

econòmica

de Catalunya

Reforma
comptable





9 **Presentació**

Revista d'Economia

11 **Infraestructures i Catalunya:
alguns problemes escollits**

GERMA BEL

26 **Models de comportament de la
demanda turística britànica i alemanya
a les Balears, i efectes de l'ecotaxa per a
aquests mercats**

FERRAN NAVINÉS, LLUÍS PLANAS

I ANNA RONQUILLO

32 **Empreses, mercats i governs
en la reforma de les indústries de zarza**

FRANCESC TRILLAS

43 **Pautes de localització industrial:
estructura productiva i capital humà
als municipis catalans**

JOSEP MARIA ARAUZO

**Dossier: Reforma comptable a Espanya,
llibre blanc i normes internacionals
de comptabilitat**

58 **Presentació**

ORIOL AMAT I IGNASI CASANOVAS

59 **Què passa amb la informació
comptable? Diagnòstic i propostes**

ORIOL AMAT I SANTIAGO AGUIJÀ

70 **La reforma comptable a Espanya.
Situació actual i perspectives**

IGNASI CASANOVAS

82 **Cap a una harmonització mundial
de la comptabilitat**

ROBERT DAY

93 **L'auditoria: ¿activitat d'alt risc?**

LLORENÇ BAGUR I JOSEP LLUÍS BONED

102 **El mesurament dels actius intangibles
com a solució a les insuficiències
de la comptabilitat financera**

ESTER OLIVERAS

114 **Repàs al govern de l'empresa**

JOSEP ALBET

Núm. 45
Data de tancament:
desembre 2002

Crítica de llibres

125 Convergència regional de la Unió Europea
GEMMA GARCIA

127 Notícia de llibres

Té un minut?



Descobreixi el concepte d'estalvi senzill i segur que s'explica en un minut

Amb els Plans d'Estalvi BS, descobrirà com treure més rendiment als seus estalvis obtenint una **rendibilitat garantida** i coneguda per endavant.

Mentre mantingui la seva inversió, **els rendiments s'acumulen sense pagar impostos**, millorant la rendibilitat financero-fiscal.

Quan decideixi disposar dels diners podrà beneficiar-se

d'**importants reduccions fiscals** i, com més temps mantingui la inversió, menys haurà de pagar, **estalviant-se fins a un 75% d'impostos**.

Vostè podrà fer **aportacions des de 60 euros** de la manera que vostè vulgui (puntuals o periòdiques), al termini que vostè decideixi i, a més a més, podrà **disposar fàcilment dels seus diners**.

Pla Estalvi BS i Invesvida Economistes són assegurances de vida de BanSabadell Vida, que s'emmarquen dins del conveni de col·laboració signat amb el seu col·lectiu professional.

Informi-se'n a les nostres oficines, mitjançant Internet,
o bé trucant al telèfon **902 323 222**



**Podem explicar-li perquè el
Grup Gas Natural és una de les millors
companyies energètiques del món.
Té 150 anys per a dedicar-nos?**



Fa molt de temps que invertim tots els nostres recursos i il·lusions en aquesta energia. Per tal que, a més d'eficaç, versàtil i respectuosa amb el medi ambient, sigui també rendible i que les nostres accions siguin un valor segur. El Grup Gas Natural creix i es diversifica arreu del món. Perquè el gas natural està destinat a ser l'energia del futur. Com a mínim, durant 150 anys més.



Sempre en bones mans

**Hi ha rellotges de sol. Hi ha rellotges de sorra.
I hi ha rellotges de cabell.**

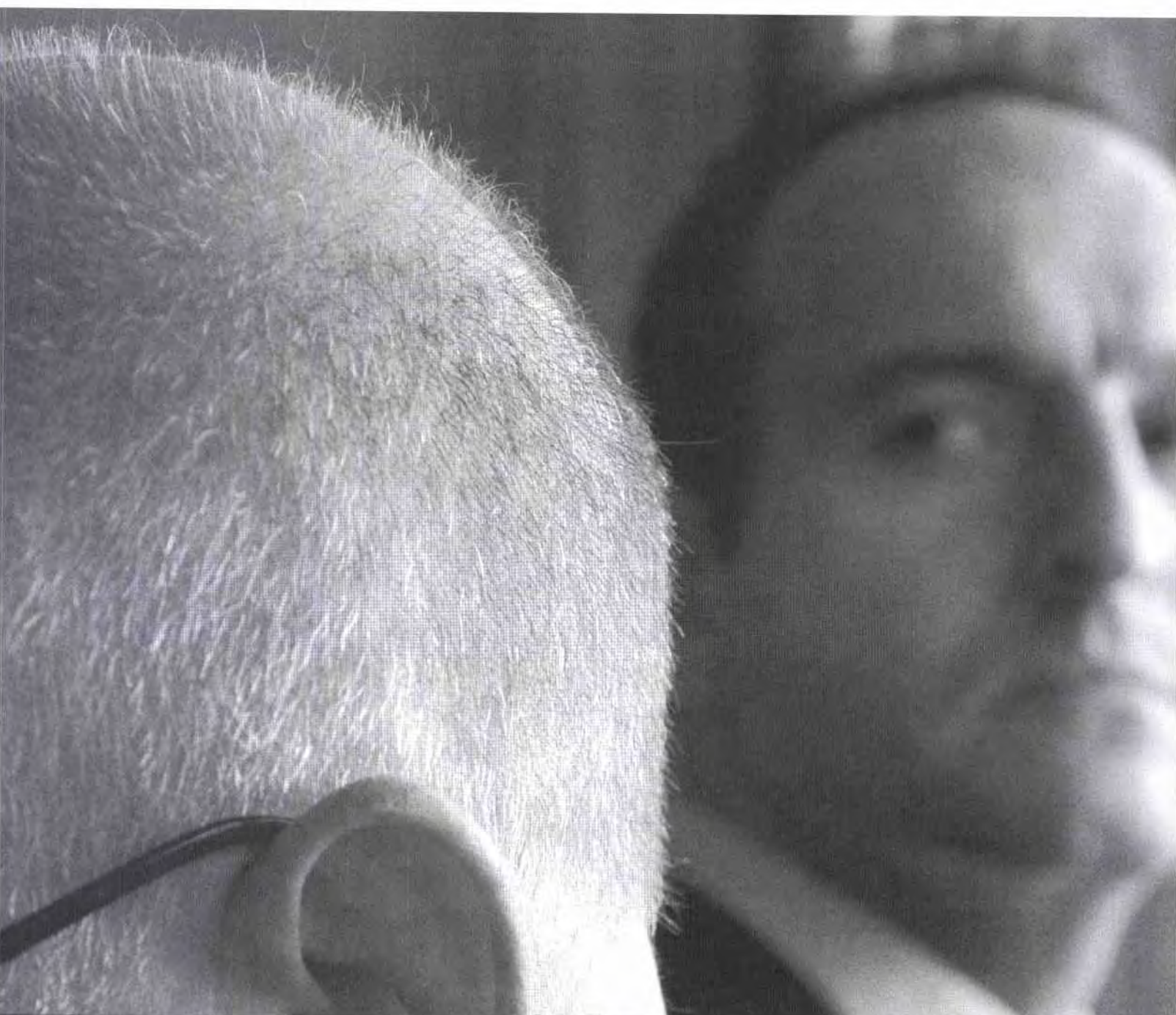
Et mires l'espatlla amb una mica de por i... sí, sí que hi són. Aquells cabells que no paren de caure, com si contessin les hores, els minuts que t'acosten a la vellesa. Aleshores et pares a pensar: com em quedarà la calba?, hauré de fer servir perruquí o m'atreviré a anar a l'estil Kojak? I finalment, uns cabells més tard, arribes a la pregunta clau: estic preparat per fer-me gran?

La resposta és a la teva oficina de "la Caixa" i es diu Pla de Pensions Garantit per "la Caixa".

En el nou PlanCaixa Futur 11 "la Caixa" garanteix el 100% del capital i una revaloració del 40% als 10 anys i 6 mesos*. En altres paraules: passi el que passi, quan et jubilis, els teus estalvis hi continuaran sent. A diferència dels teus cabells.

Pla de Pensions Garantit

Parlem?



*Rendibilitat garantida per "la Caixa" en les condicions i amb els requisits que s'indiquen en el compromís de garantia. A les quantitats que s'abonin en virtut d'aquest compromís de revaloració se'ls aplicarà la normativa fiscal vigent en la seva data d'execució. Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona, entitat dipositària del pla de pensions PlanCaixa Futur 11. VidaCaixa, SA d'Assegurances i Reassegurances, entitat gestora del pla de pensions PlanCaixa Futur 11.



Qui l'escolta quan parla de diners?

Servei Empresa

A Caixa Sabadell vostè compta amb un aliat d'excepció per a la seva empresa, amb les millors solucions financeres per als seus plantejaments empresarials.

Un equip expert de professionals en comerç exterior, recursos humans, finançament, tresoreria... l'assessorarà amb total garantia en qualsevol dels camps en els quals es pot moure la seva empresa.

Servei Empresa, la millor resposta financera.



Rovira i Virgili, presenta els resultats d'una recerca sobre les pautes de localització industrial de Catalunya que subratlla la importància de la diversitat productiva i del capital humà com a determinants de la localització.

La revista es clou amb l'habitual secció de llibres que publica una ressenya de la professora Gemma Garcia sobre el text *Regional Convergence in the European Union* editat per Juan Ramón Cuadrado i Martí Parellada.

SE 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 laborals
que aquestes empreses tinguin.

S'estructurarà la informació en base a una classifi-
cació 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 empre-
ses que s'ofereix des de la pàgina de la Borsa de
Treball.

Infraestructures i Catalunya: alguns problemes escollits

GERMÀ BEL¹

Universitat de Barcelona

1. INTRODUCCIÓ

La reflexió sobre les infraestructures a Catalunya ha agafat una dimensió social, institucional i política com fa molt temps no havia tingut. Aquesta sempre s'havia tractat com una qüestió de tipus sectorial. Tanmateix, la instal·lació en el debat català de la discussió sobre la pèrdua de centralitat relativa de Catalunya ha tingut com una de les seves conseqüències l'elevació de rang del problema de les infraestructures. Si es tracta d'esbrinar quina és la posició actual i les perspectives de futur del poder econòmic de Catalunya, un dels factors centrals és el de les decisions de localització del centres de decisió econòmica. I, al seu torn, la dotació present i prospectiva d'infraestructures i la seva adequació a les necessitats de connexió amb l'exterior del territori ocupen un paper central en aquestes decisions de localització.

En aquest paper s'entén per infraestructura el suport físic sobre el qual es produeixen activitats directament relacionades amb el funcionament de l'economia. La infraestructura té un component bàsic de xarxa, ja que és el suport físic del transport entre dos punts. El que es transporta poden ser coses molt diverses: persones, mercaderies, veu i dades, energia, etc. Aquí ens centrem en la concepció més convencional d'infraestructura, la que implica el transport de persones i mercaderies. El treball s'estructura de la manera següent. En primer lloc, es tracta l'efecte de les infraestructures sobre l'activitat econòmica. Entendre aquesta relació és bàsic per comprendre el paper que tenen les infraestructures en la competitivitat dels territoris i en la seva capacitat d'atracció d'activitats i de localització de centres de decisió. En segon lloc, s'analitzen dos problemes escollits molt rellevants per a Catalunya respecte del futur de les infraestructures: la política aeroportuària i el finançament i gestió de la xarxa de carreteres.

L'anàlisi no té per objectiu fer un catàleg quantitatiu dels dèficits d'infraestructures. La discussió sobre dèficits i la formulació de catàlegs de necessitats ha ocupat la major part de les reflexions recents sobre la matèria, i no és possible aportar-hi massa valor afegit en termes quantitius. Tanmateix, s'ha posat molt menys èmfasi en la reflexió sobre les fórmules de finançament i de gestió de les infraestructures. Cal donar més atenció a aquests factors, perquè algunes de les mancances diagnosticades no són independents de les fórmules de finançament i gestió existents. Per posar un exemple: segons com es financi i qui gestioni l'aeroport de Barcelona el seu futur pot ser un o un altre. És justament en aquesta dimensió de l'anàlisi de les infraestructures on aquest paper vol fer alguna contribució.

2. EFECTES DE LES INFRAESTRUCTURES SOBRE L'ACTIVITAT ECONÒMICA

L'impacte del sistema de transport sobre l'organització del sistema productiu i el creixement econòmic és una qüestió que ha preocupat des de fa segles els economistes, com es reflecteix als treballs germinals de la ciència econòmica. Així ja el 1776, a *La riquesa de les nacions*, Adam Smith exposà de manera precisa la relació entre transport i organització del sistema productiu: «Mitjançant el transport per aigua s'obre a tot tipus d'indústria un mercat més extens que el que facilita el transport per terra... Un gran vagó rodant... du i porta entre Londres i Edimburg al voltant de quatre tones de mercaderia en sis setmanes. En més o menys el mateix

¹ Grup de Recerca «Polítiques Públiques i Regulació Econòmica» (Departament de Política Econòmica, Universitat de Barcelona). Agraïxo la col·laboració de Xavier Fageda (Universitat de Barcelona) i Mar Jiménez (Fundació Rafael Campalans). Una versió preliminar d'aquest treball ha estat editada com a document de treball per la Fundació Rafael Campalans.

temps, un vaixell operat per sis o vuit homes...transporta habitualment dues-centes tones de béns...Si només hi hagués la comunicació per terra entre ambdues ciutats...no es podrien transportar béns...excepte aquells d'un preu molt considerable...es podria transportar només una petita part del comerç que realment hi ha entre elles, i per tant l'encoratjament que es donin recíprocament la indústria d'una i altra ciutat només existiria en molta menor mesura de la que realment existeix.» (Smith, 1776:22-23).

L'eficàcia en la provisió de l'oferta de transport origina beneficis en el sistema productiu, que es manifesten bàsicament per dues vies: 1) La reducció dels costos de distribució dels productes dels sectors productius; i 2) L'expansió del producte i de les àrees de mercat, que permet l'emergència d'economies d'escala en la producció.

Tanmateix, aquesta visió clàssica de l'efecte del sistema de transport, i per tant de les infraestructures, sobre l'economia va quedar amagada durant molts anys per aproximacions de tipus més macroeconòmic. Només a finals de la dècada dels vuitanta del segle XX torna a agafar èmfasi la discussió de l'impacte de les infraestructures sobre els costos del sistema productiu. A continuació, es presenten, primer, les característiques bàsiques de l'aproximació macroeconòmica dels efectes de les infraestructures. Després es caracteritza l'aproximació microeconòmica.

2.A. Aproximació tradicional: els efectes a curt termini

En aquesta aproximació l'impacte de les infraestructures sobre l'activitat econòmica s'ha analitzat posant l'èmfasi en l'efecte de la inversió pública. Així, la inversió es veu sobretot com un xoc de demanda a l'economia. Les característiques més rellevants derivades de la inversió en infraestructures són les que es descriuen al quadre 1.

Un exemple concret de l'anàlisi d'aquest efectes el trobem en l'estudi d'Álvarez i Herce (1993) sobre els efectes macroeconòmics de la inversió en la línia d'alta velocitat (LAV) Madrid-Barcelona. Així, per exemple, en aquesta anàlisi efectuada el 1993, s'estimava que arran de la hipotètica construcció de la LAV Madrid-Barcelona el Producte Interior Brut tindria un creixement addicional del 0,11% en el primer any, l'efecte creixia lleugerament en el segon i tercer anys, i s'anava reduint a partir del quart any. Una tendència semblant es donava amb l'Índex de Preus al Consum, la creació d'ocupació i el dèficit de les administracions públiques. En el cas del dèficit públic, s'estimava que el creixement del dèficit seria equivalent al 68% de la inversió inicial, atès que la inversió produiria —per ella mateixa— un augment de la recaptació: a través del sistema fiscal es recuperaria el 32% de la inversió inicial en el transcurs de l'execució del projecte.

Una nota que cal destacar és que aquests efectes es produeixen a curt termini, i es deriven del propi procés d'execució de la inversió. Un cop acabada la construcció, el seu efecte s'anirà diluint en el temps, fins a esvair-se totalment.

QUADRE 1
APROXIMACIÓ MACROECONÒMICA ALS EFECTES DE LA INVERSIÓ EN INFRAESTRUCTURES

FETS RELLEVANTS	EFECTES RELLEVANTS
• L'activitat rellevant és la construcció de la infraestructura. • Les despeses de construcció impliquen l'augment de demanda de béns, maquinària i personal: Es compren béns i equipaments, es paguen salaris, etc. • L'augment de demanda es trasllada a altres sectors de l'economia: els ocupats en la construcció de les infraestructures gasten els seus salaris comprant productes de consum; els venedors d'aquests productes de consum obtenen recursos que, al seu torn, empraran per adquirir altres productes —per vendre o per consumir—, etc. • L'administració recupera part dels recursos gastats en la inversió per l'augment de la recaptació d'impostos sobre la renda, consum, beneficis, etc.	• Disminueix l'atur. En aquest sentit, és molt diferent que hi hagi una situació expansiva o de recessió a l'economia. Si l'economia és enmig d'una forta expansió, és possible que en lloc d'un augment de l'ocupació es generi un canvi en l'ocupació entre sectors. Si l'economia és en estancament, llavors és més probable que l'efecte de disminució de l'atur sigui més fort. • Augmenta el dèficit públic, si la inversió es finança amb el pressupost. Tanmateix, l'augment del dèficit és més baix que el que es deriva de la inversió inicial, per l'augment de recaptació d'impostos derivats de l'execució de la inversió. • Augmenta el dèficit exterior, perquè una part d'augment de la demanda s'haurà traslladat a l'exterior via importacions.

QUADRE 2
APROXIMACIÓ MICROECONÒMICA ALS EFECTES DE LA INVERSIÓ EN INFRAESTRUCTURES.

FETS RELLEVANTS	EFECTES RELLEVANTS
• L'activitat rellevant és la utilització de la infraestructura, un cop aquesta ha entrat en servei. • L'entrada en servei de la infraestructura —nova— fa possible transportar persones i mercaderies. L'entrada en servei de la infraestructura —millora/ampliació— fa possible reduir els costos del temps del transport de persones i mercaderies. • La dimensió de la reducció dels costos monetaris del transport depèn de com es financi la infraestructura. Es finança amb el pressupost o la finança l'usuari mitjançant peatges o taxes?	• La utilització de la infraestructura implica una disminució dels costos de distribució (i de producció) a l'economia. La reducció de costos afecta sobretot el sector privat, que s'encarrega de produir els béns i serveis comercials. • Aquesta disminució de costos del sector privat implica un augment de la productivitat general de l'economia, perquè: (a) Es poden fer més activitats amb els mateixos costos: més producció; (b) Es poden fer les mateixes activitats amb menys costos. L'estalvi de costos en activitats fetes permet fer-ne d'altres que no es feien: més producció. • L'augment de la productivitat es traduirà en una combinació d'augment de beneficis empresarials, augment real de salaris i augment d'ocupació. • Augmenten les bases fiscals de l'economia. Augmenta la recaptació d'impostos (s/beneficis, s/renda, etc.). L'administració augmenta permanentment les seves disponibilitats fiscals.

2. Aquesta qüestió té una connexió directa amb la discussió sobre el balanç entre els objectius de redistribució territorial i d'eficiència en la política d'inversió en infraestructures a Espanya. Alguns papers recents adrecen aquesta discussió [García-Milà (1999) De la Fuente (2001) i Bosch i Espasa (2002)].

2.B. Aproximació microeconòmica: els efectes a llarg termini

L'anàlisi econòmica recent ha posat molt més èmfasi en els efectes a llarg termini de les infraestructures. Això implica una perspectiva diferent (però, ni oposada ni exclouent), tot veient la inversió en capital públic com un xoc d'*oferta* a l'economia. A partir del treball seminal d'Aschauer (1989) s'han succeït els treballs que analitzen l'efecte de les infraestructures sobre la productivitat. Per a Espanya, es poden assenyalar les estimacions efectuades a treballs com Bajo i Sosvilla (1993) De la Fuente (1994) i Roca i Pereira (1998), entre d'altres. Les característiques més rellevants dels efectes a llarg termini de les infraestructures es descriuen al quadre 2.

Podem resumir els efectes d'una millora de les infraestructures: 1) Augmenta la productivitat general de l'economia; 2) Augmenta l'activitat econòmica i disminueix l'atur a llarg termini; 3) Augmenta el potencial de recaptació d'ingressos per l'administració pública. El més destacat d'aquests efectes és que són efectes a llarg termini, i es deriven de la utilització de la infraestructura. Duren mentre la infraestructura és en bona condició de servei. Per al funcionament d'aquesta seqüència de resultats hi ha un factor crític: la millora de la infraestructura ha de servir per prevenir o resoldre algun coll de botella. Així, l'efecte serà màxim quan s'ampliï la capacitat d'una infraestructura congestionada i, en canvi, serà mínim quan s'ampliï la capacitat d'una infraestructura que tenia una intensitat d'ús baixa.²

Aquests efectes són els que expliquen la importància de les infraestructures per a la competitivitat d'un territori. Tant pels efectes sobre la productivitat de la seva economia com per les possibilitats d'eixamplament dels seus mercats, i per tant dels seus espais d'interrelació econòmica, social i cultural.

3. INFRAESTRUCTURES A CATALUNYA: ALGUNS PROBLEMES ESCOLLITS

La discussió sobre dèficits d'infraestructures a Catalunya i la formulació de catàlegs de necessitats ha agafat un gran impuls. Tanmateix, com ja es deia més amunt, l'anàlisi d'aquest paper no té per objectiu fer un catàleg quantitatiu dels dèficits d'infraestructures. És en l'espai de la reflexió sobre les fórmules de finançament i de gestió de les infraestructures on se situa la nostra atenció. Aquests factors són força importants, perquè algunes de les mancances diagnosticades no són independents de les fórmules de finançament i gestió existents. Són aquestes, qüestions importants i ens adrecen a la discussió sobre els models de finançament i gestió de grans infraestructures de connexió internacional: aeroports i carreteres.

3.1. Aeroports: un model d'excepció.

El sistema actual de gestió dels aeroports a Espanya és el de gestió pública i centralitzada, mitjançant l'organisme gestor del aeroports espanyols, Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA). Això implica que les decisions sobre projectes de futur es prenen de manera centralitzada, i també es gestionen centralitzadament els recursos econòmics del sistema, mitjançant un sistema de caixa única. Pel que fa al finançament, AENA es nodreix dels ingressos derivats de les taxes pagades pels usuaris (tant per al sistema de control del tràfic aeri com per al manteniment de les instal·lacions i els serveis operatius essencials) i els ingressos per activitats comercials. Alguns aeroports tenen beneficis i altres tenen pèrdues, i en el seu conjunt el sistema té superàvit. Amb aquest superàvit es finança l'endeutament que AENA realitza per finançar les inversions.

Aquest model és excepcional entre el conjunt de països de dimensió i tràfic aeri comparable de l'OCDE. El quadre 3 mostra les característiques de la gestió aeroportuària a la UE. Entre els grans països Espanya és l'únic en què la xarxa es gestiona centralitzadament i és titularitat del govern central. Això només es dona a alguns (no tots) països amb un sol aeroport rellevant: Irlanda, Grècia, Suècia i Finlàndia. En el cas de Portugal en són dos: Lisboa i Porto. En canvi, tret d'Espanya, tots els països de major dimensió i amb una xarxa d'aeroports més complexa tenen gestió descentralitzada: França, Itàlia, Regne Unit i Alemanya. Això també passa a països més petits de la UE, com Dinamarca, Holanda, Àustria i Bèlgica. Evidentment, també és el cas d'altres països desenvolupats i amb gran tràfic aeri com els Estats Units i Canadà.

En els casos de xarxa descentralitzada els models de gestió són ben diversos: uns combinen la presència de l'administració central i les territorials (Alemanya i Holanda); a la resta la titularitat és territorial, encara que al Regne Unit és generalment privada. En molts casos, la titularitat territorial es combina amb la participació privada en la gestió i, de vegades, en la propietat: Berlín, Roma, Nàpols, Copenhaguen, Brussel·les, Viena, etc. De fet, aquesta fórmula ha avançat de manera accelerada.

L'extensió del model de gestió descentralitzada i de participació del sector privat (de vegades en la propietat i més generalment en la gestió) a la Unió Europea és indiscutible. Aquest model permet, d'una banda, introduir elements de competència entre els aeroports, que ja no es veuen com l'estricta monopoli de la visió tradicional, com a conseqüència de la competència intermodal i de la competència per la captació de vols de connexió. D'altra banda, la participació del sector privat, els agents més habituals a Europa del qual són operadors privats d'aeroports, línies aèries i grups industrials i financers, permet augmentar la quantitat de recursos líquids disponibles i la millora de la gestió tant dels serveis de caràcter mercantil com dels serveis operatius aeroportuaris (tanmateix, no del control del tràfic aeri, que tendeix a centralitzar-se al nivell de la UE), i de l'activitat comercial complementària.

QUADRE 3
LA GESTIÓ AEROPORTUÀRIA A LA UNIÓ EUROPEA AL 2001.

XARXA NACIONAL	MODEL DE GESTIÓ	PAIS/PRINCIPALS AEROPORTS	OBSERVACIONS
Centralitzada	Propietat i gestió pública (govern central)	Espanya, Portugal, Irlanda, Grècia, Suècia i Finlàndia	
Descentralitzada	Propietat pública i gestió regional/local	Itàlia (excepte Roma i Nàpols), França, Manchester i Leeds (Regne Unit)	París és de titularitat estatal
Descentralitzada	Propietat pública i gestió regional/local compartida amb govern central	Alemanya i Holanda.	A Berlín hi ha gestió privada A Amsterdam és en curs.
Descentralitzada	Propietat pública (total o parcial) i gestió privada	Roma i Nàpols (Itàlia), Viena, Copenhague, Brussel·les i Berlín.	
Descentralitzada	Propietat privada	General al Regne Unit	

TAULA 1
RESULTATS FINANCERS DELS AEROPORTS ESPANYOLS A 1997 AGREGATS PER CCAA.

CCAA	RESULTATS FINANCERS	AEROPORTS AMB RESULTAT FINANCER POSITIU A 1997	AEROPORTS AMB RESULTAT FINANCER NEGATIU A 1997
Madrid	90,5	Madrid-Barajas	
Balears	42,6	Palma de Mallorca, Menorca, Eivissa	
Catalunya	36,1	Barcelona	Reus, Girona
Canàries	36,3	Tenerife-Sud, Gran Canària, Lanzarote, Fuerteventura	Tenerife-Nord, La Palma, Hierro
Andalusia	2,5	Màlaga	Sevilla, Jerez, Almeria, Granada
C. Valenciana	8,8	Alacant	València
Galícia	-7,1		Santiago, A Coruña, Vigo
País Basc	-7,9		Bilbao, San Sebastián, Vitoria
Castella i Lleó	-1,7		Valladolid, Salamanca
Múrcia	-2,0		Múrcia
Cantàbria	-2,8		Santander
Extremadura	-0,6		Badajoz
Astúries	-2,7		Astúries
Navarra	-2,0		Pamplona
Aragó	-2,8		Saragossa
Melilla	-2,9		Melilla

Nota: a partir de 1999 s'han posat en servei vols comercials regulars a l'aeroport de Lleó.
Font: elaboració pròpia a partir de les dades d'AENA presentades a Rendeiro (1999).

Què obstaculitza l'avenç d'Espanya en aquesta direcció? La persistència d'un model centralitzat i d'exclusiva titularitat estatal s'argumenta amb diversos objectius, entre els quals s'ha donat gran rellevància al següent: una preocupació forta dels partidaris de xarxes centralitzades és que hi ha aeroports que no s'autofinancen i, tot i així, és d'interès general mantenir-los en funcionament atès el seu servei territorial. Llavors, es diu, amb un sistema de caixa única els ingressos dels aeroports rendibles poden subvencionar els dèficits dels aeroports deficitaris. Aquest sistema té un problema greu: amb les subvencions creuades mai no se sap exactament què i com s'està subvencionant. Per això, l'anàlisi econòmica ha mostrat una preferència molt forta per les subvencions directes (des del pressupost públic) sobre les subvencions creuades (en aquest cas, entre uns aeroports i uns altres). Les subvencions directes del pressupost són més transparents i més avaluable.

A més, una descentralització a nivell regional dels aeroports espanyols podria realitzar-se sense generar problemes rellevants d'incapacitat financera. L'actual govern és molt reticent a donar les dades sobre ingressos i despeses aeroport per aeroport, per la qual cosa no es pot disposar de dades recents. Tanmateix, a Rendeiro (1999) es publiquen dades subministrades per la mateixa AENA referents a l'any 1997. A partir d'aquestes dades es poden estimar els resultats financers per a cada aeroport el 1997, i es poden organitzar agregacions de caràcter regional i analitzar l'existència de superàvits o dèficits des d'aquesta perspectiva territorial. Això es presenta a la taula 1.

El 1997 els aeroports amb resultat financer positiu acumulaven un superàvit de 245,5 milions EUR, mentre que els aeroports amb resultat negatiu acumulaven un dèficit de 61,1 milions EUR. Un primer exercici simple d'agregació dels aeroports a nivell de comunitat autònoma (columna 2 a la taula 1) reduïa el dèficit agregat a 32,4 milions EUR (això és, la suma del dèficit de totes les CC.AA. amb resultat negatiu). A més, molt probablement aquesta quantitat és més baixa en l'actualitat. El gran creixement del tràfic aeri des de 1997, juntament amb diversos augments de taxes aeroportuàries aprovats els darrers anys, poden haver millorat els resultats financers de la pràctica totalitat d'aeroports espanyols.³ Certament, aquestes magnituds de dèficit es poden assumir i gestionar perfectament, sia amb programes de compensació acordats entre les diferents administracions, sia amb la implantació d'un fons de compensació de dèficits al qual contribueixin els aeroports amb superàvit. Això sense tenir en compte encara que una gestió més descentralitzada dels aeroports i oberta al sector privat podria millorar l'eficiència i reduir addicionalment els dèficits dels aeroports menys rendibles.

3. Entre 1997 i 2000 el tràfic total de viatgers va créixer el 26,5%. Només dos aeroports van perdre força tràfic: Melilla (-25,6%) i Vitoria (-16,1%). L'aeroport de Valladolid va perdre el 6,1% dels viatgers, potser per l'entrada en servei comercial de l'aeroport de Lleó. Pel que fa als resultats (abans d'impostos) d'AENA, el 2000 van ser el 93% superiors als de 1997 (AENA, 2001:4). Cal afegir que els fets de l'11 de setembre de 2001 han provocat una aturada (probablement temporal) en la tendència de creixement, però no una reversió d'aquesta.

4. La Llei d'Acompanyament als Pressupostos Generals de l'Estat de 2003, encara en tramitació parlamentària en el moment de tancar aquest treball, contempla la possibilitat que administracions públiques territorials o agents privats de països de la Unió Europea puguin promoure, amb l'autorització del Ministeri de Foment, la construcció de nous aeroports d'interès general. En aquest cas, podran participar també en la propietat i gestió. Tanmateix, no es preveu estendre aquesta possibilitat als aeroports existents.

La gestió centralitzada de la xarxa no és, doncs, exigida per cap motiu de garantia de servei en els aeroports no rendibles. De fet, hi ha altres instruments econòmics diferents a la subvenció creuada que poden usar-se per a aquestes finalitats, amb resultats molt més eficients.

L'objectiu que sí exigeix mantenir un monopoli de xarxa i el seu caràcter públic és el d'organitzar la xarxa d'aeroports espanyols com una xarxa vertical, amb únic *hub* de distribució de tràfics internacionals, i el de disposar d'una agència aeroportuària amb excedents financers disponibles per a l'adquisició d'aeroports a l'exterior. Això darrer també podria aconseguir-se amb empreses privades que es facin càrrec dels aeroports (d'ací les previsions inicials de privatitzar AENA a finals dels noranta). Tanmateix, algunes de les inversions que AENA ha anunciat per al futur no serien portades a terme pel sector privat, si aquest operés sobre la base d'una anàlisi de rendibilitat aeroport per aeroport, com preveia el Pla de privatització avançat pel Ministeri de Foment a 1999. Per això han desaparegut les intencions de donar entrada a curt i mig termini a la iniciativa privada en els aeroports comercials ja existents.⁴

Quines són les previsions d'inversió d'AENA? Les aprovades pel Ministeri de Foment en els respectius Plans Directors dels Aeroports. Pel que fa a l'aeroport de Barcelona, el Pla Director aprovat a finals de 1999 preveia unes inversions de 1.157,3 milions EUR entre 2000 i 2004. Per la seva banda, el Pla Director de Madrid-Barajas, aprovat també a finals de 1999, preveia unes inversions per al 2000-2004 de 956,2 milions EUR. És clar que les previsions no sempre s'acompleixen. Així, en el període 2000-2003 els pressupostos d'AENA han inclòs inversions de 1.056 milions EUR a la província de Barcelona (en la pràctica totalitat a l'aeroport del Prat) i de 3.779 milions EUR a la província de Madrid (en la pràctica totalitat a l'aeroport de Barajas). És a dir, en el cas de Barcelona s'ha pressupostat al voltant del 90% de les previsions del Pla Director de Barcelona-El Prat (això és, un compliment ajustat en terminis temporals), mentre que a Madrid el nivell d'acompliment de les previsions pressupostàries és quasi del 400% (!) del Pla Director de Madrid-Barajas. Així, doncs, a més de mirar les previsions —tan volàtils en la seva execució— és útil revisar la trajectòria efectiva de la inversió en els darrers anys. I fer-ho per tot Espanya, perquè aquest no és un problema d'estricta comparació entre Madrid i Barcelona.

La taula 2 presenta dades relatives d'inversió i tràfic de passatgers entre 1994 i 1999 a tots els aeroports comercials en servei. En aquest període Madrid concentra el 45% de la inversió mitjana a tots els aeroports, mentre que la seva quota en el tràfic de passatgers és molt inferior, el 25%. A la resta de províncies amb aeroports amb tràfic significatiu (Balears, Las Palmas, Barcelona, Sta. Cruz de Tenerife, Màlaga i Alacant) passa el contrari: tenen major quota de viatgers que d'inversió.

El mateix passa als aeroports de tipus regional intermedi (entre 1 i 2% del tràfic total) com València, Sevilla i A Coruña-Santiago. Entre aquests, només Bilbao presenta una inversió relativa superior al tràfic relatiu. Finalment, entre els aeroports més petits (menys d'1% del tràfic total) n'hi ha 9 amb superioritat de la inversió i 9 amb superioritat del tràfic. Cal assenyalar que en els aeroports amb menys del 2% del tràfic de passatgers es concentren les situacions de resultats financers negatius, per la qual cosa no es pot afirmar que la caixa única se centri a assistir els aeroports deficitaris.

La quota d'inversions d'AENA a Madrid és també superior a la participació de Madrid-Barajas en el conjunt de superàvits del sistema a 1997 (37%). En els exercicis pressupostaris més recents, aquests trets de la inversió s'han accentuat. Així, els pressupostos d'AENA per al 2001 destinaven a Madrid el 57% de la inversió total en aeroports, percentatge que els anys 2002 i 2003 s'enlairava ben per damunt del 60%. Aquest grau de concentració de la inversió seria difícilment assumible per la iniciativa privada, encara més si tenim en compte les previsions declarades del govern de construir un nou aeroport a Campo Real, que reemplaçaria Barajas com a gran aeroport d'Espanya. Si es consideren les inversions en curs a Barajas i les futures a Campo Real, és força difícil que el sector privat sigui capaç d'agafar-hi el compromís, perquè les seves probabilitats d'autofinançament són mínimes, en absència d'un sistema de caixa única.

Això ofereix una explicació plausible de la insistència a mantenir una gestió centralitza-

TAULA 2
DADES RELATIVES SOBRE INVERSIÓ I TRÀFIC DE PASSATGERS 1994-99.

PROVÍNCIA	AEROPORTS	(1) MITJANA INVERSIÓ 94-99 (MILIONS EUR)	(2) % DE LA INVERSIÓ MITJANA TOTAL	(3) % DE LA MITJANA TOTAL DE PASSATGERS	(4) DIFERÈNCIA ENTRE QUOTA D'INVERSIÓ (2) I QUOTA PASSATGERS (3)
Madrid	Madrid/Barajas, Madrid/Cuatro Vientos	184,8	45,1	25,0	+ 20,1
Balears	P. Mallorca, Eivissa, Menorca	59,2	14,4	23,7	-9,3
Las Palmas	Gran Canaria, Lanzarote, Fuerteventura	37,6	9,6	16,5	-6,9
Tenerife	Tenerife-Sud, Tenerife-Nord, La Palma, Hierro	23,7	5,8	11,6	-5,8
Barcelona	Barcelona, Sabadell	22,7	5,5	15,4	-9,9
Biscaia	Bilbao	18,0	4,4	2,0	+ 2,4
Granada	Granada	11,7	2,8	0,4	+ 2,4
Alacant	Alacant	8,9	2,2	4,8	-2,6
Málaga	Málaga	6,7	1,6	7,6	-6,0
A Coruña	Santiago, A Coruña	5,7	1,4	1,8	-0,4
València	València	4,6	1,1	1,7	-0,6
Pontevedra	Vigo	3,4	0,8	0,5	+ 0,3
Astúries	Oviedo	2,8	0,7	0,6	+ 0,1
Sevilla	Sevilla	2,6	0,6	1,5	-0,9
Almeria	Almeria	2,5	0,6	0,8	-0,2
Saragossa	Saragossa	2,1	0,5	0,3	+ 0,2
Valladolid	Valladolid	1,7	0,4	0,2	+ 0,2
Alaba	Vitoria	1,6	0,4	0,2	+ 0,2
Melilla	Melilla	1,4	0,3	0,3	-0,0
Cantàbria	Santander	1,3	0,3	0,2	+ 0,1
Girona	Girona/Costa Brava	1,0	0,2	0,6	-0,4
Cadix	Xeres	0,9	0,2	0,5	-0,3
Tarragona	Reus	0,8	0,2	0,5	-0,3
Navarra	Pamplona	0,8	0,2	0,3	-0,1
Guipúscoa	San Sebastián	0,6	0,1	0,2	-0,1
Còrdova	Còrdova	0,5	0,1	0,0	+ 0,1
Múrcia	Múrcia/San Javier	0,3	0,1	0,1	-0,0
Salamanca	Salamanca	0,2	0,1	0,0	+ 0,0
Extremadura	Badajoz	0,1	0,0	0,0	-0,0
Total		409,8	100,0	100,0	0,0

Nota: Els totals poden no coincidir per l'efecte de l'arrodoniment. A la columna (4) el signe + ó - davant de 0,0 indica lleugerament positiu o lleugerament negatiu, respectivament.
Font: Pàgina web del Ministeri de Foment. En l'elaboració d'aquesta taula ha participat Xavier Fageda.

da i pública del sistema aeroportuari espanyol: d'una banda, el govern es reserva la decisió sobre el paper que ha de jugar cada aeroport, més enllà de consideracions de mercat. De l'altra, els projectes d'inversió centralitzats es poden finançar pel sistema de caixa única, independentment del corrent de beneficis d'exploatació generat singularment per cada aeroport.

Això no és bo per a la posició futura de l'aeroport de Barcelona, i tampoc per al conjunt del sistema aeroportuari espanyol. Primer, perquè implica el disseny d'un únic aeroport a Espanya que serveixi de central de distribució (*hub*) de tràfics internacionals de gran distància. Segon, perquè resta possibilitats al desenvolupament d'aeroports regionals i hubs secundaris que puguin oferir capacitat alternativa als grans aeroports. Tercer, perquè resta possibilitats d'eficiència al sistema aeroportuari espanyol en disminuir les possibilitats de competència entre grans aeroports per a la captació de tràfics de connexió. En aquest segment de negoci s'ha superat la visió de l'aeroport com un monopoli aliè a la competència, però el disseny del sistema aeroportuari espanyol dificulta l'aprofitament dels beneficis de la competència.

Una bona alternativa seria la descentralització de la gestió dels aeroports,⁵ i la participació del sector privat en la propietat dels aeroports, i en la gestió dels serveis de manteniment d'instal·lacions, serveis operatius essencials i activitats comercials. D'una banda, això ens faria més semblants als països amb els quals ens hem de comparar. De l'altra, és viable sense reduir les possibilitats de servei dels aeroports més petits i menys rendibles.

El models aeroportuaris descentralitzats tenen un resultat interessant: reflecteixen l'es-

5. Però, no del control del tràfic aeri, que tendirà a centralitzar-se a nivell europeu. Així ho reclama amb insistència el Llibre Blanc del transport de la Unió Europea (Comissió Europea, 2001).

6. Així mateix, la discussió institucional i social sobre els peatges ha guanyat intensitat a Catalunya des de 1998, arran de la darrera (per ara) pròrroga de les concessions d'ACESA i AU-MAR, i de les mobilitzacions impulsades pel Consorci Xarxa Viària. S'han publicat diversos treballs sobre l'assumpte, dels quals el més ampli i variat és: Diversos autors. (2000).

7. Podeu trobar una anàlisi a Bel (1999).

8. Aquest resultat ja es troba a Hotelling (1938). Hi ha discussions més extenses a Stiglitz (1988) i Bel (1999).

estructura urbana de cada país. Així, a països com França i el Regne Unit, amb una gran macrocapital, el tràfic internacional descansa fortament en els aeroports de París i Londres. En canvi, als països amb xarxes urbanes més compensades, com Alemanya i Itàlia, hi ha diferents hubs de tràfic internacional (Berlín, Frankfurt, Múnic, Roma, Milà, etc.). Des del punt de vista de la seva estructura real de ciutats, Espanya s'assembla molt més a Alemanya i Itàlia que al Regne Unit i França. Amb una xarxa aeroportuària descentralitzada, segurament Espanya seguiria unes pautes similars a Alemanya i Itàlia. Tanmateix, una xarxa centralitzada pot ser utilitzada per buscar artificialment una estructura de tràfic aeri semblant a la del Regne Unit i França.

L'actual política d'inversió i gestió dels aeroports és un instrument al servei d'una determinada concepció de política territorial. El problema amb aquest objectiu de política territorial en relació als assumptes que ens ocupen aquí és que exigeix un monopoli públic. D'una banda, monopoli, i de l'altra, públic. Aquest és el principal obstacle perquè Espanya s'incorpori a la forta tendència internacional de gestió descentralitzada i d'obertura a la participació del sector privat en el negoci aeroportuari.

3.2. Carreteres: un altre model d'excepció

Des de la meitat dels anys vuitanta ençà, la xarxa d'infraestructures viàries de qualitat a Espanya ha experimentat un gran creixement, com es pot comprovar a la taula 3. El finançament pressupostari de la inversió ha estat el sistema bàsic per finançar aquesta extensió de la xarxa de vies de qualitat. En l'actualitat, la nota més característica del finançament d'infraestructures viàries de qualitat a Espanya, i que ens distingeix dintre l'OCDE, és l'existència d'un sistema molt desigual: peatges directes dels usuaris a uns llocs i pressupostos públics a d'altres. Això s'ha convertit en un problema per a Catalunya i per a aquelles altres comunitats autònomes on el peatge té un pes important (País Valencià, Aragó, La Rioja, País Basc, Navarra, Galícia i, en menor grau, Andalusia), perquè l'existència d'un sistema desigual de finançament de les vies de gran capacitat deteriora la competitivitat econòmica relativa dels territoris on el peatge directe és el mètode de finançament de les autopistes.⁶

No cal insistir ara en les dades quantitatives, perquè són prou conegudes, ni en l'explicació de l'origen dels peatges.⁷ Pot ser molt més interessant articular l'anàlisi del problema al voltant de diverses qüestions: 1) És eficient l'ús dels peatges per finançar les autopistes?; 2) Quines són les orientacions de la Unió Europea en aquesta matèria?; 3) Quines són les fórmules que permetrien avançar en la igualació del sistema de finançament de vies de gran capacitat a Espanya?

3.2.a) És eficient l'ús dels peatges per finançar les autopistes?

No. Aquest és un resultat de la teoria econòmica que és conegut i acceptat des de fa molts anys. Quan s'ha construït una autopista la societat ha de pagar-ne el cost, se'n faci l'ús que se'n faci. Com el cost total varia molt poc amb l'ús, l'eficient és que la via tingui accés lliure, perquè això augmenta el benestar social.⁸ Els peatges imposen costos rellevants en termes de benestar social. En primer lloc, els peatges indueixen un ús ineficient de l'autopista: molts trams registren menys trànsit del que poden carregar sense congestió, mentre que les vies lliures

TAULA 3
LONGITUD DE LA XARXA DE VIES DE QUALITAT A ESPANYA (KM).

TIPUS DE VIA	1985	1990	1995	1999	2000
Autopistes de peatge	1.807	1.898	2.023	2.239	2.202
Autovies i autopistes lliures	643	2.537	4.939	6.654	6.847
Carreteres desdoblades	720	691	1.171	1.413	1.394
Total	3.170	5.126	8.133	10.306	10.443

Font: Ministeri de Foment (2001a)

TAULA 4.
INTENSITATS DE TRÀFIC EN TRAJECTES ALTERNATIU (2000)

TRAJECTE	VIA DE QUALITAT	IMD	% PESATS	VIA ALTERNATIVA	IMD	% PESAT
Madrid-Ciudad Real	N-4 (lliure)	21.454 TO-22/2	25 %	N-401 (lliure)	7.329 E-117	16 %
Tarragona-Castelló	A-7 (peatge)	18.214 T-516	23 %	N-340 (lliure)	13.380 T-4/2	34 %
Tarragona-Castelló	A-7 (peatge)	15.996 CS-501	23 %	N-340 (lliure)	12.853 CS-2/1	33 %
València-Alacant	A-7 (peatge)	18.226 A-502	10 %	N-332 (lliure)	12.731 E-188	13 %
Saragossa-Logroño	A-68 (peatge)	8.690 Z-504	11 %	N-232 (lliure)	10.932 NA-69/1	47 %
Saragossa-Logroño	A-68 (peatge)	5.496 LO-507	12 %	N-232 (lliure)	10.094 LO-3/2	27 %
Sevilla-Cadis	A-4 (peatge)	13.412 CA-501	7 %	N-4 (lliure)	14.591 CA-1/2	10 %

Notes: IMD = Intensitat mitjana diària. S'han considerat punts interurbans dels trajectes per minimitzar l'impacte del tràfic urbà. Per cada dada d'IMD s'assenyala la identificació de l'estació de mesura.

Font: Elaboració pròpia a partir de Ministeri de Foment (2001b).

alternatives tenen intensitats de trànsit iguals o majors, i presenten congestió. A més, el peatge trasllada accidentalitat a las vies alternatives a l'autopista —menys segures— en desplaçar-hi els tràfics pesats i de llarga distància i cansament. La taula 4 il·lustra aquestes idees.

El primer trajecte a la taula (Madrid-Ciudad Real) disposa d'una autovia lliure (N-4) i una carretera paral·lela (N-401). Es pot comprovar que l'autovia absorbeix les tres quartes parts del trànsit en el corredor, i que carrega una major proporció de vehicles pesats que la carretera alternativa. Això indica una distribució prou eficient del trànsit en el corredor. La resta de trajectes disposen d'una autopista de peatge i d'una carretera paral·lela. La quota de trànsit de l'autopista en el total del corredor és força més baixa, i fins i tot es donen casos on l'autopista carrega menys trànsit que la carretera alternativa. Per altra banda, les carreteres alternatives a l'autopista de peatge mostren intensitats més elevades de vehicles pesats en la composició del trànsit total. Això indica una distribució manifestament ineficient del trànsit en el corredor.

En darrer lloc tenim els costos temporals. El temps de viatge és una part rellevant del cost total. I sovint les instal·lacions de peatge generen retencions que fan perdre un temps més valuós que el propi import del peatge. Tanmateix, en aquest sentit cal assenyalar que s'estan desenvolupant sistemes de peatge electrònic que podran reduir sensiblement el cost temporal del viatge quan sigui possible tecnològicament la seva generalització.⁹

Hi ha, però, una circumstància en què la imposició de peatge pot ser eficient: quan una carretera estigui congestionada.¹⁰ És clar que aquí no ens trobem davant d'un peatge de tipus financer, sinó davant d'una taxa per congestió, que s'hauria d'imposar a les carreteres on hi hagi congestió i a les hores en què aquesta es produeixi. L'objectiu d'aquesta taxa de congestió no és finançar la carretera, sinó estimular que els conductors canviïn d'hora de viatge o canviïn de mitjà de transport (per exemple, agafin transport col·lectiu).

Així doncs, les consideracions d'eficiència suggereixen que no s'usi peatge per finançar autopistes.¹¹ En canvi, pot ser un bon instrument per regular el trànsit en les vies de congestió forta i persistent, com per exemple els trams de carretera d'accés als, i sortida dels, centres metropolitans. Tanmateix, no és probable que la discussió sobre el finançament de les infraestructures viàries i l'ús dels peatges es plantegi en termes d'eficiència: n'hi ha prou d'observar que el trànsit pels centres metropolitans és el més adient per a l'ús de peatges eficients, i ni s'han formulat ni es formularan a curt termini propostes en aquest sentit a Espanya. Ans al contrari, les discussions se centraran en els arguments d'equitat i en la necessitat d'aportació de finançament per part de l'usuari.

9. Al Regne Unit s'estan discutint propostes interessants en aquest sentit. La Comissió per un Transport Integrat, organisme independent d'assessorament al govern en matèria de transport, recomana la introducció d'un sistema que gravaria els automobilistes britànics segons el nombre de km recorreguts i segons la via utilitzada (segons el seu grau de congestió). La tarifa per km més elevada correspondria a la circulació pel centre de Londres. L'horitzó temporal per all qual es discuteix aquesta proposta és de deu anys, i posar-la en pràctica exigiria el control dels automòbils mitjançant un sistema global de satèl·lits.

10. Aquest resultat ja va ser presentat per Pigou (1920).

11. Òbviament, si la intensitat de trànsit ho justifica, és més eficient tenir una autopista de peatge que no tenir-la en absolut. Tanmateix, aquest no sembla ser el dilema que es planteja la política espanyola: els plans de futur del govern, fins al 2010, inclouen 5.689 km de noves vies de gran capacitat. La previsió és que 4.920 km (el 86%) siguin lliures, i només 769 (el 14%) siguin amb peatge («Una red de carreteras de gran capacidad para el siglo XXI», a la pàgina web del Ministeri de Foment). Per tant, no hi ha un dilema del tipus «peatge si o autopista no».

12. Una discussió interessant és la de la relació entre els peatges i l'equitat interpersonal. Aquesta qüestió s'escapa dels objectius d'aquest paper. Es pot trobar una anàlisi molt esclaridora a Riera i Nájera (1999)

3.2.b) *Quines són les orientacions de la UE?*

És útil començar la discussió sobre els escenaris de futur amb l'anàlisi de les directrius de la Unió Europea sobre política de transport. Aquestes, incloses al *Llibre Blanc del Transport*, sovint es mencionen de manera parcial, cosa que indueix a la confusió. El llibre blanc (pàgs. 17-18) proposa *«l'aproximació dels principis tarifaris per a l'ús de les infraestructures. El reflex dels costos externs també ha de fomentar l'ús dels modes de transport amb menys impacte ambiental i permetre inversions, amb els recursos obtinguts, en noves infraestructures... Aquesta reforma requereix la igualtat de tracte entre operadors i entre modes de transport. Tant per als aeroports, els ports, les carreteres, els ferrocarrils i les vies navegables, el preu per l'ús d'aquestes infraestructures hauria de variar d'acord amb el mateix principi, en funció de la categoria de la infraestructura utilitzada, el període del dia, la distància, la grandària i el pes del vehicle i qualsevol altre factor que incideixi en la congestió i el deteriorament de la infraestructura i el medi ambient.»* Així, es proposa incloure els costos externs en la tarificació de les infraestructures, tot integrant els costos de congestió i d'impacte ambiental de l'ús. Això no ho poden aconseguir sistemes tarifaris dissenyats exclusivament amb l'objectiu de finançar la infraestructura, com el peatge directe i general.

Més endavant, el llibre blanc encara precisa més les seves orientacions envers una tarificació progressiva de l'ús de les infraestructures. En referència als principis expressats més amunt, es concreta que (pàg. 82) *«En el cas dels vehicles privats, el tràfic transfronterer és limitat i l'aplicació dels principis de tarificació de les infraestructures planteja problemes relacionats amb la llibertat de circulació i la necessitat de no reintroduir noves fronteres internes. Així doncs, no és convenient que la Comunitat intervingui en els arbitratges de les autoritats nacional i locals, com per exemple en la fixació dels preus d'utilització dels equips col·lectius que són les infraestructures viàries.»* L'observació és clara: les qüestions referents als possibles modes de tarificació d'infraestructures per al seu finançament, des de taxes per a ús fins a peatges, són assumptes de política interna de cada país, tot advertint dels problemes que plantegen sobre la llibertat de circulació i la reintroducció de barreres internes.

