary Union and European Unemployment», CEPR working paper, 1485.
- VIÑALS, J., i J. F. JIMENO (1998): «The impact of EMU on European Unemployment», *European Investment Bank, Cashiers Papers*, vol. 3, 1, 83-97.
- WYPLOSZ, C. (1997): «EMU: Why and How it Might Happen», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11,4, pàgs. 23-42.

Tesis doctorals presentades des de juny de 1998 fins desembre de 1998

TESIS DOCTORALS

UNIVERSITAT DE BARCELONA

Autor: José Elías Durán Lima

Títol: Los determinantes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: su impacto sobre el comercio y la integración regionales

Director: Dr. Juan Tugores Ques

Autor: Ana María Lauroba Pérez

Títol: La sociedad capital riesgo como medio de financiación de la nueva empresa

Director: Jaume Gil Aluja

Autor: Miguel Juan Clar López

Títol: Una anàlisi metodològica pel seguiment conjuntural de l'activitat industrial de les regions espanyoles

Director: Jordi Suriñach i Caralt

Autor: Jordi Caís Fontanella

Títol: El desarrollo invisible: desequilibrios y procesos de cambio social en el Mediterráneo

Director: Jesús M. de Miguel Rodríguez

Autor: Rosina Morena Serrano

Títol: Infraestructuras, externalidades y crecimiento regional: algunas consideraciones para el caso español

Director: Manuel Artís Ortuño

Autor: Esther Vayá Valcarce

Títol: Localización, crecimiento y externalidades regionales, una propuesta basada en la econometría espacial

Director: Jordi Suriñach i Caralt

Autor: Emili Valdero Mora

Títol: Estimació, contrastació d'hipòtesis i detecció d'arrels unitàries en processos ma aplicats a sèries temporals econòmiques

Director: Antoni Alegre Escolano

Autor: Josep Lladós Masllorens

Títol: Evolución de la desigualdad territorial en la Unión Europea (1980-1994): algunas orientaciones para la política regional en la unión monetaria

Director: Joan Tugores Ques

Autor: Ernest Pons Fanals

Títol: Conseqüències econòmiques del grau de memòria en dades temporals

Director: Jordi Suriñach i Caralt

Autor: Francesc de Paula Barnadas Molins

Títol: La armonización fiscal en la imposición directa. La tributación por obligación real

Director: Alexandre Pedrós Abelló

Autor: Joaquín Deulofeu Aymar

Títol: Gestión de calidad total en el comercio detallista

Director: Jaume Gil Aluja

Autor: Paul William Hersch Martínez

Títol: Relato de una posibilidad confiscada. En torno al potencial de la flora medicinal en los sistemas formales de salud

Director: J. M. Comelles Esteban y Eduardo L. Menéndez

Autor: Lilian González de Hersch

Títol: El pulso de la sobrevivencia. Estrategias de atención para la salud en un colectivo de mujeres del subproletariado urbano

Director: J. M. Comelles Esteban y Eduardo L. Menéndez

Autor: Fernando Arranz Estévez

Títol: La pena privativa de llibertat: una aproximació des de la teoria econòmica. Aplicació al sistema penitenciari català

Director: Joan Hortalà i Arau

UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA

Autor: Alexander Jovalenkov

Títol: Incentives in Large Economies

Director: Salvador Barberà Sánchez.

Autor: Xavier Raurich Puigdevall

Títol: Essays on Economic Growth and Government Spending

Director: Jordi Caballé Vilella

Autor: Izabela Jelovac

Títol: Incentive Contracting and Organization on Health Services

Director: Inés Macho Stadler

Autor: Joao Oearce Azevedo

Títol: European Integration and the Competitive Structure of the Spanish Industries

Director: Josep Lluís Raymond Bara

Autor: Neus Figueras Massegú

Títol: Análisis de la creación de reputación en juegos experimentales

Director: Jordi Brandts

Autor: Victor Manuel Montuenga Gómez

Títol: Salario, productividad e inflación en la economía española

Director: Josep Lluís Raymond Bara

Autor: Philippe Polomé

Títol: Three Essays on Validating Contingent Valuation

Director: Michael Creel

Autor: Eduard Masjuan Bracons

Títol: El anarquismo ibérico: Sus relaciones con el urbanismo orgánico o ecológico, con el neomalthusianismo y con el naturalismo social

Director: Joan Martínez Alíer

Autor: Waldemiro Vélez Cardona

Títol: Los principales determinantes para la localización de instalaciones productivas de la In-

dustria Farmacéutica en Puerto Rico, de 1957 a 1989

Director: Jordi Maluquer de Motes

Autor: Pere Sala López

Títol: Sobre la compatibilidad entre bosc productor i bosc protector (La Catalunya forestal humida entre la societat agrària i la societat industrial, 1855-1930)

Director: Ramon Garrabou Segura

Autor: Montserrat Llonch i Casanovas

Títol: La indústria del gènere de punt a Catalunya, 1891-1936. Canvi tècnic, ocupació i mercat»

Director: Jordi Maluquer de Motes

Autor: Montserrat Pareja Eastaway

Títol: Les cadenes de vacans i l'efecte del filtratge: Una aplicació a la Vila Olímpica del Poble Nou

Director: Pere Riera i Micaló

Autor: Esteban Van Hemmen Almazor

Títol: Funcionamiento del sistema concursal español: Una aproximación desde la evidencia empírica obtenida en el entorno industrial de Barcelona. Període 1984-1995

Director: Antoni Serra i Ramoneda

UNIVERSITAT POMPEU FABRA

Autor: Carlo Devillanova

Títol: Internal Migration & Labor Market Imbalances

Director: Fabio Canova

Autor: Jordi Puig Gabau

Títol: Demand Analysis Non-Durable Goods. Relaxing Separability Assumptions

Director: J. M. Labenga Azcona

Economia de l'educació*

JACINT ROS I HOMBRABELLA

UB

CRÍTICA DE LLIBRES

Aquest és un llibre en què els especialistes d'aquest tema tan neuràlgic fan alta divulgació, segons la intenció de la col·lecció en què es publica, dirigida pel professor Barea –considerable «Pepito Grillo»– i la seva filla Maite. El tema (el fenomen i els dissenys educatius vistos des de l'angle de l'economia, els agradi o no als educadors i educands que, és clar, no voldrien cap restricció), atreu ara forta atenció en relació amb una certa exaltació del capital humà com a factor productiu –de cultura i de benestar–, en relació també a les prioritats paleses en les «inversions» en educació amb les corresponents voluntats d'avaluació i seguiment, amb més o menys èmfasi a les categories valoratives d'eficiència i justícia, i àdhuc fins a la consideració recent del «capital intel·lectual o humà» en empreses i organitzacions. I el Banc Mundial, en el seu darrer informe sobre desenvolupament mundial, posa en el centre *coneixement i educació*.

El llibre de referència és francament recomanable per apropar-se, amb poc esforç i temps, als elements bàsics de la qüestió (és a dir, per a economistes interessats i no especialistes en aquest tema). Esteve Oroval és l'autor de la Introducció, d'un excel·lent *survey* sobre el pensament econòmic sobre l'educació en la història, des de Petty al segle XVII fins al gran Blaug i ara mateix, tot passant per Cantillon, Adam Smith, John Stuart Mill, Marshall, Fisher..., i també un capítol clau «Costes y financiación de la educación» (quant costa i com s'ha de pagar el finançament?).

Per la seva banda, J. Oriol Escardíbul aporta una síntesi de l'estat del tema, també clau, «Educación y crecimiento económico», en el qual està treballant com a tesi doctoral (UB).

El professor Esteve Oroval es pot permetre una divulgació tan bona donada la seva condició d'un dels especialistes més reconeguts en Economia de l'Educació. Crec recordar que va

col·laborar en l'Institut de Ciències de l'Educació de la Universitat de Barcelona (dirigit per Miquel Siguan) i d'aquí la seva ambició multidisciplinària en tractar el tema, en el sentit de conèixer els condicionants derivats del personal docent, i els organitzacionals, sociopolítics, etc. Ha treballat aquesta matèria durant força temps i de manera intensa. Entre els seus treballs més recents podríem citar *Planificación, evaluación y financiación de sistemas educativos* (Civitas, Madrid, 1995) o, amb el professor Chelis, «Aspectes econòmics del sistema públic d'ensenyament superior a Catalunya» (*Nota d'Economia*, núm. 57, gener de 1997).

Però Oroval, com a bon especialista, és també un bon «generalista» en Economia (precisament en aquesta doble feina rau la dificultat de ser un bon especialista en res, tret de casos tan especials com el del professor Fabià Estapé, a qui quan els ministres li preguntaven en què era especialista responia que «era especialista en temes generals»).

Com els lectors hauran pogut endevinar, hom és amic de l'Esteve Oroval –encara no del J. Oriol Escardíbul. Un tema que ens divideix és el del joc de les taxes en finançament de l'ensenyament universitari (anomenar-lo superior pot ser un xic exagerat). Per mi, donada la distribució de la càrrega impositiva a Espanya/Catalunya i el destí per nivells socials (global) de l'ús d'aquest servei és injust i segurament ineficient que les taxes universitàries a Espanya –o a Alemanya o a França– suposin tan sols un 18-20% del cost del servei dels beneficis. Uns beneficis dels quals, en gran mesura, se n'apropien els llicenciats i les seves famílies (3 milions per cost/títol). Segur que en seguirem parlant amb l'Esteve. I em temo que ell, que no comparteix aquesta avaluació o judici, al final, per esgotament, em convencerà.



* Esteve Oroval i Josep Oriol Escardíbul, *Economía de la educación*, Oikos-Nomos, Encuentro Ediciones, Madrid, 1998, 117 pp.

Nous jaciments d'ocupació a Espanya.*

ALBA CURRIÀ REYNAL

UAB

La qüestió de l'ocupació es troba en el centre de les preocupacions del ciutadà europeu, tal com evidencien les *Conclusions de la Presidència* del Consell Europeu Extraordinari sobre l'ocupació celebrat a Luxemburg els dies 20 i 21 de novembre de 1997. Així, si bé les economies europees creixen, l'atur continua essent un problema rellevant. Una de les àrees d'actuació prioritària en el mercat de treball establerta ja al Consell Europeu d'Essen de 1994 era precisament l'augment de la intensitat en ocupació del creixement econòmic. Els Nous Jaciments d'Ocupació (NJO) constitueixen una de les moltes propostes per combatre aquesta situació, si bé s'ha de tenir en compte que la seva significació desborda la concepció tradicional de la política d'ocupació, apostant per un creixement econòmic que combini un alt contingut en ocupació amb un èmfasi en el benestar i la qualitat de vida dels ciutadans.

El llibre *Nuevos yacimientos de empleo en España. Potencial de crecimiento y desarrollo futuro* (1998) és un estudi seriós i en profunditat sobre els NJO i respon a l'encàrrec del *Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales* a 2 equips diferents, però, en les seves pròpies paraules, complementaris; el del professor Lorenzo Cachón, de la Universidad Complutense, i el del Centro de Estudios Económicos Fundación Tomillo (CEET), encapçalat per Juan Carlos Collado i M^a Isabel Martínez. Aquests dos equips ja han tractat àmpliament el tema dels NJO, i en destaca l'encàrrec de la Comissió Europea d'un estudi d'anàlisi i recopilació de les experiències sobre NJO a Espanya a la Universidad Complutense, que dóna lloc al llibre del professor Cachón *Los Nuevos Yacimientos de Empleo en España. Informe para la Comisión Europea* (1996), i un estudi d'impacte econòmic d'alguns jaciments d'ocupació al CEET, que es plasma en *Nuevos Yacimientos de Empleo. Escenarios detallados para España* (1995).