Què és, llavors, el que ocupa la Comunitat? El mateix text ho precisa (pàg. 82): *«En canvi, en allò que pertoca el transport comercial, per evitar falsejaments de la competència, li correspon a la Comunitat establir un marc que permeti als Estats membres integrar progressivament els costos externs i d'infraestructura i garantir la coherència de les seves iniciatives»*. Bé; la Comissió dona per suposat que cada Estat té règims homogenis de finançament de les infraestructures, però la divergència de règims entre Estats té com a conseqüència el falsejament de la competència en el transport comercial. En el cas d'Espanya la Comissió pressuposa massa. La primera lliçó a extreure del llibre blanc és la necessitat d'igualar els modes de finançament a Espanya per evitar el falsejament de la competència i el trencament de la unitat de mercat que implica l'actual sistema. Això, òbviament, ens torna a portar a la discussió sobre les vies per igualar els sistemes de finançament.

3.2.c) *Quines són les fórmules que permetrien avançar en la igualació del sistema de finançament de vies de gran capacitat a Espanya?*

Segurament, el problema més greu i sentit que plantegen avui els peatges és el d'equitat interterritorial,¹² amb els efectes ja comentats sobre la competitivitat relativa dels territoris. Ara, el pressupost —és a dir, tots els contribuents— finança la construcció i el manteniment de les vies lliures. En canvi, les autopistes de peatge les paguen els seus usuaris, particulars i empreses. I, a més dels estrictes costos financers de l'autopista, els usuaris d'autopistes de peatge suporten una càrrega fiscal que és entre les més elevades de tots els béns i serveis de l'economia espanyola. Per això, avançar en la igualació del model finançament d'infraestructures viàries a Espanya és un repte important per a territoris com Catalunya. En aquest sentit, hi ha quatre fórmules per anar cap a un model igualitari: a) implantar peatges a totes les vies de gran capacitat existents i futures; b) implantar autopistes de peatge de forma més equilibrada a Espanya; c) implantar autopistes lliures de manera més equilibrada a Espanya, i d) eliminar els peatges.

a) Implantar peatges a totes les vies de gran capacitat existents i futures

Ningú no ha proposat generalitzar el sistema de peatges al conjunt de la xarxa de qualitat d'Espanya. Per aquí no es restaurarà l'equitat interterritorial entre ciutadans i entre empreses, que ja és una veritable ruptura de mercat. D'una banda, perquè les dificultats jurídiques i els costos econòmics de la implantació de peatges a la xarxa d'autovies i autopistes lliures són molt importants.¹³ De l'altra, perquè aquesta seria una mesura extraordinàriament impopular, i és molt poc probable que hi hagi propostes polítiques d'àmbit estatal en aquest sentit. La millor mostra d'això és que no sols no es reconverteixen vies lliures en peatge, sinó que al Programa de Vies de Gran Capacitat 2000-2010 elaborat per l'actual govern es considera la implantació de 5.689 km. d'autopistes noves, dels quals el 86% són lliures i el 14% de peatge. Encara més, el Ministeri de Foment ha anunciat com un dels principals propòsits del govern la reconversió de les principals autovies de primera generació (N-I Madrid-Irún, N-II Madrid-Saragossa, N-III Madrid-València, i N-IV Madrid-Còrdova) en autopistes lliures de peatge.¹⁴

b) Implantar autopistes de peatge de manera més equilibrada a Espanya.

El supòsit que hi ha a la base d'aquesta idea és que els nous trams d'autopista de peatge vindrien a equilibrar la presència d'aquest model de finançament al territori espanyol, tot reduint a nivells més normals el pes del peatge a Catalunya, que a finals de 2000 tenia el 25% dels km. de peatge de competència estatal.¹⁵ És aquest el camí que porten les coses? Mirem la taula 5.

Efectivament, si aquestes previsions s'acompleixen la xarxa estatal d'autopistes de peatge passarà de 1.743 km. (any 2000) a 2.953 km. I Catalunya passaria de tenir-ne el 25% a tenir-ne el 16%, la qual cosa pot semblar, sens dubte, una posició més equilibrada. Però, és interessant observar amb més atenció les columnes 2 i 3 de la taula 5. Dels 1.210 km. previstos, 809 (el 67%) corresponen a la xarxa radial, i 401 (el 33%) a la transversal. A més, i això és molt important, molts trams on es preveu autopista de peatge ja tenen en l'actualitat una autovia lliure, per la qual cosa, a la fi, el corredor viari disposarà de dues vies de gran capacitat alternatives, una lliure i una de peatge. Aquest és el cas de 638 km. de noves autopistes radials, però només 37 km. de noves autopistes transversals. La taula 6 és molt il·lustrativa.

TAULA 5
PROGRAMA D'AUTOPISTES DE PEATGE DE COMPETÈNCIA ESTATAL FINS A 2010. 1ª I 2ª FASE.

TRAM	(1) LONGITUD KM.	(2) RADIAL / TRANSVERSAL	(3) OBSERVACIONS
<i>1ª fase</i>			
Accés a Madrid M-40-Arganda	39	Radial	Hi ha autovia alternativa
Accés a Madrid M-40-Ocaña	61	Radial	Hi ha autovia alternativa
Accés a Madrid M-40-Navalcarnero	23	Radial	Hi ha autovia alternativa
Accés a Madrid M-40-Guadalajara	45	Radial	Hi ha autovia alternativa
Alacant-Cartagena	96	Transversal	75 km. en servei a juliol 2001
Àvila-NVI	23	Radial	
Segovia-San Rafael	29	Radial	
Lleó-Astorga	47	Transversal	
Estepona-Guadiaro (Andalusia)	22	Transversal	
Santiago-Alto S. Domingo (Galícia)	56	Radial	
<i>2ª Fase</i>			
Madrid-Toledo	60	Radial	Hi ha autovia alternativa
Pedrizas-Torremolinos (Málaga)	37	Transversal	Hi ha autovia alternativa
Alacant-Villena	75	Radial	Hi ha autovia alternativa
Connexió A-1 i A-68	22	Transversal	
Ocaña-La Roda (Castella La Manxa)	125	Radial	Hi ha autovia alternativa
Cartagena-Vera	100	Transversal	
Toledo-Ciudad Real-N-IV	210	Radial	Hi ha autovia alternativa
Medinaceli-Soria-Tudela	140	Mixta	Medinaceli-Soria (45%): Radial Soria-Tudela (55%): Transversal
Total	1.210		

Font: Elaboració pròpia a partir de la pàgina web del Ministeri de Foment.

13. Una magnífica explicació es pot trobar a Saragossa (1992).

14. El cost previst d'aquest programa és de 1.800 milions EUR, i es finançarà amb el Pressupost de l'Estat (*Cinco Días*, 30 de gener de 2002, pàg. 18).

15. Les autopistes de competència autonòmica són irrelevantes des del punt de vista de l'equitat entre CC.LL., perquè generalment són conseqüència de decisions adoptades pels governs autonòmics.

16. Cal fer una menció específica a les noves autopistes radials d'accés a Madrid. L'et de l'autopista Alacant-Cartagena, ja en servei, els accessos radials de Madrid són els projectes més avançats, i són usats reiteradament com a exemple de la igualació entre Catalunya i Madrid en peatges. En primer lloc, es pot avaluar positivament que aquestes vies s'hagin projectat amb peatge, ja que hi ha elements de congestió persistent en el trànsit, i a més cadascun d'aquests corredors ja gaudeix d'una via lliure de gran capacitat. Ara bé, adoptar-les com a exemple d'equiparació entre Madrid i Catalunya és anar massa lluny perquè, a la fi, els corredors d'accés a Madrid tindran dues vies de gran capacitat, una lliure i una altra de peatge, mentre que els corredors d'accés a Barcelona tindran una sola via de gran capacitat, en alguns casos de peatge.

TAULA 6
NOVES AUTOPISTES DE PEATGE SEGONS CARACTERISTIQUES DE XARXA I D'ALTERNATIVES

XARXA	(1) KM. NOVES AUTOPISTES DE PEATGE	(2) KM. AMB AUTOVIA ALTERNATIVA	(3) (2)/(1) EN %
Transversal	401	37	9,2 %
Radial	809	638	78,9 %

Font: elaboració pròpia

Què implica que quasi el 80% de km. de noves autopistes de peatge radials tinguin una autovia alternativa? Doncs suposa un gran augment de capacitat en aquests corredors, tot preservant una autovia lliure com a alternativa al peatge. Més en concret, implica que els desplaçaments de Madrid al Sud (fins a Despeñaperros), al Llevant (Alacant), i al Nord-est (fins a Sòria) seran atesos per una capacitat més alta de servei que qualsevol altre corredor viari espanyol, amb l'excepció del tram Barcelona-Lleida (també radial). Això, tot i que els corredors viaris Madrid-Llevant i Madrid-Sud registren menys intensitat de trànsit que el corredor mediterrani en els seus punts de menys trànsit (vegeu la taula 4, més amunt).

És difícil avaluar aquests plans com una política de reequilibri de la implantació de peatges al territori espanyol.¹⁶ Ans al contrari, sembla una política destinada a ampliacions de la capacitat en els corredors radials, amb una modalitat mixta lliure/peatge, tot destinant subvencions públiques al finançament de les autopistes de peatge, ja que entre els trams radials només els accessos a Madrid poden tenir rendibilitat financera. I, per altra banda, continuar amb l'ús del peatge com a mètode bàsic de finançament de la gran capacitat als corredors transversals (només el 9% de nous km. de peatge transversals disposaran d'autovia alternativa). En fi, no sembla que s'hagi d'arribar per aquí a la igualació interterritorial de mètodes de finançament de les vies de gran capacitat.

c) Implantar autopistes/autovies lliures de manera més equilibrada a Espanya

Una fórmula relativament senzilla d'igualar els règims de finançament seria la conversió en autovia/autopista de les carreteres nacionals paral·leles a les autopistes de peatge existents. En el cas dels corredors viaris que afecten Catalunya, això implicaria desdoblar la N-II entre Lleida i Saragossa, i la N-340 i la N-II entre València i la frontera de França. De fet, la intensitat de circulació interurbana en aquest corredor viari és ben per sobre de 10.000 vehicles/dia, i amb una forta composició de tràfic de pesats. Així mateix, aquestes intensitats són més elevades que les de moltes carreteres que els plans del govern preveuen convertir en autopista lliure o autopista de peatge.

Tanmateix, tot i la simplicitat formal d'aquesta opció, algunes qüestions demanen més reflexió. La primera és la de les seves perspectives temporals. De fet, per exemple, el desdoblament de la N-340 a Catalunya ja s'anuncia des del Pla Director d'Infraestructures 1993-2007, aprovat el 1993. Tanmateix, la realitat ha limitat les realitzacions a estudis que encara no s'han enllestit, i que afecten només alguns trams de la N-340. Hi ha bones raons per a l'escepticisme sobre un eventual desdoblament de la N-340 a curt i mig termini, especialment en el marc de les prioritats actuals de la política d'inversió en carreteres.

Una altra qüestió, potser encara més important, és analitzar si no seria millor optimitzar l'ús de l'autopista existent de manera que es descarreguessin de trànsit (particularment vehicles pesats) les carreteres paral·leles. Això podria exigir menys recursos financers que la conversió en autovia de la N-340 i la N-II. Per altra banda, el recorregut d'aquestes carreteres passa per zones molt sensibles des del punt de vista mediambiental, que podrien ser perjudicades per una fractura addicional d'uns territoris ja força fracturats per grans infraestructures de transport.

d) *Eliminar els peatges on no existeix una alternativa lliure de gran capacitat.*

Aquesta opció té al seu favor que és la més eficient en sentit econòmic, allí on no hi ha congestió. Per tant, és d'especial aplicació als trams interurbans on la capacitat de l'autopista és suficient per absorbir augments de tràfic procedent de vies alternatives congestionades. Té el desavantatge d'implicar l'abocament de recursos financers que poden ser usats en projectes alternatius. Tot i això, podria ser una opció molt raonable des del punt de vista financer amb una programació temporal gradual i amb la substitució del peatge per fórmules alternatives d'aportació dels usuaris generalitzables al conjunt de la xarxa viària de gran capacitat.¹⁷ Sobretot, considerant que redueix les necessitats d'inversió en les vies paral·leles a les autopistes de peatge, com s'ha argumentat més amunt.

Una qüestió a tenir en compte en aquest context és la de l'efecte d'aquesta mesura sobre la relació entre sector públic i sector privat, i particularment sobre el compromís del sector privat de participar en el finançament i la gestió de les infraestructures. Analitzem-los per separat:

— El finançament privat d'infraestructures: en aquest sentit cal desfer una confusió. El peatge directe, pagat per l'usuari, no és l'única forma existent de finançament privat. De fet, també hi ha finançament privat quan el sector públic utilitza el model de pagament ajornat en el temps d'una infraestructura (per exemple, el nou Túnel de Vielha, o la línia 9 del metro a Barcelona). Si el que es vol dir realment és que el pagament el fa finalment l'usuari, hi ha diferents sistemes perquè els usuaris d'autopistes aportin recursos al finançament: el peatge directe, les taxes periòdiques per ús d'infraestructura, les taxes específiques sobre productes com els combustibles, molt associats a l'ús de les infraestructures, etc.

— La gestió privada d'infraestructures: implica que és el sector privat qui s'encarrega de l'explotació i manteniment de la infraestructura. Això és independent de l'origen dels seus ingressos, que poden provenir del pressupost públic, o directament de l'usuari o indirectament de l'usuari. De fet, els esquemes de cooperació entre sector públic i sector privat en aquest camp són molt variats.

Aquesta distinció és útil perquè sovint s'oblida que en un futur no massa llunyà les exigències financeres per al manteniment i la renovació de les autopistes i autovies existents seran superiors a les exigències de nova inversió en autopistes. En l'actualitat, el manteniment de més del 80% de la xarxa estatal de qualitat és amb càrrec als pressupostos públics, i la degradació de les vies existents s'ha accentuat els darrers anys. Un esquema del tipus «*finançament d'inversió nova amb càrrec al pressupost-finançament del manteniment amb càrrec al usuari*» pot ser convenient, d'acord amb les exigències del futur. Aquest esquema és més exigent per als usuaris que les previsions actuals, ja que cal recordar que fins al 2010 es preveu que el 84% de noves autopistes les finançarà el pressupost, i només per a l'altre 16% es preveu l'aportació del usuari. En canvi, l'esquema proposat aquí implica que *tots* els usuaris participen en el finançament del manteniment de *totes* les vies de gran capacitat.

Una orientació d'aquests tipus obriria moltes possibilitats a la cooperació entre sector públic i sector privat en l'explotació i el manteniment de tota la xarxa viària de gran capacitat d'Espanya. Això podria fer-se mitjançant procediments competitius de concessió temporal de gestió de la via, com per exemple la contractació externa del manteniment tot introduint periòdicament elements de competència per garantir preus i qualitats adients. Això es pot aconseguir tant si l'operador privat cobra directament un peatge als usuaris com si el govern paga a l'operador privat amb recursos obtinguts mitjançant altres instruments de finançament.

És viable introduir aquest model a tota Espanya si el finançament s'ha de fer mitjançant peatge directe? Abans s'ha argumentat que no hi ha perspectives de generalització dels peatges directes, com mostren el plans a llarg termini elaborats en els darrers 10 anys per diferents governs espanyols. És possible pensar que altres vies alternatives d'aportació dels usuaris siguin més útils i viables per a una generalització i una igualació dels sistemes de finançament a Es-

17. Bel (2000) inclou una proposta en aquesta direcció.

panya. Per exemple, l'aprofitament del diferencial que encara existeix entre la càrrega fiscal dels combustibles a Espanya i a la mitjana de la UE. Cal pensar-hi, perquè aquest diferencial tendirà a eliminar-se en qualsevol cas. Així, tot just a desembre de 2001 es va aprovar un augment de la fiscalitat especial dels combustibles dirigit (es deia) a finançament dels serveis sanitaris.

4. A MANERA DE RESUM

En aquest paper s'ha analitzat, en primer lloc, l'efecte de les infraestructures sobre l'activitat econòmica, per comprendre el paper que tenen les infraestructures en la competitivitat dels territoris i en la seva capacitat d'atracció d'activitats econòmiques i de vertebració de mercats. En segon lloc, s'han analitzat dos problemes rellevants a Catalunya respecte del futur de les infraestructures: la política aeroportuària i el finançament i gestió de la xarxa de carreteres.

Pel que fa a la política aeroportuària s'ha constatat que el model de gestió centralitzada i de propietat exclusivament pública d'Espanya té un caràcter d'excepció entre els països comparables. Aquest model obeeix a determinats objectius de política territorial, i aquests objectius constitueixen un obstacle a la introducció de competència en el sistema i a l'obertura d'aquest a la participació del sector privat, trets que estan guanyant posicions de manera accelerada als països de la UE i OCDE. S'ha formulat com a alternativa la descentralització de la gestió dels aeroports. A la vegada, seria convenient donar participació al sector privat en la gestió dels serveis de diferents tipus. Per una banda, això ens faria més semblants als països amb els quals ens hem de comparar. Per l'altra, és viable sense reduir les possibilitats de servei dels aeroports més petits i menys rendibles.

Amb relació al finançament i la gestió de la xarxa de carreteres, s'ha assenyalat la manca d'homogeneïtat de les fórmules de finançament com el principal problema del model espanyol de vies de gran capacitat. S'han avaluat les diferents fórmules mitjançant les quals es podria avançar en la igualació del sistema de finançament de vies de gran capacitat a Espanya. En aquest sentit s'han considerat: a) la implantació de peatges a totes les vies de gran capacitat existents i futures; b) la implantació d'autopistes de peatge de manera més equilibrada a Espanya; c) la implantació d'autopistes lliures de manera més equilibrada a Espanya; i d) l'eliminació dels peatges. El paper suggereix que el pagament pels usuaris és un requeriment obligat per fer front a les exigències financeres del futur, particularment per al finançament del manteniment del conjunt de la xarxa. Precisament, la necessitat d'eixamplar i millorar la gestió del manteniment obre noves vies a la participació del sector privat en aquest sector, amb independència de les fórmules específiques que s'utilitzin per fer efectiva l'aportació dels usuaris. En darrer lloc, es conclou que el mètode del peatge directe és el que presenta més dificultats envers la desitjable, per molts motius, generalització de l'aportació dels usuaris.

Bibliografia

- AENA (2001): *Memoria de AENA 2000*. Madrid: AENA.
- ALVAREZ, OSCAR i JOSÉ A. HERCE (1993): «Líneas ferroviarias de alta velocidad en España», *Revista de Economía Aplicada*, Vol. 1, núm. 1, pàgs. 5-32.
- ASCHAUER, DAVID A. (1989): «Is Public Expenditure Productive?», *Journal of Monetary Economics*, Vol. 23, núm. 1, pàgs. 177-200.
- BAJO, OSCAR i SIMÓN SOSVILLA (1993): «Does Public Capital Affect Private Sector Performance? An analysis of the Spanish Case, 1964-1988», *Economic Modelling*, Vol. 10, núm. 3, pàgs. 179-185.
- BEL, GERMÀ (1999): «Financiación de las infraestructuras viarias: la economía política de los peajes», *Papeles de Economía Española*, núm. 82, pàgs. 123-139.
- , (2000): «L'economia política dels peatges: per què són on són i quin sentit tenen ara?», a DIVERSOS AUTORS, *Les autopistes de peatge a Catalunya*, pàgs. 95-140.
- BOSCH, NÚRIA i MARTA ESPASA (2002): *Análisis de las pautas de distribución territorial de la inversión pública del gobierno central*. Oviedo: V Encuentro de Economía Aplicada, juny 2002.
- COMISSIÓ EUROPEA (2001): *La política de transportes de cara al 2010: la hora de la verdad*. Brussel·les: Comissió Europea, setembre de 2001.
- DE LA FUENTE, ANGEL (1994): «Capital público y productividad», a Joan M. Esteban i Xavier Vives, dirs., *Crecimiento y convergencia regional en España y Europa*, pàgs. 479-504.

- , (2001): *Infraestructuras y política regional*. Document de Treball de l'Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC). Barcelona, Setembre 2001.
- DIVERSOS AUTORS (2000): *Les autopistes de peatge a Catalunya*. Barcelona: Columna.
- ESTEBAN, JOAN M. i XAVIER VIVES, dirs. (1994): *Crecimiento y convergencia regional en España y Europa*. Barcelona: Institut d'Anàlisi Econòmica (CSIC).
- GARCÍA-MILÀ, TERESA (1999): *Les infraestructures com a factor de desenvolupament i creixement econòmic*. Seminari a l'Institut d'Estudis Autonòmics (Generalitat de Catalunya), juliol de 1999.
- HOTELLING, HAROLD (1938): «The general welfare in relation to problems of taxation and of railway and utility rates», *Econometrica*, vol 6, pàgs. 242-269.
- MINISTERI DE FOMENT (2001a): *Los transportes y los servicios postales. Memoria Anual 2000*. Madrid: Ministerio de Fomento.
- , (2001b): *Mapa de tráfico 2000*. Madrid: Ministerio de Fomento.
- PIGOU, ARTHUR (1920): *The Economics of Welfare*. Londres: MacMillan.
- RENDEIRO, ROBERTO (1999): «Las infraestructuras aeroportuarias de España», *Papeles de Economía Española*, núm. 82, pàgs. 30-42.
- RIERA, PERE i TONATJUH NÁJERA (1999): «Efectos sobre la equidad y la eficiencia de la política de peajes de autopistas», *Papeles de Economía Española*, núm 82, pàgs. 166-177.
- ROCA SAGALÉS, ORIOL i ALFREDO M. PEREIRA (1998): «Impacto de la inversión en infraestructuras sobre el producto, la ocupación y la inversión privada en España», *Revista Española de Economía*, Vol. 15, núm. 3, pàgs. 403-431.
- SMITH, ADAM (1776): *The Wealth of Nations*. Londres: W. Strahan & T. Cadell, 1ª edició, 1776, Vol. 1.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (1988): *Economics of the Public Sector*. Zona. Edició, Barcelona: Antoni Bosch, 1997.
- SARAGOSSA, JOSÉ A. (1992): «La convergencia económica y la financiación de infraestructuras», *Información Comercial Española*, núm. 710, pàgs. 71-82.

Models de comportament de la demanda turística britànica i alemanya a les Balears, i efectes de l'ecotaxa per aquests mercats*

FERRAN NAVINÉS, LLUÍS PLANAS I ANNA RONQUILLO

Universitat de Girona

* Volem agrair els suggeriments del professor Andreu Sansó de la UB/UTB.

1. INTRODUCCIÓ

La forta terciarització de l'economia balear, amb una participació del sector serveis que supera el 82 % de la seva renda regional, s'explica per l'especialització turística, que comporta des del punt de vista del sector exterior uns elevats superàvits per serveis turístics, uns forts dèficits per mercaderies, i uns importants superàvits per operacions corrents (Alenyà, 2000, pp. 66 i 67).

Aquest important grau d'obertura a l'exterior condiona de manera decisiva la seva dinàmica econòmica i nivells d'activitat. Aquests depenen de l'evolució que presenti la demanda turística procedent majoritàriament dels països europeus, i molt especialment d'Alemanya i el Regne Unit, que representen més del 70 % dels turistes arribats a les Balears per via aèria. Existeix, a més, un efecte multiplicador de la despesa turística sobre el creixement de la renda superior a 1.8 (Navinés, 1987).

L'evolució històrica de la demanda turística d'aquests mercats a les Balears s'explica per l'evolució de les respectives economies, tenint en compte els diferencials de preus relatius i del tipus de canvi, ja que aquestes variables afecten directament el poder de compra dels turistes. En conseqüència, l'economia balear presenta una forta dependència del comportament de les variables bàsiques que determinen la dinàmica macroeconòmica de les economies britànica i alemanya, i també del comportament diferencial dels preus i tipus de canvis d'aquestes economies.

En aquest article s'estimen models de comportament de la demanda turística alemanya i britànica posant l'èmfasi a treballar amb la sèrie del deflactor dels preus de l'hosteleria balear, tot evitant fer estimacions amb preus declarats de «paquets» turístics, que tenen l'inconvenient de no recollir els descomptes reals de darrera hora, especialment importants en el cas del mercat britànic.

En relació a la bibliografia consultada sobre models de comportament de la demanda turística, s'han contemplat els treballs de Navinés (1981), Aguiló (1987), Sastre (1992), Navinés i Ronquillo (2001) per a les Balears; i els de Buisán (1995), Buisán i Gordo (1997) i García Ferrer i Queralt (1997) per a Espanya, malgrat que l'objecte d'aquest treball no és fer una anàlisi comparativa entre el turisme balear i espanyol.

D'acord amb els esmentats models de comportament de la demanda turística alemanya i britànica a les Balears, s'ha procedit a establir una simulació dels efectes d'una ecotaxa sobre aquests mercats, per tal d'estimar, tot seguit, un model d'ecotaxa que relaciona la variació dels ingressos agregats (públics i privats) amb l'ecotaxa.

2. ESTIMACIÓ DELS MODELS DE PREVISIÓ DE LA DEMANDA TURÍSTICA BRITÀNICA I ALEMANYA A LES BALEARS

2.1. Dades

S'han emprat sèries temporals corresponents als anys compresos entre 1972 i 1999.

Les dades de turistes britànics i alemanys provenen de les estadístiques dels aeroports de les Balears. S'empren les taxes de variació de les sèries originals.

Els creixements reals del PIB britànic i alemany s'han mesurat a partir de les dades originals de l'OCDE i el FMI.

Les variacions del tipus de canvi s'han calculat a partir de la cotització mitjana anual de cada divisa.

Per a la variació del deflactor dels preus de l'hosteleria s'ha emprat la sèrie històrica que ens ha facilitat el Departament d'Estudis Socials i Econòmics de «Sa Nostra».

2.2. Variables

La variable dependent representa l'increment anual en tant per cent de l'entrada de turistes britànics i alemanys a les Balears,

Les variables emprades per explicar el comportament de la demanda turística són: variacions del PIB real del país d'origen dels turistes, i l'efecte conjunt de les variacions del tipus de canvi nominal i del deflactor de preus de l'hosteleria a Balears.

Aquestes variables poden considerar-se «fermes», ja que se n'han contrastat d'altres, com la renda disponible per càpita, i els resultats globals dels models per al conjunt de Balears i els parcials per illes i nacionalitats no milloraven. També s'han considerat dades amb retards de fins a tres anys, sense poder augmentar l'ajust.

El model especificat prové del model desenvolupat a Navinés i Ronquillo (2001), encara que ara s'ha restringit el nombre de variables, només s'ha fet la modelització per al conjunt de Balears, i s'ha perdut capacitat predictiva global a fi d'aconseguir millor definició (més significació estadística), del paràmetre de l'elasticitat preu.

2.3. Metodologia

S'estima, per mínims quadrats ordinaris, un model multivariant de previsió de la demanda anual dels turistes procedents del Regne Unit i Alemanya.

Models a comprovar:

a) Turistes britànics

$$Y = \beta_0 + \beta_1 GYB + \beta_2 PRB_{-1}$$

Y: Variacions percentuals d'arribades de turistes britànics als aeroports de les Balears.

GYB: Variació real del PIB britànic en percentatge.

PRB₋₁: Variació de preus d'hosteleria mesurats en lliures amb retard d'un any (dades en percentatge).

b) Turistes alemanys

$$Y = \beta_0 + \beta_1 GYA + \beta_2 PRA_{-1}$$

Y: Variacions percentuals d'arribades de turistes alemanys als aeroports de les Balears.

GYA: Variació real del PIB alemany en percentatge.

PRA₋₁: Variació de preus d'hosteleria mesurats en marcs amb retard d'un any (dades en percentatge).

En aplicar el model s'han emprat logaritmes de les variables; per tant, els coeficients de regressió s'interpreten com a elasticitats.

Les capacitats predictives del model tenen una doble lectura:

- Ens hem centrat en l'efecte preu real.
- Pel que fa a la demanda real, el model permet intuir una capacitat predictiva i explicativa superior als resultats d'arribades de turistes. En efecte: les dades disponibles corresponen a un equilibri oferta/demanda, i és clar que alguns increments excepcionals de la demanda potencial no poden ser absorbits per limitacions logístiques de l'oferta.

2.4. RESULTATS

a) Turistes britànics (1972-1999)

	BALEARS	T STUDENT
Constant	0,05	1,4
GYB	2,29**	2,1
PRB ₋₁	-0,81**	-2,8
R ²	0,25	
F	5,6	
DW	1,51	

* Una significació del 90%

** Indiquen nivells de significació superiors al 95%

En el cas de Balears, la variació percentual de les arribades de turistes britànics és molt elàstica respecte a la variació real del PIB britànic de l'any en curs. L'elasticitat és menor respecte a la variació de preus d'hostaleria mesurats en lliures amb un període de retard. Es destaca l'alta significació de l'elasticitat preu, clarament superior al 95%.

b) Turistes alemanys (1972-1999)

	BALEARS	T STUDENT
Constant	0,06**	2,9
G YA	0,91*	1,6
PRA ₋₁	-0,44**	-2,7
R ²	0,35	
F	6,67	
DW	2,04	

* Una significació del 90%

** Indiquen nivells de significació superiors al 95%

En el turisme alemany, la variació percentual de les seves arribades a Balears presenta —en relació amb el turisme britànic— una menor elasticitat respecte a la taxa de creixement del PIB retardada un any. També presenta una menor elasticitat respecte a la variació de preus d'hostaleria mesurats en marcs retardats un any. Novament l'elasticitat preu de la demanda té un altíssim nivell de significació.

3. ANÀLISI DE «L'EFECTE ECOTAXA» PER ALS MERCATS BRITÀNICS I ALEMANY

3.1. Consideracions prèvies

S'ha escollit el 1998 com a any de referència per realitzar la simulació de l'efecte ecotaxa per tal d'evitar l'efecte Turquia (Navinés, 2000 pp 31-33); és a dir, la desviació molt important de fluxos turístics de Turquia a Grècia i la Mediterrània Occidental –com Catalunya i Balears–, l'any 1999 i el retorn a la «normalitat» l'any 2000, tot provocant una clara distorsió de les estadístiques d'arribades d'alemanys i britànics a les Balears per als anys 1999 (a l'alça) i 2000 (a la baixa).

D'altra banda, les limitacions de dades disponibles ens ha obligat a treballar amb una despesa per càpita mitjana per al conjunt de nacionalitats i illes. És per això que els resultats es presenten per al conjunt de les Balears i només per al turisme britànic i alemany arribat per via aèria, si bé aquesta via representa més del 95 % de les arribades d'alemanys i britànics.

La simulació s'ha fet per a un valor de l'ecotaxa d'1 euro per persona i dia.

Finalment, s'ha pres com a referència el supòsit de no discriminació del subjecte passiu, és a dir, s'ha seguit el criteri que tots els turistes britànics i alemanys arribats per via aèria són subjecte passiu de l'ecotaxa a través, per exemple, d'una taxa que es cobra per l'emissió dels bitllets d'avió amb destinació a les Balears.

3.2. Anàlisi dels resultats (any de referència 1998)

	BRITÀNICS	ALEMANYS
1) Despesa turística per càpita en euros	530,19	530,19
(2) Repercussió d'ecotaxa d'un euro per persona i dia sobre (1)*	2,00 %	2,00 %
(3) Elasticitats preus	-0,81	-0,44
(4) Variació de la demanda turística (4) = (2) × (3)	-1,62 %	-0,88 %
(5) Arribades via aèria en milers de turistes	3 244,8	3 635,5
(6) Efecte ecotaxa en milers de turistes (6) = (4) × (5)	-52,6	-32,0
(7) Arribades estimades després ecotaxa Unitats en mils turistes (7) = (5) + (6)	3 192,2	3 603,5
(8) Pèrdua de despesa turística pel sector privat en milions d'euros (8) = (6) × (1)	-27,9	-16,9
(9) Ingressos per l'ecotaxa en milions d'euros (9) = (7) × ecotaxa*	34,0	38,2
(10) Variació de la despesa turística agregada en milions d'euros (10) = (8) + (9)	6,1	21,3

* S'ha imputat una estada mitjana de 10,64 dies (Alenyà, 2.000 p 109)

3.3. RELACIÓ ENTRE LA VARIACIÓ DELS INGRESSOS AGREGATS (PÚBLICS I PRIVATS) I L'ECOTAXA

Es pot comprovar que els resultats aconseguits en l'apartat anterior són congruents amb el següent model que relaciona la variació dels ingressos agregats (públics i privats) amb l'ecotaxa.

Definicions:

p^N : Preu anterior a la introducció de l'ecotaxa.

t : Ecotaxa.

p : Preu de venda al públic del paquet turístic després de l'ecotaxa.

ϵ : Elasticitat-preu de la demanda.

$q(t)$: Turistes arribats (en funció de l'ecotaxa)

$$\Delta p = p - p^N = t$$

$$\Delta I_{PRI} = p^N \Delta q(t)$$

$$\Delta I_{GOV} = t q(t)$$

$$\varepsilon = \frac{\Delta q(t)}{\Delta p} \frac{p^N}{q_0} \Rightarrow \Delta q(t) = \frac{\varepsilon q_0 t}{p^N}$$

$$\Delta I_{PRI} = p^N \Delta q(t)$$

$$\Delta I_{GOV} = t q(t) = t(q_0 + \Delta q(t))$$

$$\Delta I_{TOT} = \Delta q(t) (p^N + t) + t q_0$$

$$\Delta I_{TOT} = \frac{\varepsilon q_0 t}{p^N} (p^N + t) + t q_0$$

$$\Delta I_{TOT} = t q_0 \left(\varepsilon + \varepsilon \frac{t}{p^N} + 1 \right) = t q_0 \left(\varepsilon \left(1 + \frac{t}{p^N} \right) + 1 \right)$$

$$\Delta I_{TOT} > 0 \Rightarrow \varepsilon \left(1 + \frac{t}{p^N} \right) > -1$$

$$\Delta I_{TOT} > 0 \Rightarrow |\varepsilon| < \frac{p^N}{p^N + t}$$

Es pot comprovar que per a una ecotaxa del 2.00 % (que és la considerada en l'apartat anterior), l'elasticitat d'efectes neutres sobre els ingressos totals seria del -0.9803

4. CONCLUSIONS

L'elasticitat demanda preu turística a les Balears per al mercat britànic i alemany és lleugerament inelàstica, i en tot cas el turisme britànic és el més sensible a les variacions de preus. En aquestes condicions un increment de preus per la via de l'ecotaxa produeix una disminució de la quantitat d'arribada de turistes alemanys i britànics, si bé la despesa agregada tendeix a augmentar lleugerament. Per tant, es disposen les bases per avaluar els efectes conjunts respecte a la variació de la demanda i la despesa turística per la introducció de l'ecotaxa en aquests mercats.

A partir dels models estimats pel turisme britànic i alemany arribats per via aèria a Balears es pot afirmar que els efectes derivats per a una simulació d'una ecotaxa d'un euro per persona i dia i que no discrimina el subjecte passiu serien els següents:

En el cas dels britànics:

- a) Una disminució de l'1.62% de la demanda turística.
- b) Unes pèrdues d'ingressos d'uns 27.9 milions d'euros en el sector privat.
- c) Una recaptació per ecotaxa d'uns 34 milions d'euros.

En el cas dels alemanys:

- d) Una disminució del 0.88 % de la demanda turística.
- e) Unes pèrdues d'ingressos privats de 16.9 milions d'euros.
- f) Una recaptació per ecotaxa d'uns 38.2 milions d'euros.

S'ha mostrat que el valor que relaciona la variació dels ingressos agregats (públics i privats) i l'ecotaxa depèn del valor de l'elasticitat-preu de la demanda. Per valors inelàstics, $|\varepsilon| < p^N/p^N + t$ els ingressos agregats (públics i privats) augmenten, i, per valors elàstics, $|\varepsilon| < p^N/p^N + t$, disminueixen.

Bibliografia

- AGUILÓ, E. i SASTRE, A. (1987): *Llibre blanc del turisme a les Balears*. Vol II. p. 140-158. Govern Balear. Conselleria de turisme, Universitat de les Illes Balears. Palma de Mallorca.
- ALENYÀ, M. (2000): *Informe econòmic i social de les Illes Balears, 1999. Volum 1. Economia «Sa Nostra»*, Caixa de Balears. Palma de Mallorca.
- BUISÁN, A. (1995): *Principales determinantes de los ingresos por turismo*. Documento de trabajo núm. 9502, Servicios de Estudios Banco de España. Madrid.
- BUISÁN A. i GORDO, E. (1997): *El sector exterior en España*. Estudios económicos núm. 60. Servicio de Estudios Banco de España. Madrid.
- GARCÍA FERRER, A. i QUERALT R.A. (1997): «A note on Forecasting International Tourism Demand in Spain». *International Journal of Forecasting*. 13(4), pp. 539-49.
- NAVINES, F. (1981): *Modelos multivariantes y univariantes de comportamiento y previsión de la demanda turística para las islas Baleares*. Cercle d'Estudis Econòmics de les Illes. Caixa de Pensions. «La Caixa». Palma de Mallorca.
- , (1987): *Llibre blanc del turisme a les Balears*. Vol II. pp. 81-90. Govern Balear. Conselleria de turisme, Universitat de les Illes Balears. Palma de Mallorca.
- , (2000): «El turisme» en *Informe econòmic i social de les Illes Balears, 1999. Volum 1. Economia «Sa Nostra»*, Caixa de Balears. Palma de Mallorca.
- NAVINES, F i RONQUILLO, A (2001): «Modelos de previsión de la demanda turística alemana y británica en las Islas Baleares». *Estudios Turísticos*. 147, pp. 95-102.
- PENA, D. (1992): *Modelos y Métodos*. Alianza ed. Madrid.
- SASTRE, F. (1992): *Modelos de demanda turística. Aplicación a los casos de Baleares y España*. Cámara Oficial de comercio, industria y navegación de Mallorca, Ibiza y Formentera. Palma de Mallorca.

Empreses, mercats i governs en la reforma de les indústries de xarxa*

FRANCESC TRILLAS

Universitat Autònoma de Barcelona

* Aquest treball és el resultat de la traducció al català i adaptació del capítol introductori de la meua Tesi Doctoral, «Privatized Utilities: Regulatory Reform and Corporate Control», defensada a Florència el 8 de desembre de 2000. Agraïxo als membres del comitè avaluador de la tesi (Vicente Salas, Paul Grout, Ramon Marimon i James Dow) les seves aportacions i comentaris. Joan Calzada, Germà Bèl i dos avaluadors han fet suggeriments molt valuosos a una primera versió d'aquest article.

1. Exemples de com la liberalització ha produït notables polèmiques des del punt de vista de la regulació són els debats sobre l'obertura de la telefonia local (*local loop unbundling*) a Europa i als Estats Units, i la polèmica sobre la crisi de l'electricitat a Califòrnia.

2. Vegeu Newbery (2000) per a una recent visió general.

1. INTRODUCCIÓ: ALGUNES CARACTERÍSTIQUES CLAU DE LES INDÚSTRIES DE XARXA

Paradoxalment, la *liberalització* (l'autorització de l'entrada de nous operadors en sectors fins fa poc monopolístics) dels serveis de xarxa ha fet augmentar l'interès per l'economia de la *regulació* (vegeu Joskow, 2000).¹ Això és degut al fet que la liberalització no elimina l'existència de la regulació. En general, la competència necessita un marc jurídic i institucional que la faci possible (drets de propietat, política de la competència, permisos i llicències). Més en concret, la regulació de preus continua existint com a mínim per als segments que són colls d'ampolla i que han de ser utilitzats per tots els operadors en els serveis competitius. Això és així perquè les infraestructures de xarxa continuen tenint característiques de monopoli natural. En absència de regulació, els propietaris d'aquestes infraestructures (antigament integrades en el sector públic, en empreses que progressivament han viscut processos de privatització de diferent intensitat) tindrien incentius per abusar del seu domini i fixar preus massa alts des del punt de vista de l'òptim social. Habitualment, la intervenció pública condueix a una forta batalla pels preus regulats d'accés, la qual cosa fa de la regulació quelcom més transparent i polèmic (se'n parla més) que quan la regulació es limitava a fixar els preus finals d'una empresa normalment integrada i en mans del sector públic.

És la interacció de *quatre característiques* el que fa de la propietat i regulació d'indústries com les telecomunicacions, l'electricitat, el gas, el transport públic o l'aigua quelcom especialment controvertit.² En *primer* lloc, la sensibilitat política de les qüestions en joc. Tots els individus són consumidors d'almenys algunes d'aquestes indústries, i molt probablement utilitzaran la seva capacitat d'influència (en les societats democràtiques, a través del vot i dels grups de pressió) per tal de promoure els seus interessos. A més, es tracta de serveis intermedis d'una importància crítica per a altres sectors de l'economia. En *segon* lloc, aquestes indústries capital-intensives es caracteritzen per una presència massiva de costos enfonsats: moltes inversions estan especialment vinculades a projectes únics i no poden ser reutilitzades amb facilitat. En conseqüència, els inversors només aportaran fons si tenen alguna seguretat raonable que hi guanyaran una taxa de retorn competitiva. En *tercer* lloc, donades les característiques de xarxa, almenys en alguns segments d'aquestes indústries, la duplicació d'inversions implica un malbaratament de recursos i, per tal d'evitar preus monopolístics abusius, serà necessària la regulació per tal de corregir aquesta mancança del mercat. No obstant això, en *quart* lloc, els agents polítics en general no disposen de la capacitat de comprometre's a accions en concret en el futur, o de restringir l'actuació futura dels seus successors. En definitiva, la pressió política dels consumidors fa molt difícil que els reguladors no expropiïn els fons invertits per finançar els costos enfonsats. Al seu torn, això fa molt difícil que els inversors, avançant el comportament regulador, puguin aportar els fons necessaris d'entrada, i explica per què la propietat pública ha jugat històricament un paper tan important en les indústries de xarxa.

Aquestes quatre característiques són ben conegudes pels estudis sobre regulació. El que

sovint és menystingut per aquests estudis és que les empreses establertes en els sectors bàsics són sovint grans companyies privatitzades (aquest és certament el cas a Europa Occidental, ja sigui a través de vendes totals o parcials) amb grans problemes d'agència i govern corporatiu. Aquests problemes són de conseqüències més decisives que no pas en altres sectors, en la mesura que la pressió de la competència sobre els gestors ha estat menor fins ara en els sectors bàsics. En alguns països com Espanya, les empreses privatitzades de serveis públics són les primeres a posar en evidència el greu problema de separació entre propietat i control, i gran part de la controvèrsia pública en aquest terreny ha girat al voltant d'aquestes empreses (les polèmiques sobre els consellers *independents* o les opcions sobre accions a Telefónica en serien exemples). En conseqüència, models senzills amb un «principal», el regulador, i un «agent», l'empresa, difícilment capturaran alguns dels aspectes rellevants del problema. Les interaccions són d'una natura més complexa, ja que involucren diversos principals i diversos agents, degut als detalls institucionals del procés polític i de les empreses afectades.

Malgrat aquest menysteniment de la complexitat dels problemes d'agència, en el terreny de la privatització i regulació de les empreses de serveis bàsics s'han desenvolupat en els darrers deu o quinze anys una sèrie de prescripcions normatives estàndard (basades principalment en l'experiència del Regne Unit), que es desenvolupen en els dos apartats següents. La introducció de les prescripcions *normatives* convencionals en la reforma de les indústries de xarxa topa amb seriosos obstacles *positius*, provinents especialment dels aspectes polítics i corporatius de les reformes que s'han de dur a terme.³ L'argument principal del present treball és que les polítiques òptimes prescrites per la literatura normativa són en la majoria dels casos impracticables (fins al punt que la majoria dels països no les han posades en pràctica). En comptes d'això es proposa un canvi d'èmfasi, que avanci els obstacles polítics i que introdueixi reformes practicables, que vagin en la direcció d'aconseguir guanys en eficiència en el llarg termini. La taula 1 avança la comparació entre el model estàndard britànic i el model «second best» que es proposa. Tot i que en alguns casos pot haver-hi coincidències, el model proposat és més obert, té en compte la impossibilitat de despolititzar aquestes indústries, cerca com a prioritat la credibilitat de la regulació i, tot i que també té com a objectiu obrir aquests sectors a la competència, pretén fer-ho prestant més atenció a la recerca dels instruments adequats per a cada política, i al funcionament del mercat de control corporatiu.

Les Seccions 2 i 3 descriuen les prescripcions normatives estàndard, i en discuteixen els orígens teòrics i les possibilitats pràctiques de convertir-les en realitat. Les dues seccions següents desenvolupen exemples concrets en els quals les prescripcions normatives estàndard són de difícil aplicació per raons derivades dels incentius polítics i econòmics dels agents involucrats. En cadascuna d'aquestes seccions s'analitza breument la naturalesa del problema i es realitzen propostes de polítiques factibles que avancin aquestes dificultats. En concret, la Secció 4 mostra que la dispersió de l'accionariat en una empresa regulada difícilment serà extrema i que el nivell concret de dispersió dependrà habitualment del clima regulador. La Secció 5 argumenta que en el cas habitual en què l'empresa establerta d'un sector regulat continua integrada verticalment després de l'entrada d'altres competidors en el servei final, el regulador tendeix a fixar un preu d'accés que és més baix del que seria òptim des d'un punt de vista social, dificultant la inversió en xarxes i fent enormement complicat el procés de connexió a la xarxa de les empreses entrants. Aquesta secció també mostra que el mercat de control corporatiu en sectors regulats tendeix a fer difícil l'assoliment de guanys per als petits accionistes i que per tant són necessà-

3. Per als aspectes més rellevants dels estudis sobre Economia Política relacionats amb la regulació, vegeu Lafont (1999).

TAULA 1

	MODEL BRITÀNIC	MODEL SECOND BEST
Propietat	Accionariat privat dispers	Diversitat de models de propietat
Regulació	Emfasi en la independència	Emfasi en la credibilitat
Liberalització	Promoure la competència	Promoure la competència: atenció als instruments adequats i al mercat d'OPA's

4. Dixit (2000) destaca que no sempre els problemes d'agència en el sector públic es poden resoldre aplicant les receptes del sector privat, donat que molts problemes tenen pluralitat d'objectius i de *principals*, i els resultats són difícils de mesurar.

5. Per a un resum recent dels estudis empírics sobre privatització, vegeu Megginson i Netter (2000).

ries algunes reformes específiques en el seu funcionament. La Secció 6 conclou el treball i presenta un conjunt de propostes de treball futur.

2. PRIVATITZACIÓ

Des de la privatització de British Telecom l'any 1984 el model regulador del Regne Unit ha influït bona part de l'anàlisi relacionada amb les empreses privatitzades de serveis públics. Una conjectura plausible és que l'experiència britànica ha interactuat amb algunes branques de la teoria econòmica, i ha produït un conjunt coherent de receptes normatives. Els diversos elements d'aquest conjunt de receptes es poden dividir entre privatització, liberalització i reforma reguladora. En aquesta secció es desenvolupen els aspectes referits a la privatització i en la propera els aspectes (estretament relacionats entre ells) referits a la liberalització i la reforma reguladora.

Pel que fa a la privatització, l'opinió que en general els agents privats tenen millors incentius a l'hora de gestionar les unitats productives que no pas els agents en el sector públic és avui extensament compartida, i sens dubte aquesta creença s'ha vist considerablement reforçada per la caiguda del comunisme. Tot i que el problema de disciplinar els gestors és present tant en el sector públic com en el sector privat, la creença que la privatització pot generar guanys en eficiència es deriva de la idea que el sector privat pot desenvolupar mecanismes més efectius per disciplinar els gestors, a través de compensació per incentius monetaris, el mercat de control corporatiu o un mercat laboral més dinàmic. Un component important d'aquesta distinció és la idea que la privatització equival a un cert grau de despolitització de les empreses, la qual cosa contribueix a clarificar-ne els objectius i millorar-ne l'eficiència.⁴ Val a dir però que, en el cas particular dels sectors regulats, la privatització no elimina la sensibilitat política de les qüestions referides a aquestes indústries, donat que el fet, apuntat en la introducció precedent, que tots els ciutadans són consumidors, es manté independentment de la identitat dels propietaris.

La literatura empírica sobre els mèrits relatius de la propietat pública i la propietat privada no permet però emetre un veredict concloent.⁵ Dewenter i Malatesta (1998) presenten evidència que suggereix que els governs reestructuren de manera eficient almenys algunes empreses abans de vendre-les, però que el canvi efectiu de propietat no dona lloc a guanys addicionals en eficiència. La majoria d'especialistes en els sectors regulats coincideixen que la privatització per ella mateixa no resol tots els problemes d'eficiència, o no garanteix que les reduccions de costos siguin capturades pels consumidors. Newbery (2000), per exemple, afirma que, en les indústries de xarxa, entre una empresa pública verticalment integrada, i una empresa privada també verticalment integrada, en una fase madura del procés regulador, hi ha ben poques diferències. Per contra, els guanys vindran donats pels canvis en l'estructura de la indústria i per l'entrada de nous operadors.

La història mostra que el sector públic i el privat s'han succeït com a propietaris de sectors bàsics. La politització persisteix. Bortolotti *et al.* (1999) analitzen un conjunt de països i arriben a la conclusió que «les privatitzacions són una tendència de finals de segle, que no es relacionen amb elements deterministes ni necessaris, sinó que estan influïdes per decisions polítiques o necessitats financeres i, a més, són reversibles i determinades històricament». La qualitat dels serveis regulats potencialment privatitzables roman una preocupació (vegeu Hart *et al.*, 1997), però els progressos en la teoria i la pràctica dels contractes (entre els quals, les subhastes i la competència pel mercat en són un aspecte important) permeten pensar en un major paper per al sector privat. Tot i així, continuarà sent una qüestió oberta quines han de ser les fronteres entre ambdós sectors. Per altra banda, si la tecnologia fa possible la competència es fa difícil defensar el rol de les empreses públiques si han de competir amb altres de privades, especialment si diferents països tracten de crear un mercat comú amb un èmfasi en la política de defensa de la competència (llevat que l'estat trobi mecanismes per separar clarament el seu rol com a propietari i regulador, com serien els casos de les caixes d'estalvis a Espanya i de les televisions al Regne Unit).

A partir de l'experiència britànica, la prescripció de privatitzar sol anar acompanyada de la prescripció de fer-ho mitjançant un accionariat dispers. Des d'un punt de vista polític, la idea està basada en la teoria del votant mitjà, segons la qual una extensa distribució d'accions canviaria les preferències del votant mitjà i faria possible el funcionament d'empreses privatitzades perquè els polítics no tindrien incentius per expropiar-les. Des d'un punt de vista econòmic, els mercats de valors, desenvolupats gràcies a accionariats dispersos, servirien per arrencar els incentius dels gestors amb els dels propietaris, per mitjà de contractes d'incentius i per l'actuació (o l'amenaça d'actuació) del mercat de control corporatiu.

3. LIBERALITZACIÓ I REFORMA REGULADORA

Tot i que conceptualment són processos separables, en molts països la privatització i la liberalització han anat acompanyades en el temps. Per altra banda, l'estructura de la propietat interna de les empreses té una influència important en com es desenvolupa la competència, i aquesta darrera també altera de manera significativa la rellevància de l'estructura de la propietat.

El progrés tecnològic i l'augment de la demanda han fet possible que sectors que anteriorment es veien com a monopolis naturals (és a dir, que donada la demanda existent, el nombre d'empreses que minimitza els costos mitjans és igual a 1) puguin avui ser oberts a la competència. Això ha estat possible per dues vies:

— Segments que tècnicament eren servits eficientment per una sola empresa, degut als costos mitjans decreixents en l'interval rellevant, han deixat de tenir aquesta característica, com seria el cas de la telefonia a llarga distància.

— Les tecnologies de la informació permeten avui la coordinació de segments servits per empreses diferents en una mateixa cadena de producció verticalment relacionada, fent possible la competència en alguns dels segments, que en el passat eren coberts per una sola empresa verticalment integrada (és el cas de l'electricitat o del transport públic).

La visió *hicksiana* dels monopolis i la teoria de la competència per comparació (*yardstick competition*) recolzen la idea que la competència és necessària per millorar l'eficiència productiva de les empreses en les indústries de xarxa. Es pot argumentar, però, que diferents tipus de competència poden tenir efectes diferents sobre l'eficiència productiva, i que per exemple rendes monopolístiques temporals poden justificar una visió més *schumpeteriana* de l'eficiència productiva. Per altra banda, la regulació per comparació no sempre és aplicable, perquè diferents empreses en diferents territoris es poden enfrontar a condicions ben diferents. A això cal afegir que es produeixen temors sobre el perill que polítiques que prioritzin la competència per damunt de qualsevol altre objectiu donin lloc a l'entrada d'operadors ineficients.

La separació vertical, en cas que la seva implementació es faci respectant les característiques tècniques de la indústria en qüestió, té l'avantatge d'introduir competència allà on és possible i de respectar les característiques de monopoli natural allà on es produeixen. Això no obstant, la integració vertical presenta notables avantatges des del punt de vista de la coordinació. En el cas britànic s'han donat exemples de privatització mantenint la integració vertical (telecomunicacions) i alterant-la abans de la privatització (electricitat i ferrocarrils). En alguns casos la separació s'ha produït després de la privatització (gas). En tots ells la discussió sobre l'estructura vertical ideal és una qüestió que roman oberta.

Per als segments que continuen estan monopolitzats, l'experiència britànica ha aportat com a idea força el sistema de sostres de preus (*price-caps*). D'acord amb aquest sistema, ideat pels economistes britànics Michael Beesley i Stephen Littlechild,⁶ el regulador fixa un màxim de preus per a un període de cinc anys igual a l'índex de preus al consum menys una taxa X que té en compte els increments previstos de productivitat en el sector en consideració (per això el

6. Aquests economistes estaven fortament influïts per l'Escola Austríaca, que posa l'èmfasi en la importància dels incentius per obtenir l'eficiència productiva per tal d'assolir un bon funcionament de la societat.