L'objectiu del llibre, que es divideix en 7 capítols, és relatar el què, el com i el quan dels NJO. En el capítol I s'analitza l'evolució de la posició comunitària sobre els NJO i es ressegueix el camí de la gènesi i formalització d'aquest concepte que neix en el Llibre Blanc *Creixement, competitivitat i ocupació. Reptes i pistes per entrar al segle XXI* (1993), on es reconeix que són moltes les necessitats insatisfetes relacionades, entre d'altres, amb l'evolució de les formes de viure i amb la transformació de les estructures i de les relacions familiars. En *Iniciatives locals de desenvolupament i ocupació. Enquesta a la UE* (1995) es fa un balanç general dels canvis que s'estan produint a les societats europees, que són la base de l'existència de noves necessitats que els NJO tracten de satisfer i de les condicions per a l'èxit d'una acció a favor de les iniciatives locals de desenvolupament i ocupació (ILDE, en les sigles franceses). En *Lliçons pels Pactes territorials i locals per l'ocupació. Primer Informe sobre les ILDE* (1996) es fa un repàs de les experiències dels NJO a la Unió Europea i s'assenyalen algunes lliçons per als Pactes territorials i locals per l'ocupació, una concretització de l'estratègia europea en aquest camp. La multiplicació de les iniciatives lligades als NJO crea una àmplia dinàmica en el conjunt del territori europeu que reconcilia l'esperit d'empresa, l'ocupació i la diversitat local, cosa que es posa en relleu a *L'era de les ocupacions a mida. Segon Informe sobre les ILDE* (1998). En aquest document els NJO queden dividits en 19 àmbits, adjuntant als ja coneguts dos de nous: l'esport i la gestió de l'energia.

El capítol II se centra en les transformacions socials que han tingut lloc a nivell espanyol els últims anys (inversió de la piràmide de població, extensió dels sistemes educatius, etc.) i la repercussió d'aquestes sobre el sistema productiu i sobre la presa de consciència de problemes generats per les nostres societats (efectes negatius del tipus de desenvolupament adoptat sobre el medi ambient i sobre les condicions de vida de les persones i les conseqüències de desigualtat, etc.), produint noves necessitats humanes, individuals o col·lectives. La forma de satisfer aquestes noves necessitats depèn de la voluntat política i social de les societats on es plantegen, essent la línia argumental del llibre que «es pretén augmentar l'o-



* Cachón Rodríguez, Lorenzo; Collado Curiel, Juan Carlos; Martínez Martín, M^a Isabel, *Nuevos Yacimientos de empleo en España. Potencial de crecimiento y desarrollo futuro*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Subdirección General de Publicaciones. Colección Informes y Estudios. Serie Empleo núm 4, 1998.

1. Aquest document i els altres que es citen a continuació han estat publicats per l'Oficina de Publicacions Oficials de les Comunitats Europees.

ocupació via resolució de noves necessitats a través del mercat, recolzat pel sector públic/tercer sector» (p. 50). Els mercats que permeten satisfer les noves necessitats posseeixen característiques especials que els defineixen com a inexistents o potencials, incomplets, irregulars o locals.

L'estudi detallat de cadascun dels 19 àmbits dels NJO és dut a terme al capítol III, que constitueix el gruix del llibre (225 pàgines d'un total de 449). Es descriuen les perspectives d'alguns camps en cada àmbit, els factors que n'expliquen el desenvolupament i possible èxit i els principals obstacles que han trobat en el seu procés d'implantació. Destaca en aquest capítol la important tasca de recollida i examen de documentació duta a terme per l'equip del professor Cachón, així com l'ampli estudi d'iniciatives (unes 200) que estan funcionant arreu d'Espanya com a experiències empresarials.

Existeixen una sèrie d'elements que dificulten la transformació de les necessitats socials insatisfetes en demanda explícita i que aquesta, al seu torn, trobi una oferta suficient i adequada. L'estudi d'aquests obstacles i dels instruments per superar-los és l'objecte del capítol IV. A part dels obstacles estructurals, com són els financers (insolvència de les formacions inicials, etc.), els jurídics (rigidesa i/o absència de status jurídic, etc.), els lligats a la intervenció pública (desconeixement dels processos de desenvolupament local, etc.) i els obstacles culturals o barreres psicològiques d'acceptació social de les noves activitats, hi ha uns altres obstacles de més difícil classificació: l'existència d'informació asimètrica, la competència amb l'economia informal i l'excessiva dependència del sector públic. Es proposen una sèrie d'instruments per solventar aquesta problemàtica: instruments financers (xec de serveis, estalvi de proximitat i mesures fiscals), mesures en el marc de les po-

lítiques actives d'ocupació, en el marc jurídic, administratiu i en el camp de la formació.

El capítol V presenta un exercici quantitatiu sobre l'ocupació real que pot generar el desenvolupament de 4 àmbits d'activitat dels NJO: l'ajuda a domicili a les persones grans, els serveis d'atenció a la infància prestats en guarderies i a domicili, la valoració del patrimoni cultural i la gestió de residus. Segons els càlculs dels autors, les polítiques proposades en aquests àmbits suposarien la creació de 87.100 nous llocs de treball, amb un cost net aproximat per al sector públic de 123.000 milions de pessetes. És interessant la metodologia usada, que pot ser aplicable a altres àmbits dels NJO quan estigui disponible l'informació necessària.

El capítol VI recull diverses mesures dirigides a recolzar el desenvolupament de les ILDE en diferents Estats membres de la Unió Europea, entre les quals cal distingir: 1) esquemes de subvenció al consum, com el xec ocupació-serveis a França, 2) creació d'ocupació subvencionada que contribueixi a la inserció de parats en les iniciatives locals d'ocupació associades als NJO, essent el de més ressò públic el Pla d'Ocupació per a Joves o Pla Aubry a França i 3) mesures en el camp de la formació, entre les quals destaca el programa espanyol d'Escoles-Taller i Cases d'Ofici.

En el darrer capítol es presenten una sèrie de notes per a una política orientada al desenvolupament dels NJO a Espanya. Les crítiques a què són sotmesos els NJO (fenomen pràcticament anecdòtic dins el conjunt de l'economia, creixement a l'empara dels recursos públics i la no resposta a «veritables» necessitats) evidencien la conveniència de solventar el seu principal problema: la seva institucionalització, que requereix «la recuperació de la política i la seva necessària contribució a l'articulació dels mercats dels NJO» (p. 439).

Transport i ciutat. Reflexió sobre la Barcelona contemporània.*

IVAN MUÑIZ

Universitat Autònoma de Barcelona

El llibre de Carme Miralles *Transport i Ciutat. Una reflexió sobre la Barcelona contemporània*, publicat pel Servei de Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona a la sèrie *Geografia i urbanisme*, omple un buit en el panorama de la recerca catalana i espanyola sobre la relació entre *forma urbana, mobilitat i mitjans de transport*. El llibre recull els resultats de la tesi doctoral de l'autora. Carme Miralles ha estudiat a Barcelona (Universitat Autònoma de Barcelona), Venècia (Istituto Universitario di Architettura di Venezia) i Los Angeles, Califòrnia (Architectura and Urban Planning of the University of California), ciutats amb diferents formes, història i sistemes de transport, una diversitat que facilita la contrastació i comparació amb l'experiència de Barcelona. L'objectiu del llibre és doble, en primer lloc, explicar el caràcter dialèctic de la relació entre el sistema de transport i la forma urbana, mitjançant l'anàlisi de les necessitats de mobilitat i l'oferta de transport i, en segon lloc, mostrar la seva plasmació a la ciutat occidental moderna, situant la ciutat de Barcelona al centre de l'anàlisi empírica.

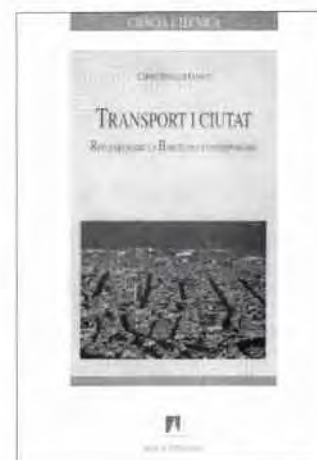
El llibre s'estructura en 7 capítols. El primer, tracta sobre els aspectes metodològics de la recerca. El segon, situa els diferents enfocaments, diferenciant entre els estudis de caràcter històric, teòric i empíric. El tercer capítol aborda el tema de la mobilitat quotidiana, els seus condicionants, i la dimensió espacial de l'accessibilitat. El capítol quart mostra l'evolució dels mitjans de transport en funció de la seva capacitat (transport de masses, privat, públic, etc.), temps, distàncies i tecnologia. Al capítol cinquè s'estudien els canvis que experimenta la ciutat occidental i la seva relació amb la mobilitat, l'accessibilitat i els mitjans de transports. Es destaca el pas de la ciutat-capital

a la gran ciutat, metròpoli i finalment, a la ciutat difusa. Addicionalment s'aborden els debats existents a cada època, tant des de l'urbanisme, com la geografia i l'economia. El capítol sisè està dedicat a les transformacions de la ciutat de Barcelona; repassant la seva història des de la Barcelona de l'Eixample a la ciutat difusa, passant per la «Gran Barcelona» i la Barcelona metropolitana. Finalment, al capítol setè es presenten les reflexions finals.

El segon capítol, un dels més interessants, proporciona una rica revisió dels treballs històrics, teòrics i empírics que han estudiat la relació entre transport i ciutat. La seva proposta, lluny de la tradició pròpia de l'economia regional i urbana, es troba força propera a les aproximacions socioeconòmiques i polítiques d'origen marxista on la dialèctica, més que no pas la causalitat, domina l'anàlisi teòrica. L'aproximació de Carme Miralles passa per una revisió històrica del desenvolupament dels diferents sistemes econòmics que caracteritzen el darrer segle i mig (taylorista, fordista i post-fordista) i la seva translació a la ciutat. Un dels aspectes que mereix atenció és la revisió crítica dels estudis econòmics «basats en la llei del mínim cost». Segons l'autora, els estudis economicistes que sorgeixen des de l'economia neoclàssica no tenen en compte la incertesa en les decisions de l'home i els aspectes socials i polítics que intervenen en els processos de localització i creixement urbà.

D'altra banda, el «problema del transport» s'analiza en part com una confrontació entre els interessos individuals i públics. Les decisions privades de localització i les necessitats de mobilitat condicionen una determinada xarxa de transport, però també unes pautes de creixement físic de les ciutats que resulta ineficient en un sentit ampli (social, ambiental, etc.). Només la intervenció pública, l'ordenació de les accions privades, orientada cap a un objectiu de sostenibilitat pot garantir un desenvolupament harmònic de les ciutats actuals.

Finalment, del llibre de la Carme Miralles en destacaria l'acurada revisió de l'experiència de Barcelona, ben documentada, incorporant al debat elements propis de la geografia urbana, però també de l'economia, la política i la sociologia. Tot plegat, conforma un tapís complex, on els aspectes històrics, econòmics i polítics es complementen amb els tecnològics d'una



* Carme Miralles Guash, *Transport i Ciutat. Reflexió sobre la Barcelona contemporània*, UAB, Servei de Publicacions, Bellaterra, 1997.

manera dialèctica. El llibre de Carme Miralles proposa una acurada revisió de la història moderna de la ciutat de Barcelona i els seus transports, situant les qüestions rellevants i expli-

cant, o potser millor, reflexionant des del passat, sobre els problemes actuals del sistema de transport de la ciutat de Barcelona i la seva regió metropolitana.