7. Es pot demostrar que si les ponderacions per a cada element són les correctes, aquesta estructura relativa és socialment eficient un cop delegada la decisió a l'empresa, subjecta al sostre sobre la cistella en el seu conjunt.

8. La teoria de la delegació estratègica va sorgir inicialment per justificar la creació de bancs centrals independents en política monetària. La idea ha estat transplantada a la política reguladora, tot i que una conjectura plausible és que en política reguladora els objectius estan més mal definits i els problemes de dificultats de mesurament (per exemple, del benestar dels consumidors, o del risc regulador) són més aguts.

sistema ha estat anomenat IPC-X). Aquest sostre no s'aplicaria a un sol servei o producte, sinó a una cistella d'elements, per donar així flexibilitat a l'empresa perquè decideixi l'estructura relativa dels preus.⁷ Aquest sistema seria administrativament menys costós que el sistema tradicional de regulació anual per la taxa de retorn i donaria millors incentius a les empreses per reduir costos, donat que aquesta reducció es veuria reflectida en un augment de beneficis per a les empreses. En la pràctica, però, els mateixos reguladors britànics han trobat difícil resistir-se a la temptació d'intervenir entremig del període de cinc anys esmentat quan els beneficis han estat considerables. Això ha incrementat la incertesa per a les empreses i el consegüent risc regulador.

Aquestes dificultats per fer viable el compromís de no intervenció en el període de cinc anys han tingut lloc malgrat que el sistema regulador britànic, posat en marxa coincidint amb les privatitzacions dels anys vuitanta i noranta del segle passat, es va concebre per aïllar les agències reguladores del dia a dia de les pressions polítiques. La independència formal dels reguladors es produeix perquè tenen períodes de mandat que van més enllà que el dels governs que els nomenen, i perquè tenen un ampli marge de maniobra i capacitat de decisió. Malgrat aquesta independència formal, en la pràctica els reguladors, en el cas del Regne Unit fortament personalitzats en els directors de les agències reguladores, es veuen afectats per les pressions polítiques provinents tant del públic, a través dels mitjans de comunicació, com del govern, que pot aconseguir progressivament fer valer les seves prioritats. Això no obstant, la teoria de la delegació estratègica⁸ posa de manifest que els governs poden trobar avantatjós nomenar un regulador amb preferències més conservadores que les seves pròpies per garantir que els beneficis de les empreses no seran expropiats, i fer possible així altes taxes d'inversió.

Martimort i Estache (1998) argumenten que més que fórmules senzilles amb validesa universal (a l'estil dels sostres de preus i dels reguladors independents), l'important és que cada país cerqui les regles que millor s'adaptin a la resta de l'entramat institucional, amb l'objectiu de garantir la viabilitat del finançament de les empreses que operen en sectors regulats i al mateix temps evitar la captura dels reguladors per part dels regulats.

La regulació sempre és imperfecta, i és el resultat d'un compromís i una evolució històrica, tot i que hi hagi espai per a l'aprenentatge a nivell internacional. Newbery (2000) també manifesta el seu escepticisme sobre els miracles reguladors, i insisteix que els salts d'eficiència poden venir dels canvis d'estructura industrial, els quals però, com es veurà més endavant, també estan subjectes a nombroses consideracions de detall.

4. L'ESTRUCTURA ACCIONARIAL DE LA PROPIETAT I EL CLIMA REGULADOR

Com s'ha dit, les prescripcions descrites en les dues seccions anteriors esdevenen discutibles un cop es tenen en compte alguns aspectes positius relacionats amb els incentius dels agents que intervenen en la reforma. En aquesta secció es discuteixen alguns aspectes de la prescripció normativa estàndard segons la qual és convenient privatitzar mitjançant ofertes públiques per tal de disposar d'un accionariat dispers.

Més que per obtenir uns determinats objectius d'eficiència, avui és acceptat que la majoria de governs privatitzen cercant un conjunt de finalitats tant de caràcter econòmicofinançer com de caràcter polític (vegeu Jones et al., 1999). En concret, els privatitzadors solen perseguir objectius de caràcter fiscal (ingressos per al sector públic venent actius) i de caràcter electoral (ja sigui creant una estructura de propietat que deixi els gestors lliures per destinar recursos a objectius polítics, millorant l'atractiu electoral d'ideologies favorables a la primacia del sector privat o alterant els interessos de l'electorat distribuïnt accions entre la població de forma massiva).

Els governs poden optar entre un ventall de tècniques de privatització, algunes de les quals condueixen a un accionariat més concentrat i d'altres a un accionariat més dispers. La dispersió de l'accionariat, a més de tenir avantatges des del punt de vista de l'assignació de riscos

en l'economia, pot funcionar en determinats casos com un mecanisme per encoratjar la iniciativa dels gestors. Si la inversió dels gestors és valuosa per als accionistes perquè augmenta el preu regulat en equilibri, aleshores la dispersió pot ser un bon mecanisme de compromís per tal d'evitar un excessiu control per part dels accionistes principals de l'empresa: com que permeten als gestors gaudir d'alguns beneficis privats, aquests es veuen incentivats a exercir nivells superiors d'esforç. Certament, existeix una tensió entre iniciativa i control: el gestor ha de gaudir d'un nivell suficient de rendes, però al mateix temps adreçar els seus esforços cap a obtenir beneficis per als accionistes. Es pot demostrar que el valor del compromís a no interferir, a través d'un accionariat dispers, depèn de paràmetres relacionats amb l'estat de la regulació o desregulació. Un clima regulador advers als inversors, així com un nivell creixent d'incertesa específica a l'empresa, incrementen el nivell òptim de concentració de la propietat, quan l'objectiu del govern és tan sols maximitzar els ingressos per privatització. Si a això li afegim objectius polítics, llavors els nivells òptims de dispersió poden ser superiors (a través de la col·lusió entre polítics i gestors)⁹ o inferiors (a través de la col·lusió entre polítics i grans accionistes) als derivats de la maximització dels ingressos. El clima regulador és un determinant important de la solució en tots els casos. Per exemple, un clima regulador més favorable als productors encoratja un nivell de discrepància menor entre el nivell de dispersió quan els polítics col·ludeixen amb els gestors i aquell que s'obté de la maximització dels ingressos.

Aquests desenvolupaments teòrics posen de manifest que habitualment els nivells de dispersió de l'accionariat seran intermedis, ni totalment dispersos ni totalment concentrats, i que el procés regulador introdueix una restricció important a les tasques de control dels gestors per part dels accionistes. Aquests elements es mostren corroborats per algunes peces d'evidència factual. En aquest sentit, els principals especialistes en estudis empírics sobre privatitzacions han passat d'un entusiasme inicial per les ofertes públiques a una actitud més prudent, constant la presència creixent de vendes directes a un accionista estratègic.¹⁰ Així mateix, la permanència de participacions de molts governs en la propietat o el control d'empreses que han experimentat processos de venda al sector privat, posa de manifest que alguns governs poden trobar políticament costós vendre la proporció òptima a un accionista privat i algun tipus de control residual per part del sector públic continua en funcionament.

Des d'un punt de vista normatiu, tenint en compte les dificultats reals amb què topa la prescripció normativa de privatitzar amb un accionariat completament dispers, és aconsellable adoptar una postura gradual i eclèctica. En primer lloc, respectar diferents formes de propietat, d'acord amb la tradició de diferents societats o amb les possibilitats de cada moment històric, sempre que siguin compatibles amb la competència allà on aquesta sigui possible, o amb l'eficiència, allà on persisteixin les característiques de monopoli natural. La privatització parcial o la privatització de segments diferents d'una mateixa indústria utilitzant tècniques diferents són també opcions a tenir en compte. Finalment, si els governs mantenen la prioritat d'assolir un accionariat dispers, passa a ser molt important desenvolupar primer les institucions reguladores (tant de govern corporatiu, com de regulació del mercat de producte) que impedeixin que la dispersió sigui un xec en blanc per als gestors.

5. ESTRUCTURA INDUSTRIAL, CONTROL CORPORATIU I RISC REGULADOR

Al Regne Unit, la discreció i personalització del sistema regulador ha fet possible, sobretot sota els governs laboristes de finals dels anys norantes i començament del nou mil·lenni, una creixent politització del procés regulador, que va començar amb l'impost especial (*windfall tax*) de 1997 sobre les empreses privatitzades i la creixent utilització de les empreses regulades com a base impositiva per a diferents programes, inversions, etc. Aquest procés d'enduriment del clima regulador ha coincidit amb una fase de desconcentració de les indústries de xarxa, després d'un període d'expansió de les empreses més grans, el preu de la qual havia estat pagat

9. Vegeu Hellwig (2000).

10. Vegeu Megginson i Netter (1997) i Megginson et al. (2000).

11. Vegeu per exemple Grossman i Helpman (1996).

12. Per a una anàlisi en profunditat d'aquest problema, vegeu L'affont i l'iole (2000).

pels accionistes. L'enduriment del clima regulador i les aventures expansionistes del passat podrien fer que s'estigués passant d'un sistema que gira al voltant de les accions, a un sistema al voltant del deute i dels bancs, on hi ha lloc també per a les empreses no lucratives (per exemple, mútues de consumidors que posseeixen les infraestructures, mentre empreses amb ànim de lucre gestionen les operacions, que és el sistema proposat per alguns per a les indústries de l'aigua o dels ferrocarrils al Regne Unit). Paradoxalment, les empreses privades (sotmeses a un creixent control per part dels reguladors) es poden estar semblant més i més a empreses públiques, i no a l'inrevés.

Aquest procés suscita la possibilitat d'analitzar quina relació hi ha entre el clima regulador i la dinàmica dels processos d'alteració del control corporatiu. Tot i que la recerca sobre aquesta qüestió és pràcticament inexistent, tot seguit s'apunten algunes consideracions.

5.1. L'economia política dels preus d'accés

Les actuacions reguladores dels poders públics estan sotmeses a fortes pressions polítiques. La politització pren tres formes: captura del regulador per part de les empreses, pressions redistributives i control corporatiu per part dels governs. La millor forma d'analitzar aquest fet és a través de models teòrics¹¹ que combinin la competència electoral i l'actuació dels grups de pressió, les dues grans forces que afecten els incentius dels agents polítics. Es pot pensar que els grups de pressió tenen més influència en les polítiques com menys informat està l'electorat, donat que així se'l pot influir a través de campanyes costoses, que en darrer terme són costejades pels lobbies. Seguint aquesta lògica i aplicant-la al cas concret de les telecomunicacions, els preus finals típicament estaran menys subjectes a l'actuació dels grups organitzats que no pas els preus d'accés, donat que l'electorat en general disposa de més informació sobre les actuacions del regulador.

Tot i que l'electorat està informat, en les situacions monopolístiques l'empresa establerta típicament no s'enfronta a cap altre grup organitzat. Aquesta empresa aprofitarà a favor seu qualsevol nivell positiu de desinformació de l'electorat. De fet, alguns autors han assenyalat que un cert nivell de captura del regulador pot ser desitjable i avantatjós per als consumidors a llarg termini, donat que pot permetre nivells d'inversió difícils d'assolir quan el regulador no es pot comprometre a polítiques futures. A més, encara que només hi hagi una empresa en aquestes situacions monopolístiques, aquesta empresa és multiproducte, i habitualment practica els subsidis creuats per tal de finançar la provisió de serveis per sota de cost degut a les obligacions de servei universal o a d'altres obligacions (com per exemple el requeriment de fixar un mateix preu en tot un territori o mantenir baixes les quotes d'abonament).

Aquests dos fets (l'empresa no té rival com a lobby i la pràctica de subsidis creuats), canvien radicalment amb la liberalització. Normalment, l'empresa establerta continuarà tenint la responsabilitat de mantenir i invertir en les principals infraestructures, però ara és molt més difícil sostenir nivells desitjables d'inversió gràcies a la captura, perquè els mecanismes d'influència estan oberts als entrants (sovint també poderoses empreses, ja sigui grans *holdings* nacionals amb presència de bancs i altres grans empreses, o gran operadors estrangers). Per altra banda, els entrants habitualment prioritzen els segments on l'empresa establerta fixava preus per sobre de costos, de manera que fan perillar la font de finançament de les obligacions socials.

L'anàlisi basada en un reconeixement explícit del rol de les empreses com a grups de pressió es pot utilitzar per estudiar un dels problemes més controvertits en les indústries de xarxa: el problema dels preus d'accés.¹² Aquest problema es planteja, en la seva forma més habitual, quan un operador entrant ha de fer servir la infraestructura d'un operador establert per prestar el seu servei. La regla del preu del component eficient (*Efficient Component Pricing Rule*, o amb les sigles angleses ECPR) ha estat proposada en aquest context com un mecanisme per tal de crear un terreny de joc equilibrat entre operadors establerts i entrants. En concret, aquesta proposta consisteix a fixar el preu d'acord amb la fórmula següent:

Preu òptim d'accés = Cost directe de proveir accés + Cost d'oportunitat de proveir accés

La fórmula significa que les empreses entrants han de pagar a l'empresa que posseeix la xarxa el cost físic d'utilitzar-la, més una quantitat equivalent a allò que deixa d'ingressar l'empresa establerta quan passa a ser l'entrant, en comptes d'ella mateixa, la que proveeix el servei final. Aquesta regla, tot i que no porta als preus que maximitzen el benestar social, té la virtut de deixar les empreses establertes indiferents davant de l'entrada de nous operadors, i de fer valuosar només l'entrada d'operadors més eficients que l'empresa establerta. El cas però és que es pot demostrar que aquesta regla només resulta d'un equilibri polític en casos molt particulars, i que normalment la lluita aferrissada dels grups de pressió (empreses entrants i empresa establerta pressionant en direccions diferents) porta a uns preus d'accés per sota dels de l'ECPR i també per sota dels que es derivarien de l'òptim social.¹³ Això fa molt difícil sostenir nivells elevats d'inversió en xarxes i infraestructura, i ha portat a alguns autors, i a les empreses establertes, sobre tot als Estats Units, a parlar d'expropiació reguladora. La liberalització no solament canvia l'economia de les indústries de xarxa, sinó també alguns aspectes crucials del procés polític de la seva regulació.

Des d'un punt de vista normatiu, sembla aconsellable prestar una major atenció a la utilització dels instruments adequats per a les diferents polítiques. Així, les imperfeccions del mercat del producte final s'han d'adreçar abans de voler trobar una forma adient de regulació de l'accés. Si no és així, inevitablement sorgiran ineficiències en la regulació dels preus de connexió, perquè a aquests darrers se'ls demana que adrecin massa objectius. Per exemple, si es considera que un operador dominant erigeix barreres a l'entrada infranquejables en un producte final, aquesta fallada del mercat s'ha d'atacar amb instruments específics, com és una regulació estricta del mercat de producte final o una política de defensa de la competència eficaç. Però si s'ataca posant preus d'accés baixos, això distorsiona els incentius per a la inversió en infraestructures dels operadors vells i dels nous i pot donar lloc a l'entrada d'empreses massa ineficients.

Més en general, els problemes derivats de la fixació d'aquests preus intermedis posa de manifest que la liberalització (la desregulació de l'entrada) no sols no elimina la necessitat de regulació sinó que possiblement fa més necessari prestar atenció a la millora de la credibilitat, el compromís i la transparència en la regulació. Aquest procés de millora ha de tenir en compte la necessitat d'incloure els consumidors a través de mecanismes institucionalitzats, d'una manera equivalent en general (però no necessàriament igual en els detalls) a com es fa als Estats Units, de manera que es faciliti l'assoliment d'equilibris socialment acceptables a llarg termini.¹⁴

5.2. El mercat de control corporatiu en els sectors regulats

El mercat de control corporatiu en els sectors regulats posa de manifest algunes limitacions de les receptes normatives estàndards que afecten tant les qüestions de privatització, com aquelles sobre la liberalització i la reforma reguladora. En un mercat que funcionés lliurement, l'amenaça d'una *Oferta Pública d'Adquisició* (OPA) hostil, hauria de servir per disciplinar els gestors de les empreses regulades. Succeeix però que el mercat de control corporatiu en els sectors regulats no funciona lliurement per dues raons:

— Moltes de les grans empreses que poden ser adquirents o objectius han estat privatitzades i els governs en mantenen algun tipus de control residual, ja sigui a través de percentatges d'accions (en les privatitzacions parcials, com és el cas per exemple de la majoria d'operadors establerts de telecomunicacions a Europa Occidental) o de les anomenades *golden shares* (a través de les quals els governs es reserven l'última paraula en casos de canvis importants de la propietat).

— La regulació polititza el mercat de control corporatiu, en el sentit que el procés polític permet la mobilització dels sectors (treballadors, gestors, consumidors) afectats per les adquisi-

13. A Espanya, els preus d'accés encara estan per damunt dels de molts altres països en termes comparatius, probablement degut al pes històric de l'empresa establerta. El resultat que l'equilibri polític pot portar a uns preus d'accés massa baixos s'ha d'entendre en aquest sentit com una predicció del que pot succeir en un mercat plenament obert a la competència, i com un toc d'atenció a la necessitat de no oblidar la importància dels incentius a la inversió en xarxes.

14. Vegeu Bel i Costas (2000).

15. Exemples d'anuncis de fusions o adquisicions recents, ja siguin reeixides o finalment aturades, amb un grau elevat de politització en totes elles, inclourien: Vodafone-Mannesmann, KPN-Teléfonica, Endesa-Iberdrola, Olivetti-Telecom Italia, Deutsche Telekom-Vodafone, Hidrocarbó (sic).

16. La desregulació ha estat identificada com un dels causants naturals de les onades de fusions i adquisicions en algunes indústries (vegeu per exemple Mitchell i Mulherin, 1996, i Kole i Lehn, 1997). L'obertura de mercats anteriorment monopolitzats altera la grandària i l'abast òptims de les empreses, i es produeixen moviments a la recerca d'una estructura adaptada a les noves condicions. Les privatitzacions també es poden interpretar si més no com un inici del trencament de la fossilització de les estructures industrials heretades de la nacionalització.

17. Paradoxalment, pocs anys més tard el mateix govern espanyol sembla haver iniciat una croada contra el paper de les empreses parcialment privatitzades com a adquirents en les OPA's. Les autoritats anti-trust tant europees com nord-americanes, semblen estar adoptant una actitud més prudent, i autoritzen les adquisicions si les empreses adquirents, independentment de qui les controla, estan prou obertes a la competència en el seu mercat original.

cions, alterant els processos habituals de l'adquisició (retardant el procés i encarint la compra, fonamentalment).¹⁵

No obstant això, i donades les dificultats polítiques, assenyalades en la secció precedent, de sostenir nivells elevats d'inversió per part d'empreses propietàries d'infraestructures, no és estrany que en el passat recent s'hagin produït alguns intents, iniciats sovint per la mateixa indústria, de modificar l'estructura d'aquests sectors.¹⁶ Algunes d'aquestes empreses intenten diversificar les fonts d'ingressos. Altres empreses establertes prenen iniciatives per concentrar-se en algun dels segments, a través de processos de venda d'actius, amb l'objectiu de disminuir el risc regulador i augmentar el valor per als accionistes. Això suscita la pregunta de qui és el comprador en aquests casos. Una possible resposta és que el comprador es pot trobar entre empreses on els problemes d'agència són aguts i que per tant no persegueixen la maximització del valor per a l'accionista, sinó objectius relacionats amb les aspiracions dels gestors (o dels seus *principals* polítics).

L'adquisició de l'empresa xilena Enersis per l'espanyola Endesa és un exemple notable de la interacció entre regulació i mercat de control corporatiu. Enersis és el holding dominant en el sistema elèctric privatitzat xilè. Quan es va iniciar l'intent de presa de control, al juliol de 1997, l'espanyola Endesa era encara una empresa amb participació majoritària del sector públic.¹⁷ L'adquisició es va retardar quasi dos anys, degut a la mobilització dels accionistes minoritaris d'Enersis, que es consideraven perjudicats pels acords que Endesa havia assolit amb els gestors de l'empresa objectiu. Així mateix, el govern xilè va aprofitar la llum que es projectava sobre el sistema elèctric xilè (l'augment de la informació posseïda pels electors, en termes de la subsecció precedent) per iniciar una investigació sobre el grau d'integració vertical de l'electricitat en el país. Entremig d'aquest procés, Endesa va ser totalment privatitzada mitjançant un accionariat molt dispers, sense cap accionista de referència. Finalment, el maig de 1999 Endesa va culminar l'adquisició del control d'Enersis (que en aquell moment havia decidit emprendre un procés de separació vertical), tot i que com es pot veure en la taula 2 l'operació en el seu conjunt no va resultar avantatjosa per als accionistes.

Des d'un punt de vista normatiu, de l'exposat anteriorment es deriva la necessitat de tenir en compte els interessos dels accionistes minoritaris en els processos de canvi del control corporatiu. Si la reglamentació dels processos de fusions i adquisicions no està prou desenvolupada en un país, ben fàcilment les OPA's en els sectors regulats només serviran per a l'expansió d'empreses amb seriosos problemes d'agència. Aquesta reflexió, però, no ha de servir d'excusa perquè els governs nacionals impedeixin a empreses amb participació de capital públic d'un altre país actuar com a adquirents, ja que es pot donar el cas que empreses amb participació pública proveguin de mercats nacionals on les empreses establertes s'enfronten a mercats molt oberts i competitius, reduint el flux lliure de caixa i les possibilitats d'expansions ineficients o de comportaments predadors a nivell internacional. En tots els casos, tant per a les empreses adquirents com per a les empreses objectiu, l'èmfasi s'ha de posar a preservar una estructura industrial que faci possible la competència allà on aquesta pot aportar resultats d'eficiència.

TAULA 2
ANÀLISI DEL RENDIMENT (%) PER ALS ACCIONISTES DE L'OPA D'ENERSIS*

	RENDIMENT PER ALS ACCIONISTES	RENDIMENT S&P 100	CAR	ESTADÍSTIC T
Total període analitzat	1.68	8.19	-18.35	-1.62
Total esdeveniments relacionats amb l'OPA	0.63	43.06	-55.92	-2.24

* Els rendiments acumulats anormals (CAR) es calculen de la manera següent: 1) es calculen els valors dels coeficients rellevants en una regressió que té com a variable dependent els rendiments diaris d'una cartera de valors composta per les accions d'Enersis i Endesa, i com a variable explicativa els rendiments diaris de S&P 100, l'índex borsari del principal mercat internacional, per a un període anterior als esdeveniments estudiats. 2) es prediuen els valors de la cartera de valors per al període d'interès, que en aquest cas és el període de l'OPA, utilitzant els resultats d'aquesta regressió. 3) Es comparen els valors predits amb els valors reals, se suma per als períodes rellevants per obtenir els CAR, i la sèrie temporal d'aquesta diferència s'utilitza per quantificar si els CAR són estadísticament significatius.

6. COMENTARIS FINALS

L'argument principal d'aquest article és que la reforma de les indústries de xarxa ha donat lloc a una sèrie de prescripcions normatives estàndard basades en el cas britànic¹⁸ i en algunes branques de la teoria econòmica. Aquestes prescripcions són difícils de generalitzar, i topen amb seriosos problemes, fonamentalment derivats del procés polític i del mercat de control corporatiu.

Les privatitzacions, més que un objectiu en elles mateixes, són una oportunitat per reestructurar les indústries de xarxa i obtenir objectius d'eficiència.¹⁹ Els intents de canviar l'èmfasi cap a la recerca de reformes políticament viables per tal de garantir aquests objectius mereixen una atenta consideració. Per això, a tall de conclusió, se suggereixen les línies d'actuació següents:

1. La possibilitat de noves formes organitzatives, que afrontin els problemes polítics i corporatius de les empreses regulades, ha de ser tinguda en compte.
2. Gradualitat i transparència en les reformes també són prescripcions normatives que val la pena explorar per tal de traslladar-les a polítiques concretes. Només d'aquesta manera, corregint errors a través de processos oberts i participatius (i no *behind closed doors*) les reformes esdevindran creïbles i sostenibles.
3. Prestar més atenció als incentius a la inversió,²⁰ sense descartar la inversió de recursos públics en xarxes bàsiques. En els darrers anys les polítiques de liberalització han tingut un biaix de serveis en detriment de les infraestructures.

Per acabar, els arguments plantejats suggereixen els següents objectius de recerca acadèmica futura:

- Cercar una millor integració entre models d'OPA's i models d'economia política.
- Desenvolupar treball empíric en la relació entre reforma reguladora, restriccions polítiques i mercat de control corporatiu.
- Analitzar formes organitzatives alternatives a les que s'han vingut utilitzant en la relació entre empreses, mercats i governs en les indústries de xarxa (tant per al sector privat com per al sector públic —per exemple, analitzar el paper dels poders locals i regionals, el paper dels organismes internacionals, combatre el dèficit de talent en les agències reguladores, buscar mesures per combatre el fenomen *revolving doors*, etc.).

Bibliografia

- BEL, GERMÀ i COSTAS, ANTÓN (2000): «Privatización, competencia y consumidores: una nueva agenda de reformas para la posprivatización», *Economistas*, 84: 329-335.
- BORTOLOTTI, BERNARDO; FANTINI, MARCELLA; SINISCALCO, DOMENICO i VITALINI, SERENA (1999): *Privatizzazioni Difficili*, Bologna: Il Mulino.
- DEWENTER, KATHRYN L. i MALATESTA, PAUL H. (1998): «State-Owned and Privately-Owned Firms: An Empirical Analysis of Profitability, Leverage, and Labour Intensity». University of Washington School of Business, mimeo.
- DIXIT, AVINASH (2000): «Incentives and Organizations in the Public Sector: An Interpretative View», manuscrit no publicat.
- GROSSMAN, GENE M. i HELPMAN, ELHANAN (1996): «Electoral Competition and Special Interest Politics», *Review of Economic Studies*, 63: 265-286.
- HART, OLIVER; SHLEIFER, ANDREI i VISHNY, ROBERT W. (1997): «The Proper Scope of Government: Theory and an Application to Prisons», *The Quarterly Journal of Economics*, November, 1127-1161.
- HELLWIG, MARTIN (2000): «On the Economics and Politics of Corporate Finance and Corporate Control», a Vives, Xavier, ed., *Corporate Governance, Theoretical and Empirical Perspectives*, Cambridge University Press, pàgs. 95-136.
- HELM, DIETER (2001): «The Assessment: European Networks - Competition, Interconnection, and Regulation», *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 17, No. 3.
- JONES, STEVEN L.; MECCINSON, WILLIAM L.; NASH, ROBERT C. i NETTER, JEFFREY M. (1999): «Share Issue Privatizations as Financial Means to Political and Economic Ends», *Journal of Financial Economics*, 53(2): 217-253.
- JOSKOW, PAUL L. (2000): *Economic Regulation*. Edward Elgar, Introduction.

18. El sistema britànic és difícilment traslladable, en la mesura que una sèrie de característiques del context políticoeconòmic no es donen en altres països. Per exemple, el sistema polític britànic està marcat per un sistema electoral majoritari, i el sistema econòmic per un gran desenvolupament dels mercats financers.

19. Quan les privatitzacions només serveixen per reformular polítiques de campsionals nacionals (o regionals) aleshores es converteixen més aviat en una forma de proteccionisme.

20. Helm (2001) destaca que, en els anys vuitanta i noranta, la inversió no era una prioritat per a les empreses privatitzades de serveis bàsics.

- KOLE, STACEY i LEHN, KENNETH (1997): «Deregulation, the Evolution of Corporate Governance, and Survival». *American Economic Review Papers and Proceedings*, 421-425.
- LAFFONT, JEAN-JACQUES (1999): *Incentives and Political Economy*, Oxford University Press.
- LAFFONT, JEAN-JACQUES i TIROLE, JEAN (2000): *Competition in Telecommunications*. The MIT Press.
- MARTIMORT, DAVID i ESTACHE, ANTONIO (1998): *Transaction Costs, Politics, Regulatory Institutions, and Regulatory Outcomes*, World Bank Economic Development Institute Working Paper.
- MEGGINSON, WILLIAM L. i NETTER, JEFFRY M. (1997): «Equity to the People. The Record on Privatisation by Public Offers», in Gibbon, Henry, ed., *Privatisation Yearbook*.
- MEGGINSON, WILLIAM L. i NETTER, JEFFRY M. (2000): «From State to Market: a Survey of Empirical Studies on Privatization», *Journal of Economic Literature*.
- MEGGINSON WILLIAM L.; NETTER, JEFFRY M.; NASH, ROBERT C. i POULSEN, ANNETTE B. (2000): «The Choice of Private versus Public Capital Markets: Evidence from Privatization», manuscript no publicat.
- MITCHELL, MARK L. i MULHERIN, J. HAROLD (1996): «The Impact of Industry Shocks on Takeover and Restructuring Activity». *Journal of Financial Economics*, 41: 193-229.
- NEWBERRY, DAVID (2000): *Privatisation, Restructuring, and Regulation of Network Industries*, The MIT Press.

Pautes de localització industrial: estructura productiva i capital humà als municipis catalans

JOSEP MARIA ARAUZO CAROD*

Universitat Rovira i Virgili

1. INTRODUCCIÓ

Entre la indústria i la ciutat hi ha una relació d'interdependència molt clara, de manera que, per a les empreses, les ciutats són un *input* com poden ser les matèries primeres¹ i, per tant, una aproximació als resultats de les empreses hauria de tenir en compte aquells actius, tangibles i intangibles, que són proporcionats pel medi urbà, és a dir, que una empresa pot ser més o menys productiva en funció dels avantatges o dels inconvenients que proporciona l'entorn territorial on està inserida.²

Aquesta línia argumental suggereix que els territoris tenen una incidència sobre les activitats econòmiques que tenen lloc al seu interior i que, en conseqüència, aquestes activitats incorporen unes característiques diferencials (d'intensitat d'ús del sòl, d'utilització d'*inputs* energètics, del capital humà requerit, de proximitat o no als centres urbans més dinàmics, etc.), les quals precisen un determinat entorn territorial per poder dur-se a terme, ja que els *inputs* proporcionats pels territoris varien entre aquests (no es pot accedir als mateixos recursos en una gran ciutat, per exemple, que en una localitat d'uns pocs milers d'habitants). Aquesta òptica, no obstant, està formulada des d'una perspectiva estàtica, mentre que la localització, avui dia, s'entén cada cop més com un procés dinàmic. En aquest sentit, Duranton i Puga (2001) plantegen que no és tan important l'estudi dels factors del medi urbà que afecten processos com el de creació de llocs de treball (perspectiva estàtica), sinó com les empreses innovadores poden relocalitzar-se en l'espai (perspectiva dinàmica), tot buscant millores de productivitat per la via d'aprofitar els *inputs* que ofereixen els territoris (la necessitat dels quals és diferent en funció del cicle del producte).

Tots aquests fenòmens de retroalimentació territori-empresa es produeixen a escala local, per la qual cosa el fet de treballar amb dades corresponents a municipis atorga una major capacitat explicativa a les conclusions aquí exposades i representa un salt qualitatiu en el tractament d'aquesta mena de fenòmens, que habitualment es realitza a una escala territorial més gran, com per exemple la provincial. Considerem que si s'opera a escala municipal és possible captar amb major precisió un conjunt d'interaccions econòmiques que es dilueixen si es fa servir un àmbit territorial més ampli.

Ara bé, el motiu de la tria del municipi com a àrea territorial a utilitzar no és accidental. És a les ciutats on tenen lloc els processos d'innovació i, sobretot, és allà on es crea riquesa. En qualsevol cas, però, l'àmbit local no és ni de bon tros l'únic vàlid per estudiar un fenomen d'aquestes característiques, ja que aproximacions igualment interessants es podrien fer des d'àmbits territorials superiors com ara els mercats de treball locals (de disseny recent a Catalunya)³ o les comarques.⁴ Pel que fa als mercats de treball locals, la dificultat per sistematitzar-ne la delimitació i treballar amb dades estadístiques referides a aquestes unitats n'ha desaconsellat (de moment) la utilització, tot i que una de les línies de recerca que es plantegen com a continuació d'aquest treball va en aquesta direcció. I pel que fa a les comarques, els dubtes sobre si aquestes unitats administratives reflecteixen o no realitats econòmiques han estat el principal element contrari.

* Voldria agrair els comentaris de dos avaluadors anònims, i també les aportacions i els suggeriments realitzats per Agustí Segarra i Miquel Manjón, i les dels participants al III *Encuentro de Economía Aplicada* (València) i al 40th *Congress of the European Regional Science Association* (Barcelona). Aquesta recerca ha comptat amb el suport de la CICYT (SEC2000-0882-C02-02). Això no obstant, els errors s'assumeixen com a propis.

1. De tota manera, seria més exacte parlar de les ciutats com a vector d'un conjunt de variables que tenen una incidència diferent sobre la productivitat de les empreses.

2. Pel que fa referència a la interrelació economia-territori es poden consultar les publicacions de Fujita et al. (1999) i d'Ottaviano i Puga (1998), on hi ha una síntesi de les darreres aportacions de l'anomenada «nova geografia econòmica». Una revisió molt sintètica de l'economia urbana pot trobar-se a Alonso i de Lucio (1999).

3. Vegeu Palació (1995) per a una anàlisi detallada.

4. A Viladecans (2001) i Arauzo i Manjón (2003) es pot trobar una discussió sobre quina és la unitat territorial més adient per a aquesta mena de treballs.

5. D'altra banda, és obvi que d'aquestes xifres no pot desprendre's únicament una relocalització de les activitats industrials en perjudici de la ciutat de Barcelona i en benefici d'altres nuclis urbans perifèrics. Cal tenir present, també, fenòmens com per exemple els progressos tecnològics estalviadors de mà d'obra, els tancaments d'instal·lacions industrials com a conseqüència de la crisi econòmica, les externalitzacions de serveis que abans se subministraven dins de l'empresa, la terciarització de l'economia o el trasllat de la producció a països amb una mà d'obra més barata.

6. És a dir, les activitats econòmiques concentrades al centre al mateix temps que els treballadors resideixen a la seva perifèria.

La pretensió d'aquesta aportació rau en la identificació de les pautes territorials que incideixen sobre la localització industrial des d'una perspectiva local (per l'escassetat de treballs que se situen en aquest nivell) i s'estructura de la manera següent: a la secció 2 es realitzarà un breu repàs a les aportacions prèvies realitzades per altres autors, que entenem que són de rellevància per a la temàtica tractada; a continuació (secció 3), es procedirà a descriure tant les dades utilitzades i la seva procedència, com el model pel qual s'ha optat; a la secció 4 es mostraran els principals resultats i, finalment (secció 5), s'oferiran unes breus conclusions seguides dels annexos metodològics.

2. REVISIÓ DE LA LITERATURA

Quant als fets més recents entorn a la distribució espacial de l'activitat industrial, la literatura coincideix a afirmar que en els últims anys s'ha produït als països desenvolupats un fenomen de dispersió territorial de la producció industrial, segons el qual les localitzacions centrals han perdut força en benefici de localitats de menor dimensió (Chapman i Walker, 1991; Delisle i Lainé, 1998; Scott, 1982). El fenomen de relocalitzacions industrials en sentit centre-perifèria té un clar exponent a la ciutat de Barcelona. Per exemple, les activitats industrials a l'interior d'aquesta ciutat són cada cop més escasses, ja que les empreses prefereixen localitzar-se en altres zones on puguin aprofitar uns costos menors del sòl, alhora que es beneficien d'una disponibilitat d'espai més gran. A Barcelona, els treballadors del sector industrial han passat de 304.209 el 1964 a 134.541 el 1995. Aquestes xifres representaven, el 1964, el 55,6% del total de l'ocupació assalariada de la ciutat, davant del 20,3% del 1995 (Trullén, 1997).⁵

Aquesta mobilitat de l'ocupació també ha estat acompanyada d'una gran mobilitat per part de la població resident, de manera que les forces centrífugues amb origen a Barcelona s'han tornat més intenses. Així, aquestes han evolucionat de «dalt cap a baix» i de «dins cap a fora» (Serra, 1997). És a dir, des dels municipis grans cap als petits i des dels nuclis centrals cap a les seves perifèries, la qual cosa suposa que les ciutats més importants hagin expulsat població cap a la perifèria, i que aquesta població, posteriorment, hagi anat a parar a ciutats més petites. Tot plegat ha comportat el trencament d'una situació en què la conurbació barcelonina no parava de créixer demogràficament a costa de les ciutats de la perifèria del país que expulsaven població cap a Barcelona. De tota manera, una interessant revisió a l'evolució de l'estructura urbana catalana (tant pel que fa a la incidència de la població, l'ocupació i el *commuting*) pot trobar-se al treball de Clusa i Roca (1999).

En relació al desplaçament centre-perifèria al qual es feia esment anteriorment, White (1999) considera que les empreses que decideixen desplaçar-se es troben davant d'una situació en la qual hi ha uns costos que seran superiors (en el cas que abandonin la localització central), mentre que uns altres disminuiran. Si es considera l'existència d'un patró de distribució de les funcions industrials i residencials del tipus *Central Business District* (CBD),⁶ on les empreses es desplacen a la perifèria, la mobilitat geogràfica per motius laborals (*commuting*) disminueix. Això suposa que els treballadors experimenten una disminució dels costos de transport, de la qual es pot apropiat l'empresa en forma d'uns salaris menors. Al mateix temps, el preu del sòl disminueix en allunyar-se de les localitzacions centrals, i el cost de transportar els productes (*inputs* i *outputs*) també disminueix en estalviar-se els problemes derivats de la congestió de les infraestructures de transport. Per una altra banda, aquest allunyament del CBD pot provocar una disminució de la productivitat en no poder-se beneficiar de les economies d'aglomeració existents en ell. Del resultat del *trade-off* entre els diversos elements assenyalats, en resultarà la decisió de desplaçar-se o no.

Ara bé, un plantejament com l'anterior únicament és vàlid en un context en el qual la força de treball ajusti de manera perfectament elàstica el seu salari a canvi de les reduccions en el *commuting*. Però cal recordar que el pes que representa la massa salarial dins de les despeses totals de l'empresa està estretament vinculat al tipus de producte fabricat. Per tant, aquest com-

portament suposaria un desplaçament del centre cap a la perifèria de les empreses intensives en treball, un fet que no es donaria a la resta d'empreses. Una manera alternativa d'apreciar aquest fenomen consisteix en l'estudi de la distribució territorial i sectorial dels nous establiments industrials, que ha estat l'opció escollida en aquest treball.

Malgrat el canvi de tendència al qual es feia referència (en relació a l'avenç relatiu dels municipis de dimensió mitjana quant a la capacitat d'atreure localitzacions industrials), és indubtable que les grans aglomeracions continuen exercint un considerable atractiu sobre les empreses. Les principals forces que impulsen cap a l'aglomeració de l'activitat econòmica en una àrea metropolitana són els avantatges de recursos o d'accessibilitat a les xarxes de transport, les indivisibilitats en la producció, les economies d'escala o les externalitats, i també els elements històrics i institucionals (Junius, 1997). Això no obstant, també hi ha altres forces que actuen en sentit contrari (Duranton i Puga, 2000; Fujita et al., 1999) i que impulsen la dispersió de les activitats econòmiques amb l'aparició de costos diversos associats a la proximitat (congestió, contaminació, augment del preu del sòl, etc.). D'aquesta manera, es pot afirmar que les forces d'aglomeració doten de racionalitat l'existència de les ciutats, mentre que les de dispersió limiten la seva dimensió.

Des d'altres aproximacions s'han definit els processos de creixement dels territoris com a causats per uns avantatges comparatius derivats, o bé d'una favorable dotació de matèries primeres, o bé de fets fortuïts que, *a posteriori*, determinaven l'especialització d'una localitat en un sector en concret a través d'un procés acumulatiu i que, gràcies als rendiments creixents que es generaven, s'intensificava aquesta especialització. D'altra banda, també s'ha assenyalat que la producció es desplaça allí on el mercat és important, circumstància que es dona, justament, on la producció assoleix una determinada dimensió, en el que no és sinó un procés de retroalimentació (Krugman, 1991 i 1992).

Glaeser (1999) explica l'èxit de les ciutats gràcies a la seva capacitat de generar coneixements i planteja un model on els individus adquireixen habilitats (coneixements, capacitació tècnica, formació professional, experiència, etc.) a partir de la interacció amb altres individus dotats d'aquestes habilitats i on les ciutats són un entorn ideal per al funcionament d'aquest procés, ja que les concentracions poblacionals faciliten els contactes interpersonals, de manera que es multipliquen les possibilitats d'aprenentatge (Glaeser, 1999, pàg. 255): «*Dense urban agglomerations provide a faster rate of contact between individuals and each new contact provides an opportunity for learning*». En aquest model, la probabilitat d'adquirir nous coneixements està en funció del nombre de treballadors qualificats en una localitat i de la seva dimensió. Aquest plantejament ens suggereix una distribució de l'activitat de forma que els sectors capdavanter tendiran a localitzar-se en els llocs on puguin captar el capital humà que necessiten per dur a terme aquests processos d'innovació, és a dir, a les ciutats i, en concret, a les ciutats de més gran dimensió.

Pel que fa a treballs anteriors que han enfocat el tema de la localització industrial i de la creació d'empreses amb una aplicació a l'economia espanyola, trobem el d'Herrero i Pedrosa (1997), que limiten l'anàlisi a les regions interiors espanyoles per al període 1985-1994 i mostren com les inversions industrials s'han desplaçat de les àrees metropolitanes a les ciutats de dimensió intermèdia, mentre que les localitats rurals de menor dimensió manifesten una escassa capacitat per atreure aquesta mena d'activitats; els de Callejón i Costa (1995, 1996 i 1997), que estudien la incidència de les economies externes sobre les pautes de localització de la indústria espanyola; el de Viladecans (1997), que realitza la mateixa aplicació però per a les comarques catalanes; el de Soy (1997), que mostra com el caràcter urbà dels serveis a les empreses condiciona ulteriors localitzacions empresarials; o el de Galán et al. (1998), on es pot apreciar com les decisions de localització no sempre es duen a terme sota el supòsit de racionalitat perfecta. Finalment, una excel·lent revisió de la literatura sobre localització industrial es pot trobar a Costa (1997), mentre que Alonso (1999) ofereix una panoràmica de l'evolució del paper de les ciutats espanyoles en relació a les activitats econòmiques predominants en cada moment.

7. En aquest treball únicament es tractarà la darrera etapa d'aquest procés.

8. Cal destacar que no sempre que es produeix una obertura d'un establiment industrial hi ha hagut, prèviament, una reflexió entorn a la localització òptima d'aquest establiment. Aquest fenomen es dona amb més freqüència en aquells establiments de reduïdes dimensions. En aquest sentit, Galán et al. (1998) mostren com en un 46% dels casos analitzats no es va considerar la possibilitat d'una localització alternativa. Al seu torn, Cotorruelo i Vázquez Barquero (1997) recullen un estudi previ on es mostra com únicament la tercera part de les PIMES enquestades van declarar haver realitzat estudis de localització previs. Per al cas de Portugal, per exemple, Figueiredo et al. (2002) demostren com el lloc de procedència dels empresaris determina de forma clara l'àmbit territorial en què aquests es mouen a l'hora de localitzar un nou establiment industrial. D'altra banda, de les dades del REI es desprèn que el 82,3% dels nous establiments tenia menys de 10 treballadors, cosa que implica una vinculació molt estreta (a efectes de localització) a la localitat de residència de l'empresari emprenedor. Davant d'aquest fet podrien qüestionar-se les conclusions exposades en aquest treball però, tot i això, entenem que precisament la figura de l'empresari emprenedor ve causada en certa manera pels mateixos fenòmens (economies d'aglomeració, qualificació professional, etc.) que incideixen positivament sobre la localització d'activitats industrials.

9. Les concentracions poblacionals poden representar-se indistintament pel volum total de població o per la densitat de població per km².

10. En aquest sentit, pot destacar-se l'aportació de Glaeser (1999) sobre com es generen els processos d'aprenentatge a partir de les interaccions entre els individus i sobre com aquestes són directament proporcionals al nombre d'individus que habiten una determinada localitat: com més individus, més probabilitat d'interactuar, i com més gran sigui aquesta, major serà la probabilitat de generar nous coneixements.

11. Com més treballadors hi hagi (Glaeser, 1999), més probabilitats hi haurà que es generin coneixements, que es transmetin i que es millori la qualificació del capital humà.

I en relació al paper del territori i l'evolució de les ciutats, hi ha diversos treballs que n'ofereixen una panoràmica general. Així, una visió històrica de la utilització del territori a Catalunya pot trobar-se a Vilagrasa (2000). Per a una revisió sintètica de l'evolució de les ciutats catalanes des de mitjans del segle XIX fins al tercer quart del segle XX vegeu Carreras i Margalef (1977), mentre que Sau (1993) se centra en la segona meitat del segle XX. Un interessant recull bibliogràfic sobre localització industrial a Catalunya (actualitzat fins a finals dels anys 80) és el de Pujadas (1988). Finalment, cal destacar una breu obra pòstuma de Josep Iglésies (1985) al voltant de les ciutats catalanes.

3. EL MODEL

La pretensió d'aquest treball és estudiar quines són les dinàmiques territorials que actuen sobre els agents econòmics quan aquests decideixen entrar en un mercat per la via d'obrir un nou establiment industrial. En concret, l'agent en qüestió s'enfronta als següents dilemes:⁷

— En primer lloc, la decisió sobre si entrar o no en un sector determinat, és a dir, si es considera que existeixen uns beneficis esperats que facin viable aquesta iniciativa. Aquest punt porta implícita també l'assumpció d'un determinat nivell tecnològic (inherent al sector triat).

— En segon lloc, és precís decidir on es localitzarà l'establiment industrial, és a dir, quin és l'entorn territorial més beneficiós per a la nova activitat (aquest punt està estretament relacionat amb l'anterior).⁸

El model que es realitzarà a continuació és, justament, el procés pel qual uns agents decideixen obrir un establiment industrial en un sector i en un territori determinats. Seguint Henderson et al. (1995), sabem que en un sector qualsevol i el nivell de producció agregat pot aproximar-se a partir de:

$$Q_i = A_i \cdot f(L_i, VT_i)$$

On VT_i consisteix en un vector de variables diverses que podem associar a cada territori i L_i recull la població ocupada. En concret, VT_i inclou les concentracions poblacionals,⁹ la pertinença o no a àmplies àrees urbanes dinàmiques¹⁰ i la diversitat o especialització del teixit industrial local. VT_i recull les variables presents en l'entorn urbà on es localitza l'empresa: es tracta de variables externes a l'empresa. Al seu torn, A_i capta el règim tecnològic, i pot desagregar-se en dos components, un corresponent al nivell general de la tecnologia i un altre corresponent al nivell de qualificació del capital humà:

$$A_i = A_{gen} \cdot A_{ch}$$

A_{ch} recull diverses variables indicatives de les externalitats com la diversitat (DIV) o l'especialització (ESP), i també el volum total de treballadors¹¹ i la qualificació del capital humà:

$$A_{ch} = A(DIV, ESP, L_i, CH_i)$$

Suposem que el pes dels treballadors qualificats dins del total de treballadors és diferent en cada sector i creixent amb el nivell tecnològic. Això implica que el règim tecnològic global d'un sector determinat està en funció de la capacitat de la seva força de treball, i que aquesta circumstància determina el nivell de producció del sector.

Segons planteja Glaeser (1999), la probabilitat d'aprenentatge en una ciutat j està en funció de l'existència de treballadors qualificats i de la dimensió de cada localitat:

$$\text{Probabilitat d'aprenentatge} = f(CH_j, POB_j)$$

I ja que els individus menys qualificats aprenen dels contactes amb els de més qualificació, com més gran sigui el territori en qüestió es produiran més interaccions i, per tant, augmentarà la probabilitat d'aprenentatge. Això determina que el nivell de qualificació serà superior en aquells municipis de major dimensió:

$$CH_i = f(POB_i)$$

La dotació de factors que determina el nivell de producció agregada (capital humà, treballadors, economies externes...) no es troba repartit de forma homogènia sobre el territori, sinó de forma discontinua a les ciutats, i dins d'aquestes amb uns pesos relatius diferents en funció de la seva dimensió.

Arribats a aquest punt, és el moment de preguntar-se pels comportaments racionals de treballadors i d'empreses. Entre els treballadors poden distingir-se dos grans grups, els no qualificats i els qualificats:

— Els no qualificats es troben dispersos sobre el territori, en nuclis menys poblats i de menor densitat, i reben uns salaris inferiors a la mitjana, alhora que afronten uns preus dels béns i serveis també inferiors a la mitjana.

— Els qualificats es concentren a les localitats de dimensió més gran, reben uns salaris superiors a la mitjana però suporten uns preus també més elevats.

Les empreses, al seu torn, poden escollir entre minimitzar *inputs* i situar-se als municipis on es troben el primer grup de treballadors, les localitats de menor dimensió, o maximitzar *outputs* i situar-se on es troba el segon grup de treballadors, les ciutats de major dimensió.

Els individus poden triar desplaçar-se a un municipi de majors dimensions on puguin augmentar el seu nivell de qualificació i accedir a un lloc de treball en un sector tecnològicament més avançat, o romandre a les seves localitats d'origen, sense que puguin aconseguir augments substancials del seu nivell de qualificació.

Quina repercussió tindrà l'estratègia seguida per les empreses? Les empreses poden triar entre situar-se on hi hagi una major dotació de capital humà qualificat o on abundin els treballadors no qualificats. Si es decideixen per la primera via, el resultat serà la realització d'activitats tecnològicament avançades; en canvi, si opten per la segona via, es potenciarn les activitats intenses en mà d'obra (amb uns menors costos laborals per unitat de treball).

Atès que no disposem de dades relatives al volum de producció sectorial a escala municipal, podem utilitzar la variable creació de llocs de treball com una aproximació a l'anterior. La justificació teòrica d'aquesta opció consisteix que sí que es coneixen les dades agregades de producció de l'economia a escala sectorial, i també el volum total d'ocupació utilitzat en l'esmentada producció. A partir d'aquesta informació es poden obtenir les diferents productivitats sectorials del factor treball, de manera que l'ocupació pot ser utilitzada com a una *proxy* de la producció:

sabem que $\frac{Q_i}{L_i}$, de manera que $Q_i = q_i \cdot L_i$.

Per tot l'anterior, la creació d'ocupació en el sector *i* es pot explicar a partir de les mateixes variables que determinen la producció realitzada en l'esmentat sector.

Així doncs, podem aproximar-nos a les decisions empresarials relatives a la maximització de beneficis a partir de la traducció d'aquestes en termes de creació de llocs de treball en uns determinats sectors i municipis.

Segons aquesta premissa, s'analitzarà com en funció dels valors que presentin les variables que determinen el nivell de producció agregada els agents decidiran si entren o no al mercat i, en cas de fer-ho, en quin sector i a quina localitat. En aquest treball no es pretén explicar el nivell de producció de l'economia resultant de les decisions d'entrada, sinó el volum d'ocupació creat com a conseqüència d'aquest fenomen. És a dir, els establiments industrials que en-

12. A la literatura sobre localització industrial hi ha nombrosos treballs que utilitzen dades amb un fort component explicatiu, com és el cas dels salaris, els esforços en promoció econòmica o els nivells impositius locals, unes variables que no estan disponibles per a l'univers de municipis analitzats.

13. L'índex de Hirshmann-Herfindahl es defineix com $DIV_i = \sum_{j=1}^s s_{ij}^2$, on i representa el nombre de sectors, mentre que j representa el nombre de municipis.

14. L'índex d'especialització es defineix com $ESP_{ij} = (L_{ij}/L_i)/(L_j/L)$, on i representa el nombre de sectors i j representa els municipis.

15. En tractar-se d'un valor absolut i no relatiu, aquest índex pretén captar el poder d'atracció dels grans nuclis urbans amb un elevat nombre de treballadors titulats seguint, en part, les aportacions de Glaeser (1999).

tren al mercat trien uns determinats emplaçaments en funció de les característiques dels municipis de destinació, i com a conseqüència d'aquest fenomen hi ha una creació d'ocupació industrial a escala local, al marge que l'ocupació en aquests establiments doni origen a un increment de producció a escala local. Les característiques del territori determinen la creació d'ocupació, de manera que hi haurà uns municipis que d'acord amb les seves característiques tindran una potencialitat més gran per a la captació d'aquests establiments.

La selecció de les variables a utilitzar s'explica tant per les característiques del model emprat com per la disponibilitat de dades per a l'objecte d'estudi, els municipis catalans. A la literatura, però, la relació de les variables que han estat emprades és molt extensa.¹² A partir de les consideracions anteriors, l'especificació del model economètric a contrastar es concreta en:

$$L80-96_{ij} = \alpha + \beta_0 DIV_i + \beta_1 ESP_{ij} + \beta_2 CH_i + \beta_3 POB96_i + \beta_4 DENS196_i + \beta_5 D1_i + \beta_6 D2_i + \beta_7 DENS1 \cdot D1_i + \beta_8 DENS1 \cdot D2_i + v$$

La variable explicada és:

— Creació d'ocupació entre 1980 i 1996 (L80-96): aquesta variable consisteix en la nova ocupació industrial que es recull a la REI i que es vincula als nous establiments industrials.