**Hacienda y crecimiento económico.
La reforma de Mon, 150 años después**
Mario García Zúñiga, Josefa de la Torre
Campo

Coedició amb el Govern de Navarra, Madrid, 1999, 266 pàgs.

Aquest llibre és un intent d'oferir una visió del conjunt de les relacions entre la Hisenda pública i el creixement econòmic a l'Espanya contemporània des de la reforma tributària de 1845 fins a l'actualitat. El volum s'obre amb els treballs de Mireille Touzery Morineau, que posen en relleu l'experiència fiscal i el paper de l'Estat a la França pre i posrevolucionària i que serveixen de punt de referència al procés espanyol. César Albiñana aborda globalment els mecanismes i les contradiccions de les reformes tributàries legals espanyoles dels dos últims segles. L'anàlisi de Miguel Artola entorn dels orígens de la contribució sobre la renda permet observar el divorci que existeix entre els principis teòrics dels projectes de reforma i la seva plasmació real. Josep Fontana posa en relleu les contradiccions d'una Hisenda absolutament gestionada per un material humà de

pèssima qualitat i abocada a desaparèixer i el descrèdit dels governs espanyols en els mercats europeus de capital. Les contribucions directes sobre la riquesa agrícola, comercial i industrial dissenyades per Mon són abordades per María Teresa Pérez Picazo i Concha Beltrán, amb una visió renovadora, aproximant-se als seus efectes de llarg termini sobre el desenvolupament de l'agricultura i les manufactures. Les peculiaritats de les Hisendes forals per constituir un factor no gens menyspreable en el procés d'industrialització basc són analitzades per Emiliano Fernández de Pinedo, mentre que, en el cas de Navarra, Joseba de la Torre i Mario García-Zúñiga mostren que una baixa pressió fiscal no és prou requisit per garantir un major creixement econòmic. L'última part del volum ofereix una sèrie d'anàlisis quantitatives de l'impost de la despesa pública en l'economia espanyola més recent a càrrec d'Óscar Bajo i Simón Sosvilla. Francisco Comín tanca el llibre amb una anàlisi de la influència d'una Hisenda pública que va invertir molt poc en les funcions amb major capacitat d'arrossegament econòmic entre la reforma de Mon i l'Estat benefactor.



**NOTÍCIA
DE LLIBRES**

El euro y la economía española

Jaime Requeijo

Madrid, 1998, 202 pàgs.

El primer de gener de 1999, la Unió Monetària Europea, de la qual Espanya forma part, inicia el seu trajecte i, a partir d'aquest moment, les polítiques monetàries i canviàries hauran deixat de ser nacionals per ser comunes. Una situació totalment nova que suscita, necessàriament, esperances i inquietuds. Esperances perquè la Unió Monetària Europea integrarà, definitivament, els mercats dels països membres i permetrà que el teixit empresarial espanyol obtingui economies d'escala i abast; i esperança, també, perquè l'euro, la

moneda comuna, ha d'esdevenir, amb el temps, divisa de gran pes internacional i generar una sèrie de beneficis per als països que l'emeten. Inquietuds perquè la moneda única no produirà beneficis de manera automàtica. Requerirà, perquè els avantatges es materialitzin, que les empreses puguin adaptar-se a un entorn molt més competitiu i que siguin capaces de resoldre els seus problemes de competitivitat dins d'un marc organitzatiu en el qual el tipus de canvi haurà deixat de ser instrument d'ajust. Analitzar aquestes esperances i inquietuds és l'objectiu fonamental del present treball, que s'emmarca, a més, en una anàlisi general de les raons i propòsits de la Unió Europea.





El euro que viene.
Cronología de una convergencia
 Banco del Comercio

Banco del Comercio, Madrid, 1998, 242 pàgs.

Aquest llibre recull un conjunt d'articles publicats fonamentalment a *El Correo* per Vicente Benedito que permeten seguir les conseqüències que tindrà l'euro sobre els consumidors,

les empreses i les entitats financeres.

Benedito ha posat de manifest les dificultats que hi haurà per a nombrosos agents econòmics derivats de la implantació de l'euro, i la necessitat de desplegar una estratègia que permeti una ràpida adaptació.

La lectura d'aquests articles permet seguir la cronologia d'un període particularment interessant: el que va de maig de 1997 a maig de 1998.



Efectes regionals del pressupost europeu a Espanya

Maria Dolors Correa i Salvador Maluquer

Institut d'Estudis Autònoms, Generalitat de Catalunya, 1998, 214 pàgs.

El treball es subtitula «fluxos financers i balances fiscals entre les comunitats autònomes i el pressupost de la Unió Europea» i s'estructura de la següent forma. Al capítol primer es contemplen els aspectes metodològics i les fonts d'informació bàsiques. El capítol segon es fa una descripció sintètica de l'estructura dels ingressos i de les despeses que componen la hisenda pública comunitària i la seva

evolució des de 1986. A continuació es descriuen els fluxos financers entre Espanya i el pressupost comunitari, tot i contemplar tant els ingressos com les despeses. En el capítol quart es presenten els resultats d'una imputació regional de l'aportació espanyola al pressupost comunitari. En el capítol cinquè es presenta la distribució regional de les despeses del pressupost comunitari a Espanya. El capítol sisè presenta els resultats agregats dels dos capítols anteriors i permet fer una aproximació a les balances fiscals de les diverses regions amb el pressupost comunitari. Finalment un annex estadístic inclou les variables emprades.



Consecuencias económicas del Euro
 Álvaro Anchuelo

Biblioteca Civitas de Economía y Empresa, Madrid, 1998, 260 pàgs.