Mentre que les variables explicatives són:

— Índex de Diversitat¹³ (DIV): aquest índex permet saber, per a cada municipi, el grau en què l'ocupació industrial es troba concentrada en uns pocs sectors o dispersa entre tots ells. Pot oscil·lar entre 0 (màxima dispersió) i 1 (tots els llocs de treball pertanyen a un únic sector).

— Índex d'Especialització¹⁴ (ESP): aquest índex ens mostra l'especialització sectorial de cada municipi com a quocient entre l'ocupació en cada sector i l'ocupació industrial total.

— Capital Humà (CH): aquest índex pretén mesurar el nivell de qualificació del capital humà d'una localitat. Es representa com el total de titulats mitjans i superiors.¹⁵

— La població resident el 1996 (POB96): aquesta variable té per objectiu mesurar l'escala del municipi on té lloc la creació d'ocupació.

— La densitat poblacional el 1996 (DENS196): aquesta variable pretén ser una *proxy* de les economies d'aglomeració, ja que ens indica quina és la intensitat en l'ocupació del territori.

— *Dummy* 1 (D1): aquesta variable recull la creació d'ocupació als sectors de contingut tecnològic alt en relació a la creació d'ocupació en els sectors de contingut tecnològic mitjà.

— *Dummy* 2 (D2): aquesta variable recull la creació d'ocupació als sectors de contingut tecnològic baix en relació a la creació d'ocupació als sectors de contingut tecnològic mitjà.

— Variable creuada 1 (DENS1*D1): aquesta variable recull l'impacte conjunt de la densitat poblacional i la creació d'ocupació als sectors d'intensitat tecnològica alta.

— Variable creuada 2 (DENS1*D2): aquesta variable recull el mateix fenomen que DENS1*D1 però per als sectors de baixa intensitat tecnològica.

Les dades tingudes en consideració per a la realització d'aquest treball corresponen, bàsicament, a la creació d'establiments industrials a Catalunya per al període comprès entre el 1980 i el 1996 i, de forma complementària, a la població ocupada a Catalunya i la població resident a escala municipal. La informació relativa a la creació d'establiments industrials s'ha obtingut a partir del *Registro de Establecimientos Industriales* (REI) i la informació sobre la població ocupada i la població resident ha estat subministrada per l'Institut d'Estadística de Catalunya.

El REI és una base de dades del MINER consistent en un registre administratiu que recull diverses variables relatives a l'obertura o a l'ampliació d'establiments industrials. En ser un registre administratiu, té un conjunt de limitacions que han de ser tingudes en consideració quan es formulen les conclusions pertinents, en un marc de reserves pel que fa a la validesa ab-

soluta dels resultats obtinguts. Bàsicament, aquestes limitacions es refereixen a l'ocultació d'informació per part de les empreses i al desinterès d'aquestes en relació a l'actualització del registre. A Mompó i Monfort (1989), es pot trobar una descripció precisa del REI, a la vegada que els avantatges i inconvenients associats a la seva utilització.

El nivell de desagregació sectorial utilitzat és la CNAE-93 a dos dígit, per als sectors industrials. És important fer esment que és fonamental la possibilitat de treballar a un adequat nivell de desagregació sectorial, ja que les característiques inherents a cada sector industrial provoquen que aquests tinguin unes pautes de localització específiques.

En relació a les agregacions territorials utilitzades, en aquest treball s'ha partit del supòsit que els entorns urbans exerceixen una influència destacada sobre els processos de localització industrial, una influència que no és la mateixa per a tots els sectors industrials i que no s'exerceix amb la mateixa intensitat o amb les mateixes característiques des de tots els entorns urbans. A partir d'aquesta hipòtesi inicial hem considerat que una variable que pot captar aquesta situació és la dimensió del municipi, per a la qual cosa els hem dividit en un total de cinc franges poblacionals,¹⁶ que s'han realitzat d'acord amb la població de l'any 1996.

4. RESULTATS

En primer lloc s'ofereixen els resultats corresponents als estadístics descriptius i en segon lloc els contrastos econòmics realitzats.

El *Registro de Establecimientos Industriales* té comptabilitzats 27.833 nous establiments industrials a Catalunya entre els anys 1980 i 1996, la majoria són a la província de Barcelona (21.224), seguida a considerable distància de les de Tarragona (2.495), Girona (2.428) i Lleida (1.686). Aquesta distribució territorial no fa sinó resseguir les pautes existents en relació a la distribució de la població i de l'activitat econòmica sobre el territori.

Aquests nous establiments no es van dispersar de forma homogènia sobre el territori català, sinó que es van concentrar en aquelles localitats de menor dimensió, en detriment de les ciutats més grans. En concret, les localitats de fins a 50.000 habitants van acollir un percentatge d'establiments superior al que els correspondria d'acord amb el pes poblacional relatiu,¹⁷ mentre que a les localitats de més de 50.000 habitants succeeix exactament a la inversa. Si considerem els llocs de treball creats, els resultats no difereixen substancialment dels anteriors.

Ara bé, aquesta pauta de localització no és aplicable per igual a tots els sectors industrials, sinó que presenta considerables diferències en funció de cadascun d'ells. En tot cas, és necessari matisar aquesta situació inicial en relació a les activitats que per la seva naturalesa es mostren directament vinculades amb la població resident (per tant, aquestes no tenen interès des d'un punt de vista locacional), o en relació a les activitats de tipus extractiu que únicament poden realitzar-se en municipis amb una baixa densitat de població que gaudeixen d'amplis espais no urbanitzats. Aquesta anàlisi topa frontalment amb la dificultat de llegir unes pautes de localització a escala territorial a partir de les especificitats de vint-i-nou sectors productius,¹⁸ raó per la qual és imperatiu reduir aquest extens nivell de desagregació sectorial, sense que per això se'n perdi poder explicatiu. Una manera de solventar aquesta situació consisteix a realitzar una agrupació sectorial en base al contingut tecnològic de cadascun dels sectors considerats, de manera que aquests queden enquadrats dins d'una de les tres categories següents: contingut tecnològic alt, contingut tecnològic mitjà o contingut tecnològic baix (vegeu annex), i cal que sempre tinguem en compte que aquestes agrupacions sectorials incorporen unes pautes de localització relativament homogènies al seu interior.

A partir d'aquesta agrupació veiem que les dades obtingudes permeten corroborar la hipòtesi que les empreses tenen unes necessitats d'entorn que varien en funció del tipus d'activitat que realitzen, i que no poden ser satisfetes per igual en qualsevol tipus de municipi, és a dir, que les empreses trien la dimensió de la ciutat on van a localitzar-se en funció del seu sector d'activitat, ja que les diferències pel que fa a la dimensió urbana impliquen diferències en les ca-

16. Les franges poblacionals utilitzades són les següents: municipis de menys de 2.000 habitants; municipis entre 2.001 i 10.000 h.; municipis entre 10.001 i 50.000 h.; municipis entre 50.001 i 100.000 h.; municipis entre 100.001 i 1.500.000 h.; i, finalment, els municipis de més d'1.500.000 h., que per al cas de Catalunya es redueixen a la ciutat de Barcelona.

17. Les dades de població es refereixen al 1996.

18. Aquesta circumstància es veu magnificada quan, com en el present treball, no només es té en compte el sector, sinó també solament la dimensió del municipi.

19. És a dir, aquelles que l'any 1996 tenien una població compresa entre 100.000 i 1.500.000 d'habitants.

20. Aquesta ciutat és l'única de les vuit esmentades que ha tingut un comportament similar a Barcelona en relació a la capacitat d'atreure establiments industrials de sectors de contingut tecnològic alt.

21. La dimensió mitjana dels nous establiments industrials durant el període estudiat és de 7,6 treballadors per establiment.

QUADRE 1

DISTRIBUCIÓ DELS NOUS ESTABLIMENTS INDUSTRIALS DEL 1980 AL 1996*

TRAMS DE CIUTAT	DESAGREGACIÓ SECTORIAL			TOTAL SECT.	% POBLACIÓ
	CONTINGUT TECNOLÒGIC ALT	CONTINGUT TECNOLÒGIC MITJÀ	CONTINGUT TECNOLÒGIC BAIX		
Menys de 2.000 h.	3,8	7,6	11,0	10,4	6,4
De 2.000 a 10.000 h.	13,7	20,4	22,0	21,6	14,0
De 10.001 a 50.000 h.	18,4	27,3	26,6	26,6	23,3
De 50.001 a 100.000 h.	10,6	12,7	9,6	10,1	10,8
De 100.001 a 1.500.000 h.	16,1	17,0	18,2	18,0	20,8
Més de 1.500.000 h.	37,5	15,0	12,4	13,4	24,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Les dades de població es refereixen al 1996. Font: elaboració pròpia amb dades del REI i d'IDESCAT.

racterístiques i en la disponibilitat de variables com per exemple, el capital humà, l'existència de serveis especialitzats o les infraestructures de transport.

La gran majoria dels nous establiments corresponen a sectors de baixa intensitat tecnològica (el 82,9%), seguida d'aquells d'intensitat mitjana (14,8%) i, finalment, dels d'alta intensitat (2,3%). Aquesta distribució, però, no és homogènia per a tots els trams de població, tal i com pot observar-se al Quadre 1.

En aquest sentit, les localitats de fins a 50.000 habitants mostren un major pes relatiu en els sectors de contingut tecnològic baix, i una situació inversa en els de contingut tecnològic alt. Les ciutats de més de 50.000 habitants (amb l'excepció de Barcelona) tenen una distribució dels nous establiments relativament propera a la mitjana, mentre que la ciutat de Barcelona (l'única localitat catalana de més d'1,5 milions d'habitants) presenta una marcada especialització en els sectors d'elevat contingut tecnològic: si bé els nous establiments oberts a la ciutat de Barcelona representen únicament el 13,4% del total de Catalunya, els nous establiments en sectors de contingut tecnològic alt suposen el 37,5% del total. Si considerem els llocs de treball creats, la tendència és la mateixa, encara que la magnitud del fenomen és inferior: a la ciutat de Barcelona, trobem un 17,7% global i un 31,7% en els sectors de nivell tecnològic alt.

La distribució territorial de l'activitat que resulta de l'anàlisi dels nous establiments suggereix un panorama en què les empreses que pertanyen a sectors amb un nivell d'intensitat tecnològica baixa mostren una major predilecció per les localitats de petites dimensions, mentre que les de sectors amb una major intensitat tecnològica es mostren sobrerrepresentades a la ciutat de Barcelona. De forma complementària, es pot apreciar l'existència d'un fenomen com és el de les ciutats de més de 100.000 habitants (si se n'exclou Barcelona), que no són capaces d'atreure les empreses d'aquest últim grup amb la intensitat que una vinculació directament proporcional a la dimensió podria suposar. Si analitzem les ciutats que es troben dins d'aquest col·lectiu,¹⁹ observarem que de les vuit ciutats, sis se situen a l'àrea de Barcelona (Badalona, l'Hospitalet de Llobregat,²⁰ Mataró, Sabadell, Santa Coloma de Gramenet i Terrassa), mentre que les dues restants (Tarragona i Lleida) són fora del que podríem considerar àrea d'influència de la ciutat comtal. Si observem quina és la distribució dels nous establiments pertanyents a sectors d'elevat contingut tecnològic, es pot apreciar l'existència d'una concentració entorn de l'àrea de Barcelona en detriment de les ciutats més perifèriques, encara que no de manera directament proporcional a la distància de la capital.

D'altra banda, la dimensió dels nous establiments industrials (mesurada segons el nombre de treballadors) presenta un perfil molt proper al de les microempreses. En concret, més del 80% dels establiments disposaven de menys de 10 treballadors, tal i com es reflecteix al Quadre 2.

La reduïda dimensió mitjana dels nous establiments industrials²¹ té uns efectes molt clars en termes de localització industrial, ja que els treballs empírics realitzats (Galán et al., 1998 i Cotorruelo i Vázquez Barquero, 1997, entre altres) mostren com les anàlisis de les possibles localitzacions alternatives són més intenses i rigoroses com més gran és la dimensió del futur establi-

QUADRE 2
DIMENSIO DELS NOUS ESTABLIMENTS INDUSTRIALS DEL 1980 AL 1996

NOMBRE DE TREBALLADORS	ESTABLIMENTS	% EST.	TREBALLADORS	% TREBALLADORS
< 10	23.051	82,82	79.834	37,87
10 a 19	3.101	11,14	40.698	19,31
20 a 49	1.364	4,90	38.839	18,43
50 a 99	204	0,73	13.572	6,441
00 a 500	103	0,37	18.512	8,78
> 500	10	0,04	19.340	9,17
Total	27.833	100,0	210.795	100,0

Font : elaboració pròpia amb dades del REI.

ment. Això implica que les microempreses habitualment es localitzen al municipi de residència de l'empresari innovador, sense atendre variables com ara les economies d'aglomeració, la disponibilitat de serveis específics o de l'entorn industrial existent. Tot i això, es pot argumentar l'actuació d'aquestes variables des de la perspectiva de l'existència d'un entorn que afavoreix la iniciativa empresarial i, per tant, la creació de empreses, malgrat que es mostrin fortament lligades al territori. Ara bé, aquest fet suposa que les pautes de conducta de les empreses seran diferents en funció de la dimensió inicial dels establiments.

Per tal de contrastar el model proposat s'han triat quatre especificacions bàsiques, una per a cadascuna de les agrupacions sectorials (alta, mitjana i baixa intensitat tecnològica) i una altra per al conjunt de les observacions.

Les dades obtingudes a partir dels quatre models estimats permeten reforçar les conclusions extretes de les dades descriptives esmentades anteriorment, i també aventurar explicacions addicionals en relació als determinants locals de les pautes de localització industrial a Catalunya.

Un element a destacar consisteix en els diferents resultats obtinguts per als tres sectors considerats. Aquest fet demostraria que els factors que indueixen a la localització d'establiments industrials són diferents per a cada sector. Això suposa que en funció de la dotació de factors existent a cada municipi es disposarà d'avantatges (o d'inconvenients) comparatius per atreure establiments pertanyents a un sector o a un altre. Si es considera que els diferents entorns urbans (mesurats segons la dimensió de la ciutat) tenen una diferent dotació d'*inputs* (capital humà, economies d'aglomeració, *spillovers* de tota mena, etc.),²² i que cada sector precisa d'una determinada combinació d'aquests *inputs*, és lògic suposar que els territoris que compten amb aquesta combinació tindran més facilitats per atreure aquesta mena d'establiments. Això implica que les investigacions sobre localització industrial que prescindeixen d'una anàlisi desagrega-

QUADRE 3
ESTIMACIÓ DEL MODEL

	DIV	ESP A	ESP M	ESP B	POB	DENSI	CH	D1	D2	DENSI *D1	DENSI *D2	F	R ²
Sector A	—,086*	,027 (—2,319)			,249 (1,001)	,044 (,763)	,623* (2,692)					114,149*	,835
Sector M	—,062*		—,042 (—2,672)		,687* (6,261)	—,055* (—2,056)	,274* (2,709)					636,815*	,902
Sector B	—,034*			,021* (2,323)	1,772* (27,214)	—,028** (—1,702)	—,835* (—13,970)					1852,202*	,934
Total (i)	—,038*	,017 (—2,156)	—,034* (1,038)		1,072* (8,955)	—,015 (—,516)	—,297* (—2,693)					317,719*	,624
Total (ii)	—,066*	,019 (—3,846)	—,042* (1,173)		1,137* (9,814)	—,007 (—,257)	—,358* (—3,360)	—,102* (—5,704)	,096* (5,322)			275,585*	,649
Total (iii)	—,046*	,019 (—3,274)	—,037* (—2,768)		1,133* (11,977)	—,115* (—3,948)	—,337* (—3,875)	,004 (,229)	,030** (1,938)	—,198* (—10,197)	,317* (16,496)	399,326*	,767

L'estadístic t es mostra entre parèntesi mentre que *significatiu al 5% i **significatiu al 10%

22. És a dir, si es considera que variables com la qualificació del capital humà, la diversitat sectorial de la població ocupada o les economies d'aglomeració estan directament relacionades amb la dimensió de la ciutat.

23. Si considerem les limitacions del model (en relació al gran nombre de microempreses sense possibilitat de mobilitat geogràfica), la interpretació consistiria que aquesta mena d'entorns urbans afavoreixen l'aparició de la figura de l'empresari emprenedor.

24. Excepte en el cas dels sectors de tecnologia alta, ja que en aquests sí que s'aprecien els efectes positius de la diversitat en la creació d'ocupació.

25. En concret, tres sectors en aquest treball, vint-i-tres en Callejón i Costa (1997) i nou en Viladecans (1997).

26. Aquest fet implica que s'hagi entrat en una fase de maduresa tecnològica (és a dir, d'interrupció de la introducció d'innovacions en el procés productiu).

27. Vegeu el recent treball de Glaeser (1999) sobre aquest particular.

da tenen poca capacitat explicativa, ja que, en termes de política econòmica, les indicacions han d'anar en la línia de quina mena d'establiments poden atreure segons quina mena de municipis, i no si un municipi pot atreure o no un establiment industrial.

Malgrat els diferents requeriments de cada sector, hi ha un punt en què els tres ofereixen uns resultats similars: en relació a la diversitat de l'ocupació industrial. Als tres sectors es mostra una preferència per la diversitat sectorial, és a dir, la creació d'ocupació és afavorida a les localitats en què existeix una dispersió més gran de l'ocupació entre els tres sectors considerats. Els agents preferirien iniciar la seva activitat empresarial en un entorn urbà on convisquessin de forma relativament homogènia empreses pertanyents a sectors diversos.²³ Pel que fa a aquesta variable, aquests resultats no sintonitzen plenament amb els obtinguts per altres autors²⁴ com Viladecans (1997) per a les comarques catalanes o Callejón i Costa (1997) per a les províncies espanyoles, ja que en aquests últims la variable concentració (o no-diversitat) pràcticament no es mostrava significativa en cap dels casos. De tota manera, aquestes diferències s'han de contextualitzar a causa de les diferents unitats territorials utilitzades. Si es considera, per exemple, la magnitud d'aquesta variable, és evident que aquesta s'incrementa com més ampli és l'àmbit territorial de referència, és a dir, la diversitat serà més gran com més gran sigui la unitat administrativa considerada, ja que en augmentar el nombre d'empreses també augmenten els sectors als quals pertanyen. Finalment, una última consideració en relació a les esmentades diferències consisteix que les unitats sectorials considerades són, també, diferents en cadascun dels treballs.²⁵

A partir de la situació dibuixada segons la variable anterior, seria lògic esperar que en relació a la incidència de l'especialització de cada municipi en cada sector considerat es mostrés també una preferència per la diversitat, és a dir, que hi hagués una penalització en la creació d'ocupació en els municipis amb una marcada especialització sectorial en qualsevol dels tres sectors. Quan s'analitzen els models corresponents a cadascun dels sectors s'observa que aquesta previsió no té raó de ser (excepte al sector d'intensitat tecnològica mitjana) i que, fins i tot en el sector de baixa intensitat tecnològica, la creació d'ocupació es veu afavorida per l'especialització relativa en aquest sector.

Una possible explicació a la situació anterior vindria donada per les conclusions del treball de Duranton i Puga (2001). Aquests autors relacionen les pautes de localització industrial amb el cicle de vida del producte, de manera que en les fases inicials es preferiran entorns diversificats per, posteriorment, un cop s'hagi definit la tecnologia a utilitzar,²⁶ es relocitzaran cap a entorns especialitzats en l'ús d'aquesta tecnologia, una situació observada en el cas de França. Si seguim aquesta pauta, seria raonable que els sectors que utilitzen una tecnologia relativament estable manifestin una tendència cap a la localització en aquelles zones amb una especialització relativa en aquests sectors.

La població i la densitat poblacional, en contra del que podria semblar, no mesuren el mateix tipus de fenòmens. La primera es refereix únicament al nombre de persones compreses dins d'una determinada unitat administrativa (però no diu res sobre l'extensió territorial d'aquesta), i pot suggerir la fortalesa d'un mercat local, l'existència d'una força de treball de reserva o d'una xarxa de serveis a les empreses. La segona, en canvi, indica la magnitud de la concentració de la població en un espai determinat i, per tant, és un bon indicador de les economies d'aglomeració, tot i que hi ha autors que utilitzen aquesta variable com una *proxy* del preu del sòl (Figueiredo *et al.*, 2002). És important destacar que el comportament d'ambdues variables no discorre sempre per camins paral·lels: no es pot establir una correlació perfecta entre el nombre d'habitants d'un municipi i la seva densitat poblacional, malgrat que, lògicament, la densitat augmentarà amb la dimensió. Per tant, i d'acord amb el que s'ha exposat en pàgines anteriors sobre la desconcentració de les activitats industrials i l'expulsió des de les localitats de major dimensió cap a la perifèria més immediata, es podria esperar un valor negatiu per a la variable densitat, excepte en aquells casos en els quals existissin uns *knowledge spillovers* (en els sectors capdavaners tecnològicament) que requerissin dels efectes de la proximitat.²⁷ De tota manera, és precís considerar que els *knowledge spillovers* generats per una elevada densitat també po-

drien generar uns augments de productivitat que repercutissin negativament sobre la creació d'ocupació; o que, d'altra banda, la congestió producte de la densitat pogués anular els efectes positius dels desbordaments de coneixements.

Efectivament, als models dels dos sectors restants (de contingut tecnològic mitjà i baix), i en una de les tres extensions del model total (la més completa), la variable densitat es mostra negativa. Això implica que la concentració de persones i d'activitats en unes localitats pot tenir efectes de signe divers en funció de cada sector, és a dir, que hi hauria sectors per als quals els beneficis de la proximitat i de l'accessibilitat interpersonal i de tota mena (el flux de idees) superarien amb escreix els efectes negatius d'aquesta proximitat (congestió, encariment de costos, etc.), mentre que altres sectors de tecnologies més estables i, per tant poc receptors de nous estímuls externs, no serien capaços d'assimilar aquests efectes positius i únicament notarien els costos de la centralitat, raó per la qual buscarien localitzacions alternatives en municipis amb una menor aglomeració.

El nivell de qualificació del capital humà és un factor que, *a priori*, hauria de tenir una incidència desigual sobre els processos de creació d'ocupació en establiments industrials, d'acord amb les necessitats d'aquest factor per part de les empreses de cada sector. Cabria esperar una incidència positiva en aquells sectors el nivell tecnològic dels quals requerís una major utilització relativa d'aquest factor, mentre que, al contrari, la incidència hauria de ser negativa en els sectors de baix nivell tecnològic o intensius en mà d'obra, els quals es localitzarien preferentment en àrees on poguessin gaudir d'una força de treball de reserva abundant, barata i no qualificada. Aquest resultat també és l'esperat per al model conjunt, d'acord amb l'important pes que, sobre el total, tenen els llocs de treball creats al sector de baixa intensitat tecnològica (més del 70%). És important destacar que els resultats d'aquesta variable s'adeqüen perfectament a les previsions i permeten corroborar els postulats de Glaeser (1999) en relació a la importància de la qualificació de la força de treball. Resulta lògic que les empreses pertanyents als sectors tecnològicament més avançats se situen en aquelles localitats on hi ha disponibilitat de la mà d'obra qualificada necessària (aquest factor es presenta com a imprescindible), mentre que per al cas de les empreses d'intensitat tecnològica baixa, no té raó de ser un requisit bàsic per escollir una localització, ja que el pes relatiu que té entre els seus *inputs* la mà d'obra qualificada és considerablement més reduït en comparació a les empreses esmentades anteriorment. Per tant, el nivell de qualificació del capital humà resident en un determinat municipi condiciona el tipus d'empreses que en un futur s'hi poden localitzar.²⁸

Aquesta dada és de considerable importància, ja que mostra la possibilitat de processos de creixement duals, en els quals uns pocs municipis acollirien un nombre important de treballadors altament qualificats i, per tant, s'especialitzarien en activitats tecnològicament capdavanteres, mentre que la resta de localitats, en no disposar d'aquesta mà d'obra qualificada, haurien de limitar el seu marc d'actuació a empreses intensives en mà de obra amb nivells tecnològics baixos. El capital humà és la clau que permet el pas d'un model de creixement a l'altre, i les ciutats apareixen com el lloc on aquest capital humà es reproduïx i troba les condicions idònies per dur a terme processos d'aprenentatge.

Les *dummies* 1 i 2, i les variables creuades (DENSI*D1 i DENSI*D2) aprofundeixen en un fenomen ja indicat per altres estimadors, com és la major intensitat de creació d'ocupació en els sectors de menor contingut tecnològic.

Finalment, s'ha de destacar que els valors absoluts per R^2 no únicament són força elevats, sinó que a les estimacions *i*, *ii* i *iii* augmenten amb la inclusió de variables explicatives.

5. CONCLUSIONS

Els resultats relatius a les pautes territorials de la localització industrial a Catalunya mostren com s'està dibuixant un panorama en què les empreses industrials manifesten una preferència per les localitats de mitjana i petita dimensió, en detriment de les grans conurbacions.

28. Amb tot, cal considerar que la no-coincidència espacial entre el lloc de residència i el lloc de treball provoquen que qualsevol afirmació en aquest sentit hagi de ser presa amb la màxima prudència, sobretot en un context en què els moviments pendulars dels treballadors són cada vegada més extensos. Una possible forma de refinar l'anàlisi tenint en compte aquesta circumstància, consistiria en la utilització de les unitats territorials corresponents als mercats de treball locals, amb la qual cosa s'ampliarien de forma considerable els casos en què l'àmbit geogràfic de residència sí que es correspon amb el de treball.

Les ciutats es mostren com els àmbits territorials on conflueixen els treballadors més qualificats, que busquen oportunitats laborals que s'ajustin als seus nivells educatius. Al seu torn, aquesta concentració de capital humà possibilita que les ciutats puguin atreure les activitats més innovadores i crear ocupació en aquests sectors. En aquest sentit, la clau de l'èxit a les ciutats mitjanes i grans consisteix en la seva capacitat per atreure treballadors qualificats i per formar-los, un factor imprescindible per a les empreses innovadores.

Mentre que les ciutats més grans s'estan especialitzant en activitats tecnològicament més avançades (les quals no solament no semblen experimentar els efectes de les deseconomies d'aglomeració, sinó que necessiten de la proximitat física de treballadors qualificats i activitats similars), la resta d'activitats industrials experimenten els efectes negatius de l'aglomeració industrial, i estan essent expulsades d'aquests nuclis centrals per situar-se en localitats de menor dimensió, on poden gaudir d'unes infraestructures més adients a les seves necessitats i amb moltes més facilitats per accedir al sòl industrial, i també amb uns costos més reduïts.

Una extensió futura d'aquest treball consisteix en l'anàlisi diferenciat de les pautes de localització industrial en què es consideri la dimensió dels establiments creats, d'acord amb les diferents dinàmiques entorn a les decisions de localització que tenen lloc en funció de la dimensió dels establiments entrants. En aquesta mateixa línia, considerem que l'estudi de les decisions d'ampliació d'establiments industrials pot aportar una major precisió al coneixement dels entorns urbans requerits per aquests establiments. De forma addicional, el paper de la unitat territorial emprada és clau i, per tant, cal aprofundir en quin és l'àmbit de treball més adient, que de ben segur es tractarà d'una àrea funcional i no administrativa. De tota manera, aquesta tria estarà condicionada per la disponibilitat de dades estadístiques, una circumstància que no sempre és possible.

Bibliografia

- ALONSO, L. F. (1999): «Modelos de crecimiento y cambios espaciales recientes en las ciudades españolas», *Papeles de Economía Española*, 80, pàg. 231-247.
- ALONSO, O. i DE LUCIO, J. J. (1999): «La economía urbana: un panorama», *Revista de Economía Aplicada*, 21 (VII), pàg. 121-157.
- ARAUZO, J. M. i MANJÓN, M. (2003): «Firm Size and Geographical Aggregation: An Empirical Appraisal in Industrial Location», *Small Business Economics*, en curs de publicació.
- CALLEJÓN, M. i COSTA, M. T. (1995): «Economías externas y localización de las actividades industriales», *Economía Industrial*, 305, pàg. 75-86.
- , (1996): «Geografía de la producción. Incidencia de las externalidades en la localización de las actividades en España», *Información Comercial Española*, 754, pàg. 39-49.
- , (1997): «Localització industrial i externalitats», *Revista Econòmica de Catalunya*, 31, pàg. 9-17.
- CARRERAS, J. M. i MARCALEF, J. (1977): «La evolución de las ciudades catalanas entre 1857 y 1975», *Ciudad y Territorio*, 2 (77), pàg. 32-44.
- CHAPMAN, K. i WALKER, D. F. (1991): *Industrial Location. Principles and Policies*, Basil Blackwell, Oxford.
- CLUSA, J. i ROCA, J. (1999): «Evolució de l'estructura urbana de Catalunya 1991-1996. Impacte dels canvis experimentats en la distribució espacial de la població, l'ocupació i la mobilitat per treball en el sistema català de ciutats», *Nota d'Economia*, 64, pàg. 67-90.
- COSTA, M. T. (1997): *Factores de la localización empresarial*, Fundación Argentaria.
- COTORRUELO, R. i VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1997): «Nuevas pautas de localización de las empresas industriales en España», dins d'Antonio Vázquez Barquero, Gioacchino Garofoli i Jean Pierre Gilly, *Gran empresa i desarrollo económico*, Ed. Síntesis, Madrid.
- DELISLE, J.-P. i LAINÉ, F. (1998): «Les transferts d'établissements contribuent au desserrement urbain», *Économie et Statistique*, 311, pàg. 91-106.
- DURANTON, G. i PUGA, D. (2000): «Diversity and Specialisation in Cities: Why, where and when does it matter?», *Urban Studies*, 37 (3), pàg. 533-555.
- , (2001): «Nursery Cities: Urban diversity, process innovation, and the life cycle of products», *American Economic Review*, 91 (5), pàg. 1454-1477.
- FIGUEIREDO, O., GUIMARÃES, P. i WOODWARD, D. (2002): «Home-field advantage: location decisions of Portuguese entrepreneurs», *Journal of Urban Economics*, 52, pàg. 341-361.
- FUJITA, M.; KRUGMAN, P. i VENABLES, A. J. (1999): *The Spatial Economy*, MIT Press, Cambridge.
- GALÁN, J. I.; SUÁREZ, I. i ZÚÑIGA, J. Á. (1998): «Factores determinantes de las decisiones de localización en España», *Economía Industrial*, 320, pàg. 151-164.
- GLAESER, E. L. (1999): «Learning in Cities», *Journal of Urban Economics*, 46, pàg. 254-277.
- HENDERSON, V., KUNCORO, A. i TURNER, M. (1995): «Industrial Development in Cities», *Journal of Political Economy*, 103 (103), pàg. 1067-1085.
- HERRERO, L. C. i PEDROSA, R. (1997): «Localización industrial y sistema de ciudades en las regiones interiores de España», *Información Comercial Española*, 762, pàg. 155-170.
- IGLÉSIES, J. (1995): *Les ciutats catalanes*, Rafael Dalmau Editor, Barcelona.

- JUNIUS, K. (1997): «The Determinants of Urban Concentration», Kiel Working Paper, núm. 835, Kiel Institute of World Economics.
- KRUGMAN, P. (1991): «Increasing Returns and Economic Geography», *Journal of Political Economy*, 99 (31), pàg. 483-499.
- , (1992): *Geografia y Comercio*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- MOMPO, A. i MONFORT, V. (1989): «El Registro Industrial como fuente estadística regional: el caso de la Comunidad Valenciana», *Economía Industrial*, 268, pàg. 129-140.
- OTTAVIANO, G. i PUGA, D. (1998): «Agglomeration in the global economy: A survey of the «new economic geography»», *World Economy*, 21 (6), pàg. 707-731.
- PALACIO, G. A. (coord.) (1995): *Els mercats de treball de Catalunya*, 1981, 1986 i 1991, Generalitat de Catalunya, Barcelona.
- PUJADAS, R. (1988): «Recull bibliogràfic sobre la localització industrial a Catalunya», *Revista de Geografia*, vol. 21/22, pàg. 109-121.
- SAU, E. (1993): «La evolución del sistema urbano de Catalunya entre 1950 y 1991: una aproximación según el modelo de Peter Hall», *Revista de Estudios Regionales*, 35, pàg. 115-136.
- SERRA, J. (1997): «Migracions metropolitanes i desconcentració demogràfica», *Revista Econòmica de Catalunya*, 33, pàg. 77-88.
- SCOTT, A. J. (1982): «Locational Patterns and Dynamics of Industrial Activity in the Modern Metropolis», *Urban Studies*, 19, pàg. 111-142.
- SOY, A. (1997): «Servicios a las empresas y desarrollo regional y urbano: el caso de Catalunya», *Economía Industrial*, 313, pàg. 105-114.
- TRULLEN, J. (1997): «Barcelona como ciudad flexible. Economías de localización y economías de urbanización en una metrópolis polinuclear», Seminario «El desarrollo local en perspectiva europea», *Universidad Internacional Menéndez y Pelayo*, Barcelona.
- VILADECANS, E. (1997): «La localització de l'activitat industrial a les comarques catalanes», *Revista Econòmica de Catalunya*, 31, pàg. 18-23.
- , (2001): «La concentración territorial de las empresas industriales: un estudio sobre la unidad geográfica de análisis mediante técnicas de econometría espacial», *Document de Treball 2001/2*, Institut d'Economia de Barcelona (IEB).
- VILAGRASA, J. (ed.) (2000): *Transformacions territorials a Catalunya (segles XIX-XX)*, Pagès Editors, Lleida.
- WHITE, M. J. (1999): «Urban areas with decentralized employment: theory and empirical work» en E. S. Mills i P. Cheshire, *Handbook of Regional and Urban Economics*, Elsevier Science B. V., Amsterdam.

ANNEXOS

ANNEX 1
AGRUPACIÓ SECTORIAL SEGONS EL CONTINGUT TECNOLÒGIC

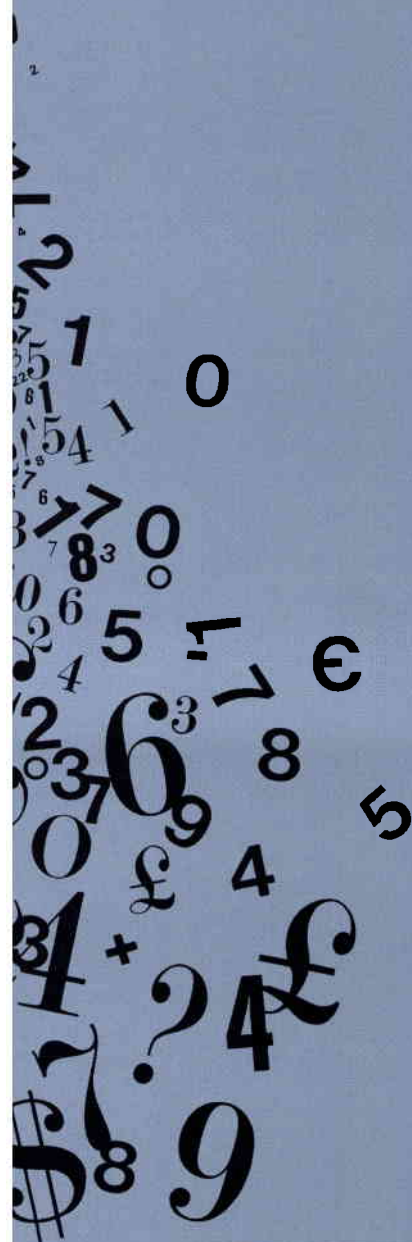
SECTOR CNAE93 A DOS DÍGITS	CONTINGUT TECNOLÒGIC
30, 32 i 33	Alt
24, 29, 31, 34 i 35	Mitjà
10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 36, 37, 40 i 41	Baix

ANNEX 2
CLASSIFICACIÓ SECTORIAL CNAE93 A DOS DÍGITS

SECTOR	DESCRIPCIÓ
10	Extracció i aglomeració d'antracita, hulla, lignit i turba
11	Extracció de crus de petroli i gas natural; activitats dels serveis relacionats amb les explotacions petrolíferes i de gas, excepte activitats de prospecció
12	Extracció de minerals d'urani i tori
13	Extracció de minerals metàl·lics
14	Extracció de minerals no metàl·lics ni energètics
15	Indústria de productes alimentaris i begude
16	Indústria del tabac
17	Indústria tèxtil
18	Indústria de la confecció i de la pelleteria
19	Preparació, adobat i acabat del cuir; fabricació d'articles de marroquineria i viatge; articles d' albarberia, talabarderia i sabateria
20	Indústria de la fusta i del suro, excepte mobles; cistelleria i esparteria
21	Indústria del paper
22	Edició, arts gràfiques i reproducció de suports gravats
23	Coqueria, refinat de petroli i tractament de combustibles nuclears
24	Indústria química
25	Fabricació de productes de cautxú i matèries plàstiques
26	Fabricació d'altres productes minerals no metàl·lics
27	Metal·lúrgia
28	Fabricació de productes metàl·lics, excepte maquinària i equip
29	Indústria de la construcció de maquinària i equip mecànic
30	Fabricació de màquines d'oficina i equips informàtics
31	Fabricació de maquinària i material elèctric
32	Fabricació de material electrònic; fabricació d'equips i aparells de ràdio, televisió i comunicacions
33	Fabricació d'equips i d'instruments medicoquirúrgics, de precisió, d'òptica i de rellotgeria
34	Fabricació de vehicles de motor, remolcs i semiremolcs
35	Fabricació d'altre material de transport
36	Fabricació de mobles; altres indústries manufactureres
37	Reciclatge
40	Producció i distribució d'energia elèctrica, gas, vapor i aigua calenta
41	Captació, depuració i distribució d'aigua

Font: INE

Reforma comptable a Espanya, llibre blanc i normes internacionals de comptabilitat



ventura

Presentació

Els usuaris de la informació financera esperen que la comptabilitat aportí informació fiable, rellevant i comparable a nivell internacional amb altres empreses. De tota manera, en els darrers anys s'ha fet evident l'existència de problemes, com els maquillatges comptables i el mal govern de les empreses, que qüestionen la fiabilitat dels comptes.

Per altra banda, alguns principis sobre els qual se sustenta la comptabilitat, com el principi de prudència i del preu d'adquisició, conjuntament amb la manca d'informació sobre els actius intangibles, entre d'altres problemes, fan que la informació comptable que subministren les empreses obliidi informació rellevant.

Finalment, les diferències en les normes comptables de cada país fan que la informació comptable no sigui comparable a nivell internacional, davant la incredulitat dels inversors i analistes.

Tot això fa que hi hagi una sensació de descontentament creixent en relació amb la comptabilitat. Això també afecta de retruc els professionals que participen activament en el procés de generació d'informació financera, com els comptables i els auditors.

Des de molts àmbits es demanen canvis importants en la normativa que regula la comptabilitat i l'auditoria, i també en els organismes supervisors.

L'objecte d'aquest dossier és explicar el que està passant i els canvis que s'estan produint en l'àmbit de la regulació comptable i de l'auditoria, tant a l'estat espanyol com a nivell internacional.

El dossier té un total de sis articles. El primer article analitza el que està succeint i apunta possibles causes. També exposa algunes propostes per enriquir el debat sobre les línies d'actuació que convé aprofundir per tal de millorar la situació actual.

El segon article, escrit per Ignasi Casanovas, analitza la reforma que s'està posant en marxa a l'estat espanyol i el Llibre Blanc per a la reforma de la comptabilitat. El Llibre Blanc recull de manera extensiva tot un seguit de recomanacions que poden contribuir a millorar la qualitat de la informació comptable.

A continuació, l'article de Robert Day analitza el perquè de les diferències comptables entre països i el procés de reforma que s'està produint a nivell internacional, amb els International Accounting Standards i els US GAAP, els principis comptables generalment acceptats als Estats Units.

L'article de Llorenç Bagur i Josep Lluís Boned analitza els temes de debat actual relacionats amb la regulació de l'auditoria i les reformes que s'estan produint.

Un altre tema que té a veure amb la rellevància de la informació comptable és el dels intangibles i la seva repercussió en la informació que subministren les empreses. Aquesta temàtica és tractada en l'article d'Ester Oliveras. En aquest article s'exposen les diferents alternatives que hi ha per a incloure la informació sobre els intangibles als comptes de les empreses.

Finalment, el darrer article, escrit per Josep Albet, analitza la influència dels problemes relacionats amb l'ètica i el bon govern de les empreses. Sens dubte, els escàndols comptables que s'han produït els darrers anys tenen molt a veure amb pràctiques de mal govern a les empreses. Per tal d'evitar aquests problemes, cal implementar mesures com les que es proposen en aquest article.

D'aquesta manera, la *Revista Econòmica de Catalunya* vol aportar el seu gra de sorra a l'enriquiment del debat sobre un conjunt de problemàtiques que, a més de qüestionar la utilitat de la informació financera, està afectant de manera significativa els mercats financers.

Què passa amb la informació comptable? Diagnòstic i propostes*

ORIOL AMAT I SANTIAGO AGUILÀ

Universitat Pompeu Fabra

«Hi ha una crisi en la informació comptable que faciliten les empreses... L'impacte és global... afecta les borses, els inversors i les economies de tot el món.»

SAMUEL A. DiPIAZZA (2002), president de Price Waterhouse Coopers

INTRODUCCIÓ

Des de finals del 2001 s'han produït una sèrie d'esdeveniments que estan fent trontollar la credibilitat de la comptabilitat i l'auditoria. Entre aquests fets cal destacar la fallida d'Enron, la sisena¹ empresa més gran del món, que ha anat acompanyada d'altres crisis empresarials com les de WorldCom o Vivendi, i fins i tot d'Andersen una de les auditors de màxim prestigi a nivell mundial. Per altra banda, als Estats Units s'han iniciat processos judicials contra bancs d'inversió i empreses de rating i d'anàlisi per errors comesos en els seus informes de recomanació. A Espanya, empreses com Telefónica han declarat que han perdut diners en els comptes presentats a la borsa de Nova York, al mateix temps que als inversors espanyols, i utilitzant les normes comptables espanyoles, els diuen que han guanyat diners. Terra ha declarat als EUA unes pèrdues vint cops superiors a les declarades a Espanya.

Tota aquesta situació ha generat una gran desconfiança en els mercats ja que com ha manifestat Harvey Pitt, president de la SEC (Securities and Exchange Commission, que és l'equivalent nord-americà de la CNMV espanyola): *«S'han amagat irregularitats comptables, s'han inflat balanços ... el flagrant engany perpetrat pels responsables de les empreses...amb l'error quasi absolut de qui havia d'evitar-ho, auditors, consells d'administració, advocats i organismes reguladors. Tot ha fallat»*.²

La reacció no s'ha fet esperar i des de molts àmbits es demanen canvis importants en la normativa que regula la comptabilitat i l'auditoria, i també en els organismes supervisors.

L'objecte d'aquest article és, en primer lloc, fer una anàlisi del que està succeint i apuntar-ne possibles causes. En segon lloc, exposar algunes propostes per enriquir el debat sobre les línies d'actuació que convé aprofundir per tal de millorar la situació actual.

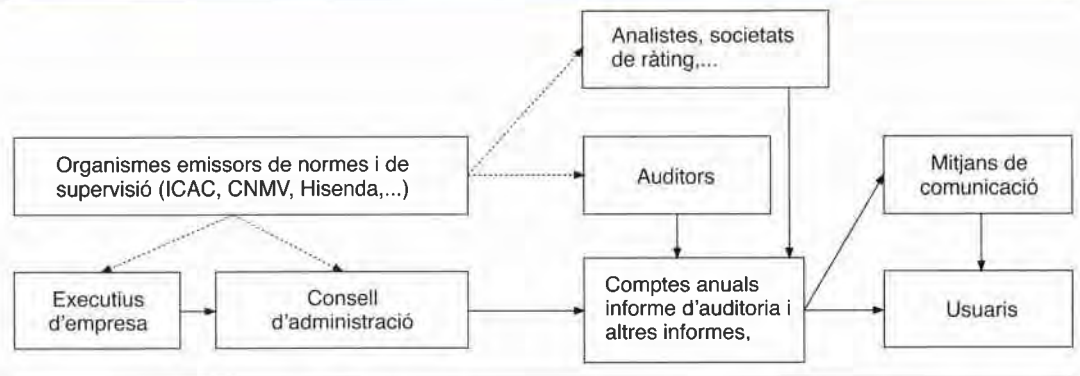
LA INFORMACIÓ COMPTABLE I ALGUNS PROBLEMES QUE L'AFECTEN

Quan la informació comptable i financera de les empreses arriba als usuaris, que són sobretot els accionistes i inversors, entre d'altres *stakeholders*, s'ha seguit un procés (vegeu figura 1) que s'ha iniciat amb la intervenció dels executius de l'empresa i després amb el corresponent consell d'administració. Posteriorment, intervenen els auditors que han d'opinar sobre la fiabilitat dels comptes d'acord amb les normes de comptabilitat i d'auditoria vigents. La qualitat d'aquest procés és supervisada per organismes com l'ICAC, la CNMV, el Tribunal de Comptes, la Direcció General d'Assegurances i el Banc d'Espanya, entre d'altres. Finalment, també actuen els analistes, les empreses de ràting i els mitjans de comunicació que emeten informes d'opinió sobre la situació i perspectives de l'empresa.

1. Segons la xifra d'ingressos inclosa a Fortune 500 (2002), *Fortune*, 22 juliol, pàg. 53.

2. Declaracions citades a Martínez, R. (2002): «Cerca a los auditores», *El País*, Suplement Negocios, 7 de juliol, pàg. 5.

FIGURA 1
AGENTS QUE INTERVENEN EN LA PRODUCCIO D'INFORMACIO COMPTABLE I FINANCERA PER ALS USUARIS

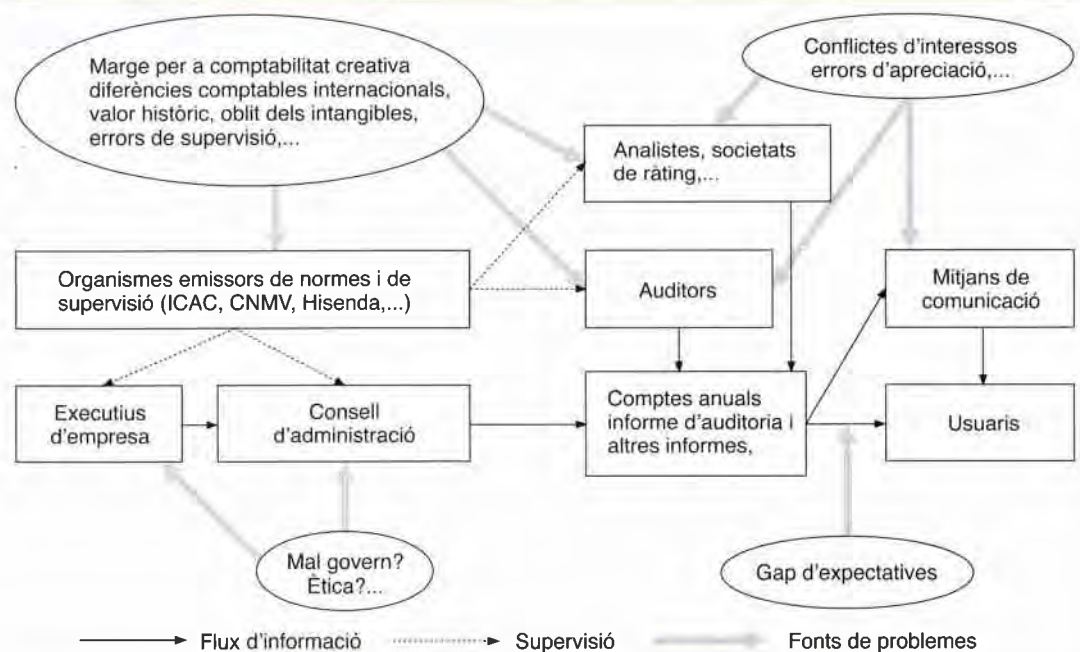


El procés descrit en la figura 1 de vegades pot estar condicionat negativament per diversos factors que afecten els agents que hi intervenen (vegeu figura 2):

— Executius d'empresa i consell d'administració: La pressió per assolir els resultats esperats s'accentua en una situació de recessió econòmica com l'actual i la generalització del sistema d'incentius basat en les *stock options* ho agreuja. Aquesta pressió, acompanyada d'un deteriorament dels estàndards ètics i l'absència d'un codi de bon govern pot fer créixer la temptació de maquillar els comptes i enganyar els auditors, i també els accionistes i altres usuaris dels comptes.

— Organismes emissors de normes i de supervisió: Les normes existents tenen diversos problemes. Per una banda, el seu grau de flexibilitat dóna un marge important per a les pràcti-

FIGURA 2
ALGUNS DELS PROBLEMES QUE INCIDEIXEN EN LA CRISI ACTUAL DE LA COMPTABILITAT



ques de comptabilitat creativa. Per l'altra, són normes que es basen en el preu històric, no consideren la major part dels actius intangibles que tenen les empreses i a més són normes molt diferents a nivell internacional. També hi pot haver problemes relacionats amb la supervisió de la correcta aplicació de la normativa existent. Sovint es diu que aquests organismes miren cap a una altra banda, en casos clars de vulneració de les normes vigents.

— Auditors, analistes i societats de ràting, mitjans de comunicació: en alguns dels escàndols produïts darrerament és possible que auditors i analistes hagin comès errors en no detectar els fraus dels directius. De tota manera, auditors i analistes es defensen dient que ells també han estat enganyats pels directius. Entre els temes que hi ha en qüestió destaca l'impacte que pot tenir en la independència d'aquestes empreses el fet de compaginar la prestació de serveis d'auditoria amb la consultoria, en el cas dels auditors. I també l'impacte que pot tenir en els analistes el fet que sovint són filials d'entitats de crèdit que també fan operacions d'intermediació. Per exemple, el mes d'agost del 2001 va ser acomiadat un analista d'un banc d'inversions nord-americà que uns dies abans havia valorat negativament la inversió en accions d'Enron.³ Una mica més tard, el 21 de maig de 2002, Merrill Lynch va acordar amb el fiscal de Nova York pagar una multa de 110 milions d'euros per evitar un judici per recomanacions enganyoses als inversors. També es va comprometre a separar la retribució dels seus analistes dels negocis que aquests ajudin a obtenir per a la banca d'inversió (Nieto, 2002).

També s'han sentit veus en relació amb els interessos dels mitjans de comunicació que en alguns casos han estat qüestionats per donar informació de mala qualitat sobre la realitat de les empreses. Malgrat això, els periodistes econòmics solen queixar-se de la poca informació rellevant i fiable que els subministren les empreses en les rodes de premsa.

Està clar que les fallides no les provoquen ni els auditors ni els analistes, però si aquests no arriben a temps a avisar dels problemes, poden perjudicar molt accionistes i inversors.

— Usuaris: Els usuaris són els que pateixen les conseqüències dels problemes esmentats, però hi ha un altre problema important. Es tracta de l'anomenada diferència d'expectatives (*expectation gap*). Aquesta diferència es deu al fet que el que els usuaris esperen dels comptables i dels auditors no és el mateix que el que aquests es proposen oferir.

Els usuaris esperen que els comptes anuals informin de la realitat d'una empresa, per tal de poder prendre decisions adequades. Per tant, esperen que els actius estiguin valorats a preus similars als de mercat. També volen que si l'empresa té algun problema, o el pot tenir en un futur proper, els auditors i els analistes els avisin amb antelació suficient.

En canvi, els auditors i els comptables presenten una informació que ha de reflectir la imatge fidel de la situació patrimonial i econòmica de l'empresa. Però per imatge fidel els comptables i els auditors no entenen la realitat, sinó la que se'n deriva de l'aplicació de les normes comptables, encara que aquestes s'allunyin de la realitat. Per això, poden afirmar que reflecteixen la imatge fidel uns comptes que no recullen la major part dels intangibles, ni les valoracions a preu de mercat dels immobles i que, a més, poden variar segons les normes comptables de cada país.

Donat que en altres articles d'aquest dossier es tracten amb profunditat els problemes relacionats amb l'ètica i el bon govern de les empreses, i també els que fan referència als auditors i a la problemàtica dels intangibles, en els apartats següents s'analitzen els aspectes relatius a la normativa comptable, a la diferència d'expectatives i a la comptabilitat creativa.

PROBLEMES DERIVATS DE LA NORMATIVA COMPTABLE

No hi ha dubte que la credibilitat actual de la normativa comptable està en qüestió. Com a mostra, es pot esmentar un estudi⁴ recent que posa de manifest que només el 20% dels analistes, inversors i executius considera que la informació preparada d'acord amb les normes comptables actuals és molt útil per conèixer la imatge fidel de les empreses. Per tant, segons l'estudi esmentat, la comptabilitat té deficiències des del punt de vista dels usuaris.

3. El 23 d'agost de 2001, Daniel Scotto va ser el primer analista a fer una recomanació negativa sobre Enron. Pocs dies més tard va ser acomiadat de BNP Paribas.

4. Segons l'estudi de Price Waterhouse Coopers citat a DiPiazza, S.A. i Eccles, R.G. (2002): *Building public trust. The future of corporate reporting*, Wiley, Nova York, pàg. 34.