L'objectiu del llibre és l'avaluació dels costos i dels beneficis de la moneda única. S'analitzen, entre d'altres temes, els següents: l'impacte sobre els mercats financers en el període transitori; la instrumentació de la política monetària única; l'evolució previsible del tipus de canvi; les perspectives del Pacte d'Estabilitat

sobre l'economia espanyola; quines estratègies poden aplicar les empreses exportadores; com es veurà afectat el creixement i l'ocupació per la introducció de l'euro; i quines conseqüències pot tenir l'ampliació de la Unió Europea cap a l'Est. Es tracta d'un treball col·lectiu en el que hi participen Mariam Camarero, Vicente Donoso, Rafael Llorca, Carmela Martín, J. A. Martínez Serrano, Ignacio Mauleón, Rafael Myro, Rafael Muñoz de Bustillo, Ismael Sanz, Jorge Sicilia, Xavier Tafunell i Cecilio Tamarit.

Gestión diaria del hospital

M. A. Asenjo (Director)

Masson, 1998, 615 pàgs.

L'adaptabilitat de les organitzacions hospitalàries al canvi de la demanda, tant en els aspectes de morbiditat com de comportament social, i dels coneixements i tecnologies per donar resposta, constitueix el procés metabòlic bàsic per a la seva continuïtat i progrés.

Calia una obra com la dirigida pel professor M.A.Asenjo, que fes un compendi de tots i

cadascun dels aspectes de la gestió diària, amb pragmatisme i combinant el marc teòric i l'aplicació pràctica.

El formidable equip que acompanya al director de l'obra, L.Bohigas, A.Garcia i A.Trilla i tots els autors dels capítols han aconseguit fer arribar a mans de professionals de la gestió i professionals assistencials una obra plenament actual i amb el potencial d'arribar a ser un clàssic quant a plantejaments i utilitats.

Animem el director i els seus col.laboradors a preparar les actualitzacions periòdiques que el món sanitari necessita.



El sistema español de innovación.

Diagnósticos y recomendaciones

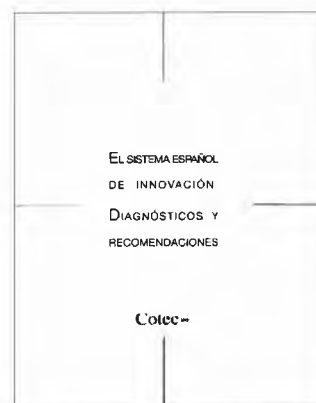
Fundación Cotec para la innovación tecnológica

Madrid, 1998, 205 pàgs.

Aquest treball és el resultat d'un llarg debat que va donar origen, en primer lloc, a l'anomenat llibre verd de la innovació, el qual, d'altra banda, va servir de base a una ampla discussió posterior que concloué amb un diagnòstic de la situació actual del sistema espanyol d'innovació i amb l'establiment d'una sèrie de recomanacions per tal d'assolir la seva millora. L'anàlisi del sistema espanyol d'innovació es

realitza tot desglossant-lo en cinc sotsistemes: l'empresa, les administracions públiques, les infraestructures de suport a la innovació, el sistema públic de R+D i l'anomenat entorn: sistema educatiu, sistema financer i els mercats privats i públic, sense els quals el procés innovador no seria possible.

En definitiva, el que ja s'anomena «Llibre blanc Cotec de la innovació a Espanya» aporta el que pot ser considerat com el primer mapa de la innovació en el sistema espanyol així com un conjunt de recomanacions sistematitzades que permetin avançar cap a la convergència amb altres països europeus en el terreny de la innovació.



Economía y política regional en España ante la Europa del siglo XXI

José Maria Mella Márquez (coordinador)

Akal Textos, 1998, 703 pàgs.

Aquest volum, en què hi han participat 43 autors professors de diferents universitats espanyoles, constitueix un ampli tractat que recull els problemes econòmics i territorials més importants de l'Espanya de les Autonomies al tombant del segle XXI. L'obra coordinada pel professor José Maria Mella de la Universidad Autónoma de Madrid, consta de 29 capítols

que s'estructuren en tres parts: la primera ofereix una síntesi de l'evolució doctrinal de la ciència regional tot examinant les principals tècniques i fonts estadístiques de l'anàlisi regional. La segona part analitza les disparitats regionals de l'economia espanyola en el context de la Unió Europea i, finalment, la tercera, estudia les diferents orientacions de les polítiques regionals a Espanya. El llibre clou amb un glossari on el lector interessat pot consultar una relativament extensa llista de termes d'ús habitual en economia i política regional.





Neoliberalismo y Estado del bienestar

Vicenç Navarro

Ariel Sociedad Económica, 1998, 294 pàgs.

Aquest llibre, realitzat per un dels més reputats economistes i professors de les universitats espanyoles, amb una extensa trajectòria acadèmica en universitats estrangeres i, en particular, americanes, presenta d'una manera detallada informació empírica que qüestiona la credibilitat científica de les premisses que alimenten el pensament neoliberal. Com s'assenyala en el llibre: no hi ha conflicte entre l'e-

ficiència econòmica i l'equitat sinó que, ans al contrari, l'equitat és una condició per a l'eficiència econòmica. El llibre descriu en sis capítols la qüestió de l'atur, tot avaluant la importància que poden tenir en la seva evolució qüestions com la protecció social, la flexibilitat laboral, el grau de desenvolupament de l'estat del benestar i la globalització econòmica. El treball també incorpora una anàlisi comparativa de la Unió Europea amb els Estats Units i conclou amb una proposta de polítiques públiques per resoldre el problema de l'atur a la Unió Europea.



L'impacte de l'euro als mercats financers

Enrique Vidal-Ribas (director)

Col·lecció Estudis i Informes, núm. 14, 1998, La Caixa, 276 pàgs.

En aquest volum, el que es tracta és d'anàlitzar l'impacte de l'euro en els mercats financers, tot tenint en compte els resultats dels vuit treballs incorporats en l'estudi. El treball ha estat dirigit per Enrique Vidal-Ribas i s'hi inclouen diferents aspectes com: el paper de l'euro com la nova moneda del segle XXI, el paper de la política monetària de l'euro i del sistema europeu de bancs centrals i la relació de

l'euro amb el mercat de bons, les borses de valors espanyoles i els mercats de renda fixa privada. El treball conclou amb l'anàlisi del paper dels mercats espanyols monetaris i de deute públic a la unió econòmica i monetària i la importància de les fusions i adquisicions en un entorn de menor volatilitat. Aquestes diferents perspectives permeten albirar la importància de l'adopció de l'euro com a moneda única, en particular, en els mercats financers i, també, en altres aspectes de la vida econòmica i social d'aquells països que l'han adoptat com a moneda de referència.

A background image featuring a close-up of fiber optic cables with bright yellow light points at their ends, set against a blurred image of a globe. The overall color palette is a mix of blues, greens, and yellows.

**El banc a distància que
trobaràs més a prop teu.
Les 24 h del dia.**

bancatalan@ net

<http://www.bancatalananet.com>
<http://bancatalananet.inf>

 **BANCA CATALANA**



A LA TEVA EMPRESA HI HA MOLTS DINERS PENJANT D'UN FIL.

Retevisión ofereix a les empreses els descomptes més competitius en les conferències nacionals i internacionals.

Més de **120.000 empreses** ja es beneficien de les tarifes reduïdes de Retevisión. A aquests avantatges, **Retevisión** hi afegeix ara unes noves condicions personalitzades:

- Descomptes per volum de trucades.
- Descomptes en trucades a les 10 províncies que vostè esculli.
- Pla Renove: si vol modernitzar la seva centraleta, l'ajudarem a finançar-la.

A partir d'ara, les conferències nacionals i internacionals des del seu lloc de treball li sortiran molt més a compte. **I aquest és només el primer pas...**

INFORMI-SE'N DE FRANC TRUCANT AL 900 855 015



retevisión

Per fi hi ha algú al teu costat.

Tots els **Serveis** a les Empreses a la vostra disposició

7.700 firmes en l'Anuari de Serveis a les Empreses de Catalunya 1999

• **Les empreses estan classificades en 12 sectors i 66 subsectors:**

• **Associacions professionals-empresarials**

• **Consultories/Management:**

- Auditories
- Assessories fiscals
- Estudis de mercat
- Recursos humans
- Consellers jurídics
- ...

• **Serveis tècnics**

- Engineering
- Estudis d'arquitectura
- Disseny industrial
- ...

• **Serveis financers i assegurances**

- Entitats bancàries
- Societats i Agències de Valors i Borsa
- Empreses de crèdit
- Corredories i Agències d'Assegurances
- ...

• **Publicitat/Imatge**

- Agències
- Disseny gràfic
- Productores
- ...

• **R+D**

• **Informació/Informàtica/**

- Internet
- ...

• **Viatges**

- ...

• **Formació**

- Empreses
- Disseny
- Informàtica
- ...

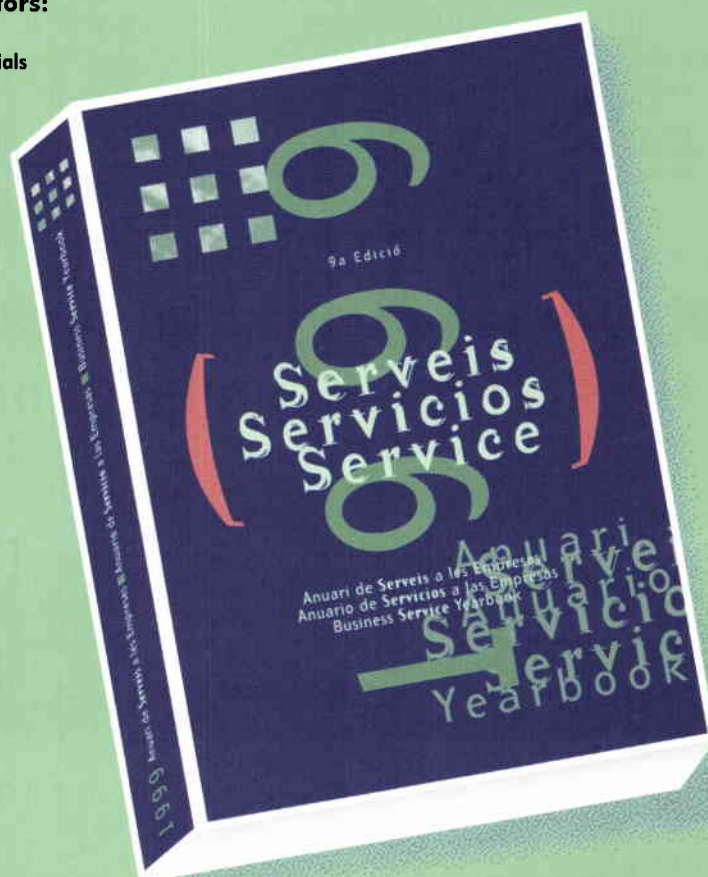
• **Serveis logístics, Operacionals i d'Aprovisionament**

- Organització de congressos
- Caterings
- Missatgeria
- Reprografia
- Serveis Lingüístics
- ...

• **Lloguer**

- ...

• **Cambres de Comerç**



- **Llistat de webs.**
- **Llistat d'e-mails.**
- **Índex d'activitats.**
- **Índex alfabètic general de recerca ràpida.**
- **Índex de directius d'empresa.**

Com adquirir l'Anuari 1999

- Mitjançant comanda a:
BCF Consultors
Pg. de Sant Joan, 93 pral. 2a
08009 Barcelona
Fax. 93 4762031 / 93 2075826
Tel.: 93 4762040 / 93 2073907 / 93 4762030
- A les llibreries

Participar en el proper Anuari 2000

La participació a l'Anuari és un servei a les empreses que busca la màxima difusió entre els seus usuaris potencials.