Entre aquestes deficiències cal destacar les següents:

a) *Preu d'adquisició*: En la normativa comptable imperen els principis de prudència i del preu d'adquisició que indiquen que els actius s'han de valorar al més baix del preu d'adquisició o del valor de mercat. A més, el preu d'adquisició es redueix amb les corresponents amortitzacions acumulades, encara que també pot augmentar-se quan s'aproven lleis d'actualització (la darrera es va produir l'any 1996). Això fa que aquelles empreses que tinguin actius, sobretot immobles, adquirits fa molts anys, tinguin un valor comptable que està molt allunyat de la realitat. A tall d'exemple, es pot citar el cas d'una gran empresa que té l'edifici de la seva seu al centre de Barcelona amb un valor comptable de zero euros i els seus auditors opinen que aquest valor reflecteix la imatge fidel, ja que està d'acord amb la normativa comptable.

b) *Diferències comptables internacionals*: Les normes comptables canvien molt en funció del país de què es tracti. Això explica que una mateixa transacció pugui tenir un impacte diferent en els comptes.

Per exemple, els immobles a Alemanya es valoren a preu d'adquisició, menys les amortitzacions corresponents. A Espanya, quan s'aproven lleis d'actualització els immobles es poden actualitzar. En canvi, a Holanda, està permès valorar els immobles a preu de mercat.

Les àrees on hi ha més diferències entre països són els criteris de valoració d'actius, el tractament d'ingressos i despeses, la dotació d'amortitzacions i provisions, les *stock options*, la investigació i desenvolupament, el reconeixement de contingències, els plans de pensions, les operacions en moneda estrangera, les normes de consolidació i els criteris per estimar transaccions futures, entre d'altres.

Per avaluar l'impacte d'aquestes diferències vegem dos exemples. El primer està basat en una empresa del nostre país a la qual s'hi han aplicat les normes comptables de diversos països a les transaccions realitzades durant un any (vegeu figura 3).

El segon exemple ens el donen les empreses espanyoles que, a més de cotitzar a la borsa espanyola, cotitzen als Estats Units. Com que a més de preparar els comptes d'acord amb la normativa comptable espanyola han de presentar els comptes als Estats Units d'acord amb els GAAP (General Accepted Accounting Principles) nord-americans, en l'any 2001 s'han produït diferències notables com es pot comprovar a la figura 4. En tots els casos, els beneficis segons els criteris comptables nord-americans són inferiors als que es calculen amb les normes espanyoles. En canvi, el mateix tipus d'estudi fet dos anys abans donava resultats contraris, ja que aleshores els resultats amb normes espanyoles eren inferiors als resultats amb normes nord-americanes. En aquest exemple es posa de manifest l'efecte que suposa el diferent tractament de l'amortització del fons de comerç en un any de caiguda dels valors a les borses, ja que Estats Units s'ajusta d'acord amb el valor de mercat de les empreses participades, mentre que a Espanya el fons de comerç s'acostuma a amortitzar en 20 anys.

Aquestes diferències dificulten la comparació d'empreses de diferents països i a més fan augmentar la desconfiança dels usuaris envers la comptabilitat. A tall d'exemple, el president de

FIGURA 3
VARIACIONS EN EL BENEFICI D'UNA EMPRESA AMB ELS CRITERIS COMPTABLES DE DIVERSOS PAÏSOS

NORMATIVA APLICADA A LES TRANSACCIONS D'UNA EMPRESA	BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS
Pla General de Comptabilitat espanyol	100
Normativa comptable alemanya	133
Normativa comptable britànica	162
Normativa nord-americana (GAAP USA)	167

Font: Elaboració pròpia. S'han aplicat els criteris comptables més habituals de cada a les transaccions realitzades durant l'any 2000. Es considera el resultat segons criteris espanyols com a base 100.

FIGURA 4
RESULTATS NETS DE LES EMPRESES ESPANYOLES QUE COTITZEN EN BORSES DELS ESTATS UNITS (DADES
EN MILIONS D'EUROS I REFERIDES A L'EXERCICI 2001)

COMPANYIA	RESULTAT NET AMB NORMES COMPTABLES ESPANYOLES	RESULTAT NET AMB NORMES COMPTABLES USA
BBVA	+ 2.363	+ 680
Endesa	+ 1.479	+ 1.034
SCH	+ 2.486	+ 2.176
Repsol	+ 1.025	+ 980
Telefónica	+ 2.106	- 7.182
Telefónica Mòbils	+ 893	+ 320
Terra	- 566	- 11.411
Total	+ 9.786	- 13.403

Font: Memòries de les empreses.

5. Citat a Jiménez, M. i Almi, L. (2002): «Cuentas a la americana». *Cinco Días*, 17 de juny, pàg. 4.

6. Valors inclòs a l'Index Standard & Poor's el 31 de març de 2002.

7. *Cinco Días*, «Mercados», 12 d'agost de 2002, pàg. 21.

la CNMV, el Sr. Blas Calzada, declarava fa poc que aquestes diferències provoquen neguit entre els inversors i proposava una major homogeneïtzació de criteris.⁵

c) *Intangibles*: Els pilars de la comptabilitat actual es van dissenyar fa uns segles quan els actius més importants de les empreses eren els actius tangibles, com ara els edificis i els estocs. Avui dia en moltes empreses una part molt important del seu valor es troba en els denominats intangibles, com ara les marques, el saber-fer dels seus empleats, la xarxa de distribució, la clientela, la tecnologia i d'altres. La major part d'aquests actius no està inclosa en el balanç de situació i això explica en bona part la gran diferència entre el valor comptable d'una empresa i el valor de mercat. Actualment, per exemple, el valor de mercat als Estats Units supera 4,3 cops el valor comptable.⁶ En el cas d'Espanya, a 11 d'agost de 2002, el valor era de 3,5 per als valors de l'IBEX35.⁷

d) *Comptabilitat creativa*: Un altre dels problemes que presenta la normativa comptable és que permet un marge molt ampli per a l'anomenada comptabilitat creativa. Aquest tipus de maquillatge es fa per aconseguir que els comptes reflecteixin allò que interessa als directius i administradors. D'aquesta manera no s'informa de la realitat i s'enganya els usuaris dels comptes.

La comptabilitat creativa es basa en tres eixos:

— En primer lloc, d'acord amb la normativa comptable moltes transaccions es poden reflectir comptablement de diverses formes. Estem parlant sobretot dels criteris de valoració d'actius, el tractament d'ingressos i despeses, la dotació d'amortitzacions i provisions, la investigació i desenvolupament, el reconeixement de contingències, els plans de pensions, les operacions en moneda estrangera, les normes de consolidació, entre d'altres. Això possibilita utilitzar criteris comptables més conservadors o menys conservadors en funció del que interessi. Per altra banda, en alguns casos les empreses poden canviar els criteris comptables utilitzats d'un any a l'altre, tot i que aquesta circumstància ha d'explicar-se a la memòria i els auditors han de reflectir-la com una reserva.

— En segon lloc, hi ha diversos tipus d'operacions que no estan completament regulades per la normativa comptable. Com a exemple es poden citar la quantificació del deute en matèria de pensions o les operacions amb instruments financers.

— Finalment, hi ha transaccions que perquè es puguin comptabilitzar han d'aplicar supòsits més o menys optimistes sobre els esdeveniments futurs.

La combinació d'aquests tres eixos explica que algunes empreses maquillin els seus comptes emparant-se en la normativa comptable. Això afecta la normativa comptable de qualsevol país, incloent la nord-americana, tot i ésser la que inclou més normes, com reconeix Largay (2002): «els buits i la flexibilitat dels GAAP permeten una gran varietat de resultats comptables».

8. Aquesta circumstància es va produir en el cas de Banesto l'any 1992, poc abans de la intervenció del Banc d'Espanya i de la detenció del Sr. Mario Conde, president de Banesto.

FIGURA 5
VARIACIONS EN EL BENEFICI D'UNA EMPRESA APLICANT LES NORMES COMPTABLES DE DIVERSOS PAÏSOS

NORMATIVA APLICADA A LES TRANSACCIONS D'UNA EMPRESA	CRITERIS MÉS HABITUALS	CRITERIS MÉS CONSERVADORS	CRITERIS MENYS CONSERVADORS
Pla General de Comptabilitat espanyol	100	-31	140
Normativa comptable alemanya	133	-23	166
Normativa comptable britànica	162	71	194
GAAP nord-americà	167	86	211

Font: Elaboració pròpia. S'han aplicat els criteris comptables més habituals, els més conservadors i els menys conservadors a les transaccions realitzades durant l'any 2000. Es considera base 100 el benefici de l'empresa d'acord amb els criteris més habituals inclosos al PGC espanyol.

Per verificar l'impacte que pot tenir la utilització de les possibilitats que ofereix la normativa comptable, pot ser d'utilitat aplicar a l'empresa de l'exemple anterior (figura 3) els criteris més conservadors i els menys conservadors de cada país. L'estudi s'acompanya a la figura 5. Es pot comprovar que el resultat d'aquesta empresa segons la normativa espanyola pot fluctuar entre -31 i +140. A tall d'exemple, a l'hora de valorar els estocs amb el PGC espanyol s'ha considerat que el criteri més habitual és la mitjana, mentre que el més conservador és el LIFO i el menys conservador és el FIFO, tenint en compte que els tres mètodes estan admesos en la normativa comptable espanyola.

Un altre exemple el trobem a Telefónica, d'acord amb Muñoz (2002) «*els analistes... exigien un major esforç de realisme en els comptes... Al final es va donar llum verda al departament financer perquè, aprofitant la presentació dels comptes del 2001 davant la SEC, la màxima autoritat supervisora dels mercats als EUA, es fes un balanç més real dels actius de la companyia. Aquest balanç va presentar unes pèrdues de 7.182 milions d'euros, després d'una apreciació de 8.452 milions d'euros que incloïa el reconeixement que tant Endemol com Lycos valien ara menys de la cinquena part de que es va pagar per elles en el seu dia.*» De l'anterior, es desprèn que es podria tractar d'un cas clar de comptabilitat creativa.

COM DETECTAR ELS MAQUILLATGES

Hi ha maquillatges que es poden detectar a partir dels comptes anuals de l'empresa. Per a això, convé analitzar els criteris comptables utilitzats, que s'exposen en la memòria que forma part dels comptes anuals. Cal contrastar aquests criteris amb els dels anys anteriors i amb els dels competidors. D'aquesta manera es poden identificar canvis de criteris en relació a anys anteriors, o bé practiques comptables més (o menys) conservadores que les dels competidors. També cal revisar l'informe d'auditoria per si hi ha reserves. Les reserves poden referir-se a canvis de criteris en relació amb l'any anterior o a altres contingències no recollides en els comptes.

Una altra tècnica de detecció de maquillatges és l'anàlisi dels resultats extraordinaris i d'exercicis anteriors ja que es poden deure a l'intent d'amagar una variació no desitjada dels resultats ordinaris. També és recomanable l'anàlisi de l'evolució dels terminis de clients, estocs i proveïdors, per tal de detectar maquillatges que puguin afectar aquestes partides.

De vegades, els maquillatges es fan a través d'empreses vinculades que realitzen operacions irrealis o a preus diferents del de mercat. Per tant, cal analitzar les operacions amb empreses vinculades.

Ocasionalment, la comptabilitat creativa es fa amb les autoritzacions pertinents dels organismes supervisors. Per això, cal revisar possibles autoritzacions de tractaments especials, que tot i que siguin legals no deixen de ser maquillatges. Per exemple, ocasionalment, el Banc d'Espanya ha autoritzat que algun banc en dificultats deixés d'aplicar alguna norma relativa a la dotació de provisions per morositat.⁸ En moments de devaluació de la moneda, l'ICAC també va autoritzar que les empreses de determinats sectors econòmics, com l'elèctric, per exemple, deixessin d'aplicar la normativa sobre les pèrdues per diferències de canvi.

Hi ha altres maquillatges que ja no es detecten a partir dels comptes anuals de l'empresa

FIGURA 6
ALGUNES TÈCNiques DE MAQUILLATGE, IMPACTE EN ELS COMPTES ANUALS I SISTEMES DE DETECCIÓ

TECNiques DE MAQUILLATGE	IMPACTE EN ELS COMPTES ANUALS	COM ES POT DETECTAR EL MAQUILLATGE?
1. Augmentar o reduir despeses (provisions, amortitzacions, reestructuracions empresarials, plans de pensions, ...) No reconèixer les despeses que suposen les stock options	Reducció o augment dels beneficis, fons propis, actius i deutes	I, II, III, VIII
2. Considerar com a despesa la I + D o bé activar-la	Reducció o augment dels beneficis, fons propis i actius	I, II, III
3. Comptabilitzar despeses amb càrrec a reserves en comptes de portar-les al compte de resultats.	Augment dels beneficis	III, IV, VIII, IX
4. Endeutar-se a través de companyies que no es consoliden	Reducció del deute	IV, VII
5. Canviar el criteri de valoració dels estocs	Reducció o augment dels beneficis, fons propis i actius	I, II, III, VI
6. Comptabilitzar transaccions fent estimacions optimistes o pessimistes sobre el futur	Augment o reducció dels beneficis, fons propis i altres actius o passius	I, II, III, IV
7. Generar resultats extraordinaris amb la finalitat de millorar els comptes, o viceversa	Augment o reducció dels beneficis, fons propis i altres actius o passius	V
8. Considerar els resultats extraordinaris com si fossin ordinaris, o viceversa	Augment o reducció dels beneficis, fons propis i altres actius o passius	I, III, IV, V
9. Reconeixement avançat d'ingressos o diferiment del reconeixement de despeses	Augment dels beneficis, i dels fons propis	I, II, III, IV, VI
10. Diferiment del reconeixement d'ingressos o reconeixement avançat de despeses	Reducció dels beneficis i dels fons propis	I, II, III, IV, VI
11. Vendes fictícies	Augment dels beneficis, dels fons propis i dels actius	II, III, IV, VI, VII
12. Compensar partides d'actiu i passiu o d'ingressos i despeses	Augment o reducció dels beneficis, fons propis i altres actius o passius	III, IV
13. Transaccions a preus fora de mercat, irrealistes i/o amb la finalitat d'enganyar amb companyies que no es consoliden	Augment o reducció dels beneficis, fons propis i altres actius o passius	II, III, IV, VI, VII
14. No aportar informació de filials amb l'excusa que constitueix informació d'alt valor estratègic o amb altres motius...	Augment o reducció dels beneficis, fons propis i altres actius o passius	III

Nota: I (comparar amb criteris comptables d'anys anteriors); II (comparar amb criteris comptables i indicadors dels competidors); III (analitzar si hi ha reserves en l'informe dels auditors); IV (revisar llibres de comptabilitat); V (analitzar resultats extraordinaris i d'exercicis anteriors); VI (analitzar evolució dels terminis de clients, estocs i proveïdors); VII (analitzar operacions amb empreses vinculades); VIII (revisar possibles autoritzacions de tractaments especials); IX (analitzar els moviments dels comptes de reserves)

i, per tant, cal revisar els llibres de comptabilitat. De tota manera, es tracta de revisions que s'espera que siguin fetes pels auditors.

De vegades els maquillatges es poden fer sense vulnerar la normativa comptable vigent. Per exemple, en la figura 6 hi ha diversos maquillatges (com els números 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 i 14) que poden ser legals, tot i que segurament podrien constituir frauds de llei. En canvi, la resta de maquillatges de la figura 6 són clarament il·legals.

Aquestes tècniques de detecció de maquillatges s'han d'aplicar especialment en moments especials com són les sortides a borsa o els canvis en l'equip directiu de les empreses, per exemple.

PRÀCTIQUES DE MAQUILLATGE COMPTABLE EN LA BORSA ESPANYOLA

Darrerament hi ha hagut diverses declaracions,⁹ en el sentit que els escàndols comptables que s'han produït als Estats Units no podrien succeir a Espanya. Malgrat aquestes opinions,

9. Com les del president de la CNMV, el Sr. Blas Calzada.

l'anàlisi dels comptes de les empreses que cotitzen a borsa porta a pensar tot el contrari. Per exemple, Jiménez i Abril (2002), revisant els comptes de 2001, afirmen que:

- Hi ha empreses que haurien de declarar uns beneficis inferiors si comptabilitzessin els riscos existents, derivats sobretot de la crisi d'Amèrica Llatina (per exemple, Telefónica, Telefónica Mòviles, Repsol, Aigües de Barcelona i Aurea), o per contingències fiscals (per exemple, Koipe, Natra, Quijano, Tafisa, Vidrala, Urbas i Aforasa) o per despeses carregades contra reserves (per exemple, BBVA i BSCH).
- Hi ha empreses que declaren beneficis quan en realitat estan tenint pèrdues (per exemple, Sol Meliá i Campofrío).
- Hi ha empreses que haurien de declarar unes pèrdues molt superiors (per exemple, Picking Pack i Tafisa).
- Hi ha empreses que declaren beneficis extraordinaris com si fossin d'explotació (per exemple, Unión Fenosa).
- Hi ha empreses que no han facilitat als auditors tota la informació demanada (per exemple, Pescanova, EADS, Avanzit, Funespaña i Urbas).

De l'anterior es desprèn que no es gens menyspreable el nombre d'empreses que d'una manera o d'una altra no estan dient la veritat en els seus comptes, segons els seus auditors. Si revisem els comptes dels anys 1999, 2000 i 2001 (vegeu figura 7) de les empreses incloses a l'índex IBEX 35 s'observa que l'any 1999, que era un any amb situació econòmica expansiva, predominaven les empreses que rebaixaven el seu resultat (10 empreses van rebaixar el resultat mentre que 5 el van pujar). En canvi, l'any 2001, en què la situació econòmica ja era de clara recessió, eren més les empreses que maquillaven el seu resultat a l'alça (9 empreses van pujar el resultat mentre que 5 el van abaixar). En aquest estudi, el percentatge d'augment o de reducció del resultat s'ha calculat considerant les reserves incloses pels auditors en l'informe d'auditoria i tam-

FIGURA 7
EMPRESSES DE L'IBEX35 QUE HAN AUGMENTAT (+) O REDUÏT (-) EL SEU RESULTAT EN OPINIÓ DELS SEUS AUDITORS I D'ACORD AMB EL QUE INDICA LA MEMÒRIA*

COMPANYIA	1999	2000	2001
Acciona			+ 92,2%
Acerinox	-3,6% (b)	-0,7% (a)	
Alba	-5,1% (b)	-1,7% (a)	
Acesa	+ 2,9% (b)	+ 2,7% (b)	
BBVA	+ 13,9% (b)	+ 58,2% (b)	+ 39,5% (b)
BSCH	+ 74,3% (b)	+ 44,5% (b)	+ 32,7% (b)
Bankinter	-2,4% (b)	-0,5% (b)	-2,2% (b)
Carrefour	-10,6% (b)	-7,5% (b)	-6,4%
Dragados	-13,2% (b)	+ 9,6% (b)	-9,9% (b)
Endesa	-1,7%	+ 219,1% (b)	
Ferrovial	-0,1% (b)	-0,1% (b)	-0,01% (b)
Gamesa		951,8% (a)	
Gas Natural			+ 1,2%
Iberdrola	+ 21,1%	+ 73,6% (b)	+ 0,5% (b)
Inditex			+ 0,3% (b)
Indra	-3,3% (b)	-9,2% (b)	
Popular			+ 9,9%
Prisa		-14,5% (b)	
Red Eléctrica	+ 2, %	+ 3,5% (b)	+ 4,8% (b)
Sogecable			+ 2 511% (a)
Sol Meliá		72,8% (b)	-115,8% (b)
Telepizza		252,1% (a)	
Telefónica	-9,7% (a)		
Unión Fenosa	-37,5% (a, b)	14,9% (a)	

El percentatge d'augment o de reducció del resultat s'ha calculat considerant les reserves incloses pels auditors en l'informe d'auditoria (a) i també analitzant la memòria (b)
Font: Amat, O. i Ollas, S. (2002)

bé analitzant la memòria.¹⁰ En els informes d'auditoria estudiats, les pràctiques detectades que afecten el resultat són les següents:

- Comptabilitzar despeses (amortització del fons de comerç, depreciació de valors, regulació d'ocupació) amb càrrec a reserves, en lloc de incloure-les al compte de resultats.
- Insuficient dotació de provisions (clients dubtosos, actes d'Hisenda Pública i crisi d'Argentina).
- Resultats extraordinaris dubtosos.
- Reducció de beneficis per pèrdues a produir-se en el futur.
- Reducció de beneficis abonant-los a reserves.

En les memòries analitzades de les empreses incloses a l'IBEX35 també s'han detectat pràctiques que afecten el resultat:

- Comptabilitzar despeses (provisions per riscos, pensions, impostos i regularitzacions d'actius) amb càrrec a reserves, en lloc de incloure-les al compte de resultats.
- Insuficient dotació de provisions (prestacions a socis, indemnitzacions).
- Activar despeses (despeses financeres, adaptació a l'euro).
- Canvi de sistema de valoració d'estocs.
- No amortitzar concessions administratives.
- Amortitzacions accelerades i/o amortitzar les despeses d'establiment en un any.
- No posar les *stock options* com a despesa.
- Activar despeses d'I + D o considerar com a despeses les corresponents a I + D.
- Aportacions extraordinàries a plans de pensions.

Com s'ha indicat anteriorment, la major part de les pràctiques relacionades són legals, tot i que fan variar el resultat i la imatge que presenten els estats comptables.

ALGUNES PROPOSTES PER MILLORAR LA CREDIBILITAT DE LA COMPTABILITAT

Els usuaris esperen que la comptabilitat de l'empresa aporti informació fiable, objectiva, rellevant i comparable a nivell internacional amb altres empreses. En la mateixa línia es manifesta AECA (1999). Però, segons que es desprèn de l'exposat en els apartats anteriors, sembla clar que:

- Els maquillatges comptables, que redueixen la fiabilitat, són una pràctica freqüent i la normativa comptable actual els afavoreix.
- Els principis de prudència i del preu d'adquisició, conjuntament amb la manca d'informació sobre els actius intangibles, fan que la comptabilitat oblidí molta informació rellevant.
- Les diferències en les normes comptables de cada país fan que la informació comptable no sigui comparable a nivell internacional.

Per tal de no defraudar les expectatives dels usuaris es requereixen canvis profunds en la normativa comptable i en la seva supervisió:

a) La informació comptable ha de ser fiable:

S'han de reduir les possibilitats d'actuació dels comptables creatius. Per tant, els reguladors han d'eliminar de les normes comptables, i això també afecta les NIC, les alternatives que permeten comptabilitzar de maneres diferents una mateixa transacció. Això reduirà el marge a la comptabilitat creativa o sigui dels maquillatges «suposadament legals».

¹⁰ Cal tenir en compte que només es consideren aquelles pràctiques de les quals s'informa a la memòria i a l'informe d'auditoria.

11. Reglament del Parlament Europeu del 27 de maig de 2002, relatiu a l'aplicació de normes internacionals de comptabilitat.

12. L'informe complet es pot consultar a www.ifad-net.

Cal que les empreses estiguin obligades a introduir en els seus comptes les reserves dels auditors, quan aquestes puguin ser quantificades.

També s'hauria d'evitar l'incompliment del principi d'uniformitat. Per tant, s'ha de prohibir el canvi de criteris comptables.

A més, cal endurir les sancions als directius que facin maquillatges comptables, en línia amb el que s'ha aprovat als Estats Units el passat mes de juliol.

Per altra banda, no n'hi ha prou amb millorar les normes, cal que els organismes supervisors (ICAC, Banc d'Espanya, Direcció General d'Assegurances, CNMV, Tribunal de Comptes,...) i la Justícia vigilin amb més contundència el compliment de la legislació vigent.

b) La informació comptable ha de ser comparable a nivell internacional:

En relació amb la problemàtica de les diferències comptables internacionals, cal que els governs, els organismes reguladors i els comptables accelerin la convergència de normes comptables per tal d'adoptar les NIC tan aviat com sigui possible, almenys per a les empreses que superin una certa dimensió, i no sols per a les que cotitzin a borsa.

Apostem per les NIC, en comptes dels GAAP nord-americans, ja que aquests generen una superregulació que dona més importància a la forma que al fons, i això genera la paradoxa que tot allò que no està prohibit, pot estar permès. En canvi, les NIC, igual com la normativa espanyola, es basen en els principis, i donen preponderància al fons sobre la forma.

És cert que existeix una tendència clara, encara que massa lenta, cap a una convergència de les normes comptables a nivell internacional. En aquest sentit, hi ha diverses fites que es poden destacar. En primer lloc, la recomanació feta el maig del 2000 per part de la IOSCO (International Organization of Securities Commission) en el sentit que els reguladors haurien d'autoritzar les companyies multinacionals a presentar els comptes seguint les NIC (Normes Comptables Internacionals o IAS, International Accounting Standards). En segon lloc, el Reglament de maig de 2002¹¹ de la Unió Europea en el sentit que les empreses europees que cotitzin a borsa hauran de presentar els comptes consolidats d'acord amb les NIC a partir de l'any 2005. Finalment, es pot citar l'estudi GAAP 2001¹² que indica que dels 62 països estudiats, una tercera part tenen una agenda activa per tal de canviar les normes comptables a fi d'adaptar-les a les NIC.

De tota manera aquesta tendència és lenta i, a més, no inclou tots els països, ja que en l'estudi GAAP 2001 es parla de molts països que encara no han previst cap canvi en la seva normativa per tal d'adaptar-la a les NIC.

Per altra banda, cal no oblidar que les NIC tenen un problema important i és que ofereix moltes alternatives per a determinades transaccions, cosa que fa que siguin possibles els maquillatges basats en la comptabilitat creativa.

c) La informació comptable ha de ser objectiva i rellevant:

Aquests són dos objectius que sovint poden ser incompatibles ja que l'objectivitat requereix donar prioritat al preu d'adquisició, mentre que la rellevància implica donar prioritat al valor de mercat.

Una alternativa seria que les empreses preparin els comptes anuals separant clarament dos tipus d'informació:

a) D'una banda, caldria que es preparin els comptes anuals utilitzant una normativa comptable objectiva i sense marges per a la comptabilitat creativa. El balanç de situació es basaria en el preu d'adquisició (preu d'adquisició o de mercat, el més baix) i així aportarien objectivitat, encara que seria una informació irrellevant en relació amb determinats actius (com els immobles o els intangibles).

b) Com a complement de la informació anterior, es podrien presentar uns comptes basats en el preu de mercat i amb informació més realista sobre els immobles, els intangibles i d'altres actius. La reforma de la normativa comptable espanyola també va en aquesta línia (adapta-

ció a les NIC, *fair value*,...) i el Llibre Blanc (ICAC, 2002), que es tracta en l'article d'Ignasi Casanovas del present dossier, n'és una mostra. Aquesta informació seria menys objectiva però aportaria dades més rellevants per a la presa de decisions. A més, la informació basada en el valor de mercat hauria d'incorporar com a indicadors complementaris allò que aporta valor per a l'empresa però que és difícil de reduir a unitats monetàries. Estem parlant, per exemple, d'informació sobre la satisfacció dels clients, la qualitat de producte i servei, la innovació o la satisfacció dels empleats.¹³ Sobre aquesta línia d'actuació hi ha una exposició més detallada en l'article d'Ester Oliveras en aquest mateix dossier. Tendència cap a l'adopció del valor de mercat, expressat pel valor raonable o *fair value* en substitució del valor històric a la Unió Europea.

Segur que aquestes propostes poden pecar d'ambicioses, però si reguladors, directius, consells d'administració, comptables, auditors, analistes i d'altres agents no anem en aquesta línia, i ràpid, seguirem decebant els usuaris i perdrem una bona oportunitat per situar la informació comptable i financera de les empreses on hauria d'estar.

Bibliografia

- AECA (1999): «Marco conceptual para la información financiera», Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.
- AMAT, O. i OLIAS, S. (2002): «Maquillajes contables en las empresas del IBEX35», UPF Working Paper Series.
- DIPIAZZA, S. A. i ECCLES, R. G. (2002): *Building public trust. The future of corporate reporting*, Wiley, Nova York.
- ECCLES, R. G., HERZ, R. H., KEEGAN, E. M. i PHILLIPS, D. M. H. (2001): *La revolución Value Reporting*, Deusto, Bilbao.
- IASC (2000): «International Accounting Standards explained», *International Accounting Standards Committee*, Londres.
- ICAC (2002): «Informe sobre la situación actual de la contabilidad y líneas básicas para abordar su reforma», Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- JIMÉNEZ, M. i ABRIL, I. (2001): «El auditor pone pegats a las cuentas de 2001 de una de cada cuatro empresas cotizadas», *CincoDías*, 4 de juliol de 2002, pàg. 2.
- , (2002): «Cuentas a la americana», *CincoDías*, 13 de juny, pàg. 4.
- LARGAY, J. (2002): «Lessons from Enron», *Accounting Horizons*, volum 16, núm. 2, pàg. 154.
- LOW, J. i COHEN, P. (2002): *Invisible advantage. How intangibles are driving business performance*, Perseus Publishing, Cambridge.
- MARTÍNEZ, R. (2002): «Cercos a los auditores», *El País*, Suplement Negocios, 7 de juliol, pàg. 5.
- MOEHRLE, S. R. (2002): «Do firms use restructuring charge reversals to meet earnings targets?», *The Accounting Review*, vol. 77, núm. 2, pàg. 397-423.
- MULFORD, Ch. W. i COMISKEY, E. E. (2002): *The financial numbers game. Detecting creative accounting practices*, Wiley, Nova York.
- MUÑOZ, R. (2002): «Telefónica se pone a la defensiva», *El País*, 28 de juliol, pàg. 5.
- NIETO, A. B. (2002): «Los inversores presentan demandas para ser indemnizados», *CincoDías*, 22 de maig, pàg. 29.
- PENMAN, S. H. i ZHANG, X. (2002): «Accounting conservatism, the quality of earnings, and stock returns», *The Accounting Review*, vol. 77, núm. 2, pàg. 237-264.
- PROYECTO MERITUM (2002): *Directrices para la gestión y difusión de la información sobre intangibles. Informe de capital intelectual*, Fundación Airtel-Vodafone, Madrid.
- Reglament del Parlament Europeu del 27 de maig de 2002, relatiu a l'aplicació de normes internacionals de comptabilitat.
- SUOZO, P., SUTHERLAND, G., COOPER, S. i DENG, Z. (2002): *Can you trust the numbers*, UBS Warburg, Londres.
- www.ifad.net, GAAP 2001.

13. Propostes en aquesta línia són les de Eccles, R.G. i altres (2001) o les del Proyecto Meritum (2002).

La reforma comptable a Espanya.

Situació actual i perspectives

IGNASI CASANOVAS

Universitat de Barcelona

La reforma de la nostra comptabilitat, realitzada als anys 90, patirà un canvi profund pel nou model comptable europeu basat en les IAS (Estàndards de Comptabilitat Internacional). La seva incorporació al nostre dret comptable comportarà canvis interessants en el mesurament i valoració, en la forma de presentar la informació i en el contingut d'alguna informació addicional. Les empreses cotitzades veuran ampliades les obligacions d'informació. Tot aquest procés requerirà un canvi en el dret comptable, en els organismes emissors de normes comptables i en les institucions de control de la informació. Les recomanacions de la Comissió del Llibre Blanc (Comissió LB) són àmplies i ambicioses.

Si el lector, abans d'aquest article, ha llegit el d'Oriol Amat, tindrà una noció clara que un dels problemes que afecten la comptabilitat en una economia globalitzada és la manca de comparabilitat internacional. És cert que la informació comptable, perquè sigui útil als usuaris, ha de reunir els requisits de fiabilitat, objectivitat i rellevància i comparabilitat, als quals s'hi podria afegir algun altre. Per això, cal que les normes de comptabilitat es perfeccionin —per millorar els requisits de fiabilitat, objectivitat i rellevància— i siguin més homogènies —per millorar la comparabilitat— objectiu que s'aconsegueix a través d'un cos únic de normes comptables. Del que potser tinguem dubtes és que la fiabilitat, objectivitat i una certa rellevància, s'aconsegueixin precisament mitjançant l'abandó del principi de prudència i el seu acompanyant permanent, el preu d'adquisició. Però aquesta és una altra anàlisi que no correspon a l'encàrrec que se m'ha fet per a aquest dossier de la REC, i que bé podria ser objecte d'un ampli debat. El nostre encàrrec és l'exposició del procés que s'està seguint al nostre país per pujar-se al carro de la comparabilitat internacional i, al mateix temps, per millorar la informació que han de presentar les empreses.

L'article de Robert Day, en aquest mateix dossier, exposa aquest procés d'harmonització internacional, al qual Espanya s'ha d'unir. Per la nostra banda, procurarem exposar les línies generals del procés de reforma que s'haurà d'emprendre per procedir a l'harmonització comptable europea.

LA REFORMA DE LA NOSTRA COMPATIBILITAT REALITZADA ALS ANYS 90...

Durant els anys 70 i 80 la CEE havia treballat en l'elaboració de directives que tots els països comunitaris havien d'acceptar i adaptar-hi les legislacions nacionals. Les directives publicades al llarg d'aquest període van ser les següents:

- Primera directiva (68/151/CEE) de 9 de març de 1968, que regula la publicitat, la validesa dels compromisos de les societats i la nul·litat d'aquests.
- Segona directiva (76/91/CEE) de 19 de desembre de 1976, que regula la constitució, i el manteniment i modificació del capital de les societats anònimes.
- Tercera directiva (78/855/CEE) de 9 d'octubre de 1978, relativa a les fusions.
- Quarta directiva (78/660/CEE) de 25 de juliol de 1978, relativa als comptes anuals.
- Sisena directiva (83/891/CEE) de 17 de desembre de 1982, sobre l'escissió de societats.
- Setena directiva (83/349/CEE) de 13 de juny de 1983, que regula els comptes consolidats.
- Vuitena directiva (84/253/CEE) de 10 d'abril de 1984, relativa a l'autorització de les persones encarregades del control legal dels documents comptables.

De les anteriors set directives, sis regulen aspectes mercantils i comptables, mentre que una d'elles, la vuitena, regula una qüestió que, tot i que està lligada a les anteriors, abraça una temàtica diferenciada, com és la determinació dels requisits i regulació legal dels auditors de comptes. En aquest sentit, la VIII directiva es podria qualificar com l'estatut professional europeu de l'auditor de comptes.

La incorporació del nostre país a la UE va obligar a la modificació de tot el nostre ordenament comptable.

El primer pas decidit en el procés de reforma mercantil i comptable va ser la Llei 19/1/1988 de 12 de juliol, anomenada d'«Auditoria de comptes». En l'esmentada Llei es recollia el contingut de la VIII directiva, alhora que es creaven dos organismes bàsics en tot el procés: l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes (ICAC) i, en el seu si, el Registre Oficial d'Auditors de Comptes (ROAC), tots dos dependents del Ministeri d'Hisenda. Així mateix es van establir els requisits que havien de reunir els professionals que es podien inscriure en l'esmentat ROAC. Amb això, la Llei 19/1988 es convertia en el document legal que obria les portes de manera imparable a la «revolució mercantil i comptable», o sigui a la Llei 19/1989.

Però el pas decisiu en el procés de reforma va ser la Llei 19/1989, anomenada «de reforma parcial i adaptació de la legislació mercantil a les directives de la CEE». La denominació d'aquesta Llei, en principi una mica estranya, no és capriciosa, sinó que obeeix al seu exacte contingut, ja que el legislador, a través d'ella, «va reformar parcialment» la nostra legislació mercantil i «la va adaptar» a la directives de la CEE.

En l'àrea de reforma parcial cal destacar principalment les modificacions introduïdes en el registre mercantil, en alguns aspectes concrets no previstos a les directives comunitàries de la Llei de Societats Anònimes, de la Llei de Societats de Responsabilitat Limitada i de les Societats Anònimes Laborals, en la Llei del Mercat de Valors (disposició transitòria setena) i en la mateixa Llei d'Arrendaments Urbans (art. 31).

El nucli fonamental i bàsic de l'esmentada Llei està format per l'adaptació de la legislació mercantil espanyola a les esmentades directives comunitàries, i es constitueix en el document bàsic de la reforma mercantil i comptable.

En l'àmbit estrictament comptable, la Llei va introduir variacions en les grans àrees següents:

- a) En el Títol III del Llibre Primer del Codi de Comerç, a les seccions primera i segona que tracten dels llibres dels empresaris i dels comptes anuals, respectivament, alhora que s'hi afegeix una nova secció, la tercera, sobre la presentació dels comptes consolidats dels grups de societats.
- b) Nova redacció, a la Llei de Societats Anònimes, de tot el capítol corresponent als comptes anuals i el correlatiu per a la Llei de Societats de Responsabilitat Limitada.
- c) Compromís de redactar, aprovar i publicar un nou Pla General de Comptabilitat, adaptant-lo a la vigent legislació mercantil, compromís que es va dur a terme amb el Reial Decret 1643/1990 de 20 de desembre, pel qual s'aprova l'esmentat Pla General de Comptabilitat.

Com a conseqüència lògica de la profunda transformació soferta a la Llei de Règim Jurídic de les Societats Anònimes de 1951, pel Reial Decret Legislatiu 1564/1989 de 22 de desembre es va aprovar el Text Refòs de la Llei de Societats Anònimes que va integrar en un sol text legal els articles que havien quedat vigents de la Llei de 1951 i les modificacions de la Llei 19/1989.

D'altra banda, el Reial Decret 1597/1989 de 29 de desembre va aprovar el Reglament del Registre Mercantil que, al mateix temps que desenvolupava les modificacions de la Llei 19/1989 relatives al Registre Mercantil, es constitueix en una mena de reglament de la legislació de les societats mercantils. Posteriorment, el Reial Decret 1784/1996 de 19 de juliol va aprovar un nou text del Reglament del Registre Mercantil.

La Llei 19/1989 de Reforma parcial i Adaptació de la Legislació Mercantil a les directives, va introduir també modificacions importants a allò que s'establia a l'anterior Llei de 1953 de les Societats de Responsabilitat Limitada. Per a aquestes societats es va abandonar la idea d'elaborar un text refòs de la Llei de 1953 i les modificacions introduïdes per la llei 19/1989, i es va optar per la redacció d'un text legislatiu nou. Aquest text va ser aprovat mitjançant la Llei 2/1995, de 23 de març, per la qual s'aprova la nova Llei de les Societats de Responsabilitat Limitada.

Totes les modificacions en l'àrea comptable van implicar la redacció d'un nou Pla General de Comptabilitat, plenament adaptat a la normativa derivada de la IV directiva de la CEE i a l'estructura de comptes anuals prevista a la llei 19/1989.

Per això, a la Llei 19/1989 es va autoritzar el Govern perquè mitjançant Reial Decret aprovés un nou Pla General de Comptabilitat adaptant-lo a la vigent legislació mercantil, i també les modificacions necessàries com a conseqüència de canvis introduïts sobre aquest tema a les directives comunitàries. El text definitiu del Pla va ser aprovat pel Reial Decret 1643/1990 de desembre.

Amb l'aprovació d'aquest text, redactat a manera de «Reglament» del Títol III del llibre primer del Codi de comerç sobre la comptabilitat dels empresaris (art. 25 a 41) i el capítol VII del Text refòs de la Llei de Societats Anònimes titulat «Dels comptes anuals» (art. 171 a 222), no va acabar el procés d'aprovació i publicació de normes que havien de permetre que la reforma comptable s'introduís plenament en la tasca diària de les empreses. En aquest sentit, cal destacar dues línies d'actuació desenvolupades per l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes (ICAC). D'una banda, les adaptacions sectorials, i, de l'altra, l'aprovació de normes d'obligat compliment que desenvolupen aspectes concrets de la Llei 19/1989 i el mateix PGC.

... PATIRÀ UN PROFUND CANVI PEL NOU MODEL COMPTABLE EUROPEU BASAT EN LES IAS

Però tot aquest procés de renovació, en el qual ja havíem aconseguit una certa calma, tornarà a patir una nova transformació i impuls com a conseqüència de les noves orientacions endegades a la UE pel que fa a la normalització de la comptabilitat de les empreses.

Aquest nou procés normalitzador europeu ha tingut dos protagonistes que han confluït en un punt de trobada. El primer protagonista és el propi IASB (Junta dels Estàndards de Comptabilitat Internacional), que va emprendre un camí de reelaboració de totes les normes publicades, a fi que fossin acceptades per l'IOSCO (Organització Internacional de les Comissions de Valors) com a normes admeses per a la presentació dels estats financers de les empreses a les borses internacionals de valors. El 17 de maig del 2000 es va publicar l'informe de l'IOSCO en què recomana als seus membres que permetin a les societats internacionals l'ús de les IAS, tot i que suggereix la reforma de determinades normes existents.

El segon protagonista és la pròpia Unió Europea. Les directives existents en matèria de comptabilitat havien permès un cert grau d'homogeneïtzació de les normes mercantils i comptables, però a un nivell molt general que no cobrien les necessitats de les empreses que operen en els mercats internacionals ni permetien avançar en l'objectiu de la comparabilitat dels estats financers de les empreses que operen en el mateix mercat financer europeu, si es desitjava que aquest fos eficient.

La solució al problema passava, bé per aprovar noves directives perquè constituïssin un cos normalitzador comptable, bé per acceptar el procés de renovació que ja havia endegat l'IASB, sempre que les seves normes fossin compatibles amb la legislació de la Comunitat. Aquesta segona solució va ser la que es va adoptar. El 14 de novembre de 1995 la Comissió publica una comunicació titulada «Harmonització comptable: Una nova estratègia de cara a l'harmonització internacional», en què es propugna el model que garanteixi que les normes IAS siguin coherents i compatibles amb la legislació comunitària. A aquest efecte el Comitè de

Contacte que es va crear, va estar encarregat d'estudiar la comparabilitat IAS-directives, publicant els seus estudis, que van acabar el desembre del 2000, en diversos documents. (Es poden veure als BOICAC 33, 35 i 41, principalment).

Fruit de tot això, el 13 de juny del 2000 la Comissió publica una segona comunicació titulada «L'estratègia de la UE en matèria d'informació financera: El camí a seguir», en què s'estableix com a objectiu fonamental per assegurar la comparabilitat dels estats financers i la possibilitat de reconeixement en un mercat financer internacional, que s'exigeixi a totes les societats de la UE admeses a cotització que elaborin els seus comptes consolidats d'acord amb les IAS. Per això, les IAS hauran de superar un mecanisme de «convalidació» a efectes de la seva aplicació pràctica a la UE.

Finalment, el 13 de febrer del 2001 es va fer pública una proposta de Reglament del Parlament Europeu i del Consell, relativa a l'aplicació de les IAS, aprovat el 7 de juny del 2002 en el qual es faculta la Comissió Europea per identificar i aprovar les IAS aplicables en l'elaboració dels comptes consolidats de les societats admeses a cotització en un mercat europeu regulat, que seran obligatòries a partir dels exercicis iniciats l'1 de gener del 2005. Conseqüent amb això, el 29 de maig del 2002 es va fer pública una proposta de directiva de modificació de les directives comptables a fi d'actualitzar el contingut d'aquestes i que no fossin obstacle per a l'aplicació de les IAS.

LA SEVA INCORPORACIÓ AL NOSTRE DRET COMPTABLE...

D'acord amb el model europeu de normalització comptable, els grups de societats que cotitzen en un mercat regulat queden fora de l'abast de la normativa nacional de cada Estat membre. Per a aquests grups, la presentació dels comptes consolidats dels exercicis que comencin a partir de l'1 de gener del 2005 es farà obligatòriament sota normes IAS adoptades amb el procediment previst en el Reglament del Parlament Europeu i del Consell indicat, o sigui a través d'una decisió oficial de «convalidació» de les IAS, tot permetent als Estats membres que avancin l'aplicació obligatòria de les IAS.

Al marge dels grups cotitzats, queda tota la resta de grups no cotitzats i societats individuals, cotitzades o no, per a les quals les IAS han de ser un marc adequat de referència a través de les corresponents decisions de cada Estat membre. En aquest sentit, a l'article 5 del Reglament esmentat s'estableix que els Estats membres poden permetre o exigir l'aplicació de les IAS als comptes individuals de les empreses cotitzades, i també estendre l'obligació o el permís a la resta de les empreses tant de les consolidades com de les individuals.

Les possibilitats que s'ofereixen als Estats membres són força àmplies i poden aplegar-se en les posicions següents:

1. Posició mínima i obligatòria d'aplicació de les IAS. Només s'aplicaran per als comptes consolidats de les empreses cotitzades o que tenen valors que s'ofereixen al públic amb vistes a la seva admissió a cotització.
2. Posició mixta u, que separa les empreses cotitzades de les no cotitzades. En aquest cas les primeres aplicarien les IAS en els comptes anuals individuals i consolidats, mentre que les empreses no cotitzades seguirien amb les normes comptables del seu Estat respectiu.
3. Posició mixta dos, que separa els comptes en consolidats i no consolidats. En aquest cas, els comptes consolidats de totes les empreses aplicarien les IAS, i els comptes individuals s'elaborarien segons les normes comptables de l'Estat respectiu.
4. Posició màxima d'aplicació. Totes les empreses de l'Estat membre elaborarien els comptes anuals, tant individuals com consolidats, d'acord amb les IAS.

Els diversos criteris de classificació dels comptes anuals, que s'adopten en el Llibre Blanc, per assenyalar les recomanacions de cara a l'aplicació directa o indirecta (a través de la modificació de la normativa nacional) de les normes IAS són els següents:

- En funció de la consolidació: comptes consolidats i comptes individuals
- En funció de la grandària: grans (comptes anuals en format normal), mitjans (compte de pèrdues i guanys en format abreujat) i petits (comptes anuals en format abreujat)

Les recomanacions que es realitzen són les següents:

- Per als grups de societats que cotitzen en un mercat regulat, no hi ha possibilitat de regulació nacional, ja que aquests queden fora de l'abast de les normatives nacionals. Per a ells, són obligatòries les normes IAS per als exercicis que comencin a partir de l'1 de gener del 2005. La Comissió LB no es mostra partidària d'avançar per part del Govern espanyol la data prevista en l'àmbit comunitari, ni tampoc de permetre que les societats cotitzades puguin presentar de manera voluntària els seus comptes d'acord amb les normes IAS, si això suposa abandonar la normativa espanyola actual
- Per als grups de societats que no cotitzen en un mercat regulat, la recomanació de la Comissió LB és que siguin les normes IAS les que fonamentin l'elaboració i presentació de la informació comptable d'aquests grups.
- Per als comptes individuals de les empreses, tant cotitzades com no, i independentment de la grandària, la recomanació és que es continuï regint per les normes espanyoles, i al mateix temps es recomana, per assegurar la comparabilitat entre comptes consolidats i individuals, que es faci una reforma del règim comptable perquè aquest s'adapti a les pautes marcadess per les IAS i el seu marc conceptual per tal d'evitar que les empreses espanyoles hagin de dur un sistema comptable dual a l'hora de confeccionar els estats consolidats.
- Per a les empreses més petites i els empresaris individuals, es recomana estudiar un règim simplificat de comptabilitat i presentació d'informació comptable.

... COMPORTARÀ IMPORTANTS CANVIS EN EL MESURAMENT I LA VALORACIÓ...

El pas següent ha de ser la incorporació de les IAS i de les interpretacions emeses per l'IASB al dret comptable espanyol, ja sigui formant part del mateix Pla General de Comptabilitat, de les disposicions que el desenvolupin o bé del propi Dret comptable. Aquesta incorporació comporta un conjunt ampli de variacions, que s'han aplegat en dues grans àrees. Variacions relatives al mesurament i la valoració, i variacions relatives a la revelació de la informació financera.

- La primera qüestió que sorgeix en les variacions de mesurament i valoració és la necessitat d'introduir un *marc conceptual*, que en certa manera substituirà, incorporant-ne molts elements, la part primera del PGC sobre principis comptables. El propi IASB va incorporar el 1989 un marc conceptual en el seu cos normatiu. La justificació de tota la filosofia comptable que hi ha al darrere d'un determinat model o cos normatiu està fonamentada en un marc conceptual on s'estableix què és i per a què serveix la informació comptable, en funció de la utilització que d'ella en facin els usuaris. En el cas de l'IASB, els elements dels estats financers (actius, passius, despeses, ingressos...), i la valoració i el concepte de manteniment del capital de les empreses es deriven del seu marc conceptual, que té una intenció fonamentalment predictiva de la informació, que ve a complementar la tradicional visió que a Espanya es tenia de la informació com a element de rendició de comptes i base de la protecció dels accionistes i creditors. Els tradicionals principis comptables (cost històric, prudència, registre, etc.) s'hauran d'entendre ara en una clau més àmplia, i la imatge fidel que la informació ha de presentar s'aproparà més a la noció d'utilitat per a la decisió, sense perdre de vista la rellevància i fiabilitat de les xifres comptables.
- Un altre aspecte important és el de l'*entitat comptable* en els comptes consolidats. La delimitació del concepte d'entitat comptable en els comptes consolidats presenta alguns proble-

mes. La normativa que es desprèn de la setena directiva, la de la IAS 27 i la de les nostres Normes de Consolidació aprovades per Reial Decret 1815/1991, de 20 de desembre, no és plenament coincident i presenta algunes diferències pel que fa a l'entitat comptable, el perímetre de consolidació i també, de vegades, els propis mètodes de consolidació, que hauran de ser objecte d'adaptació.

— L'aplicació del «*fair value*» és, sens dubte, l'aspecte més conegut de les variacions que comportarà l'adaptació de les IAS tant en els comptes individuals com en els consolidats de les empreses. La Comissió LB ha tingut molt present l'aprovació de la directiva 2001/65/CEE, que obliga a transposar en el nostre dret les modificacions introduïdes a les directives comptables relatives a la utilització de la valoració dels instruments financers, inclosos els derivats, pel valor raonable. La recomanació que es fa és la d'incorporar a la normativa espanyola, de manera obligatòria i per a totes les empreses, tant en comptes individuals com consolidats, la normativa derivada de les IAS, segons que queda previst pel text de la directiva. Un aspecte important de l'aplicació del «*fair value*» és la trasllació a la norma espanyola de totes les situacions en què les IAS en permeten la utilització. En aquest aspecte concret, és de rellevància especial el paràgraf següent del Llibre Blanc: «Els problemes per l'assumpció del sistema de valor raonable creixen en el cas d'elements dels estats financers diferents dels instruments financers. Tanmateix, les Normes Internacionals n'exigeixen l'aplicació també en el cas dels productes agrícoles i actius biològics (IAS 41), i la permeten com a opció en altres casos com a revaloració d'actius fixos materials (IAS 16), immaterials (IAS 38) i propietats immobiliàries o d'inversió (IAS 40). En discutir aquests casos on l'aplicació pot ser una opció de l'òrgan regulador espanyol, es va considerar que el valor raonable planteja problemes de fiabilitat en relació amb la seva taxació, per la qual cosa es recomana, quan hi hagi dubtes, que no es reflecteixi per aquest valor en balanç, sense perjudici que sempre que s'obtinguin taxacions racionals i de qualitat, les empreses poden incloure aquesta informació en les notes que acompanyen els estats financers».

— La delimitació dels *fons propis* és també un aspecte que requerirà d'estudi en el procés d'adopció de les IAS. En el marc conceptual de l'IASB, els conceptes substantius són els d'actiu i passiu exigible, i el patrimoni net queda com un simple residu en restar-los, mentre que la normativa espanyola concedeix un valor intrínsec als fons propis, que es veu relacionat en molts principis jurídics relacionats. Aquest aspecte es veu agreujat per la concepció diferent de resultat empresarial que es fa servir a la normativa espanyola respecte a les normes IAS. Hi ha dues variacions importants: la imputació de les variacions de valor dels actius i passius portats pel valor raonable, i la noció de resultats extraordinaris, que té incidència, en determinats casos, en el volum dels fons propis.

— Un altre tema significatiu és el relacionat amb el *fons de comerç*, sobre el qual ha existit un posicionament del FASB pel que fa a la seva imputació a resultats, i el replantejament del mateix IASB. La Comissió LB considera que des d'un punt de vista tècnic és més adequat el tractament consistent a amortitzar aquest actiu, que no pas la solució arbitrada pel FASB, que es decanta per realitzar en cada exercici un test de deteriorament per sanejar, si s'escau, les deprecacions de l'actiu, però sense sotmetre'l a una depreciació sistemàtica.

— Els fonaments de la Comissió LB per a aquesta recomanació són, des del nostre punt de vista, absolutament justificats i raonats. D'una banda, en les raons insuficients que s'addueixen per qualificar com a no depreciable un saldo tan fràgil com el del fons de comerç. De l'altra, per l'efecte que es produeix si aquest es deprecia però no se sotmet a l'amortització corresponent. En aquest supòsit es corre el risc d'incorporar contínuament el fons de comerç internament generat, que així passaria a substituir el vell valor depreciat però no amortitzat, la qual cosa trenca un dels principis més inveterats del model comptable de les IAS, que és la prohibició de capitalització dels fons de comerç interns.

— Íntimament relacionada amb el tractament del fons de comerç sorgit de la compra, hi ha la normativa referent al tractament comptable de les *combinacions d'empreses*, o sigui la uti-

lització del mètode de la compra o el de la fusió d'interessos. Al nostre país tenim un esborrany de norma des de l'any 1993, que fins ara no ha trobat consens per a l'aprovació definitiva, precisament pel distint tractament a les IAS. La recomanació de la Comissió del LB està en consonància amb la IAS 22 i les restants relacionades, en acceptar l'aplicació amb caràcter general del mètode de la compra i entenent que la qualificació com a adquisició d'una operació d'aquest tipus ha d'estar basada en una avaluació general de tots els fets i circumstàncies que envoltin l'operació en particular. El mètode de la fusió d'interessos, a diferència del que s'esdevé en el nostre actual esborrany de 1993, ha de quedar per a les rares ocasions en què dues entitats, d'importància semblant, uneixen els destins tot constituint una entitat única. I fins i tot en aquests casos, gosàriem afirmar que, en la majoria, acabarà existint una empresa «adquirida» i una empresa «adquirent».