Les empreses que hi participen surten:

- En una pàgina completa a l'Anuari
- En tots els índexs de l'Anuari
- Internet (pàgina completa connectada amb el web propi)
- A les bases de dades institucionals i empresarials
- I reben informacions diverses, sobre programes europeus, etc.

Aquest Anuari ha estat realitzat pel CEP -Centre d'Estudis de Planificació- Fundació Privada que des de 1967 es dedica a la recerca i la consultoria econòmiques.

CEP CENTRE D'ESTUDIS DE PLANIFICACIÓ





**Fins ara,
l'únic dret que tenien els hipotecats
era triar les cortines del menjador.**

Però ara té dret a demanar una cosa molt millor que una hipoteca: el Crèdit Total. L'únic que li dona drets i no només obligacions.

• Dret a deixar de pagar si té cap problema.

Si algun mes no pot pagar, no passa res. Amb la Garantia d'Espera certificada per escrit, podrà deixar de pagar durant un període total de 36 mesos (dotze mesos seguits, com a màxim). Sigui quin sigui el motiu (atur, malaltia o qualsevol imprevist) i sense cap pèlissa d'assegurança ni despesa addicional.

• Dret al finançament del 100% de l'habitatge.

Li podem donar fins al 100% del valor del seu habitatge, perquè no hagi de patir per aconseguir l'entrada.

• Dret a reutilitzar els diners que ja ha tornat.

A mesura que retorni els diners, quedaran novament a la seva disposició perquè els utilitzi quan vulgui i per al que vulgui. I al mateix baix interès del Crèdit Total.

Drets i no només obligacions.

Benvinguts a l'euro!



La moneda única ens farà més forts i més
pròspers, ens permetrà sentir-nos més
segurs, garantir el progrés i millorar la
qualitat de vida.

Avui consolidem un vell anhel que ens obre
les portes del futur: la unitat d'Europa.

Els catalans ens hi hem guanyat un lloc.

Benvinguts a l'euro!



Generalitat
de Catalunya

El canvi del segle



AGF UNIÓN  FÉNIX

Fénix Vida y Accidentes

Hay mucha vida por delante



LAS PÓLIZAS DE SEGUROS COLECTIVOS DE VIDA Y ACCIDENTES DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE CATALUÑA son la mejor fórmula para garantizar su estabilidad económica y la mejor protección para el futuro de su familia, porque le ofrecen:

► **Las mejores garantías**

Nuestros productos se caracterizan por constituir ideas totalmente innovadoras en seguros de vida y accidentes, con las coberturas más completas para asegurar que ninguna eventualidad perjudique la estabilidad financiera de su familia.

- Capital por fallecimiento o invalidez como consecuencia de:
 - Enfermedad.
 - Todo tipo de accidente.
 - Reembolso de gastos médicos a causa de accidentes que sobrevengan durante las 24 horas, en todo el mundo, con especial atención a coberturas para actividades deportivas con carácter amateur, conducción de todo tipo de motocicletas, etc.

► **Las máximas ventajas fiscales**

- Desgravación del 10% de las primas satisfechas.
- Las prestaciones recibidas por Invalidez están exentas de tributación hasta 25 millones de pesetas.

► **La mejor rentabilidad**

Mediante la participación en beneficios por no siniestralidad en las pólizas de Vida.

► **Un servicio excelente**

Como siempre, contará con el asesoramiento personal de todo el equipo de profesionales de **AGF UNIÓN-FÉNIX** y de la **Correduría de Seguros J. Tell, S.L.**

Correduría de Seguros J. Tell, S.L.

Sant Elies, 11 - 19 D - 08019 Barcelona

Tels: (93) 414 48 64 - 414 54 70 - Fax: (93) 200 85 00

Hipoteca Personal Banc Sabadell

La casa...



i tots els somnis.

Prepari's per fer realitat els seus somnis d'avui... i els de demà.

Amb la Hipoteca Personal Banc Sabadell, vostè disposarà d'una hipoteca que, d'entrada, li cobrirà la compra del seu habitatge o qualsevol altra necessitat com fer reformes, comprar la segona residència...i, en el futur, disposarà d'un préstec personal amb el qual pagarà tot allò que

vostè desitgi, des de la compra d'un cotxe fins als mobles de l'habitació dels seus fills, i amb l'avantatge de gaudir d'un tipus d'interès molt més baix que per a qualsevol altre préstec personal. Informi-se'n a qualsevol de les nostres oficines.

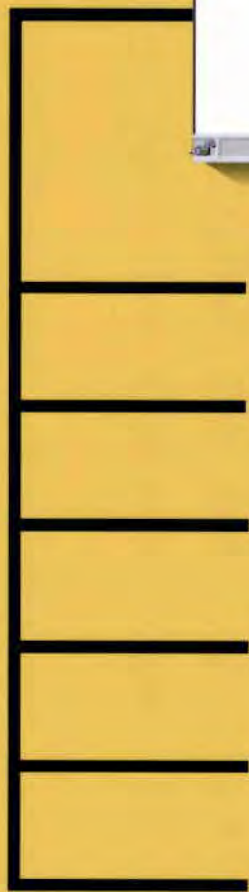


Col·legi d'Economistes
de Catalunya

BancSabadell



<http://www.bcn.es>



l'agenda de la ciutat actualitzada permanentment, amb una selecció d'actes recomanats



més de 200.000 adreces d'associacions, entitats, equipaments i empreses de la ciutat



nova cartografia de la ciutat amb 7 nivells d'aproximació



el Diari de Barcelona



gestions i tràmits amb l'Ajuntament



l'estat del trànsit



Barcelona Ciutat Digital

connecta't!