— L'exigència que els comptes anuals es presentin de manera *comparativa* amb els de l'exercici anterior comporta, si s'adoptés el criteri estricte previst actualment per les IAS, i en particular per la SIC-8, que els estats financers s'han d'elaborar i presentar, quan es decideixi el canvi, com si sempre s'haguessin confegit d'acord amb les IAS en vigor, i presentar la informació corrent i la comparativa d'acord amb aquest principi. Aquesta exigència pot resultar molt gravosa per a les empreses; per això, la solució que finalment s'adopti al problema, que no solament afecta les empreses del nostre país, sinó tota la UE, ha de ser més política que tècnica. En aquest sentit, tènicament no hi ha dubte que seria més recomanable reexpressar els saldos de l'exercici anterior d'acord amb els nous criteris comptables, però políticament pot ser més adequat alliberar les empreses d'aquesta obligació, no solament pel cost que això pot comportar, sinó perquè també tènicament es produirà sempre un «trencament» de les sèries històriques dels valors dels comptes anuals.

... EN LA MANERA DE PRESENTAR LA INFORMACIÓ...

Un aspecte que considerem especialment interessant és la diferenciació que es fa en el Llibre Blanc entre els problemes de «revelació d'informació» comptable i els problemes d'«informació comptable». Els primers els circumscriu a tots els aspectes que s'han d'incloure en els comptes anuals, o sigui, el format dels estats financers bàsics, els nous estats financers que s'hi puguin incloure, les notes de la memòria que hagin de ser revisades o incloses noves, informació sobre tercers vinculats, informació consolidada i informació segmentada. Els segons, els d'«informació comptable», els circumscriu a l'informe de gestió, i a la resta d'informacions que els usuaris cada cop demanen amb major insistència, entre les quals cal destacar la informació sobre riscos empresarials, informació de tipus social, informació mediambiental, valoració i informació sobre intangibles, indicadors financers, i també la utilització de formats digitals per a la difusió de la informació financera.

Últimament hi ha hagut una tendència a incloure en la Memòria notes que no tenen el caràcter d'explicació o desglossament d'informació financera inclosa en els estats bàsics, i que la Comissió LB trasllada al capítol dedicat a l'informe de gestió, en una clara intenció, almenys aquesta és la nostra lectura, que aquesta informació d'interès també per als usuaris, podria incloure's en un informe de gestió renovat.

Pel que fa als problemes de revelació i presentació de la informació, els aspectes més significatius són els següents:

— Pel que fa als *estats financers bàsics*, es proposen determinades variacions d'acord amb les IAS o bé per la mateixa evolució de les concepcions comptables. Pel que fa al balanç de situació es proposa la reclassificació d'alguns actius que no ho són estrictament parlant, com ara les accions pròpies, i també la descomposició, en les seves parts components de passiu i net, dels instruments financers compostos. I pel que fa al compte de pèrdues i guanys, la re-

comanació és que adopti la forma d'estat, i que d'ella es desprenguin els saldos parcials o sub-totals a mesura que s'hi vagin restant les successives despeses, o sumant els ingressos, a la xifra de vendes.

— Dins del marc de les IAS, s'estableixen dos estats financers complementaris dels tradicionals de balanç i compte de resultats. A la IAS 1 s'introdueix l'*estat de canvis en el patrimoni net*, i a la IAS 7 l'*estat de flux de tresoreria*. Tots dos estats s'han d'introduir en un nou format dels comptes anuals, ja que complementen la informació financera de les empreses, i mostren, respectivament, els moviments dels comptes que constitueixen els fons propis i les entrades i sortides de tresoreria. L'últim d'aquests estats substituirà el quadre de finançament que desapareixerà com a tal, tot i que les informacions que proporciona de naturalesa no monetària i que no apareixen en l'estat de fluxos de tresoreria, s'inclouran en la memòria, com ara: a) l'import total de les inversions i desinversions efectuades en l'exercici en immobilitzat immaterial, propietats, plantes i equipament, propietats d'inversió, contractes d'arrendament financer subscrits en l'exercici, inversions en accions i participacions, crèdits a llarg termini concedits, i altres actius financers a llarg termini; b) emissions i reemborsaments de títols de renda fixa amb cupó zero i similars; c) operacions d'ampliació de capital per conversió de deute, i d) import de la variació del capital de treball o fons de maniobra com a conseqüència de les activitats ordinàries.

— Un pas addicional que es proposa en la presentació dels estats financers és el d'incorporar a la nostra normativa uns *formats simplificats*, a més dels actuals, especialment dissenyats per a les empreses més petites que no exerceixen activitats financeres.

— Però és en el contingut de la *Memòria* on hi ha propostes significatives. L'opinió de la Comissió LB és que el contingut de les notes de la Memòria contribueixin, conjuntament amb altres estats, a oferir la imatge fidel de la situació, l'activitat i els resultats obtinguts per l'empresa. Per això, el seu contingut és bàsicament quantitatiu i de desglossament de la informació continguda en els diferents estats financers. Pel que fa a desglossaments, les principals consideracions es fan en relació a informació de: a) empreses filials i associades; b) altres participacions significatives; c) deteriorament i conciliació del saldo del fons de comerç, i d) fets posteriors. I pel que fa a altres informacions obligatòries a incloure en les notes destaquen les de: a) autocartera; b) dividendes per acció; c) capital condicional i efectes dilusius d'instruments financers que donen accés al capital; d) informacions sobre riscos i la seva forma de cobertura; e) altres informacions sobre instruments financers; f) combinacions de negocis; g) litigis i h) pagaments als auditors.

— Per tal de completar un aspecte poc desenvolupat de la informació de les empreses espanyoles, es proposa desenvolupar el concepte de *tercer vinculat*, i incloure en les notes d'informació les principals operacions realitzades amb les *parts vinculades*. Per últim, es recomana desenvolupar la *informació segmentada* per a les empreses que, per tenir multiactivitat, han de desglossar els estats financers per cadascun dels segments, ja siguin de negoci o geogràfics, en què operin.

... I EN EL CONTINGUT D'ALGUNA INFORMACIÓ ADDICIONAL...

Al marge dels anteriors aspectes de la informació financera a incloure en els comptes anuals, les nostres normes mercantils obliguen a una altra informació que l'experiència ve demostrant: la necessitat de la seva modificació. L'informe de gestió, i la correcta ubicació d'una altra informació demanada pels usuaris, són els aspectes més significatius.

— L'*informe de gestió* en el seu format actual no ofereix informació significativa ni útil per a l'usuari. Tanmateix, ha de ser un document clau per explicar i entendre l'estratègia empresarial, per comunicar els riscos i les oportunitats de negoci de l'empresa i per exposar justificadament el conjunt de polítiques decidides pels òrgans de govern de l'empresa. Per bé que és

un document que per la seva mateixa naturalesa no pot estar normalitzat com les notes de la Memòria, sí que s'insta a compilar i difondre documentació sobre les millors pràctiques en l'elaboració i presentació dels informes de gestió, i a normalitzar determinada informació que les empreses poden, voluntàriament, oferir en el si de l'informe de gestió, de manera que, una vegada que l'empresa hagi decidit publicar-la, hagi d'atenir-se a unes directrius obligatòries pel que fa al contingut, periodicitat, elements que han de mesurar-se, etc.

— També s'aborda la *informació sobre riscos empresarials*, que seria matèria de l'informe de gestió pel que fa a la descripció dels principals tipus de riscos amb els quals s'enfronta l'empresa i la manera de gestionar-los, però constituïria un element dels estats financers i les notes a aquests pel que fa als resultats obtinguts de la gestió i les actuacions de cobertura dutes a terme pels mateixos.

— La *informació de tipus social i mediambiental* és un altre element essencial en el conjunt d'aspectes que componen el «gap» d'expectatives de la informació de les empreses. Recolza en les *disposicions* que fan obligatòria la revelació d'actius i passius i despeses de naturalesa mediambiental, i invita a informar de les actuacions que en aquests dos ordres s'hagin desenvolupat en les empreses al llarg del període. Tota aquesta informació es considera que s'ha d'incloure en l'informe de gestió.

— Un *informe dels intangibles* de les empreses seria també un instrument adequat d'informació, a l'espera que els projectes de recerca actualment en curs puguin concloure amb alguns resultats que permetin establir mesuradors generalment acceptats.

— Finalment, la Comissió LB es mostra partidària de la utilització de *ràtios o indicadors financers* com a part de la informació estandaritzada a oferir per les empreses, per la qual cosa es recomana a l'òrgan emissor de normes que sistematitzi la publicació dels més importants, i que elabori normes detallades per al còmput i presentació.

LES EMPRESES COTITZADES VEURAN AMPLIADES LES OBLIGACIONS D'INFORMACIÓ

Si la informació que proporcionen les empreses als usuaris ha de complir els requisits de fiabilitat, objectivitat i rellevància, entre d'altres, això es fa més necessari quan es tracta d'empreses cotitzades. Els recents esdeveniments poden ser una mostra de la necessitat de perfeccionar la informació de les empreses cotitzades, però la comptabilitat i les seves regulacions no han estat els causants dels perjudicis ocasionats als inversors. El primer causant ha estat la manca d'ètica d'uns determinats directius, assessors financers i auditors (però no la professió d'auditoria en general, com s'ha volgut vendre) que han buscat, i fins i tot superat i vulnerat, aspectes de la normativa comptable que oferissin interpretacions diverses o absència concreta de regulació. El més curiós del cas és que de moment només s'ha matat el missatger —l'auditor— mentre que els restants actors del drama —directius, assessors financers, bancs de negocis, membres de la SEC, etc.— continuen tranquils.

Al marge de qualsevol lectura que es vulgui fer d'aquests esdeveniments, no podem negar que la informació de les empreses cotitzades, per l'especial sensibilitat, ha de ser objecte d'una respecial regulació, control i perfeccionament.

La Comissió LB ha realitzat un conjunt de propostes que serviran de guia al procés de reforma comptable i algunes d'elles ja són objecte de debat.

— Una primera recomanació és que les empreses cotitzades, per la grandària, complexitat i diversificació, hagin de presentar la informació financera utilitzant com a guia de la lectura i explicació una perspectiva de segments, en línia amb allò que s'estableix a la IAS 14. Un aspecte important de la *informació segmentada* és la informació dels resultats i els fluxos de tresoreria de cadascun dels segments, i en concret la manifestació de la política de fixació de preus entre els diferents segments, que determina la distribució final dels fluxos econòmics i financers.

— L'activitat empresarial implica assumir riscos que han de ser coneguts, mesurats i gestionats de manera ordenada i eficient. Per això, la tendència internacional es dirigeix a exigir a les empreses la publicació d'*informació completa sobre l'exposició al risc* de les empreses, la vulnerabilitat dels beneficis i el patrimoni, les polítiques de gestió de riscos i el sistema de control. Tots aquests aspectes es fan més necessaris en les empreses cotitzades, ja que el seu finançament es fa majoritàriament a través de la captació de l'estalvi privat, bé directament, a través de l'inversor borsari, o bé *indirectament* a través dels fons d'inversió. Les empreses cotitzades han de publicar informacions precises, qualitatives i quantitatives, sobre l'assumpció i gestió de riscos financers i d'altres en general, com els reguladors, tecnològics, cíclics dels negocis, operatius o mediambientals.

— La informació sobre *tercers vinculats* també adquireix a les empreses cotitzades una rellevància especial, en línia amb allò que s'estableix a la IAS 24. Per això, es proposa ampliar l'abast de la definició de parts relacionades per les empreses cotitzades en borsa, i també les exigències d'informació sobre les transaccions efectuades amb tercers vinculats.

— La *Memòria* és un altre instrument d'informació que requereix una atenció especial en les empreses cotitzades. El seu contingut no pot ser el mateix que les empreses no cotitzades, no sols normalment per una qüestió de grandària, sinó per la importància de la informació per als analistes financers. Complementar algunes notes referents a inversions financeres, gestió del capital circulant, deutes financers o plus-vàlues latents i marc regulador en què, eventualment, se situi l'empresa cotitzada, són alguns dels aspectes que la Comissió LB considera que haurien de ser regulats.

— Si l'*informe de gestió* s'ha mostrat d'especial interès per a les empreses en general, per a les cotitzades adquireix una rellevància especial per la importància que té la informació que s'hi ha d'incloure. Es posa un èmfasi especial en la necessitat de publicar informació rellevant sobre els factors que han influït en l'evolució dels negocis, informació borsària, política de gestió de riscos i altres polítiques empresarials, perspectives de futur i detalls sobre el govern corporatiu.

— La *informació intermèdia* a publicar per les empreses cotitzades ha de ser també objecte d'atenció, a fi que les exigències de la IAS 34 estiguin en línia amb les obligacions actuals de les empreses cotitzades.

TOT AQUEST PROCÉS REQUERIRÀ UN CANVI EN EL DRET COMPTABLE...

El nostre actual sistema legal es basa en una jerarquia de normes que parteix del Codi de Comerç, com a font suprema del nostre ordenament comptable, passa per la llei de Societats Anònimes i altres lleis especials, per desenvolupar-se en el Pla General de Comptabilitat, ordres ministerials, resolucions de l'ICAC i consultes a l'ICAC. L'adaptació de marc conceptual i les normes IAS dins el nostre ordenament, exigeixen modificacions en tots els textos legislatius, i la correcta ubicació d'algunes de les modificacions substancials necessàries, però que permeti al mateix temps la necessària flexibilitat per incorporar les modificacions normatives que les exigències internacionals demanin en el futur. Tot això obliga a modificacions en els actuals textos legals.

— En relació amb el *Codi de Comerç*, les principals modificacions proposades són les següents. Introduir alguna referència en sintonia amb l'objectiu de la utilitat per a la presa de decisions de la informació, igualment desitjable juntament amb la necessària recerca de la conservació del patrimoni empresarial, reformular la definició dels principis comptables des d'aquesta perspectiva així com contemplar la possible utilització del criteri de valor raonable juntament amb el tradicional cost històric, sentar la possible existència d'altres documents informatius com ara l'estat de fluxos de tresoreria i l'estat de canvis en el patrimoni net, i introduir algunes modificacions amb vistes a proporcionar major comparabilitat de la informació.

— S'hauria d'adequar la regulació en matèria de configuració del *grup de societats* a efectes de consolidació, segons allò previst a les IAS, i també alleugerir el contingut del Codi de Comerç en algunes de les seves normes.

— En relació amb la *Llei de Societats Anònimes*, es consideren les qüestions següents: a) l'establiment de l'obligació d'informar, per part de les societats, als seus socis i tercers, i b) l'obligació de sotmetre els comptes anuals a verificació. Aquestes dues obligacions haurien de ser objecte de graduació sobre la base de la grandària de la societat. Addicionalment, s'haurien d'incloure formalitats a seguir per a l'aprovació i dipòsit de comptes així com les obligacions informatives de la societat als socis i creditors en els casos de fusions, escissions, dissolucions i liquidacions. En qualsevol cas, totes aquestes qüestions s'haurien de tractar sumàriament, realitzant la remissió al desenvolupament reglamentari ulterior, sense perjudici, igual com hem manifestat en relació amb el contingut del Codi de Comerç, d'alleugerir el text de la *Llei de Societats Anònimes* de regulacions detallades que estan mancades de virtualitat i, en particular, de l'estructura dels formats dels comptes anuals que s'haurien de delimitar a nivell reglamentari.

— Dins d'aquest model normatiu, el *Pla General de Comptabilitat* ha d'ocupar un lloc preponderant en tant que norma on ubicar el tractament bàsic dels criteris de reconeixement i valoració dels elements de la informació comptable, posteriorment desenvolupats, si s'escau, a través de les corresponents adaptacions sectorials i resolucions de l'ICAC. Un aspecte important és la inclusió en el *Pla General de Comptabilitat* de la filosofia que hi ha al darrere del marc conceptual elaborat per l'IASB.

...EN ELS ORGANISMES EMISSORS DE NORMES COMPTABLES...

La recomanació de la Comissió del Llibre Blanc és la de crear un Comitè regulador de la comptabilitat perquè el procés d'elaboració de les normes comptables pugui assolir un major grau de participació, de manera que l'administració pública (l'ICAC) pugui tenir un major suport a l'hora d'elaborar els tractaments comptables. Aquest òrgan col·legiat, al davant del qual hi hauria l'ICAC, estaria format per un nombre igual d'experts, procedents d'organismes públics interessats en la normalització comptable (CNMV, Direcció General d'Assegurances, Direcció General de Tributs, Banc d'Espanya, IGAE, etc.) i per experts procedents del sector privat (auditors, analistes, acadèmics i altres professionals). La feina d'aquest Comitè seria la d'aprovar les normes que serien promulgades per l'ICAC, o bé emetre informes per a normes comptables que s'haurien d'aprovar en unes altres instàncies.

...I EN LES INSTITUCIONS DE CONTROL DE LA INFORMACIÓ.

Finalment, es fan recomanacions per complementar el control de la informació ja existent, i es tracta d'oferir altres alternatives, que es basen en institucions que estan funcionant satisfactòriament al nostre país o en d'altres d'àmbit europeu. En aquest sentit, es posa un èmfasi especial en el fet que la responsabilitat principal per l'emissió d'informació financera és dels administradors de les empreses, mentre que l'actuació dels auditors o dels supervisors actua sempre amb posterioritat a l'emissió d'aquesta informació, i per tant ha de ser jutjada sempre des d'aquest punt de vista.

S'argumenta sobre la necessitat que la CNMV estableixi un mecanisme de reforç i control de la informació com el previst en el reglament europeu d'aplicació de les IAS als comptes consolidats, a fi d'assegurar el seguiment íntegre d'aquestes, de manera que cap de les informacions que aquestes preveuen com a importants per a la seva revelació quedin sense exposar en els estats comptables consolidats que s'emetin a partir de l'entrada en vigor.

Igualment es proposa la utilització de les Corts d'Arbitratge per dirimir qüestions d'ordre mercantil que es basin en la informació comptable.

LES RECOMANACIONS DE LA COMISSIÓ LB SÓN ÀMPLIES I AMBICIOSES.

El conjunt de recomanacions de la Comissió LB per a la reforma de la comptabilitat a Espanya es resumeixen en un capítol final en què s'apleguen per matèries i conceptes les recomanacions que es fan al llarg de tot l'Informe, algunes de les quals hem relatat en els apartats anteriors. En total són 105 recomanacions. Estem segurs que moltes d'elles s'incorporaran aviat a la nostra normativa. D'altres ho faran a mig termini, impulsades pels terminis establerts per la UE. Segurament, algunes no veuran mai la llum per motius diversos, i entre aquests motius possiblement no hi manquin els anomenats d'«oportunitat política». No hem d'oblidar que algunes normes comptables en el fons són normes polítiques de les quals els grups de pressió no en són aliens.

Cap a una harmonització mundial de la comptabilitat

ROBERT DAY

Col·legi de Finances i Llei
Universitat de Bournemouth

INTRODUCCIÓ

La importància dels diferents sistemes de comptabilitat d'arreu del món ha estat posada en relleu els darrers anys d'ençà de l'expansió dels negocis que van més enllà de les fronteres nacionals. Aquest article proporciona primerament una visió de conjunt de la diversitat de comptabilitats d'arreu del món i descriu les implicacions d'aquestes diferències en termes dels costos i els beneficis de l'harmonització de la comptabilitat.

L'estructura i activitats dels organismes que confegeixen els estàndards de comptabilitat internacional s'examinen a continuació en el context dels desenvolupaments recents. Tot seguit es descriu la reacció de les nacions i dels grups líders davant aquests desenvolupaments, la qual cosa pot implicar que l'harmonització és possible d'una manera parcial, o fins i tot completa.

Les diferències en els sistemes de comptabilitat d'arreu del món han estat remarcades per estudis de classificació que examinen els diferents sistemes des d'una varietat de punts de vista. Un dels primers estudis va ser realitzat per Mueller (1967), que va descriure els mètodes per al desenvolupament de la comptabilitat com una sèrie de patrons (macroeconòmic, microeconòmic, disciplina independent i comptabilitat uniforme). En contrast amb aquest mètode deductiu, Nair i Frank (1980) van adoptar un mètode inductiu per classificar la pràctica de la comptabilitat basat en l'enquesta anterior de Price Waterhouse. El resultat de la seva tasca va ser la classificació d'aquestes pràctiques a la Commonwealth, l'Amèrica Llatina, l'Europa del sud, l'Europa central i del nord i els Estats Units. Una classificació més profunda va ser la realitzada per Gray (1988) que, partint del treball de Hofstede (1984), va identificar quatre valors de comptabilitat que es tradueixen en sistemes i pràctiques de comptabilitat. Gray descriu els motius de les diferències internacionals en termes de cultura, tot i que trobem una explicació més àmplia dins Nobes (1998), que considera de quina manera les variables culturals afecten les diferents variables dependents, com ara la naturalesa de la comptabilitat com a professió.

Malgrat que cadascun d'aquests estudis defineix grups amb semblances, cadascun d'aquests grups conté algunes diferències més grans. Aquestes diferències s'il·lustren en les xifres dels beneficis significativament diferents i en el reconeixement i avaluació dels actius i els passius. Un dels més coneguts exemples és el de Daimler Benz que, el 1993, va esdevenir la primera companyia alemanya que va cotitzar a la Borsa de Nova York. Els seus resultats anuals havien mostrat un benefici de 615 milions de marcs, fent ús de les normes alemanyes, mentre que usant les normes dels Estats Units (per tal de complir els requeriments per cotitzar a la Borsa), aquesta xifra va esdevenir una pèrdua de 1.839 milions de marcs. Aquest no és un exemple aïllat ja que el benefici de 91 milions de lliures de Glaxo Wellcome (1995) del Regne Unit va esdevenir de 8.168 quan es va restablir d'acord amb les normes dels Estats Units. És en aquesta àrea, en la de l'ús dels estats financers a través de les fronteres, on les diferències esdevenen significatives i visibles. La necessitat de traduir o interpretar els estats financers implica un cost per a tots dues parts, la que redacta i l'usuari d'aquests estats financers (i també el cost extern de qüestionar la credibilitat dels estats financers en general). És per aquest motiu que l'harmonització de la comptabilitat es veu com una fita desitjable, com una eina

d'ajut en la presa de decisions a l'arena internacional, que permeti promocionar l'eficàcia econòmica.

Encara existeixen molts obstacles per aconseguir l'harmonització. La magnitud de les diferències encara accentua els obstacles restants. Allà on la comptabilitat està incrustada dins l'estructura legal o fiscal d'un país, els canvis significatius en la comptabilitat conduiran a canvis institucionals o tindran conseqüències econòmiques. El nacionalisme, tant en la pràctica com en l'àrea de regulació, hi juga un paper important.

BORSES I MERCATS INTERNACIONALS

Els mercats de capital del món han estat sempre considerats com els usuaris predominants de la informació financera. La manca d'harmonització ha estat vista com la causa major de la ineficàcia del mercat. Un estudi realitzat per Choi i Levich (1991) va revelar que més de la meitat dels inversors institucionals enquestats indicaven que la diversitat internacional de la comptabilitat afectava les seves decisions en la inversió i que els dificultava mesurar les variables de la decisió. La globalització dels mercats de capital i el desenvolupament d'Internet han aportat un nou significat a la necessitat d'una comptabilitat comparable i transparent, donat que els inversors ja han pogut accedir a la informació financera de les companyies al marge de la seva localització. La cotització d'accions d'una mateixa empresa en diversos països és econòmicament eficaç ja que les companyies tracten de reduir els seus costos d'inversió i transacció. Les Borses més importants del món tracten tant amb empreses de l'interior com de l'exterior, com es pot veure a la Taula 1.

Com es pot veure, els majors mercats internacionals són a Europa i als Estats Units. Només a França, Alemanya, Holanda, Suïssa, el Regne Unit i els Estats Units les companyies estrangeres comprenen més del 10% del total.

Els mercats de capital mundials requereixen un balanç anual com a condició per ser llistats. Una enquesta realitzada a 68 Borses revela diferències a gran escala en els requeriments per a la presentació d'informació.¹ Algunes Borses permeten a les companyies estrangeres l'ús d'uns PCGA (Principis de Comptabilitat Generalment Acceptats) diferents, mentre que demanen a les companyies locals l'ús dels PCGA nacionals (per exemple, Noruega). Alguns països només permeten els seus PCGA nacionals a companyies llistades (per exemple Brasil) mentre que d'al-

TAULA 1
BORSES MÉS IMPORTANTS A 31 DE DESEMBRE 2000

PAIS	BORSA	NOMBRE TOTAL DE LES COMPANYIES COTTITZADES NACIONALS/ESTRANGERES		FACTURACIO NACIONALS/ESTRANGERES (€M)	
Europa					
França	Euronext	1.021	164	700.438	6.220
Alemanya	Federació de Borses	744	245	1.183.336	211.361
Itàlia	Italiana	291	6	640.686	19.744
Holanda	Euronext	234	158	419.970	1.556
Espanya		1.020	16	636.076	854
Suïssa		252	164	404.464	19.111
Regne Unit	Londres	2.428	501	1.231.168	1.767.400
Nord Amèrica					
Canadà	Toronto	1.379	42	420.999	647.000
Estats Units	NASDAQ	4.239	487	12.533.882	553.117
	Nova York	2.035	433	6.557.996	755.929
Àsia					
Xina	Hong Kong	779	11	226.224	435
Japó	Tòquio	2.055	41	1.403.542	394
Australasia					
Austràlia	Australiana	1.333	76	125.350	2.014

Font: Borsa de Londres (Fact File 2001)

2. Font: Deloitte Touche Tohmatsu (2002a).

3. L'excepció és Canadà, on només la Borsa de Montreal permet res més que els PCGA de Canadà.

4. Per a un estudi més profund d'aquestes dues primeres fases, vegeu Cairns 1999: Capítol 4.

tres exigeixen una informació sobre conciliació si s'utilitzen uns PCGA diferents als nacionals. Els International Accounting Standards (IAS) impregnen aquests models diferents i, de fet, en alguns països són obligatoris (per exemple, a Croàcia i Xipre). 49 de les 68 Borses permeten els IAS en alguna forma, com a llenguatge dels informes, tant si és obligatori com opcional, o bé complementats per un estat de conciliació. A molts països els General Accepted Accounting Principles (GAAP) dels Estats Units esdevenen la norma tant si és degut a la manca del desenvolupament d'uns PCGA nacionals o per guanyar accés als mercats de capitals dels Estats Units. El 2001 hi va haver més companyies europees llistades (300) que van produir els seus estats financers consolidats d'acord amb els GAAP dels Estats Units que no pas segons els estàndards internacionals (275).² Totes les grans Borses a la Taula 1 permeten l'ús dels IAS i moltes permeten a la vegada l'ús dels GAAP dels Estats Units.³

COMPOSICIÓ DELS IAS

L'any 1999 es van produir moviments concertats per aconseguir la fita de l'harmonització de la comptabilitat. Aquests moviments van sortir en gran part del treball realitzat per l'IASC (Comitè Internacional de Principis de Comptabilitat Internacionals). L'any 1973, setze organismes comptables de nou països —Austràlia, Canadà, França, Alemanya, Japó, Mèxic, Holanda, el Regne Unit, Irlanda i els Estats Units— van establir l'IASC. Els objectius de l'IASC eren:

- a) desenvolupar, per a l'interès públic, un únic conjunt d'estàndards d'alta qualitat, comprensibles, aplicables i globals que requereixin informació d'alta qualitat, transparent i comparable en els estats financers i altres informes financers per ajudar els participants en els mercats de capital mundials i altres usuaris a prendre decisions econòmiques.
- b) promocionar l'ús i l'aplicació rigorosa d'aquests estàndards, i
- c) provocar la convergència entre els estàndards de comptabilitat nacionals i els internacionals fins aconseguir solucions d'alta qualitat. (Constitució de l'IASC, Part A)

Des del seu establiment el 1973 fins a finals de 1998, l'IASC va passar per tres fases en la composició dels estàndards. La primera fase va desembocar en uns estàndards que permetien diferents tractaments comptables per a transaccions i esdeveniments similars. En aquest punt de la seva història, l'IASC estava desenvolupant els seus estàndards inicials i estava interessat que fossin acceptats i usats. Per tal d'aconseguir aquesta acceptació, calia permetre més d'un tractament acceptable i evitar així qualsevol conflicte amb els estàndards nacionals.

La segona fase va ser la fase de les comparacions i les millores. El gener de 1989, en un esforç per guanyar una major acceptació dels IAS, l'IASC va emetre un esborrany explicatiu (E32), *Comparabilitat dels estats financers*, que exposava vint-i-nou qüestions. Aquest primer projecte de millores va ser llançat el juny de 1990 amb l'objectiu d'implementar revisions als IAS tal com es perfilaven en l'Estat del Propòsit en la Comparabilitat dels Estats Financers de l'IASC. El novembre de 1993, l'IASC va aprovar deu IAS revisats, efectius l'1 de gener de 1995. El novembre de 1994, l'IASC va reformar les versions de divuit IAS no revisats prèviament.⁴

El Programa d'Estàndards Essencials va dominar la tercera fase. Seguint una sèrie de discussions preparatòries, el 9 de juliol de 1995, la junta de l'IASC i el Comitè Tècnic de l'Organització Internacional de les Comissions de Valors (IOSCO) van emetre una nota de premsa conjunta per anunciar que:

«...La Junta ha desenvolupat un pla de treball, amb el qual el comitè tècnic hi està d'acord, que resultarà, en finalitzar-se amb èxit, en els IAS com un conjunt complet d'estàndards. La conclusió dels estàndards essencials complets, que són acceptables pel comitè tècnic, permetran que aquest recomani l'aprovació dels IAS per a la mobilització de capital a través de les fronteres i el propòsit de ser llistats en tots els mercats globals...»

TAULA 2
ESTÀNDARDS COBERTS EN L'ESBORRANY MILLORES EN ELS ESTÀNDARDS DE COMPTABILITAT INTERNACIONALS

IAS 1	Presentació dels estats financers (revisat el 1997)
IAS 2	Inventari (revisat el 1993)
IAS 8	Guanys i pèrdues netes per període, errors fonamentals i canvis en les polítiques de comptabilitat (revisat el 1993)
IAS 10	Esdeveniments després de la data de la fulla de balanç
IAS 16	Propietat, planta i equipament
IAS 17	Arrendaments
IAS 21	Efectes del canvi en els índexs de la moneda estrangera
IAS 24	Transaccions de les parts relacionades
IAS 27	Estats financers consolidats i comptabilitat per la inversió a filials
IAS 28	Comptabilitat per la inversió en empreses associades
IAS 33	Guanys per acció
IAS 40	Propietat de la inversió

5. *Titulat Improvements to International Accounting Standards*. (IASB 2002b).

L'IASC va completar el seu treball en els estàndards essencials, amb l'aprovació per la Junta, el 16 de desembre de 1998, de l'IAS 39, *Instruments financers: reconeixement i mesura*. En una nota de premsa del 17 de maig de 2000, l'IOSCO va anunciar que havia finalitzat l'avaluació dels estàndards essencials de l'IASC. Recomanava que els seus membres «permetessin els emissors multinacionals usar 30 estàndards de l'IASC, complementats amb conciliacions, revelacions d'informació i interpretacions quan fos necessari per abordar qüestions substantives pendents a nivell nacional o regional.

Mentrestant, entre 1997 i 1999, la Junta de l'IASC havia realitzat un estudi centrat en l'estratègia i estructura futura per portar a terme la conclusió del projecte d'estàndards essencials. Les recomanacions van ser aprovades el 1999 i la novament estructurada Junta dels Estàndards de Comptabilitat Internacional (IASB) es va establir el març de 2001. Una característica particular de la nova junta és que 7 dels seus membres tenen responsabilitats formals d'enllaç amb els autors dels estàndards a 8 països (Australia, Canadà, França, Alemanya, Japó, Nova Zelanda, el Regne Unit i els Estats Units).

Tanmateix, les recomanacions de l'IOSCO no van marcar la fi del treball de l'IASB pel que fa a l'existència dels estàndards. L'abril del 2001 es va fer un concurs d'idees per a possibles millores dels IAS. Es va nomenar un subcomitè per examinar les més de 1.000 pàgines de propostes d'uns 40 qüestionaris i es van lliurar les recomanacions subseqüentment a la junta de l'IASB. El maig de 2002 l'IASB va emetre un esborrany explicatiu⁵ amb les correccions dels estàndards llistats a la Taula 3, com «... el primer producte del projecte de millora de l'IASB que té l'objectiu d'incrementar la qualitat i consistència dels informes financers fent ús de les millors pràctiques i eliminant opcions...».

Igual com l'eliminació d'opcions i l'ús del LIFO per a la valoració d'inventari, les propostes també cobrien qüestions de convergència (per exemple en la definició de partides relacionades). El projecte subratllava la naturalesa basada en principis dels estàndards incloent les millores següents:

- La conformitat amb els estàndards no hauria de portar a resultats confosos en aquelles jurisdiccions on la conformitat és obligatòria sense tenir en compte les circumstàncies.
- En els judicis crítics realitzats per la direcció en la presentació de polítiques de comptabilitat es requereix la revelació d'informació
- En les suposicions claus sobre les incerteses que pugui comportar una regulació material del valor de l'actiu i el passiu es requereix la revelació d'informació.

En la seva introducció a l'esborrany explicatiu, David Tweedie, president de l'IASB, va indicar que les propostes per a la revisió de les dues declaracions sobre instruments financers serien publicades en breu.

6. A diferència d'una directriu, una norma té la força de la llei, i no requereix més actuacions per part dels Estats membres per fer-la efectiva.

7. El 2001 ja s'havia publicat una directriu que donava als Estats membres l'opció de permetre o exigir l'ús de valors raonables per als instruments financers, incloent derivats, per tal d'acomplir l'IAS 39, *Financial Instruments: Recognition and Measurement*.

LA DIMENSIÓ EUROPEA

L'acceptació dels IAS va rebre una major aprovació quan, el 2000, la Comissió de la Unió Europea va publicar el seu document, *Estratègia dels informes financers a la UE: El camí endavant*. El document proposava que a tots els grups d'empreses que cotitzen a la UE se'ls demanés preparar els seus comptes consolidats d'acord amb els IAS per al 2005 com a data límit. A més, els Estats membres podrien estendre aquest requeriment a les companyies no cotitzades o als comptes individuals.

Els punts següents estaven inclosos a la proposta:

1. Establir un mecanisme d'acceptació de la UE per supervisar la integració dels IAS i confirmar que els IAS representen una base apropiada per a la presentació de comptes de les companyies de la UE llistades.

2. El desenvolupament d'una infraestructura d'aplicació enfocada primordialment a «guiar la disseminació de la implantació, assegurar auditories d'alta qualitat i reforçar la supervisió reguladora coordinada».

3. La modernització de les directrius de comptabilitat per tal que romanguin com a base per a la presentació dels comptes per a totes les companyies amb responsabilitat limitada.

El març de 2002, el Parlament Europeu va votar per majoria (492 vots de 526) adoptar les propostes, però amb algunes exempcions. Les companyies que cotitzen a la UE i en un tercer mercat d'un país regulat i posen en pràctica un altre conjunt d'estàndards internacionalment acceptats (els GAAP dels Estats Units) no els haurien d'acatar fins al 2007. Aixó també es va fer extensiu a les companyies que tenen només valors de deutes cotitzats públicament. Finalment, per assegurar que l'existència d'unes directrius de comptabilitat no siguin perjudicials, els IAS només poden tenir força quan estan en línia amb els principis bàsics de les directrius. L'aprovació final va ser atorgada per la UE a totes les propostes el juny de 2002, com una norma⁶ segons la qual els IAS podrien ser adoptats només si:

- no són contraris a les directrius,
- són útils per al benestar europeu, i
- s'ajusten als criteris de comprensió, rellevància, fiabilitat i comparació.

Aquesta norma es va fer aplicable a tots els Estats membres de la UE (existents i futurs) així com a Islàndia, Noruega i Liechtenstein. El requeriment d'aplicar els IAS afectaria inicialment unes 10.000 empreses (Van Hulle, 2001), però podrien ser moltes més quan s'estengui l'ús dels IAS a companyies nacionals no cotitzades. Per tal de completar el procés, el juny del 2002 la Comissió Europea va emetre un esborrany de directrius per modernitzar les directrius quarta i setena.⁷ La Taula 3 llista les principals esmenes proposades (al final d'aquesta pàgina).

TAULA 3
MILLORES DE LES DIRECTRIUS QUARTA I SETENA

- Permetent la revalorització dels actius intangibles o altres.
- Autoritzant els Estats membres a permetre o exigir l'estat dels moviments de caixa.
- Exigint la consolidació a les filials amb activitats no similars.
- Aportant la definició de casa matriu i filial en l'IAS 27, *Estats financers consolidats i comptabilitat per la inversió a filials* i SIC 12, Consolidació – *Entitats amb propòsits especials*.
- Permetent requeriments similars als IAS en la presentació de la informació sobre el rendiment.
- Estenent la revelació d'informació sobre aspectes mediambientals i socials d'un negoci.
- Especificant amb més detall el contingut de l'informe anual (o anàlisi de la direcció del negoci).
- Modificant el format i el contingut de l'informe d'auditoria perquè reflecteixi les bones pràctiques actuals i per aconseguir l'harmonització.

Per tal de proporcionar part de la infraestructura per a la presentació d'informes financers a Europa, el juny del 2001 es va establir l'EFRAG (Grup Conseller dels Informes Financers Europeus) que va proporcionar a la Comissió Europea experts tècnics en l'ús dels IAS dins el marc d'Europa, la participació en el procés de confecció dels estàndards de l'IASB, la coordinació dins el marc de la UE i el desenvolupament d'opinions respecte als IAS. L'EFRAG té una estructura a dos nivells amb un grup d'experts tècnics, la tasca del qual és controlada per una junta supervisora que assegura que l'equip tècnic (format per individus de països de la UE) treballi pels interessos d'Europa. Aquestes funcions suposen que la UE podria, de fet, rebutjar els IAS i, encara que s'han donat veus sobre la preocupació que això podria derivar en un conjunt d'estàndards específics d'una regió, a Goeran Tidstroem, president de la junta d'administració de l'EFRAG,⁸ se li atribueix haver indicat que això és improbable.⁹ Tanmateix, l'EFRAG haurà de convèncer els polítics de la UE de la possibilitat de veto mentre encara es treballa amb l'IASB en el desenvolupament dels estàndards.

El març de 2002, la Comissió va demanar l'EFRAG que donés una opinió sobre l'aprovació de tots els IAS existents i les interpretacions del SIC.¹⁰ Amb aquest objectiu, l'EFRAG va revisar els IAS 1-40 i les interpretacions SIC 1-33 (és a dir, tots els estàndards i interpretacions existents l'1 de març de 2002). En la seva conclusió, l'EFRAG va indicar que el procés d'adopció hauria d'iniciar-se sobre la base que:

- i) «no siguin contraris al principi de la imatge fidel que s'exposa a l'Article 2 (3) de la quarta directriu (78/660/EEC) i a l'Article 16 (3) de la setena directriu (83/349/EEC), i
- ii) s'ajustin als criteris de comprensió, rellevància, fiabilitat i comparació que requereix la informació financera necessària per prendre decisions econòmiques i per valorar l'administració de la directiva.»¹¹

Per tant, els criteris per a l'aprovació cobrien tant la qualitat com les consideracions legals. L'EFRAG també va donar a conèixer el fet que considerarien els canvis en els estàndards que l'IASB anés revisant en l'actualitat, però això no afectaria la seva recomanació i l'aprovació ja realitzada.

Encara que la normativa emesa per la UE té la força de la llei en tots els països de la UE, la qüestió de l'aplicació dels estàndards no ha estat encara abordada de manera definitiva. El 2001, un estudi de la Federació dels Experts Comptables Europeus (FEE) va revelar que, per a gairebé la meitat dels països europeus enquestats, no hi havia present un sistema de supervisió institucional. Un nou estudi del 2002 va exigir als Estats membres de la UE que revisessin les seves disposicions per a l'aplicació dels estàndards, basant-se en els organismes d'aprovació al llarg de les línies del Panel de Revisió del Regne Unit. A més, la FEE va requerir l'existència d'un organisme europeu que assegurés la consistència en l'aplicació de les decisions.

La Junta dels Estàndards de Comptabilitat (ASB) del Regne Unit ha fet passes a favor de la conversió de diversos estàndards als IAS per tal d'aconseguir convergència, emetent diversos esborranys explicatius.¹² La necessitat de canviar aquests estàndards és, d'alguna manera, qüestionable pel que fa a les companyies llistades que hauran de complir amb els estàndards aprovats a la UE el 2005, encara que l'ASB admet que «Quan els nous estàndards internacionals siguin aprovats, l'ASB pretén adoptar-los en el marc de la presentació dels informes del Regne Unit» (ASB 2001). Tanmateix, ells també preveuen canvis en gairebé tots els IAS existents en els propers anys. Si tots els estàndards del Regne Unit convergeixen llavors amb els IAS aprovats de la UE, no caldrà que el Regne Unit distingeixi entre les companyies llistades i no llistades en el seu règim regulador. El rol de l'ASB pot ser el de «contribuir en els debats globals i europeus sobre els nous estàndards de l'IASB i completar el treball de desenvolupament per a l'IASB en projectes específics». (Singleton-Green, p22).

L'ús dels IAS per les companyies d'altres països europeus ha augmentat en l'àrea dels informes consolidats. A Alemanya, per exemple, des de 1998, els informes financers consolidats

8. També president de la FEE (Fédération des Experts Comptables Européens).

9. *Veget Accountancy* 2001 p 17.

10. Buscar la llista dels estàndards a l'Appendix 1.

11. Font: Carta datada el 19 de juny de 2002 de l'EFRAG a John Mogg, Director General, Mercat Intern, UE.

12. El maig i el juny de 2002, per exemple, van ser emesos els esborranys 24-30.

13. Tanmateix, a aquesta aproximació se li dona un alt grau de discreció. Elliot i Elliot (2002) posen com a exemple 12 diferències en els estats financers d'Heidelberg Group per al 2000. Aquests estats van comportar un informe d'auditoria no qualificat.

14. Fonts: FT 500 *Financial Times* maig 2001; *Fortune Global 500*, gener 2001.

15. Les companyies estrangeres han de completar el formulari 20F i proporcionar una conciliació del capital i reserves i dels ingressos nets amb els PCGA dels Estats Units.

de les companyies interiors poden estar redactats segons els IAS o els PCGA de la UE sempre que s'aproximin a les provisions reglamentàries i compleixin les directrius EC.¹³ Disposicions similars existien a França, Itàlia, Holanda i Suïssa.

ELS ESTATS UNITS

El domini dels mercats de capital dels Estats Units ha provocat la posició forta dels GAAP dels Estats Units¹⁴ com a mitjà d'elaborar informes. No és només que unes 31 de les companyies més grans per capitalització de mercat són dels Estats Units, sinó que les normes per llistar de la SEC (Securities and Exchange Commission, comissió de Valors i Borsa) forcen les companyies estrangeres a fer servir els GAAP dels Estats Units o a proporcionar una conciliació.¹⁵ Segons Zeff (1998) si la SEC relaxés aquestes normes s'hauria d'enfrontar ja sigui a plets per part de les companyies dels Estats Units, exigint els mateixos drets que els participants estrangers, ja sigui que les companyies dels Estats Units es reubiquin fora per aprofitar els avantatges d'un règim de presentació d'informes menys exigent. La SEC, com a membre d'IOSCO, va anunciar el suport al projecte d'estàndards essencials de l'IASC el 1996. En aquells moments, es van comprometre a treballar a través de l'IOSCO amb l'IASC per proporcionar les contribucions necessàries per aconseguir l'objectiu d'establir un conjunt d'estàndards internacionals. A més, van mostrar la voluntat de considerar el permetre la utilització, per part de les companyies estrangeres, dels estàndards resultants, un cop la revisió dels estàndards per part de l'IOSCO estigués completa. Seguint aquesta conclusió la SEC va emetre una nota de premsa oberta a les observacions públiques en relació a l'ús dels IAS. Des d'aquella data, la SEC no sembla haver canviat la seva visió original que l'ús d'altres PCGA que no siguin els dels Estats Units necessita un estat de conciliació. Tanmateix, el Financial Accounting Standards Board (FASB), que ha delegat autoritat per confeccionar estàndards als Estats Units, està sota la pressió mundial perquè convergeixin els estàndards dels Estats Units amb els internacionals. Després del col·lapse d'Enron i altres escàndols de comptabilitat, l'oportunitat per al canvi es pot fer present. En una entrevista recent, al nou president de la FASB, Robert Hertz, se li atribueix haver dit que la legalitat de la comptabilitat als Estats Units, que ha estat tradicionalment considerada com una força, de fet, ha permès que els GAAP dels Estats Units hagin estat burlats per companyies com ara Enron (House 2002). Les dificultats en el canvi d'una aproximació basada en normes a una altra basada en principis dels IAS presentarien dificultats que sorgirien, segons Hertz, degut a l'ambient litigiós dels Estats Units, la qual cosa vol dir que els autors es mostrarien resistents a adoptar estàndards basats en principis per por que el seu criteri hagi de ser desafiat per accionistes, advocats i reguladors.

Al marge d'aquestes reserves, mitjançant l'Acta Sarbanes-Oxley de 2001, s'encarrega a la SEC que porti a terme un estudi sobre l'adopció, per part del sistema, de la presentació d'informes financers dels Estats Units en un sistema de comptabilitat basat en principis. Específicament, l'estudi hauria d'examinar:

- i) fins a quin punt als Estats Units la comptabilitat i la presentació d'informes financers es basen en principis,
- ii) el temps que es requereix per canviar d'un sistema de presentació d'informes financers basat en normes a un altre basat en principis,
- iii) la viabilitat i els mètodes proposats per a la implementació d'un sistema basat en principis, i
- iv) una anàlisi profunda de la implementació d'un sistema basat en principis. (Sec 108)

La SEC té un any de termini per presentar el seu informe al Comitè de Banca, Habitatge i Assumptes Urbans del Senat i al Comitè de Serveis Financers de la Casa de Representants.

Malgrat les dificultats d'aquesta transició, l'acció portada a terme implicaria que la qüestió és considerada prou seriosa.

PCGA COMPARATIUS

La redacció d'estats financers arreu del món està dominada actualment per tres sistemes comptables. Els IAS, els GAAP dels Estats Units i els PCGA del Regne Unit. Si aquests sistemes fossin fonamentalment similars, hi hauria poca necessitat de canvis, ja que són els que fan servir els majors mercats de capital del món. Aquesta secció fa una breu ullada a les diferències existents primer entre els GAAP dels Estats Units i els IAS i després entre els PCGA del Regne Unit i els IAS. La comparació s'ha fet amb els estàndards existents (sense tenir en compte el Projecte de Millora de l'IASB del 2002).

ELS IAS VERSUS ELS PCGA DELS ESTATS UNITS

En aquest article ja s'ha indicat l'aproximació general als estàndards amb la característica dels Estats Units de ser identificada com a basada en normes amb una guia específica sobre l'aplicació, en contrast amb els IAS, basats en principis amb una guia limitada sobre l'aplicació. Una altra característica dels IAS és que, en general, donen més opcions que els GAAP dels Estats Units. Deloitte Touche Tohmatsu (2002b) ha identificat 79 diferències que es troben sovint a la pràctica. Una nova anàlisi de les seves troballes produeix les següents àrees en què es donen diferències:

Presentació i grau de revelació d'informació	17
Tractament de la comptabilitat	
Manca d'estàndard o guia equivalent	7

«Presentació i grau de revelació d'informació» es refereix tant al detall general de revelació, per exemple l'IAS 17 *Comptabilitat per a contractes d'arrendament financer* o al detall específic, com a l'IAS 33 *Guany per acció*, mentre que l'equivalent estàndard dels Estats Units és un informe detallat d'aquests guanys.

«Tractament de la comptabilitat» està en relació amb aquells elements que afectarien els resultats consolidats d'una companyia. Aquests estarien relacionats amb el reconeixement dels actius i els passius com en l'IAS 38 *Actius intangibles*, amb la mesura com en l'IAS 11, *Comptabilitat per a contractes a llarg termini*, o amb qüestions de classificació que afectin l'elecció de quines garanties s'han de consolidar (IAS 27, *Estats financers consolidats i comptabilitat per a filials*).

Finalment «Manca d'estàndards o guia equivalent» cobreix els elements en els quals els IAS no tenen regulació com l'exemple específic de reconeixement i mesura dels plans d'opcions sobre les accions en l'IAS 19, *Beneficis dels empleats*, o elements fonamentals com el permís concedit en l'IAS 1, *Presentació dels estats financers*, per desviar-se d'un estàndard quan la conformitat resulti enganyosa allà on els GAAP dels Estats Units no ho aborden directament.

ELS IAS VERSUS ELS PCGA DEL REGNE UNIT

Encara que en l'actualitat existeixen moltes diferències entre els estàndards del Regne Unit i els internacionals, la política de convergència ha estat adoptada per tal d'arribar a la conversió en la data límit del 2005. Aquesta política no implica la incorporació sistemàtica dels IAS en el marc regulador del Regne Unit, més aviat suggereix el tipus de consens aconseguit pels canvis en ambdós estàndards per aconseguir els tractaments de comptabilitat òptims, tipificats

16. A més, es permetrien les exempcions, encara que només en casos excepcionals (IOSCO 2000).

17. Se cita Van Hulle dient que «després d'Enron, molts dels arguments a favor del manteniment de la conciliació ja no s'aguanten» (Accountancy, 2002b, p. 10).

18. Zeff (2002), per exemple, analitza els problemes de les opcions sobre accions i les pressions com a resposta a les propostes sobre el tema de l'IASB. Els Estats Units ja havien vist l'estàndard proposat canviar significativament, com a resultat d'una massiva campanya de pressió que va amenaçar l'existència de la FASB. Beresford (1995).

per la nota de premsa del 2002 sobre Instruments Financers, que describia l'esborrany sobre la presentació d'informes financers com que «...*presenta propostes per a la implementació dels estàndards al Regne Unit basades en l'IAS proposat i revisat, Instruments financers: Revelació i presentació de la informació, i en l'IAS 39, Instruments financers: reconeixement i mesura...*» (ASB 2002). Tanmateix es pot identificar un gran nombre de diferències amb els estàndards existents i aquestes estan categoritzades per Cairns i Nobes (2001) com:

- No permés pels IAS
- Tractaments opcionals no permesos pels IAS
- Requeriments dels IAS més extensos
- Més flexibilitat permesa pels IAS

Usant el mateix mètode d'anàlisi que a la secció prèvia, l'efecte de les diferències és com segueix:

- Presentació i grau de revelació
- Tractament comptable

És interessant destacar que, a diferència de la comparació amb els Estats Units, no hi ha àrees identificades que no tinguin estàndards o guies equivalents.

CONCLUSIÓ

Seria imprudent intentar preveure l'èxit, extensió o temps implicat en l'harmonització mundial de la comptabilitat. La decisió dels Estats Units d'adoptar els IAS és certament un moviment significatiu en aquesta direcció. Tanmateix, seran els mercats de capital majors els que conduiran el procés. Les recomanacions fetes per l'IOSCO per acceptar els IAS es van afeblir, d'alguna manera, pel fet que la paraula «conciliació» va ser usada en la mateixa nota de premsa.¹⁶ Tanmateix no és solament la UE, que està preparada per fer canvis. Aquest mateix agost (2002), l'Australian Accounting Standards Board (AASB) ha emès l'esborrany de millores de l'IASB com un esborrany australià. Molts altres països del món han realitzat o realitzaran accions similars.

Sens dubte, els Estats Units tenen la clau de la propera etapa de l'harmonització. Tanmateix, el canvi fonamental necessari de fer entrar les normes dels Estats Units dins la línia de la comptabilitat basada en principis és una barrera. Hi ha, però, un suport creixent. L'anterior president de la Reserva Federal, Paul Volcker, ha demanat «canvis i reformes fonamentals» (Comptabilitat 2002a) després del que va passar amb Enron. El nou president del FASB vol establir un projecte de convergència d'actuació ràpida amb l'ISB per eliminar les diferències més significatives entre els IAS i els PCGA dels Estats Units. Des del seu punt de vista, això facilitaria a la SEC «*eliminar la conciliació o, almenys, fer-la més estreta*» (Comptabilitat 2002a). El president del SEC, Harvey Pitt, ha lloat públicament el moviment envers els estàndards globals; els oficials de la SEC consideren que si la convergència té èxit només hi haurà diferències mínimes entre els IAS i els GAAP dels Estats Units (Comptabilitat 2002b).¹⁷ Les majors barreres seran, sens dubte, alguns interessos arrelats en els Estats Units i la pressió política del FASB i la SEC podria evitar alguns canvis dels estàndards dels Estats Units.¹⁸ Tanmateix hi ha notes positives que poden sonar en pro del procés d'harmonització. Encara que poden no ser universals, la varietat dels diferents sistemes de comptabilitat s'ha vist possiblement reduïda a la tria entre els IAS i els GAAP dels Estats Units. En comptes d'haver de conciliar molts i diferents tractaments comptables, els usuaris, reguladors i governs ara només han de tractar amb aquests.

Bibliografia

- ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2001): «Standard Setting: the Future. An Agenda for Convergence», *Inside Track*, octubre no 29.
- , (2002): «ASB Issues Convergence Exposure Draft on Financial Instruments», *Nota de Premsa* 203.
- ACCOUNTANCY (2001) «EFRAG offers reassurances», agost: 17.
- , (2002a): «Importance of 'gold standard'» IFRS, març: 16.
- , (2002b): «We can satisfy the SEC says Europe», Juliol: 10.
- AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2002): ED 102, *International Harmonisation and Convergence Policy*.
- BERESFORD, D. R. (1995): «How Should the FASB be Judged?», *Accounting Horizons*, juny: 56-61.
- CAIRNS, D i NOBES, C. (2000): *The convergence handbook*. Londres: ICAEW.
- CAIRNS, D. (1999): *Applying International Accounting Standards*. 2ª Edició. Londres: Butterworths.
- CHOI, F. D. S. i LEVICH, R. M. (1991): «Behavioral effects of international accounting diversity», *Accounting Horizons*, juny: 1-13.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2000): *EU Financial Reporting Strategy: the way forward*. Brussel·les, Com (2000) 359.
- DELOITTE TOUCHE TOHMATSU (2002a): *International Accounting Standard in Europe*. Disponible a: <http://iasplus.com/restruct/res-teuro.htm> (accés 8/28/02).
- , (2002b): *GAAP Differences in your Pocket IAS and US GAAP*. London: Deloitte Touche Tohmatsu.
- , (2002c): *IASB Technical Agenda Project. Improvements to Existing International Financial Reporting Standards*. Disponible a: <http://www.iasplus.com/agenda/improve/htm> (accés 9/2/02).
- ELLIOT, B. i ELLIOT, J. (2002): *Financial Accounting, Reporting and Analysis*. Harlow: Financial Times/Prentice Hall.
- FÉDÉRATIONS DES EXPERTS COMPTABLES EUROPÉENS (2001): *Enforcement Mechanisms in Europe*. FEE: Brussel·les.
- , (2002): *Discussion Paper on Enforcement of IFRS in Europe*. FEE: Brussel·les.
- GRAY, S. J. (1988): «Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally», *Abacus*. Març.
- HOFSTEDE, G. (1984): «Cultural Developments in Management and Planning» *Asia Pacific Journal of Management*, Gener.
- HOUSE, J. (2002): «FASB's new broom sweeps in», *Accountancy*, juliol: 22-23.
- HOUSE OF REPRESENTATIVES (2002): *Sarbanes-Oxley Act of 2002*. 107ª Congrés 2a Sessió, Informe 107-610.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2002a): *Stock Exchanges and IASB Standards*. Disponible a: <http://www.iasb.org> (accés 8/1/02).
- , (2002b): *Improvements to International Accounting Standards*. Londres: IASB.
- , (2002c): *Nota de Premsa*.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (1989): E32, *Comparability of Financial Statements*. Londres: IASC.
- , (1990): *Statement of Intent on the Comparability of Financial Statements*. Londres: IASC.
- , (1998): *IAS 39, Financial Instruments: Recognition and Measurement*. Londres: IASC.
- INTERNATIONAL ORGANISATION OF SECURITIES COMMISSIONS (2002): *IASC Standards-Assessment Report*.
- MUELLER, G. G. (1967): *International Accounting*. Nova York: Macmillan.
- NAIR, R. D. i FRANK, W. G. (1980): «The Impact of Disclosure and Measurement Practices on International Accounting Classifications», *Accounting Review*, juliol.
- NOBES, C. W. (1998): «Towards a General Model of the Reasons for International Differences in Financial Reporting», *Abacus*, 34(2).
- NOBES, C. W. i PARKER, R. (2002): *Comparative International Accounting*, 7ª Edició. Harlow: Financial Times/Prentice Hall.
- SCHOENFELD, H. M. W. (2001): *Current Developments and Trends in International Accounting*. Sense publicar.
- SINGLETON-GREEN, B. (2001): «ASB: rewriting its role», *Accountancy* setembre: 22.
- STREET, D. i GRAY S. J. (2000) «Challenging Times» *Accountancy*, desembre: 104-6.
- VAN HULLE, K. (2001): «Introduction to the seventh edition», in Wilson, A., Davies, M., Curtis, M. and Wilkinson-Riddle, G. *UK & International GAAP*. Londres: Tolley.

APÈNDIX 1

ESTÀNDARDS DE COMPTABILITAT INTERNACIONAL (IAS) EXISTENTS AL MARÇ DE 2002

IAS N.º	TÍTOL
IAS 1	Presentació dels estats financers (revisat al 1997)
IAS 2	Inventari (revisat al 1993)
IAS 7	Estats dels moviments de caixa (revisat al 1992)
IAS 8	Guany i pèrdues netes per període, errors fonamentals i canvis en les polítiques de comptabilitat (revisat al 1993)
IAS 10	Esdeveniments després de la data de la fulla de balanç (revisat al 1999)
IAS 11	Contractes de construcció (revisat al 1993)
IAS 12	Impost sobre la renda (revisat al 2000)
IAS 14	Informes segmentats (revisat 1997)
IAS 15	Informació que reflecteix els efectes dels canvis de preu (reformat al 1994)
IAS 16	Propietat, planta i equipament (revisat al 1998)
IAS 17	Arrendaments (revisat al 1997)
IAS 18	Ingressos (revisat al 1993)
IAS 19	Beneficis dels empleats (revisat al 2000)
IAS 20	Comptabilitat dels ajuts governamentals i revelació d'informació sobre l'assistència governamental (reformat al 1994)
IAS 21	Efectes del canvi en els índexs de la moneda estrangera (revisat al 1993)
IAS 22	Combinacions de negocis (revisat al 1998)
IAS 23	Costos dels préstecs (revisat al 1993)
IAS 24	Revelació de la informació de les parts relacionades (reformat al 1994)
IAS 26	Comptabilitat i presentació d'informes per plans de pensions (reformat al 1994)
IAS 27	Estats financers consolidats i comptabilitat per a la inversió a filials (revisat al 2000)
IAS 28	Comptabilitat per a la inversió en empreses associades (revisat al 2000)
IAS 29	Informes financers a economies hiperinflacionàries (reformat al 1994)
IAS 30	Revelació de la informació dels estats financers dels bancs i institucions financeres similars (reformat al 1994)
IAS 31	Presentació de la informació financera dels interessos en empreses conjuntes (revisat al 2000)
IAS 32	Instruments financers: revelació i presentació de la informació (revisat al 1998)
IAS 33	Guany per acció (1997)
IAS 34	Presentació interina de la informació financera (1998)
IAS 35	Operacions de suspensió (1998)
IAS 36	Discapacitat dels actius (1998)
IAS 37	Provisions, passiu i actiu contingent (1998)
IAS 38	Actiu intangible (1998)
IAS 39	Instruments financers: reconeixement i mesura (revisat al 2000)
IAS 40	Propietat de la inversió (2000)
IAS 41	Agricultura (2001)

L'auditoria: activitat d'alt risc?

LLORENÇ BAGUR I JOSEP LLUIS BONED*

Professors de l'ESCI (Escola Superior de Comerç Internacional)

INTRODUCCIÓ

Els fets que han tingut lloc els últims mesos al món empresarial, i al de les finances en general, han provocat que es torni a obrir un vell debat que no presenta una solució fàcil: es tracta de la independència dels auditors.

Tal i com es tracta en altres articles d'aquest dossier, des de sempre les normatives comptables de cada país presenten diferències importants si es comparen entre elles. Si a aquest fet hi afegim les, no del tot encertades, errònies expectatives que té la societat sobre la informació que han de proporcionar els auditors en els seus informes, juntament amb la tan de moda «comptabilitat creativa», ens trobem amb un ambient molt enrarit en el món de la comptabilitat i l'auditoria.

Aquest ambient ha provocat que s'intentin buscar solucions a aquesta situació; és per això que s'està abordant una reforma de la Llei d'auditoria, i més concretament dels aspectes que al nostre parer poden ser els més polèmics: l'objectivitat i la independència dels auditors.

La nostra intenció en aquest article és la de tractar diferents temes i conceptes que sens dubte afecten el món de l'auditoria, i sense la comprensió dels quals és impossible emetre una opinió sobre el tema, i molt menys encara obtenir una Llei d'Auditoria de Comptes actualitzada i que resulti satisfactòria per a tots els col·lectius afectats per aquesta situació. Tan sols intentarem, doncs, aportar una mica de llum a aquest assumpte i proporcionar la suficient informació perquè el lector pugui formar-se la pròpia opinió.

EL PAPER DE L'AUDITOR

Els auditors han d'emetre una opinió sobre el compliment de la legalitat i donar la seva opinió respecte a la imatge fidel, la situació financeropatrimonial i els resultats dels comptes anuals que li són presentats, i ha de quedar completament clar que no és la seva responsabilitat elaborar-los. En certa manera, doncs, a qui s'hauria de controlar en major mesura és a qui elabora aquests comptes anuals, donat que a Espanya es realitzen més de 40.000 auditories l'any i es poden comptar amb els dits de la mà les auditories que presenten problemes.

Tot i així, és cert que existeix una certa preocupació social per l'activitat que els auditors desenvolupen, vist que la informació comptable que presenten algunes empreses no és tan fiable com els usuaris voldrien. Però hem de ser conscients que, tal vegada, no tot el problema que aquesta informació no cobreixi les expectatives sigui dels auditors. Podria ser que part del problema sigui la percepció que els usuaris de la informació comptable, i la societat en general, tenen de l'activitat que els auditors duen a terme. Potser aquests usuaris esperen més del que un informe d'auditoria pot proporcionar, tal vegada la societat creu que són els mateixos auditors els qui garanteixen al 100% la fiabilitat de l'empresa sobre la qual emeten l'opinió... Però la veritat és que no és així.

¿Què s'espera de l'auditor? ¿S'està jutjant els auditors per unes tasques que en realitat no estan obligats a portar a terme?

És obvi, i evidentment no volem passar per alt, que els últims grans escàndols comptables (Enron, Worldcom, Xerox, BBVA, Gescartera,...) han d'esquitxar els auditors donat que la seva tasca principal ha de ser la de detectar en la mesura del possible els fraus comptables, i en aquests casos concrets no ho van fer o no van voler fer-ho.

* Aquest article ha estat finalitzat amb data 30 de setembre. El fet que estigui basat en una proposta de llei no definitiva fa que existeixi la possibilitat que s'hi realitzin alguns petits canvis abans de l'aprovació definitiva (nota dels autors).

1. Amb això no volem posar en dubte el bon plantejament d'aquestes diferents normatives pel que fa a la independència, sinó simplement destacar la falta d'uniformitat.

A aquest problema se li ha buscat una solució via modificació de la normativa; hauríem de ser conscients, però, que existeixen factors que són difícils d'incloure en la redacció d'una normativa: l'ètica professional en seria un.

Per tant, és tracta d'un problema d'ètica professional o d'obsolescència i ambigüitat normativa?

AUDITORIA: UN CANVI S'APROXIMA

A la vista de la situació general descrita fins al moment, diferents institucions, tant a nivell nacional com a nivell internacional, estan proposant tota una sèrie de mesures per intentar dotar de major fiabilitat i independència els informes emesos pels auditors. Aquestes mesures anirien en la línia d'acotar encara més el paper de l'auditor reforçant els conceptes d'*independència i d'objectivitat*, tenint present que l'objectivitat es pot veure afectada per la manca d'independència.

És evident que la independència dels auditors és fonamental per a la confiança en la fiabilitat dels informes que aquests elaboren. És un fet inqüestionable que si es pot garantir la independència dels auditors s'afegeix credibilitat als informes d'auditoria i a la informació financera publicada en qualsevol mitjà. Si a això li afegim que, actualment, les normatives nacionals dels Estats membres de la Unió sobre independència del auditors difereixen en diversos aspectes,¹ ens trobem que existeix una situació que dificulta la tasca de proporcionar als inversors i a d'altres interessats de les societats de la UE una informació amb un grau uniforme de garantia que els auditors realitzen la seva tasca de manera independent a tota la Comunitat Europea.

És en la línia de normalitzar aquesta situació que la Comissió sobre Independència dels auditors de comptes de la UE ha emès les seves recomanacions.

Queda clar, si s'analitza detingudament aquest document, que s'intenta establir una sèrie de criteris que garanteixin que un auditor és independent en la realització de les seves tasques no via definició normativa del concepte d'independència (concepte sempre massa abstracte), sinó via valoració i anàlisi de les diferents circumstàncies que poden desvirtuar l'objectivitat del auditor.

En la nostra opinió, la reforma de la Llei que actualment s'està discutint a Espanya (mitjançant la nova Llei Financera), hauria, en primer lloc, de definir les expectatives que la societat té del paper de l'auditor i plantejar-se com introduir aquestes expectatives en la nova regulació. No hem d'oblidar tampoc que en la redacció d'aquest document s'haurien de considerar les percepcions que els auditors tenen del desenvolupament de la seva pròpia activitat professional; tenint sempre molt present que existeixen, i sempre existiran, multitud de problemes relacionats amb la manca d'ètica en els negocis que difícilment podran considerar-se en la seva totalitat si es redacta la nova regulació amb celeritat (tal i com s'està fent).

ANÀLISI DE LES PROPOSTES DE REFORMA DE LA LLEI D'AUDITORIA I DE LES RECOMANACIONS COMUNITÀRIES

Entre d'altres moltes mesures proposades per reformar la Llei d'Auditoria cal mencionar, per exemple: «la rotació obligatòria» o prohibició que una societat mantingui durant un termini llarg el mateix equip d'auditoria, la limitació del ràtio de percentatge de facturació al client dividit per la facturació total de la firma auditora, l'obligació d'aquestes firmes de detallar a l'ICAC els honoraris facturats a cada client, l'existència de comitès d'auditoria presidits per consellers independents de les empreses cotitzades, etc.

Crida també l'atenció una de les mesures proposades més discutides, es tracta d'aquella que proposa que les firmes d'auditoria paguin una quota a l'Estat per tal que «persones independents» nomenades per aquest revisin el treball de l'auditor.

La nostra opinió sobre aquest tema és clara i es pot resumir amb la reflexió següent:

«si ens estem qüestionant la independència i l'ètica professional dels auditors, no ens podem qüestionar també l'ètica i la independència d'aquests supervisors? Per tal de solucionar un problema no l'estarem duplicant?»

Tot seguit passem a analitzar alguns dels punts de major interès que s'estan tractant a l'actual reforma de la Llei d'Auditoria de Comptes, fent constant referència a les recomanacions europees.

ANÀLISI COMPARATIVA

Article 7.5 (Règim d'accés a l'activitat)

Redacció actual: «Els exàmens d'aptitud professional es portaran a terme per a cada una de les corporacions professionals a què es refereix l'article 5 de la present Llei, i subsidiàriament per a l'ICAC, prèvia aprovació en tot cas per part d'aquest últim de la respectiva convocatòria, que es publicarà mitjançant ordre del Ministeri d'Economia i Hisenda»

Redacció proposada: «Els exàmens es portaran a terme mitjançant el sistema de convocatòria única a proposta conjunta de les diferents corporacions...»

Tendències a nivell comunitari.

Pel que fa a l'accés al règim d'accés a l'activitat, a nivell europeu estan sorgint multitud d'opinions que consideren que una bona opció seria la d'establir un examen d'accés a la professió comú per a tots els països de la Unió Europea.

Article 8 (Independència de l'Auditor).

Redacció actual 8.1: «Els auditors de comptes hauran de ser independents, en l'exercici de la seva funció, de les empreses o entitats auditades»

Redacció proposada 8.1: «Els auditors de comptes hauran de ser i semblar independents, en l'exercici de la seva funció, de les empreses o entitats auditades, havent d'abstenir-se d'actuar quan la seva objectivitat en relació amb la verificació dels documents comptables corresponents es pugui veure compromesa».

Redacció actual 8.2: «Seran en tot cas incompatibles amb l'exercici de les seves funcions respecte a una empresa o entitat:

- Qui ostenti càrrecs directius o d'administradors d'aquestes empreses o entitats.
- Els accionistes i socis de les empreses o entitats en què es tingui una participació superior al 0,5 per 100 del nominal del capital social o que aquesta participació representi més del 10 per 100 del patrimoni personal de l'accionista o soci.
- Las persones unides per vincles de consanguinitat o afinitat fins al segon grau amb els empresaris o amb els directius o administradors de les empreses o entitats.
- Qui resulti incompatible d'acord amb l'establert en altres disposicions legals.»

Redacció proposada 8.2: «L' ICAC és l'organisme encarregat de vetllar per l'adequat compliment del deure d'independència, i de valorar en cada treball concret la possible manca d'independència d'un auditor de comptes o una societat d'auditoria.

En qualsevol cas, es considerarà que l'auditor no gaudeix de suficient independència per verificar uns determinats documents comptables d'una empresa, a més dels supòsits d'incompatibilitat que preveuen altres lleis, quan concorri alguna de les circumstàncies següents:

- a) L'ostentació per l'auditor de càrrecs directius, d'administració o de supervisió interna a l'entitat auditada i de treball, o en una entitat que tingui, directament o indirectament, més del 20% dels drets de vot.
 - b) Tenir interès financer directe a l'entitat auditada, o indirecte si és significatiu per a qualsevol de les parts.
 - c) L'existència de vincles de consanguinitat o afinitat fins al segon grau amb els empresaris, directius o administradors de les empreses o entitats auditades.
 - d) ...preparació dels documents comptables o estats financers de l'entitat auditada.
 - e) La prestació a un client d'auditoria de serveis de disseny i posada en pràctica de sistemes de tecnologia de la informació financera utilitzats per generar les dades integrants dels estats financers del client, excepte que el client assumeixi la responsabilitat del sistema global de control intern o el servei es presti seguint les especificacions establertes pel client, que ha d'assumir també la responsabilitat del disseny, execució, avaluació i funcionament del sistema.
 - f) La prestació al client d'auditoria de serveis de valoració que portin a l'avaluació d'importos significatius als estats financers de l'esmentat client, sempre que el treball de valoració comporti un grau significatiu de subjectivitat.
 - g) La prestació de serveis d'auditoria interna al client...
- El manteniment de relacions empresarials amb el client d'auditoria, a menys que la relació s'ajusti a l'activitat empresarial normal...
- h) La prestació de serveis de advocacia simultàniament per al mateix client o per a qui ho hagués estat durant els tres anys precedents,...
 - i) La participació a la contractació d'alts directius o personal clau per al client d'auditoria, quan es tracti d'entitats subjectes a supervisió pública o d'entitats emissores de valors admesos a cotització en un mercat secundari oficial.
 - j) La prestació per part del soci firmant de l'informe d'auditoria de serveis diferents dels d'auditoria a l'entitat auditada.
 - k) La percepció d'honoraris derivats de la prestació de serveis d'auditoria i diferents dels d'auditoria a un sol client, sempre que aquests constitueixin un percentatge indegudament elevat del total dels ingressos anuals de l'auditor de comptes, considerant la mitjana dels últims cinc anys.»

TENDÈNCIES A NIVELL COMUNITARI

Segons el que es desprèn de les recomanacions de la Comunitat Europea, ha de ser responsabilitat de l'auditor (ja sigui persona física o jurídica) assegurar que es compleix el requisit d'independència, referit no solament a ell mateix, sinó també a qualsevol persona o societat que estigui en condicions d'influir en l'objectivitat de l'informe que ha d'elaborar.

En aquest sentit la Comissió Europea determina que el requisit d'independència s'ha d'aplicar al propi auditor i tot l'equip que intervé directament en l'elaboració de l'informe, als professionals d'altres disciplines com actuaris, fiscalistes, juristes... que col·laboren en l'elaboració de l'informe, tots els encarregats del control de qualitat o del control directe de l'encàrrec d'auditoria, totes les persones que formen part de la cadena de comandament de la societat d'auditoria i totes les persones de la societat d'auditoria o de la seva xarxa que poden exercir una posició d'influència en l'objectivitat que ha de presentar un informe d'auditoria.

Cal destacar d'aquest primer punt la introducció d'un concepte certament important; es tracta del *concepte de xarxa*:

«aquell conjunt que inclou la societat d'auditoria que realitza l'auditoria legal així com els seus afiliats i qualsevol altra entitat controlada per la societat d'auditoria o sota la seva propietat o gestió comuna (ja sigui associada o afiliada). S'entendrà també que hi ha relació d'influència de xarxa si s'utilitza un nom comú o es comparteixen recursos professionals significatius».

Com es pot deduir d'aquesta definició, del que es tracta és d'eliminar o, si més no, de reduir i limitar la participació d'algunes societats relacionades amb la societat d'auditoria en l'elaboració dels comptes anuals de la societat auditada o en la prestació de serveis de consultoria i assessoria.

En aquests tipus de lligams per prestació de serveis accessoris i addicionals al d'auditar la companyia, es poden produir una sèrie de fets que poden limitar l'objectivitat de l'auditor i és l'objectiu d'aquesta recomanació comunitària el d'acotar aquesta possible relació de dependència entre client i societat auditada.

Per posar un exemple, només cal citar un hipotètic exemple en forma de pregunta:

¿serà igual d'independent una societat d'auditoria que es limita a emetre un informe sobre una companyia que una que, a més d'emetre l'informe d'auditoria, porti via una empresa de la seva xarxa tots els temes jurídics i fiscals?

AMENACES I RISCOS RESPECTE A LA INDEPENDÈNCIA

Evidentment, de la relació entre client i societat d'auditoria se'n poden derivar alguns riscos que poden posar en perill la independència de l'auditor. És a efectes d'intentar garantir aquesta independència que les recomanacions europees parlen de salvaguardes.

A nivell general, del que es tracta és de garantir a la societat auditada i als seus accionistes la independència dels auditors.

Com a punt a destacar en aquesta part del document subjecte a estudi cal que fem menció a la distinció entre:

- Societat d'interès públic (entitats que tenen un interès públic significatiu ja sigui per la seva activitat, la seva grandària, nombre d'empleats o situació corporativa, de manera que tenen una àmplia gamma d'accionistes. Exemples clars serien: entitats de crèdit, companyies d'assegurances, societats d'inversió, empreses cotitzades...).
- Altres societats.

Aquesta distinció ve donada bàsicament pels últims grans escàndols comptables ja citats anteriorment en aquest article. El fet de realitzar aquesta separació i la recomanació d'endurir els criteris d'independència de les normes tècniques d'auditoria per a les societats d'interès públic implica una voluntat per part de la Comissió de dotar de major seguretat la informació comptable d'aquestes societats per tal de reduir el nombre d'incidències en societats que influeixen en la ja de per si crítica opinió pública.

També com a novetat en aquest apartat, i per tal de dotar de major credibilitat l'informe d'auditoria d'una societat, es recomana a les societats d'auditoria que realitzin una avaluació de la seva independència respecte a cada client. La finalitat principal d'aquesta documentació és proporcionar «proves» respecte de la seva independència, fet que aportaria credibilitat a la tasca realitzada per l'auditor. En aquest sentit es recomana també que en el cas que es detectin «*amenaces significatives*» s'inclouin les conclusions d'aquest estudi annexes a l'informe d'auditoria.

DIVULGACIÓ D'HONORARIS

En aquest punt i de manera lògica cal citar que l'auditor de comptes ha de poder demostrar que la seva independència no es veu compromesa per la prestació de serveis diferents dels d'auditoria.

Que es doni el fet anterior i que els «usuaris» dels informes d'auditoria coneguin aquesta informació aporta major fiabilitat a la informació. Segons la UE, s'hauran de detallar els honoraris referents a serveis com ara assessoria tributària, garantia, consultoria, tecnologies de la informació, litigis... per tal de facilitar l'avaluació de la independència de l'auditor.

FAMÍLIA I ALTRES RELACIONS PERSONALS

La UE s'expressa en aquest sentit deixant de banda un concepte que apareix en les normes tècniques d'auditoria encara vigents al nostre país: és el grau de consanguinitat. En aquest cas es decanta per conceptes molt més generals (a la vegada que ambigus) i que abracen un nombre major de possibilitats. Són:

- a) *Familiars pròxims*, entesos com pares, germans, cohabitants, fills i altres persones a càrrec.
- b) *Relacions no familiars properes*, encara més difícil de definir que el concepte anterior. En aquest cas es parla de «persones amb contacte social freqüent o regular».

El plec de recomanacions parla de limitar l'accés a l'equip d'auditoria a persones que puguin tenir algun tipus de relació de les anteriorment descrites amb alguna persona de la cadena de comandament de l'empresa auditada. En el cas que es detectés que alguna persona de l'equip d'auditoria té algun tipus de relació amb alguna persona de la cadena de comandament de l'empresa auditada s'hauria d'excloure ràpidament aquesta persona de l'equip de treball i revisar la feina realitzada per aquest.

TREBALLS AMB EL CLIENT D'AUDITORIA

L'opinió de la Comissió respecte a possibles treballs amb el client d'auditoria va en la línia d'ampliar l'abast i la prohibició a totes les persones que poden influir en l'objectivitat de l'informe d'auditoria (vegeu apartat «família i altres relacions personals»).

Es recull també la possibilitat que una persona de l'equip d'auditoria (encarregat d'elaborar l'informe) es pugui incorporar al client. En aquest cas, la societat d'auditoria haurà de posar en marxa els passos següents:

- a) Excloure immediatament aquesta persona de l'equip.
- b) Revisar immediatament el treball realitzat per aquesta persona. Aquesta revisió l'hauria de portar a terme un «*professional d'auditoria de major qualificació*». En el cas que es tractés d'un soci d'auditoria, la revisió haurà de fer-la un altre soci que no hagi intervingut en aquest client. Si es donés el cas que tots els socis haguessin intervingut en treballs realitzats per a aquest client, es podrà assignar la revisió a un altre auditor o buscar assessorament d'algun organisme qualificat.

Es recomana també als Estats membres de la UE que en la seva normativa estableixin la prohibició que un soci d'auditoria es pugui incorporar abans de dos anys després d'haver deixat el seu càrrec en l'empresa d'auditoria a un client auditat per aquesta societat. La finalitat d'aquesta recomanació és la d'evitar la lògica possibilitat d'influència de l'ex soci (i ara nou càrrec directiu de la societat auditada) en el seus ex companys.

TREBALL EN L'EMPRESA D'AUDITORIA

Es poden donar casos inversos als tractats anteriorment, és a dir, que un directiu o gerent del client d'auditoria s'incorpori a la societat d'auditoria. En aquest cas, segons que es recull en el plec de recomanacions, la firma auditora no ha d'incorporar aquesta persona a l'equip de treball que audita la societat origen.

SERVEI DIFERENTS ALS D'AUDITORIA

D'acord amb la UE es considera que existeixen diferents riscos envers la independència de l'auditor si alguna societat vinculada d'alguna manera a la firma d'auditoria proporciona algun servei diferent als d'auditoria.

No és la nostra intenció la d'entrar en els criteris específics que segons les Recomanacions de la UE s'haurien de complir per tal de limitar aquests riscos. El que intentarem és analitzar en quina direcció van aquestes recomanacions.

La UE considera que l'amenaça d'autorevisió és sempre massa elevada per permetre la prestació de qualsevol servei diferent del d'auditoria en què l'auditor estigui implicat en la presa de decisions del client d'auditoria, algun dels seus afiliats, o de la direcció d'aquesta entitat.

De tota manera, aquest fet no impedeix que l'auditor, la societat d'auditoria o algun dels membres de la seva xarxa puguin fer recomanacions al client. En el cas que es doni aquest assessorament, però, s'haurà de justificar per mitjà d'anàlisis objectives i transparents, en l'expectativa que el client revisarà les recomanacions abans de prendre qualsevol decisió.

HONORARIS D'AUDITORIA I DIFERENTS DELS D'AUDITORIA

Com a apunts a destacar en aquest aspecte cal esmentar, igual com en l'apartat anterior i sense entrar en criteris específics, la definició del concepte de *dependència financera*.

«existeix dependència financera quan els honoraris totals (d'auditoria i distints d'auditoria) que una societat d'auditoria o una xarxa percep o percebrà d'un client i dels seus afiliats superin un percentatge indegudament alt del total dels ingressos anuals durant un període de 5 anys».

Com a altres punts interessants, cal comentar que l'auditor haurà de rebutjar un treball diferent del d'auditar si no pot garantir la independència envers aquest client.

Pel que fa a possibles honoraris endarrerits que resultin una quantitat substancial i que es podrien considerar com un préstec, cal comentar que l'auditor hauria de denegar la seva renovació i dimitir com a auditor actual d'aquest client.

Ja per acabar amb aquest apartat, dir que segons la Comissió una bona recomanació pel que fa als preus aplicats a clients és la de poder justificar en tot moment els honoraris per tal que cap persona pugui dubtar de la independència de l'auditor.

LITIGIS

El document de la UE planteja també la possibilitat que es donin diferències, entre la firma auditora i el seu client, que puguin portar a litigi.

En el cas que es doni aquesta situació, es recomana a l'auditor avaluar la seva posició d'independència amb l'organisme de control de l'auditoria del client, i en el cas que aquest no existeixi, amb el seu organisme professional de reglamentació. En el cas que s'arribi a la conclusió que la seva independència està en entredit, l'auditor hauria de renunciar a les seves funcions d'acord amb els requisits de la normativa nacional.

Article 8 (Rotació d'auditors).

(...)

Redacció actual 8.4: «Els auditors seran contractats per un període de temps determinat inicial, que no podrà ser inferior a tres anys ni superior a nou a comptar des de la data en què comenci el primer exercici auditat, i hi haurà la possibilitat de ser contractats anualment un cop hagi finalitzat el període inicial».

(...)

Redacció proposada 8.4:² «Els auditors seran contractats per un període inicial de tres anys, a comptar des de la data en què comenci el primer exercici a auditar, i hi haurà la possibilitat de prorrogar el seu contracte per períodes de tres anys, amb un màxim de dotze. Un cop ex-

2. Inicialment es va optar per aquesta redacció. En les últimes dates s'està parlant d'una modificació en la redacció proposada que aniria més en la línia de canviar l'equip auditor en comptes de la firma d'auditoria.

pirat aquest termini màxim, serà obligatori el canvi d'auditor, havent de transcórrer en tot cas un termini de tres anys per tornar a contractar l'auditor reemplaçat.»

TENDÈNCIES A NIVELL COMUNITARI.

Evidentment, quan un equip, soci..., porta treballant molt de temps amb un mateix client es poden establir lligams de confiança o familiaritat entre membres de l'equip d'auditoria i el client que poden perjudicar la independència objectiva de l'auditor. En base a aquestes circumstàncies es proposen certes mesures (*sobretot de rotació*) per reduir aquest risc.

Dintre d'aquestes mesures se separen:

- *Societats d'interès públic:*

Canviar el soci clau de l'auditoria dintre dels set anys següents a la seva assignació i no permetre la seva incorporació fins passats almenys 2 anys des de la data de substitució.

Per a aspectes relacionats amb la resta de l'equip auditor, la UE proposa que sigui la pròpia firma d'auditoria qui vetlli i prengui les mesures necessàries per tal d'assegurar la independència dels seus components.

- *Societats no d'interès públic:*

Es recomana seguir els mateixos criteris que amb les entitats d'interès públic, però quan la societat d'auditoria no pugui preveure la rotació dels socis d'auditoria haurà de prendre les mesures necessàries per tal d'assegurar la independència dels integrants de l'equip auditor.

Article 20 (Reforma del règim sancionador)

Redacció actual 20.1: «Les sancions imposades per infraccions lleus prescriuran a l'any, així com les imposades per faltes greus.»

Redacció proposada 20.1: «Les sancions imposades per fraccions lleus prescriuran a l'any, les imposades per faltes greus als dos anys i les imposades per faltes molt greus als tres anys.»

Redacció actual 20.2: «El termini de prescripció començarà a comptar des del dia següent a aquell en què adquireixi fermesa la resolució per la qual s'imposa la sanció o d'ençà que es trenqui el compliment de la sanció si hagués començat.»

Redacció proposada 20.2: «El termini de prescripció començarà a comptar-se des del dia següent a aquell en què adquireixi fermesa la resolució per la qual se li imposi la sanció o d'ençà que es trenqui el compliment de la sanció si hagués començat.»

COMENTARIS FINALS A LA PROPOSTA DE LA LLEI D'AUDITORIA:

En definitiva, el text sobre el qual s'està treballant presenta algunes característiques que podríem resumir en els punts següents:

— És fruit de la crisi produïda pels últims escàndols comptables, quan en realitat hauria de ser un text derivat d'un profund debat entre els col·lectius implicats.

— El text definitiu de la proposta de reforma de la Llei d'Auditoria de Comptes hauria de recollir els resultats de les últimes reunions d'experts que es duen a terme a la Unió Europea i que han donat lloc a tota una sèrie de recomanacions comunitàries.

— La redacció amb la qual s'està treballant perjudica considerablement les petites i mitjanes firmes d'auditoria, i també els professionals que exerceixen l'activitat a títol individual, especialment aquelles mesures relacionades amb la rotació i ràtio de facturació client dividit per facturació total.

— S'ha centrat en excés en el règim sancionador, i ha deixat en un segon pla problemes de major rellevància comentats en el desenvolupament d'aquest article.

— La reforma de la Llei d'Auditoria es fa parcialment i mitjançant una altra llei: la Llei Financera. Caldria abordar la reforma de la Llei d'Auditoria del 1988 d'una manera conjunta i no parcial, i encara menys utilitzant una llei que té altres finalitats.

A la vista de tot el que hem exposat anteriorment, podem concloure que ens trobem davant d'una situació molt controvertida i de solució molt difícil, en la qual s'està obviant un tema bàsic: els auditors. Caldria implicar molt més el col·lectiu d'auditors per buscar possibles solucions, ja que és precisament aquest col·lectiu un dels més interessats que tota aquesta situació es normalitzi, perquè la seva imatge n'és una de les més perjudicades.

Bibliografia

- AECA (1999): «Marco conceptual para la información financiera», Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.
- BOICAC n. 50: «Recomendación de la Comisión sobre independencia de los auditores de cuentas en la UE: Principios fundamentales».
- DIPIAZZA, S. A. i ECCLES, R. G. (2002): *Building public trust. The future of corporate reporting*, Wiley, Nova York.
- IASC (2000): «International Accounting Standards explained», International Accounting Standards Committee, Londres.
- ICAC (2002): «Informe sobre la situación actual de la contabilidad y líneas básicas para abordar su reforma», Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- JIMÉNEZ, M. i ABRIL, I. (2002): «El auditor pone pegas a las cuentas de 2001 de una de cada cuatro empresas cotizadas», *CincoDías*, 4 de juliol, pàg. 2.
- MARTINEZ, R. (2002): «Cercos a los auditores», *El País*, Suplement Negocios, 7 de juliol, pàg. 5.
- NIETO, A. B. (2002): «Los inversores presentan demandas para ser indemnizados», *CincoDías*, 22 de maig, pàg. 29.
- Normes tècniques d'auditoria del Registre d'Economistes Auditors.
- Octava directiva europea sobre derecho de sociedades (84/253/CEE).
- Reglament del Parlament Europeu del 27 de maig de 2002, relatiu a l'aplicació de normes internacionals de comptabilitat.

El mesurament dels actius intangibles com a solució a les insuficiències de la comptabilitat financera

ESTER OLIVERAS

Universitat Pompeu Fabra

«No és l'espècie més forta la que sobreviu, ni la més intel·ligent, sinó la més adaptable al canvi»

CHARLES DARWIN

1. INTRODUCCIÓ

El desenvolupament d'una economia basada en el coneixement ha provocat que les empreses experimentin canvis en la forma de crear valor. Així, mentre que durant l'època industrial les formes de creació de valor de les empreses es basaven en la utilització eficient dels recursos físics, com ara les matèries primeres i la maquinària, en la nova economia estan basades en recursos que tenen un caràcter més intangible, com per exemple les marques o els sistemes de informació. L'origen d'aquests nous avantatges competitius empresarials s'ha englobat sota el terme genèric de «coneixement».

És evident que el «coneixement» ha existit sempre, però és només durant les darreres dècades que aquest actiu s'ha identificat com el principal generador de valor (Stewart, 1997). Però, per què s'ha produït aquest canvi? Segons Lev (2001) per dos motius; en primer lloc, per l'increment de competència empresarial degut a la globalització i a la creixent desregularització en molts sectors. En segon lloc, per l'aparició de nous sistemes d'informació i avenços tecnològics. Un exemple ens el proporciona l'empresa Ford, que durant els darrers anys ha iniciat un procés accelerat de desintegració vertical, subcontractant gran part de la producció i venent actius físics que ja no són necessaris en la nova estructura. Aquests canvis han permès que l'empresa retornés als seus accionistes 10 bilions d'euros. Per altra banda, Ford ha invertit en l'adquisició d'actius intangibles, sobretot en marques, com ara Jaguar, Volvo i Land Rover. Aquesta reestructuració només ha estat possible gràcies a la utilització intensiva de sistemes de informació i de la xarxa d'Internet.

Existeixen diferents denominacions per al coneixement empresarial d'una organització; entre elles, «capital intel·lectual» o «actius intangibles» són les que més s'han utilitzat. Llevat d'alguns matisos, es pot afirmar que aquestes expressions són pràcticament sinònims. Així, el capital intel·lectual d'una empresa inclouria elements com el coneixement i habilitats dels treballadors, l'experiència, la informació, l'estructura o la capacitat d'aprenentatge de l'organització. Una definició formalitzada d'actius intangibles ens la proporciona Itami (1994) en identificar-los com «el resultat de la incorporació de la informació i el coneixement en les activitats productives de l'organització i inclourien aquells coneixements tàcits o explícits que generin valor econòmic per a l'empresa».

Els objectius d'aquest article són, primerament, posar en relleu les mancances de la comptabilitat financera tradicional en l'economia basada en el coneixement i, en segon lloc, descriure les tècniques principals per al mesurament i gestió dels actius intangibles.

2. LA COMPTABILITAT FINANCERA EN L'ECONOMIA BASADA EN EL CONEIXEMENT

A mesura que les empreses i els accionistes han començat a adonar-se de la repercussió que els actius intangibles poden tenir sobre els resultats empresarials, s'ha fet palesa la insuficiència dels estats financers per reflectir aquestes noves formes de creació de valor empresarial. Efectivament, la regulació comptable existent no permet contemplar gran part dels actius intangibles adquirits o produïts per una empresa.

D'acord amb les investigacions de Lev (2001), els actius intangibles poden representar entre un 60 i un 75 per cent dels actius empresarials. Handy (1989) va més enllà i suggereix que el valor del CI és normalment 3 o 4 vegades el valor comptable de l'empresa i que gestionar aquests actius de manera eficient i efectiva es convertirà en l'única forma de mantenir l'avantatge competitiu. Davant la importància que estan adquirint els intangibles, els indicadors financers tradicionals deixen de ser suficients per copsar la situació estratègica i mesurar el valor i la situació de l'empresa a llarg termini.

En relació a la utilitat d'aquesta informació per als usuaris externs, cal destacar l'estudi de Catasús i Gröjer (2001) on s'avaluen decisions sobre l'atorgament de crèdits d'institucions financeres, en funció del tipus de informació comptable presentada. Els resultats apunten que la comptabilitat per intangibles podria tenir una importància considerable en la presa de decisions relacionades amb el finançament.

Encara que de l'anàlisi de la literatura es desprèn un acord generalitzat sobre la importància estratègica dels actius intangibles, cal remarcar l'ampli debat al voltant de quines són les eines més adequades per mesurar el capital intel·lectual. Bontis (1998) explica que el repte per als acadèmics de l'àrea és precisament desenvolupar teories per tal de poder tractar d'una manera més rigorosa aquest concepte tan ambigu. Tal i com afirma Stewart (1997): «El capital intel·lectual ha estat considerat per molts, definit per alguns, entès per pocs i valorat per, pràcticament, ningú».

La mesura més intuïtiva del valor del capital intel·lectual ha estat identificada com la diferència entre el valor de mercat de l'empresa i el valor registrat en els llibres comptables (Holland, 2001). Sovint, es pot comprovar que les empreses amb diferències més acusades entre aquests valors, tenen un capital intel·lectual elevat. Per exemple, el juny del 2000 els actius físics i financers de Microsoft eren menys del 10% del seu valor de mercat, i a l'empresa Cisco només arribaven fins al 5% (Lev, 2001).

En la regulació comptable espanyola, aquest valor només es reflecteix en els comptes anuals quan existeix una transacció onerosa que posa de manifest aquesta diferència: es tracta del concepte de «fons de comerç». El Pla General de Comptabilitat (1990) ens proporciona la definició següent: «Conjunt de béns immaterials, com ara la clientela, nom o raó social i altres de semblant naturalesa que impliquin valor per a l'empresa». Es pot observar que aquesta definició té certes similituds amb la definició d'Itami (1994). Les dues definicions assenyalen que aquests actius han de generar valor econòmic per a l'empresa.

El principal inconvenient de mesures com el fons de comerç o la diferència entre el valor de mercat i el valor comptable és que no aporten informació sobre la composició dels intangibles. Mentre que per a algunes empreses gran part de la diferència entre valor de mercat i valor comptable pot provenir d'una marca com, per exemple, Coca-Cola o Microsoft, per a una altra organització l'origen seran els coneixements i les patents, en indústries farmacèutiques, per exemple. En definitiva, si no es coneix la composició dels intangibles serà difícil gestionar-los eficientment.

A més a més, aquestes mesures es basen en dues suposicions clarament qüestionables. La primera és que el valor de mercat de l'empresa és eficient, sense tenir en compte els possibles efectes de la situació general del mercat o les influències polítiques i legals. La segona limitació és que no es té en compte que els actius estan valorats a cost històric, a causa de la regulació comptable vigent i que això repercuteix en un valor comptable més baix.

En regulació comptable a nivell internacional, els avenços són lents. L'única excepció prové dels Estats Units on alguns acadèmics han destacat que els estats financers tradicionals són obsolets tant per a inversors com per a directius. Per exemple, Lev (2001) assenyala que aporten informació més rellevant les mesures sobre la gestió del capital intel·lectual que no pas el compte de resultats o el flux de caixa. L'autor analitza la correlació entre la partida d'I + D, el precursor més proper al capital intel·lectual, i els resultats empresarials. D'acord amb les investigacions de Lev als EUA, les empreses que inverteixen en I + D obtenen uns beneficis fins a quatre vegades superiors a empreses del mateix sector que no hi inverteixen.

El FASB (Financial Accounting Standards Board), com a principal organisme regulador als Estats Units, ha promulgat noves recomanacions que afecten els actius intangibles per tal que el tractament comptable d'aquests sigui més fidel a la realitat de l'empresa. Així, per exemple, deixa de ser obligatòria l'amortització del fons de comerç i altres actius intangibles, en el cas que aquests actius no es deprecii (FASB, 2001). També es permet la capitalització de les despeses destinades al desenvolupament de software.

No obstant això, en contradicció amb la tendència nord-americana, la norma IAS 38 de l'IASC (1998) (Comitè Internacional de Normes de Comptabilitat) considera que els actius intangibles no compleixen les característiques d'actius i que, per tant, no poden comptabilitzar-se com a actius, sinó que cal registrar-los com a despeses.

Malgrat aquestes limitacions a nivell de regulació comptable, de manera voluntària cada vegada més empreses opten per incloure informació sobre els seus intangibles a la memòria o com un annex als comptes anuals, com per exemple BBVA o Unión Fenosa. En aquesta línia, Holland (2001) afirma que les forces de mercat fan que algunes empreses optin per publicar més informació que l'estrictament obligatòria, sobretot en empreses que cotitzen en mercats de capitals.

A part de les normes esmentades, no existeix cap altre tipus de regulació internacional o nacional per identificar i mesurar els intangibles d'una organització. Una iniciativa a destacar és el Projecte Meritum (2002), finançat per la Unió Europea entre 1998 i 2001, que agrupa acadèmics i professionals de diferents països amb la finalitat de crear una guia per a les empreses interessades a implantar sistemes de gestió del capital intel·lectual. Degut a l'èxit de Meritum, s'ha iniciat un segon projecte, anomenat E-know net. Cal remarcar que aquests projectes han comptat amb la col·laboració d'empreses com Bankinter, BBVA, Banco Santander Central Hispano i KPMG, entre d'altres.

3. LA VALORACIÓ I GESTIÓ DELS ACTIUS INTANGIBLES MITJANÇANT INDICADORS

L'interès per mesurar i gestionar els actius intangibles va començar a mitjan anys 80 del segle passat, a Suècia, potser perquè és un país que sempre ha atorgat molta importància a la gestió dels recursos humans. Un dels pioners en aquesta àrea va ser Karl Erik Sveiby, que el 1986 va dissenyar un informe extern anomenat KONRAD que aplegava un conjunt d'indicadors no financers. Durant els anys posteriors, diverses empreses del país van començar a utilitzar aquest model per tal de gestionar el seus actius intangibles, entre elles l'empresa de consultoria i asseguradora Skandia.

Cal remarcar que durant els darrers quinze anys s'han desenvolupat quatre marcs conceptuals principals per mesurar els actius intangibles: El model del Balanç Invisible, el Quadre de Comandament Integral, el Navigator de Skandia i el Quadre de Comandament de la Cadena de Valor. Tots aquests models funcionen amb l'ús d'indicadors de tipus no financer escollits per l'empresa. A continuació s'introdueixen cadascuna d'aquestes eines.

El Balanç Invisible

El 1987, Sveiby desenvolupa el Balanç Agregat o Balanç Invisible. Inicialment, l'autor proposa modificar els estats financers tradicionals per tal que contemplin el valor dels actius en

FIGURA 1
BALANÇ TRADICIONAL I BALANÇ AGREGAT PROPOSAT PER SVEIBY

Balanç tradicional	Disponible	ACTIUS TANGIBLES	Deutes a curt termini	PASSIUS I CAPITAL COMPTABLE
	Realitzable		Deutes a llarg termini	
	Immobilitzat		Patrimoni	
Balanç agregat	Coneixements del personal	ACTIUS INTANGIBLES	Coneixement intern i extern	CAPITAL INTEL·LECTUAL
	Estructura interna			
	Estructura externa			

què la totalitat dels recursos tangibles i intangibles és igual al passiu del balanç més el capital intel·lectual (vegeu figura 1).

Sovint, aquesta representació s'ha comparat metafòricament amb l'estructura d'un arbre, on el tronc i les branques serien els actius tangibles (el balanç tradicional) i les arrels representarien els actius intangibles (el balanç agregat). Els actius intangibles estarien formats per tres elements:

1. Les competències personals, que englobarien les habilitats i coneixements del personal per actuar en diverses situacions. Encara que sovint s'argumenta que aquest tipus d'actius només pertanyen als treballadors i no a l'empresa, Sveiby afirma que sense treballadors no existeix l'empresa i que, si aquests són tractats de manera justa, normalment es mantenen lleials a l'empresa.
2. L'estructura interna, que inclouria actius que són creats pels empleats o comprats a l'exterior, per exemple, patents, models o sistemes administratius, i
3. L'estructura externa que consisteix en la relació entre proveïdors i clients, així com temes d'«imatge externa», com ara reputació i marques. Encara que una marca sigui legalment propietat de l'empresa es considera que aquest tipus de inversions tenen més risc que les que formen part de l'estructura interna.

La dificultat principal d'aquest mètode recau a calcular el valor monetari del capital intel·lectual, i la composició dels actius intangibles (Figura 1). El mètode més utilitzat és la raó entre el valor de mercat i el valor comptable. Per exemple, l'empresa Nokia, el tercer trimestre de l'any 2000, tenia un valor de mercat de 190 bilions d'euros i un Patrimoni Net de 5,7 bilions d'euros. Per tant, d'acord amb el model de Sveiby, el valor dels actius intangibles era aproximadament de 184 bilions d'euros (vegeu figura 2).

Un altre mètode per calcular el valor del Capital Intel·lectual és la «q de Tobin» (Marrero, 2001). Aquesta mesura es considera més exacta ja que contempla la relació entre el valor de mercat d'una empresa i el cost de reposició dels seus actius. Empreses amb un capital intel·lectual important (com per exemple d'alta tecnologia o software) tenen valors per a la «q de Tobin» més elevats que empreses industrials, on aquest ràtio tendeix a acostar-se a 1 (Bodie i altres, 1993).

Malgrat que en el seus treballs inicials Sveiby atorga molta importància al càlcul del valor monetari dels actius intangibles, posteriorment donarà més importància a l'ús d'indicadors i a la seva evolució al llarg del temps.

FIGURA 2
BALANÇ AGREGAT DE L'EMPRESA NOKIA (TERCER TRIMESTRE ANY 2000)

Immobilitzat	ACTIUS (11Bn €)	Patrimoni	PATRIMONI NET (5,7Bn €)
Realitzable		Obligacions	
Disponible			
Coneixements del personal	ACTIUS INTANGIBLES	Coneixement intern i extern	CAPITAL INTEL·LECTUAL (184 Bn €)
Estructura interna			
Estructura externa			

Font: Adaptat de Sveiby (2001)

El Quadre de Comandament Integral

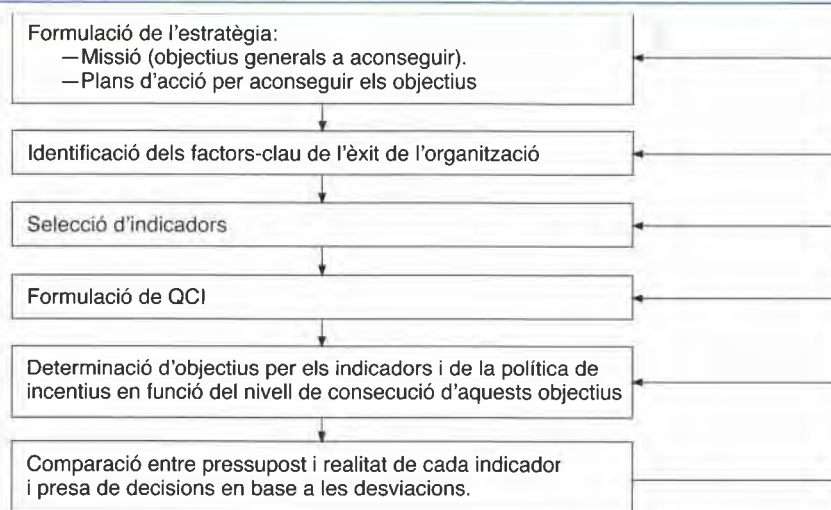
Paral·lelament, als Estats Units, els acadèmics Kaplan i Norton també desenvolupen una nova eina que té en compte el actius intangibles, el Quadre de Comandament Integral (QCI) i que aplega indicadors de tipus financer i no financer. Aquesta eina millora substancialment el clàssic quadre de comandament, ja que és més que un conjunt d'indicadors desconectats que informen sobre el funcionament de l'empresa en els aspectes més rellevants. Per això, el procés de formulació i revisió de l'estratègia ha d'estar intimament relacionat amb el disseny i seguiment del QCI (Figura 3). Durant la formulació de l'estratègia ha de definir-se la missió, és a dir, els objectius general que l'organització vol aconseguir tant a curt com a llarg termini i els plans d'acció que permetin aconseguir aquests objectius (Constantinides i Shank, 1994).

Simultàniament al procés anterior, amb la participació dels directius implicats, s'identifiquen els factors-clau d'èxit que són les capacitats controlables per l'organització en les quals aquesta ha de sobresortir per aconseguir els seus objectius. Com a exemples de factors-clau d'èxit podrien citar-se: la capacitat d'aconseguir la satisfacció dels usuaris, la capacitat per fabricar amb qualitat, la capacitat per realitzar lliuraments ràpids i fiables o la capacitat d'aprenentatge. Cal destacar que el QCI pot incloure indicadors que integrin tant actius tangibles com intangibles. De fet, és interessant que això sigui d'aquesta manera, ja que el resultat empresarial és el resultat de la gestió de tots els actius d'una empresa, siguin de la naturalesa que siguin.

A continuació, es defineixen els indicadors (monetaris i no monetaris) que poden informar de l'evolució dels factors-clau abans esmentats. Aquests indicadors integrarien el QCI. Una vegada definit el QCI, es fixen objectius per a cada indicador, en base a l'estratègia formulada. Aquest procés no té un final clarament definit ja que a mesura que s'obté informació sobre les desviacions entre els objectius proposats i la realitat de cada indicador es poden iniciar accions correctives que poden afectar qualsevol de les etapes descrites a la figura 3.

Els indicadors s'estructuren, en general, al voltant de quatre perspectives clau d'una organització: perspectiva dels resultats economicofinancers, perspectiva del client, perspectiva dels processos interns i perspectiva dels empleats. La primera perspectiva sol orientar-se més a curt termini, mentre que les altres tres tenen, en general, un horitzó més a llarg termini. La rellevància d'aquestes perspectives depèn, lògicament, del tipus d'empresa, ja que no és el mateix una empresa lucrativa que un organisme públic o un organisme no governamental.

FIGURA 3
RELACIÓ ENTRE EL PROCÉS DE FORMULACIÓ I REVISIÓ DE L'ESTRATÈGIA I EL PROCES DE DISSENY I SEGUIMENT DEL QCI



En síntesi, el QCI es basa en la hipòtesi que si s'actua sobre la perspectiva dels empleats, aquests seran el motor de la millora dels processos. Aquesta millora repercutirà sobre un millor equilibri pressupostari amb la conseqüència final d'uns usuaris més satisfets. En aquesta línia, estudis de Lev, Perrin i Feng Gu també demostren que hi ha una forta correlació entre els indicadors de millores dels empleats i els resultats economicofinancers (Lev, 2001).



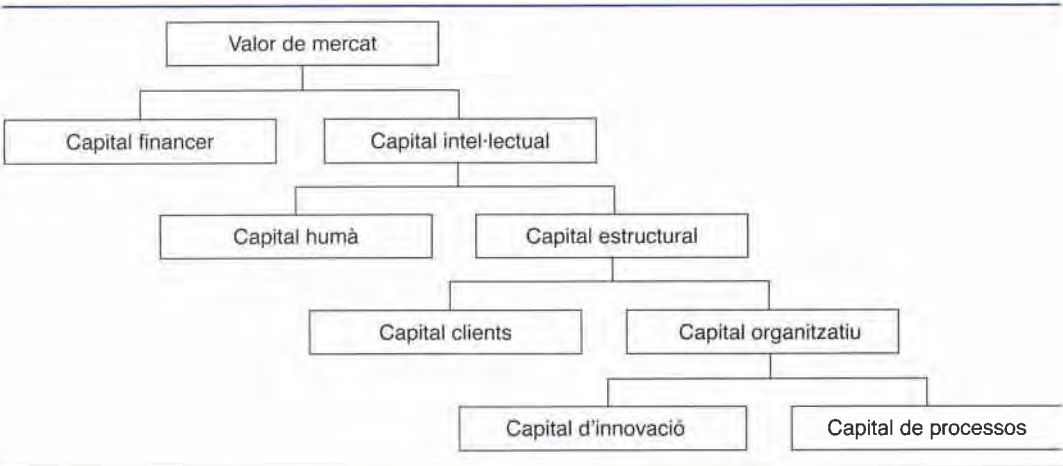
Aquesta eina és molt utilitzada en tot el món, i també a Catalunya, en empreses de qualsevol sector i grandària. Al començament, el QCI s'utilitzava per millorar els sistemes d'informació de l'empresa com a complement de les dades monetàries dels comptes anuals, però els darrers anys també s'està utilitzant per garantir una millor implementació de l'estratègia empresarial.

El Navegador de Skandia

Al 1991, Skandia va ser la primera empresa a contractar un director de Capital Intel·lectual, Leif Edvisson. Uns anys més tard, Edvisson i Malone presenten un nou model anomenat el Navegador de Skandia, que desenvolupa la teoria del capital intel·lectual integrant el model Sveiby i el Quadre de Comandament Integral de Kaplan i Norton.

A la Figura 4 es pot veure l'esquema de valor de mercat de Skandia. Segons aquests autors, el capital intel·lectual estaria compost pel capital humà i el capital estructural i, a la vegada, el capital estructural es dividiria en capital clients i capital organitzatiu.

FIGURA 4
ESQUEMA DE VALOR DE MERCAT DE SKANDIA



Font: Edvinsson i Malone (1997)

TAULA 1
COMPARATIVA DELS TRES MARCS CONCEPTUALS PER ACTIUS INTANGIBLES

SVEIBY	KAPLAN I NORTON	EDVINSSON
Estructura interna	Perspectiva de processos interns	Capital de l'organització
Estructura externa	Perspectiva de clients	Capital relacional
Concixements del personal	Perspectiva de creixement i aprenentatge	Capital humà

Font: Adaptat de Sveiby (1998)

L'empresa Skandia AFS va començar a utilitzar el Navigator el 1991 quan les seves ven-
des eren de 300 milions de dòlars, el 1998 les vendes eren de 16 bilions de dòlars.

A la taula 1 es pot veure una comparació entre els tres marcs conceptuals.

El Navegador de Skandia, relaciona les perspectives presentades per Kaplan i Norton, es-
tablint relacions causa-efecte entre els diferents elements.

Posteriorment, tant empreses com acadèmics desenvolupen altres models, com ara el
Technology Broker, el de la Universitat d'Ontario, el del Canadian Imperial Bank, el Dow Che-
mical o el model Intellect.¹ Bàsicament, tots aquests models es deriven de les idees presentades
en l'informe KONRAD de Sveiby i en el QCI de Kaplan i Norton, introduint alguns matisos,
com nous conceptes o noves relacions de causalitat.

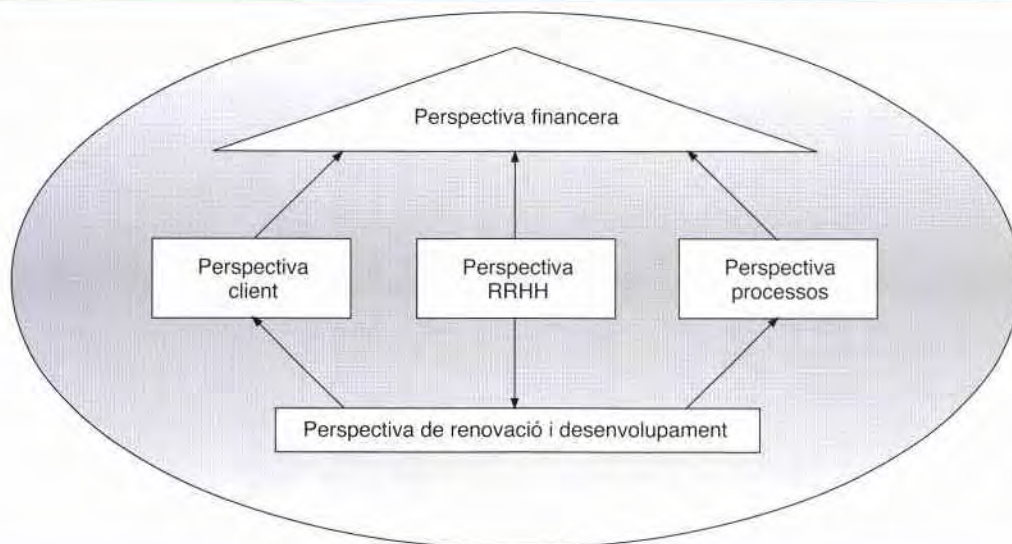
El Quadre de Comandament de la Cadena de Valor

Més recentment, Baruch Lev (2001) ha patentat una nova eina, anomenada el Quadre de
Comandament de la Cadena de Valor, formada per nou àrees (vegeu Taula 2) que engloben dife-
rents aspectes de l'empresa. Per a cada una de les àrees rellevants a l'empresa, cal escollir els in-

TAULA 2
QUADRE DE COMANDAMENT DE LA CADENA DE VALOR DE BARUCH LEV

DESCOBRIMENT I APRENENTATGE	IMPLANTACIÓ	COMERCIALITZACIÓ
1. Renovació interna	4. Propietat intel·lectual	7. Clients
2. Capacitats adquirides	5. Possibilitats tecnològiques	8. Funcionament
3. Networking	6. Internet	9. Perspectives de creixement

FIGURA 5
NAVEGADOR DE SKANDIA



2. Vegeu per exemple Ross i altres (1998) o CMA (1999).

dicadors corresponents. Així, alguns dels indicadors per a l'àrea 1 podrien ser la inversió en recerca i desenvolupament i la formació laboral. L'àrea 5 inclouria indicadors com l'aprovació de tests clínics o el nombre de proves pilot exitoses. Segons l'autor cada empresa tindria entre 10 i 12 indicadors de la cadena de valor.

No totes les empreses necessiten indicadors per a totes les àrees. Per exemple, l'àrea número 4 no seria important per a una empresa que no tingués patents o l'àrea número 6 seria negligible per a una empresa sense presència a Internet.

El problema de l'elecció dels indicadors

Existeixen nombrosos estudis que recullen llistes molt completes de possibles indicadors per mesurar els diferents aspectes del capital intel·lectual.² Hi ha una gran varietat d'indicadors i, difícilment, els que són utilitzats per una empresa són adequats per a una altra. Per exemple, en un estudi que recollia els indicadors utilitzats per 17 empreses es van obtenir més de 500 indicadors diferents. A tall d'exemple, a la Taula 3 s'exposa la llista de indicadors proposada per l'ICM Study Group (1998).

Malgrat la proliferació d'aquest tipus de llistes, això no garanteix una gestió eficient del capital intel·lectual d'una empresa. Segons Liebowitz i Suen (2000) la majoria d'aquests indicadors manquen de capacitat de mesurar realment el potencial del capital intel·lectual d'una empresa i assenyalen la necessitat de desenvolupar indicadors més rellevants. Per exemple, segons aquests autors, el fet que els treballadors tinguin una mitjana d'edat de 30 anys no implica necessàriament que sigui una empresa innovadora i forta.

Per solucionar el problema de l'elecció d'indicadors, cal apuntar a les conclusions del projecte Meritum (2001) on s'afirma que cada empresa ha d'identificar aquells actius intangibles que són «crítics» o «claus» per assolir els seus objectius estratègics. Segons aquest estudi, les empreses tindrien un conjunt d'indicadors estables al llarg del temps, però un grup més reduït d'indicadors anirien canviant a mesura que variessin els objectius de l'empresa o l'entorn en què opera. El mateix estudi indica quines característiques han de complir els indicadors escollits per les empreses. Aquestes són: utilitat, rellevància, comparabilitat, fiabilitat, significativitat, facilitat de comprensió, oportunitat, objectivitat, veracitat, verificabilitat i factibilitat.

TAULA 3
INDICADORS DE CAPITAL INTEL·LECTUAL SEGONS L'ICM STUDY GROUP

1. *Indicadors de valor:*
 - Beneficis sobre noves operacions empresarials.
 - ROE.
 - Total actius.
 - Ingressos de noves operacions empresarials
 - Valor de mercat
 - Patents pendents.
 - ROE sobre noves operacions empresarials.
2. *Indicadors de clients:*
 - Quota de mercat
 - Valoracions dels clients.
 - Índex de satisfacció dels clients.
 - Nombre de nous clients/mercats/linies...
 - Mitjana anual de vendes/client.
 - Temps mitjà des del primer contacte del client fins a resposta de venda
 - Ràtio de contactes per vendes/vendes.
3. *Indicadors de capital estructural:*
 - Despeses administratives/ingressos.
 - Nombre d'ordinadors per empleat.
 - Contractes tramitats sense errors.
 - Qualitat de la gestió corporativa
 - Inversions en IT.
4. *Indicadors de creació de valor:*
 - Despeses de formació per empleat.
 - Temps mitjà de fidelitat del client amb l'empresa (en mesos)
 - Despesa d'I + D en recerca bàsica.
 - Despesa d'I + D en disseny de productes.
 - Inversió en suport i formació d'un nou producte.
 - Índex de satisfacció dels empleats
 - Ràtio inversió/client.
 - Ràtio despeses de formació/despeses administratives.
 - I + D invertit en aplicacions
5. *Indicadors de capital humà:*
 - Mitjana d'anys de servei a l'empresa.
 - Nombre de treballadors.
 - Nombre de gerents.
 - Ràtio ingressos/empleat
 - Nombre de gerents (dones).
 - Ràtio beneficis/empleat.
 - Edat mitjana dels empleats
 - Nombre de treballadors en excedència.
 - Edat mitjana dels treballadors en excedència.
 - Percentatge de gerents amb formació universitària.

Molts dels indicadors utilitzats per les empreses es basen en el «valor relatiu» d'aquestes mesures. És a dir, que el que és important és l'evolució de l'indicador al llarg del temps i no el seu valor merament quantitatiu.

3. LA VALORACIÓ DELS ACTIUS INTANGIBLES MITJANÇANT MÈTODES QUANTITATIUS

A nivell macroeconòmic també s'està fent palesa la necessitat d'obtenir dades monetàries sobre el valor dels actius intangibles amb l'objectiu de poder fer comparacions entre països o entre sectors industrials. És per aquest motiu que s'estan desenvolupant mètodes que permetin fer aquest tipus de càlculs.

Una de les primeres propostes va ser formulada per Robinson i Kleiner (1996) que proposaven la utilització del mètode de l'EVA (Economic Value Added, o Valor Afegit Econòmic).

Aquest mètode financer mesura els projectes en funció de si creen més valor del que consumeixen (Stewart, 1994) basant-se en el flux net de tresoreria generat. Aquesta mesura és una solució parcial a la valoració dels intangibles, ja que només pot aplicar-se a alguns dels elements que formen part del «capital estructural», com ara les patents, llicències o copyrights. Una altra limitació és que només permet mesurar els projectes un cop ja s'han finalitzat i han començat a generar entrades de tresoreria per poder saber si afegeixen valor a l'empresa. Pel que fa als elements del «capital humà», els autors proposen l'ús d'indicadors.

El NCI Research va desenvolupar una altra mesura quantitativa, l'anomenat «Mètode del Valor Intangible Calculat» (VIC) que consisteix a calcular el valor de mercat dels actius intangibles. Aquest sistema calcula la part dels ingressos que són atribuïbles als actius físics i, per diferència, la resta són atribuïts als actius intangibles.

A continuació, es pot veure un exemple de càlcul del VIC d'una empresa catalana del sector electrònic l'any 2001. El benefici abans d'impostos d'aquesta empresa va ser de 729.528 euros i uns actius de 9.610.000 euros. Tenint en compte que la rendibilitat mitjana d'aquest sector és del 7%, aleshores la rendibilitat econòmica «normal» hauria d'haver estat de 672.700 euros, que suposa un excés de rendibilitat econòmica de 56.828 euros. A continuació cal trobar el valor d'aquest excés després d'impostos i es capitalitza aquest valor multiplicant-lo per una taxa de descompte arbitrària, en aquest cas s'ha escollit el 15%.

Beneficis abans d'impostos		729.528
Actius tangibles	9.610.000	
× Rendibilitat econòmica mitjana del sector	7%	
= Rendibilitat econòmica «normal»		672.700
Excés de rendibilitat econòmica		56.828
× (1 - % taxes)		79,5%
= Excés de rendibilitat econòmica després de taxes		45.178
/ taxa de descompte		15%
= Valor capitalitzat dels actius intangibles (VIC)		301.188

Una de les principals crítiques a aquest sistema és la seva simplicitat i el fet d'atribuir tot excés de rendibilitat a l'efecte dels actius intangibles, ja que possiblement uns resultats positius de l'empresa serien el resultat de la combinació d'actius tangibles i intangibles. Segons Bouteiller (2001) aquest mètode no mesura el valor dels actius intangibles, senzillament mesura la rendibilitat de les inversions realitzades per l'empresa dins del sector. Aquesta mesura és útil per realitzar comparacions entre empreses i diferents sectors industrials (Stewart, 1997).

Per últim, cal destacar el mètode del «valor econòmic» de Baruch Lev (2001) que engloba el resultat de la interacció dels tres tipus d'actius que es poden trobar en una empresa: físics, financers i de coneixement. La definició de Lev de «valor econòmic» té en compte tant els resultats d'exercicis anteriors, excloent els resultats extraordinaris, com el potencial de creixement, que inclouria els intangibles que poden crear valor en el futur, com per exemple I + D o formació. Per exemple, segons els càlculs d'aquest autor, l'any 2000, els actius intangibles de l'empresa Coca Cola tenien un valor de 67.165 milions de dòlars, d'un valor de mercat total de 130.326 milions de dòlars. Els guanys corresponents a aquests actius van ser de 3.484 milions de dòlars el 1999.

5. CONCLUSIONS

Mesurar els actius intangibles s'està convertint en una activitat imprescindible per tal de pal·liar les insuficiències de la comptabilitat financera davant del desenvolupament d'una economia basada en el coneixement.

Tant en la literatura acadèmica com en la pràctica empresarial s'observen dues grans tendències de mesurament del capital intel·lectual: l'ús d'indicadors no financers sota diferents models conceptuals i els mètodes quantitativs.

La gestió qualitativa dels actius intangibles es basa en la utilització d'indicadors. Generalment, aquestes mesures no proporcionen un valor global per als actius intangibles, però en faciliten el seguiment de l'evolució. La primera proposta va ser el Balanç Invisible de l'australià Karl Sveiby que amplia el Balanç de Situació tradicional per integrar-hi els actius intangibles. Paral·lelament, als Estats Units, els acadèmics Kaplan i Norton presenten el Quadre de Comandament Integral que té en compte indicadors tant financers com no financers. Posteriorment, s'han desenvolupat altres models que integren aquestes dues eines, entre els quals destaca el Navegador d'Skandia.

Una mostra de l'eficiència d'aquesta tendència és el creixent nombre d'empreses que opten per la utilització d'indicadors. En aquesta forma de gestió dels intangibles hi ha implícita l'assumpció que és més important l'evolució dels indicadors al llarg del temps que no pas el valor numèric per ell mateix.

Un dels problemes principals d'aquests mètodes recau en l'elecció dels indicadors adequats. Per això és important vincular aquesta elecció a aquells intangibles que siguin importants per als objectius estratègics de l'empresa.

A nivell macroeconòmic, s'estan desenvolupant formes de mesurar quantitativament el capital intel·lectual, per tal de facilitar la comparació entre països i sectors industrials. Aquestes propostes són considerades, sobretot, per institucions de regulació comptable oficial, on el debat sobre l'obsolescència dels estats financers tradicionals és cada cop més vigent i s'està desenvolupant regulació comptable que contempli l'obligatorietat d'informar sobre aquest tipus d'actius.

Bibliografia

- BODIE, Z., KANE, A. i MARCUS, A. J. (1993): *Investments*, Irwin, New York.
- BONTIS, N. (1998): «Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models». *Management Decision*, 36/2, pp. 63-76.
- BOUTELIER, C. i RUIZ, M. (2001): «New trends in Evaluating Intangibles» treball presentat al congrés de l'European Accounting Association, Abril 2001, Atenes.
- CANADIAN MANAGEMENT ACCOUNTANTS (CMA) (1999): «Focus group draft: measuring knowledge assets», Abril 16.
- CATASUS, B. i GRÖJER, J. E., «Intangibles and Credit Decisions — results from a field experiment», EEA, Athens.
- CONSTANTINIDES, K., i SHANK, J. K. (1994): «Matching accounting to strategy: one mill's experience», *Management Accounting*, Vol. LXXVI, núm. 3, pp. 32-36.
- EDVINSSON, L. i MALONE, M. (1997): *Intellectual Capital*, London, Piatkus.
- GRAEF, J. (1997): «Measuring intellectual assets», *Montague Institute Review*.
- HANDY, C. B. (1989): *The Age of Unreason*, Arrow Books Ltd., London.
- HOLLAND, J. (2001): «Corporate Value Creation, Intangibles, and valuation: a dynamic model of corporate value creation and disclosure», presentat a la Conferència de l'European Accounting Association, Atenes, Abril.
- IASC (1998): IAS 38: *Intangible Assets*, IASC.
- ICM Group Inc. (1998): «What are companies currently measuring?» http://www.icmgroup.com/presentpub/LES_MEASUREMENT.
- ITAMI, H. (1994): «Los activos invisibles», capítol de Campbell, A., Luchs, K. *Sinergia estratégica de identificar oportunidades*, Deusto, Bilbao.
- KAPLAN, R. S. i NORTON, D. S. (1997): «El cuadro de mando integral», *Gestión 2000*, Barcelona.
- FASB (2001): «Summary of Statement No. 142. Goodwill and Other Intangible Assets» FASB.
- LEV, B. (2001): *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, Brookings Institution Press.
- LIEBOWITZ, J. i SUEN, C. Y. (2000): «Developing knowledge management metrics for measuring intellectual capital», *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 1, No. 1, pp. 54-67.
- MANTILLA, S. A. (1999): *Capital intelectual y contabilidad del conocimiento*, Ecoe Ediciones, Bogotá.
- MARRERO RODRIGUEZ, A. (2001): «Modelo contable de medición del capital intelectual» (<http://www.gestiondelconocimiento.com>)
- NAVARRO, F. i ALVAREZ, J. M. (1997): «Gestión estratégica de costes», Propuesta de Documento de la Comisión de Principios de Contabilidad y Gestión, Asociación Española de Contabilidad y Financiación, Madrid.
- PORTER, M. E. (1985): *Competitive Advantage*, Free Press, New York.
- PROYECTO MERITUM (2002): *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles*, Ed. Fundación Airtel Móvil.
- Real Decret 1643/1990 de 20 de desembre pel qual s'aprova el Pla General de Comptabilitat. BOE 27 de desembre 1990.
- ROBINSON, G. i KLEINER, B. H. (1996): «How to measure an organization's intellectual capital», *Managerial Auditing Journal*, Vol 11, No. 8, pp. 36-39.

- ROSS, J., ROOS, G., DRAGONETTI, N. i EDVINSSON, L. (1998): *Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape*, New York University Press, New York, NY.
- SANCHEZ, P., CAÑIBANO, L., ASPLUND, R., STOLOWY, H., ROBERTS, H., JOHANSON, U. i MOURTISEN, J. (2001): «Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management (MERITUM)», Final Report.
- STEWART, S. (1994): «Measuring company IQ», *Fortune*, Vol. 129, No.2, 24, Gener 1994.
- STEWART, T. A. (1997): *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*, Doubleday/Currency, New York.
- SVEIBY, K. E. (1997). *The New Organisational Wealth, Managing and Measuring Knowledge-Based Assets*, Berret Koehler, San Francisco».
- SVEIBY (1998): «Measuring Intangibles and Intellectual Capital — An Emerging First Standard». <http://www.sveiby.com/articles/EmergingStandard.html>.
- SVEIBY, K. E.(2001): «The «Invisible» Balance Sheet» (<http://www.sveiby.com/articles/InvisibleBalance.html>).

Repàs al govern de l'empresa

JOSEP ALBET

Professor de Corporate Governance d'ESADE i Director d'Albet Consellers BCN

«Al món li falta filosofia, li falta poesia, i li falta utopia, una utopia feta per homes responsables»

PERE DURAN I FARELL, 1985

1. OCDE, 1999, pàg. 7; «Comitè Cadbury», 1992, pàg. 15.

2. Valdalisó, J. M. i López, S., 2000.

3. Berle, A. i Means, G. C., 1932.

1. INTRODUCCIÓ

Del Govern de l'Empresa només se'n parla quan hi ha problemes greus en la direcció de les empreses que cotitzen en el mercat de capitals.

El famós i referent Informe Cadbury va ser una conseqüència dels problemes que hi va haver al Regne Unit a començament dels noranta, com reconeixen els mateixos membres de la comissió de treball en el prefaci del document final. A Espanya, l'Informe Olivencia va ser una resposta a fets d'anys anteriors, com el cas Banesto, KIO, Gran Tibidabo, però va coincidir amb el procés de privatització de les empreses públiques. En aquest cas, valia més prevenir que curar.

Actualment, amb tots els escàndols empresarials succeïts des de finals del 2001, el govern de l'empresa torna a estar de «moda».

Sent aquesta la realitat, a través d'aquest article es pretén delimitar la naturalesa i abast del govern de l'empresa, situant-lo en el context històric i actual; enunciar el referent actual de bones pràctiques de govern de l'empresa, *Els principis de l'OCDE per al govern de les societats*, i aturar-se una estona en allò que té a veure amb la comunicació i la transparència informativa; finalment, s'aborda el present empresarial que ens toca compartir, fent un repàs a les darreres mesures preses, si més no per intentar evitar que tornin a repetir-se fets com els que han passat.

2. BREU REFERÈNCIA HISTÒRICA

El terme *Corporate Governance*, de tradició anglosaxona, que s'ha traduït per govern corporatiu o govern de l'empresa, fa referència a com les empreses són dirigides i controlades,¹ especialment aquelles on hi ha una clara separació entre la propietat i la gestió.

Els historiadors² situen l'inici d'aquest fenomen de la separació a finals del segle XIX i als Estats Units, coincidint amb l'aparició de «l'empresa moderna» en els sectors del transport ferroviari i de les telecomunicacions, i es consolidà amb el desenvolupament de la gran empresa, conseqüència del procés d'integració, tant vertical com horitzontal, que es produeix en el mateix període i que es portà a terme recurrent al finançament extern mitjançant accions. La importància que va tenir aquesta fórmula va promoure que des de començament del segle XX, la Borsa de Nova York exigís a les societats que hi cotitzaven la publicació periòdica de la seva situació econòmica i financera amb l'objectiu de facilitar als accionistes i inversors el control de la gestió. No obstant això, les poques ganes que tenien les companyies de subministrar una informació detallada i l'absència de criteris comptables uniformes feien que, en la majoria dels casos, aquests estats de comptes fossin inservibles.

Fou el 1932 quan Adolf Berle i Gardiner C. Means publicaren la seva obra *The Modern Corporation and Private Property*³ en què assenyalaven que, l'any 1929, 88 de les 200 corporacions industrials més importants dels Estats Units estaven controlades pels directius i que la separació entre propietat i gestió era una font d'ineficiència. Els autors recomanaven millorar la

informació subministrada als accionistes i establir mecanismes de control dels accionistes sobre els gerents. Els seus consells van ser assumits tant per la Borsa de Nova York com pel mateix Govern Federal. L'any 1933, aquest va aprovar la llei de valors (*The Securities Act*), que exigia a les empreses que cotitzaven a Borsa una informació pública molt més precisa i detallada sobre la seva situació financera i econòmica; uns anys després es va crear una comissió encarregada de vigilar la seva aplicació.

La breu referència històrica permet apuntar que el govern de l'empresa (GE) —recordi's, com és dirigeixen i controlen les empreses— no és un camp de treball recent, ni que pel fet que en alguns moments sigui protagonista principal dels afers financers, econòmics i empresarials, es pugui considerar una moda. Quan es parla del GE, es parla de l'evolució del capitalisme i de com evoluciona la relació entre els tres diferents agents que intervenen en la direcció de l'empresa: els accionistes, els consellers del consell d'administració i els gestors.⁴

Tanmateix, aquesta evolució no ha estat igual a tot el món. Així, a l'Europa continental i al Japó —les dues altres zones de capitalisme altament desenvolupat—, malgrat que les estructures corporatives hagin estat similars, la construcció de l'empresa moderna —i per tant del GE—, no ha tingut les mateixes característiques que en el món anglosaxó (fonamentalment per la diferent estructura jurídica reguladora de l'economia i les finances; és el cas, per exemple, de la Glass-Steagall Act⁵ dels Estats Units), ja que en aquelles economies els bancs han jugat el paper de finançador industrial i, sovint, han agafat posicions com a accionistes, i, en molts casos, n'han estat els principals. Ara bé, com es veurà més endavant, sembla que la tendència actual és establir un model comú seguint les pautes anglosaxones.

3. EL GOVERN DE L'EMPRESA A FINALS DEL SEGLE XX I COMENÇAMENT DEL XXI

Als Estats Units, el transcurs del segle XX representa la consolidació del model de control de l'empresa per part dels directius. L'any 1963, seguint la mateixa sistemàtica que varen utilitzar Berle i Means el 1932, es va repetir l'estudi i es va arribar a la conclusió que el nombre de societats controlades pels directius s'havia incrementat fins arribar a la xifra de 167 empreses, és a dir, un 83,5% de la llista de les 200 principals corporacions.⁶ Complementàriament, es produïa una progressiva atomització de l'accionariat: de 6.490.000 accionistes l'any 1952 es passà a 30.900.000 l'any 1973.⁷ Aquesta evolució donà lloc a una abundant literatura descriptiva d'aquesta nova estructura de poder o «tecnoestructura» autònoma i no dependent dels propietaris del capital.⁸ Tanmateix, als anys vuitanta es produeix un terratrèmol en el món corporatiu conseqüència de tres fets: l'impacte de les *takeovers*, que va fer reaccionar els accionistes davant els abusos que es produïen; l'emissió dels *junk bonds* (o bons brossa), i el creixement dels inversors institucionals. Ara bé, potser un dels canvis més inesperats en aquell moment fou la manera com el tema del GE esdevingué el focus d'un intens debat.⁹ D'aquella època són els primers informes sobre el GE.

Durant la dècada dels noranta, el GE s'ha mantingut com un tema fix en l'agenda dels governs, dels mercats de valors, de les institucions econòmiques i acadèmiques i dels inversors. Precisament alguns d'aquests últims han estat i són els grans promotors del debat al voltant del GE de finals del segle XX i començament del XXI: són els inversors institucionals i particularment els fons de pensions dels Estats Units. L'any 1998 el conjunt d'inversors institucionals americans tenien uns actius de 15,4 bilions (catalans) de dòlars, dels quals 7,3 corresponien als fons de pensions.¹⁰

Per què el GE passa a ser un tema fonamental? Perquè una bona direcció i control de l'empresa cada cop afecta a més persones a través dels inversors institucionals. S'està produint el trànsit, o potser ja s'ha fet, d'un capitalisme burgès a un capitalisme popular.¹¹ Altrament, la globalització dels mercats financers ha obert i multiplicat les oportunitats d'inversió, i havent-se ampliat el mercat com ho ha fet es volen minimitzar els riscos i això demana empreses compro-

4. Monks, R. A. G. i Minow, N., 2001, pàg. 1.

5. Llei de l'any 1933 que separava els negocis de la banca comercial i la banca d'inversions, derogada el 1999.

6. Lerner, 1970 (dins Trías, 1998, pàg. 6).

7. Blumberg, 1975 (ídem).

8. Burnham, 1941; Calbraith, 1967 (ídem).

9. Monks, R. A. G. i Minow, N., 2001, pàg. 100.

10. Monks, R. A. G. i Minow, N. (2001), pàg. 100 i 115. Referents d'aquest activisme són Calpers (www.calpers-governance.org) i TIAA-CREF (www.tiaa-cref.org).

11. Albet, 2002.

12. McKinsey, 2000.
13. Sobre aquest tema pot veure's Bueno, F. (1998), Weil, Gotshal i Manges (2002).

14. «Comitè Cadbury», 1992.

15. American Law Institute, 1992.

16. «Comitè Olivencia», 1998.

17. OCDE, 1999, pàg. 13.

18. Ídem, pàg. 13.

meses i complidores de les bones pràctiques de govern empresarial; tant és així, que els inversors estan disposats a pagar una prima¹² per aquelles empreses que compleixin amb aquestes bones pràctiques que s'han anat desenvolupant durant els darrers 25 anys.¹³

4. ELS PRINCIPIS DE L'OCDE

El referent sobre el bon GE, avui per avui, són *Els Principis de l'OCDE per al Govern de les Societats (Els Principis)*, aprovats l'any 1999. És cert que abans d'aquesta data ja s'havien fet aportacions, que van ser claus per al desenvolupament del contingut dels *Principis*, com eren el *Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance*¹⁴ de 1992, més conegut com l'Informe Cadbury, o els *Principles of Corporate Governance*,¹⁵ del mateix any i elaborat per l'American Law Institute; fins i tot, a Espanya, les recomanacions que fa la *Comisión Especial para el estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades*,¹⁶ més conegut com Informe Olivencia, són de l'any 1998. Però *Els Principis* representen la culminació del procés de presa de consciència per part dels Estats que el GE, en una economia globalitzada, és quelcom cabdal, i són el referent —o almenys haurien de ser-ho— perquè a l'OCDE, com a institució intergovernamental, hi estan representats els principals Estats amb capitalisme desenvolupat i protagonistes, amb les seves normes, d'impulsar internament les bones pràctiques i, a la vegada, de servir de model per a d'altres economies.

El preàmbul dels *Principis* estableix quines són les seves finalitats:

«assistir els governs dels països membres i no membres en els seus esforços per avaluar i millorar els marcs legal, institucional i normatiu sobre el govern corporatiu en els seus països, així com proporcionar directives i suggeriments per a les borses de valors, els inversionistes, les societats i altres parts implicades en el procés de desenvolupament d'unes «bones pràctiques» de govern corporatiu.»¹⁷

Cal subratllar de manera particular la continuació del paràgraf anterior:

«Els Principis se centren en les empreses cotitzades. No obstant això, fins al punt que es considerin aplicables, també poden resultar eines útils per millorar el govern corporatiu en algunes companyies que no cotitzen en borsa, com poden ser algunes empreses privades o públiques.»¹⁸

I cal subratllar-ho, perquè representa una indicació, per part de l'organisme, sobre que la forma com les empreses són dirigides i controlades no és quelcom que hagin de tenir present només un cert tipus d'empreses, que poden qualificar-se de grans empreses, sinó que és quelcom que afecta totes les empreses, i en especial, tinguin la dimensió que tinguin, aquelles que aspiren a desenvolupar-se comptant amb inversors externs, siguin del tipus que siguin, com per exemple les societats de capital risc.

El preàmbul dels *Principis* dona també la clau de les raons per les quals el GE adquireix un rol cabdal en el camp de l'economia i de l'empresa:

«El grau de compliment dels principis bàsics de bon govern per part de les societats és un factor cada cop més determinant en les decisions d'inversió. La relació entre les pràctiques de bon govern i el caràcter cada cop més internacional de la inversió adquireix un particular relleu. Els fluxos internacionals de capital permeten a les companyies accedir a un finançament per part d'un grup d'inversors molt més ampli. Si els països volen treure el màxim profit del mercat de capitals global i atreure capital estable a llarg termini, les disposicions sobre govern corporatiu han de ser creïbles i fàcils de comprendre a tot el món. L'acompliment d'una política eficaç de govern (corporatiu) implicarà un aug-

ment de la confiança dels inversors nacionals, què reduirà els costos del capital i, en darrer cas, que permetrà establir uns fons de finançament més estables, fins i tot si les societats no depenen principalment de fons de capital estranger.»¹⁹

Tanmateix, l'OCDE es preocupa per deixar clar que *Els Principis* «no són vinculants i no pretenen plantejar fórmules de detall a les legislacions nacionals.»²⁰ Volen ser una referència, però com ja s'ha assenyalat anteriorment, no pot obviar-se qui són el membres d'aquesta institució.

A títol només enunciatiu, a continuació és relacionen els cinc principis bàsics, que estan extensament desenvolupats en el text original:

1. Els drets dels accionistes

*El marc del govern de les societats ha de protegir els drets dels accionistes.*²¹

2. Tractament equitatiu dels accionistes

*El marc del govern de les societats ha d'assegurar un tracte equitatiu per a tots els accionistes, inclosos els minoritaris i els estrangers. Tot accionista ha de comptar amb la possibilitat d'obtenir reparació efectiva per la violació dels seus drets.*²²

3. La funció dels grups d'interès social en el govern de les societats

*El marc del govern de les societats ha de reconèixer els drets dels grups d'interès social estipulats per llei i alenar una cooperació activa entre les societats i aquestes entitats en la creació de riquesa, ocupació i aconseguir que les empreses siguin financerament sòlides.*²³

4. Comunicació i transparència informativa

*El marc del govern de les societats ha d'assegurar que es presenta la informació de manera precisa i de forma regular sobre totes les qüestions materials referents a la societat, inclosos els resultats, la situació financera, la propietat i el govern de la societat.*²⁴

5. Les responsabilitats del Consell

*El marc del govern de les societats ha d'estipular les directrius estratègiques de la companyia, un control eficaç de la direcció per part del Consell i la responsabilitat del Consell cap a l'empresa i els seus accionistes.*²⁵

Veient els *Principis* enunciat, pot afirmar-se que els continguts segueixen l'esquema del model anglosaxó, tot i que l'OCDE es preocupa molt de deixar clar que han de ser referències i que admeten la compatibilitat amb els diferents models existents actualment arreu.

5. COMUNICACIÓ I TRANSPARÈNCIA INFORMATIVA: ELS COMITÈS D'AUDITORIA

Atenent a la problemàtica actual de la informació comptable, que centra els continguts d'aquest número de la Revista, el present apartat es referirà al principi de la comunicació i la transparència informativa, fent una anàlisi especial de l'evolució dels comitès d'auditoria com a òrgan responsable d'aquesta funció dins el Consell d'Administració.

El quart dels *Principis*, com s'ha vist, és el de la comunicació i la transparència informativa; ara bé, quines són les recomanacions de l'OCDE al respecte?²⁶ Cal tenir clar que la supervi-

19. Ídem, pàg. 14.

20. Ídem, pàg. 15.

21. Ídem, pàg. 19.

22. Ídem, pàg. 21.

23. Ídem, pàg. 23.

24. Ídem, pàg. 24.

25. Ídem, pàg. 26.

26. Ídem, pàg. 43-48.

27. Ídem, pàg. 43.

28. Ídem, pàg. 44.

29. Ídem, pàg. 47.

30. Ídem, pàg. 47.

31. Ídem, pàg. 48.

32. Klein, 1998.

sió de les societats només és possible des d'un règim sòlid de comunicació de la informació, sense el qual els accionistes difícilment podran exercir el seu dret de vot.²⁷ Tanmateix, on és el límit? Hi ha d'haver límit en la comunicació de la informació? L'OCDE assenyalava que «no es pretén que les companyies revelin informació que pugui posar en perill la seva posició competitiva, a no ser que aquesta documentació sigui necessària per informar detalladament sobre una decisió d'inversió i, d'aquesta manera, evitar enganyar o induir a error a l'inversor».²⁸ No obstant això, la línia és molt prima. Qui decideix si una informació és necessària o no? Li correspon fer-ho al Consell d'Administració, però aquest ha de funcionar força bé i tenir criteris establerts per donar una resposta satisfactòria.

Quan es parla de comunicació i transparència informativa val la pena diferenciar entre la informació econòmica i financera de la companyia i la resta. Aquesta darrera és la que es tracta en primer lloc. Per a l'OCDE la informació no estrictament econòmica i financera fa referència a:

- Els objectius de l'empresa, i no solament els de negoci, sinó d'altres que defineixen i permeten conèixer quins són els enfocaments de l'empresa, com ara la seva política mediam-
biental, el compromís amb la responsabilitat social corporativa, etc.
- L'estructura de propietat de l'empresa i els drets dels accionistes respecte als drets
d'altres titulars; o possibles transaccions entre parts interessades.
- Els currículums dels membres del Consell d'Administració i dels directius claus, així
com els honoraris dels primers i les retribucions dels segons.
- Factors de risc material previsible, ja siguin sectorials o geogràfics, que facin referèn-
cia a dependència de béns materials, o bé de tipus mediambiental.
- Temes relacionats amb els empleats i altres grups d'interès social.
- Les estructures i polítiques de govern corporatiu i, en particular, el repartiment de
poder entre accionistes, direcció executiva i membres del Consell d'Administració.

Pel que fa a la informació econòmica i financera, esmenta:

- Els resultats financers i d'explotació de l'empresa *auditats*, els quals, generalment,
han d'incloure el balanç de situació, el compte de guanys i pèrdues, l'estat dels fluxos de caixa i
notes sobre els estats financers, i que solen ser la font d'informació més consultada sobre les
companyies.
- Factors de risc financer i econòmic, com tipus d'interès o de divisa, o el relacionat
amb els derivats o les transaccions no reflectides en el balanç de situació.

Però respecte a aquest tipus d'informació, el més important dels *Principis* són els criteris sobre com s'ha de preparar i com s'ha de tractar. La informació «s'ha de preparar, auditar i pre-
sentar (...) seguint els estàndards comptables de qualitat més exigents de descripció de risc fi-
nancer i no financer i d'auditoria»²⁹ i ha de ser una empresa independent la que ha de «realitzar
una auditoria anual que permeti establir la preparació i presentació externa i objectiva dels es-
tats financers».³⁰ Fins i tot, *Els Principis* fan esment sobre el fet que «molts països han desenvol-
lupat mesures que incrementin la independència dels auditors i la seva responsabilitat de cara
als accionistes. (...). Com a mesures addicionals, es pretén enfortir el paper dels Comitès d'Audi-
toria del Consell i incrementar la responsabilitat del Consell en la tria de l'auditor.»³¹

Ha estat, precisament, el no seguiment d'aquestes pautes esmentades per l'OCDE el
punt nuclear de la crisi de confiança creada per algunes empreses nord-americanes i europees
des del desembre de 2001.

El Comitè d'Auditoria té una llarga tradició dins el GE anglosaxó. Ja el 1940 la Securi-
ties and Exchange Commission (SEC), arran del frau McKesson-Robin, va recomanar la seva
creació, però no va ser fins al 1978, amb l'aprovació de la Foreign Corrupt Practices Act (1977)³²

que la Borsa de Nova York va exigir les empreses que hi cotitzaven que és dotessin d'aquest òrgan, què havia d'estar constituït per consellers no executius (independents). El 1992, els *Principles of Corporate Governance*,³³ de l'American Law Institute, van reforçar aquesta tendència als Estats Units.

A Europa, l'Informe Cadbury³⁴ (1992), reconegut referent sobre bones pràctiques de GE, va dedicar una part molt important de les seves recomanacions a les funcions d'informació i control del Consell d'Administració, a les funcions i composició del Comitè d'Auditoria i al paper dels auditors externs. No s'ha d'oblidar que la comissió de treball presidida per Sir Adrian Cadbury es creà en un moment en què al Regne Unit s'havien produït una sèrie d'escàndols empresarials amb transcendència pública, els quals van generar una certa alarma respecte a la confiança en les empreses i els mercats (BCCI, Maxwell o el debat sobre les retribucions dels consellers).

El 1998, l'Informe Olivencia, dins la tendència ja acceptada, recomanà, també, la creació del Comitè d'Auditoria per part de les empreses cotitzades amb tres finalitats principals: 1. Avaluar el sistema de verificació comptable de la societat; 2. Vetllar per la independència de l'auditor extern; 3. Revisar el sistema de control intern.

En definitiva, el Comitè d'Auditoria constituït per consellers independents i amb unes funcions de control clarament definides és una realitat —almenys en termes de recomanació— dins les economies amb un GE mínimament desenvolupat.

Si això és d'aquesta manera, com és possible que s'hagin produït els casos Enron, Worldcom, Andersen, Ford, Aol Time Warner, Adelphia, Kirch, Tyco, Global Crossing, Vivendi, Deutsche Telecom, BT?³⁵ Les estructures i els mecanismes per evitar irregularitats comptables, manipulació de dades i, en definitiva, evitar els enganys, hi eren. On ha estat l'errada del sistema?

6. CAPITALISME EN EVOLUCIÓ

Possiblement el sistema al voltant de la comunicació i la transparència no ha fallat, sinó que probablement és la moral vigent del capitalisme la que no ha estat a l'alçada de l'ètica que la societat demana a començament del segle XXI. Les ciències socials en general, i en particular l'economia, la sociologia i la teoria política, s'han fet ressò dels conflictes d'interessos entre grups socials, i la crisi de confiança existent és l'explosió d'alguns d'aquests conflictes, conseqüència de l'intent d'uns d'aprofitar-se dels altres, o de molts altres, els inversors.

Els principals protagonistes han estat els executius (alguns de concrets), que, enlluernats pel concepte de *creació de valor per a l'accionista* i incentivats per *stock options*, que instrumentalment pretenien solucionar alguns problemes que la teoria d'agència intenta evidenciar, van creure que tot valia, que tot era possible i els va agafar un atac de megalomania. Això sí, tot ho feien en nom dels inversors.

També els auditors (només uns quants, tot sigui dit) que, veient com els anava als executius, no van voler quedar-se al marge. La cobdícia³⁶ és un gran motor humà i lògicament aspiraven a participar de la festa, i ho van fer, llençant ben lluny el principi d'independència que ha de presidir les seves actuacions. Dificilment es poden prestar serveis de consultoria i d'auditoria a la vegada i, a més, que els primers representin la teva principal font d'ingressos.³⁷

Uns altres protagonistes han estat els bancs, que actuen a la vegada com a prestadors i intermediaris de borsa, però que, a més, en les grans operacions de borsa actuen simultàniament per compte de venedors i de compradors. En el primer cas, com a assessors dels emissors estructuren les ofertes públiques de venda d'accions. En el segon, com a assessors dels inversors, recomanen en quins valors invertir. Gestionen discrecionalment fons d'inversió i fons de pensions. Vistes certes actuacions d'alguns d'ells, se'ls pot imputar que van organitzar les emissions en profit propi, que van recomanar inversions en les quals ells mateixos no hi creien i que van manipular les cotitzacions per maximitzar irregularment el seu benefici.³⁸

33. American Law Institute, 1992.

34. «Comitè Cadbury», 1992.

35. Estefania, 2002.

36. Pastor, 2002.

37. Fernández-Armesto, 2002.

38. Ídem.

39. Korn/Ferry International, 2001.

40. Monks, R. A. G. i Minow, N., 200, pàg. 115.

41. INVERCO.

42. Albet, 2002.

I també cal esmentar els consellers dels Consells d'Administració, que, en el cas de ser executius, el seu comportament va ser el que va ser. Però que en el cas de ser independents, és a dir, *suposadament* sense cap vincle amb els executius i escollits i nomenats per defensar els interessos dels accionistes, van fer —en la majoria de les empreses afectades pels escàndols—, deixadesa de les seves responsabilitats. Un cop més s'ha posat en evidència que la majoria dels Consells d'Administració estan lluny d'operar de forma professional, entenent sota aquest concepte els criteris relacionats amb el nombre i perfil dels consellers, fluxos d'informació, preparació de les reunions, la seva periodicitat i la dedicació a comitès o altres funcions al marge de les reunions habituals, malgrat que, com indiquen alguns estudis, s'hagi millorat en la darrera dècada.³⁹

Enfront dels executius, dels auditors, dels bancs i dels consellers dels Consells d'Administració, enfront de tots ells, els inversors; avui, la societat en general. El capitalisme ja no és una cosa d'uns quants. Als Estats Units, la «mà invisible» és ara la mà dels plans de pensions públics i privats. Peter Drucker, l'any 1976, va anomenar aquest procés «La Revolució Invisible» i deia que «si el socialisme es defineix com *la propietat dels mitjans de producció en mans dels treballadors* —i és, a més a més, la definició ortodoxa i rigorosa— aleshores els Estats Units és el primer país veritablement *socialista*.»⁴⁰ A la UE, davant els dubtes sobre l'estat del benestar, la tendència sembla ser la mateixa. A Espanya, en concret, el nombre de participants en el sistema individual de fons de pensions, el 30 de juny de 2002, era de 5.339.197 persones; fa deu anys, el 1992, els participants eren 875.041.⁴¹ D'aquests cinc milions, al voltant de 3,5 milions són participants en fons, que, en major o menor grau, tenen una part en renda variable, és a dir, en accions d'empreses la cotització de les quals depèn de com siguin dirigides i controlades. En definitiva, sent els inversors —amb la seva dispersió i amb la seva «apatia racional»— presa fàcil pels cobdiciosos, també és cert que la seva agrupació al voltant dels inversors institucionals i els nivells de transparència que faciliten els mitjans de comunicació —amb treballadors que són també inversors—, ha permès que valors, actituds i comportaments que potser no fa gaire s'acceptaven, o si més no, s'havien d'acceptar, avui ja no sigui així.

Sent això d'aquesta manera, probablement estem davant d'un capitalisme constituent, entès com una nova ètica capitalista composta de nous valors que portaran nous principis i noves normes, fruit del nivell de desenvolupament social existent, que ha permès construir una escala de valors nova, diferent a la tradicional. La societat d'avui, disposant del coneixement com disposa, no consent l'engany, i per això, no tolera ni les estafes, ni el frau fiscal, ni les adulteracions d'aliments, ni la corrupció, ni la falta de respecte als drets humans; i a l'empresa, concretament, no li tolera retribucions desmesurades, ni blindatges contractuals, ni la falta de transparència i d'equitat amb els accionistes...⁴²

Per això, al començament s'apuntava que possiblement no és que hagués fallat el sistema al voltant de la comunicació i la transparència, sinó que probablement fos la moral vigent del capitalisme la que no estava a l'alçada de l'ètica que la societat demana a començament del segle XXI. Les mesures adoptades als Estats Units semblen reconèixer aquesta possibilitat, ja que no posen èmfasi en la creació de noves estructures, sinó en l'exigència de responsabilitat als protagonistes.

7. ACCIONS DE FUTUR

Les institucions nord-americanes han estat les primeres a reaccionar; si més no, foren les seves empreses les que, inicialment, van provocar la crisi de confiança en el sistema. El mes de juny de 2002 la New York Stock Exchange (NYSE) feia públic el document elaborat per un comitè d'experts titulat *New York Stock Exchange Corporate Accountability and Listing Standards Committee*, que va ser aprovat pel Consell d'Administració de la NYSE l'1 d'agost i tramès a la

Securities and Exchange Commission (SEC) el 16 del mateix mes. Aquest document ha estat, també, un dels fonaments de la Llei Sarbanes-Oxley aprovada el més de juliol. Per la seva banda, la Unió Europea donarà a conèixer les seves actuacions durant la tardor de l'any 2002.

Relacionat amb el que s'ha dit en l'apartat anterior, el comitè de la NYSE, només a l'inici de l'informe, diu:

«El nostre enfocament reconeix que noves prohibicions o mandats, siguin adoptats per la NYSE, la SEC o el Congrés, no poden garantir que els consellers, executius i empleats sempre donaran prioritat a la recerca ètica dels millors interessos per als accionistes. El nostre sistema depèn, sobretot, de la competència i la integritat dels consellers de l'empresa, així com de la responsabilitat i diligència d'aquests en la supervisió de la gestió, a la vegada que se ceneixen a uns impecables criteris ètics. (...) Buscant la forma d'animar i encoratjar les moltes i honestes persones que treballen a les empreses que cotitzen al NYSE, i als accionistes i consellers, executius i empleats, hem buscat evitar recomanacions que soccavessin la seva energia, autonomia i responsabilitat. (...)

En definitiva, les nostres recomanacions estan fetes per promoure, en els honestos i ben intencionats consellers, executius i empleats, la capacitat d'un acompliment efectiu de les seves funcions.»⁴³

És a dir, els que no han actuat correctament, no són ni honestos, ni ben intencionats. Declaració de principis socialment i moralment remarcable.

De tot el paquet de mesures que s'han recomanat i aprovat, amb caràcter d'estructural, només hi ha la que regula el sector de l'auditoria i crea el *Public Company Accounting Oversight Board* sota la tutela de la SEC. La resta de mesures, i en són moltes, tenen com a finalitat promoure uns nous comportaments, unes noves conductes que permetin, en cas de ser socialment assumides, generar una nova ètica del capitalisme.

En aquesta línia, un primer grup de mesures que, a més a més, tenen el caràcter de norma, ja que s'han inclòs a la Llei Sarbanes-Oxley, són les que detallen els delictes i les sancions. És a dir, tot allò que a partir d'ara no és pot fer, sota pena de ser fortament castigat. Per exemple, la destrucció, alteració o falsificació de documents en investigacions federals o en casos de fallida té una condemna de fins a 10 anys de presó; errors dels executius en la certificació d'informes financers tenen un càstig de fins a 5 milions de dòlars i 20 anys de presó; etc.

Un segon grup de mesures en la línia de promoure noves «regles del joc» són les encaminades, precisament, a ajustar-les, a fer que no hi hagi dubtes —que hi seran—, però són un pas més en la concreció d'un model que es fonamenta en la figura del conseller independent i en el millor funcionament dels Consells d'Administració.

Les propostes que fa la comissió de la NYSE són:

— Incrementar el paper i l'autoritat dels consellers independents. La proposta és que els consellers independents siguin majoria en el Consell d'Administració.⁴⁴

— Concretar la definició de conseller «independent» i afegir nous requeriments de qualificació per al comitè d'auditoria. (vegeu Annex 1)

— Promoure un major seguiment del bon GE. Com per exemple:

1. Els consellers independents han de treballar més sovint plegats sense la presència dels executius.⁴⁵

2. Els comitès de nomenaments i de retribució han d'estar formats només per consellers independents.⁴⁶

3. Reforçar els criteris d'independència dels consellers que siguin membres del comitè d'auditoria, a través de:

43. NYSE, 2002, pàg. 1.
44. Ídem, 2002, pàg. 6.
45. Ídem, 2002, pàg. 8.
46. Ídem, 2002, pàg. 9.

- 47. Ídem, 2002, pàg. 11.
- 48. Ídem, 2002, pàg. 13.
- 49. Ídem, 2002, pàg. 17.
- 50. Ídem, 2002, pàg. 19-20.
- 51. Ídem, 2002, pàg. 20.
- 52. Ídem, 2002, pàg. 23.
- 53. Ídem, 2002, pàg. 4 i 29.
- 54. Ídem, 2002, pàg. 4.

55. Val la pena fer un repàs de l'annex al NYSE (2002), *Contributors and Compendium of Written Submissions to the Committee*. No s'ha pogut fer detallar en aquest treball a conseqüència de la seva extensió.

a) No permetre altres retribucions que les corresponents a ser membre del Consell d'Administració.

b) Quan, tenint totes les característiques de conseller independent, posseeixi el 20% o més de les accions de la companyia, no pot presidir ni votar.

c) El president del comitè ha de tenir la preparació comptable i financera adient.⁴⁷

4. Incrementar l'autoritat i les responsabilitats del comitè d'auditoria, incloent la capacitat de contractar o rescindir la relació amb l'auditor independent i aprovar qualsevol relació significativa, no relacionada amb l'auditoria, amb l'auditor independent.⁴⁸

5. Donar als accionistes més oportunitats de vigilar i participar en el govern de les seves companyies.

6. Incrementar el control dels accionistes sobre els plans de retribució.⁴⁹

7. Reclamar a les empreses que adoptin i difonguin les seves pautes de GE:

a) Perfil dels consellers.

b) Responsabilitats dels consellers.

c) Relació entre els consellers i els gestors i quan poden utilitzar-se assessors independents.

d) Retribució dels consellers.

e) Formació dels consellers.

f) Avaluació del primer executiu i criteris per a la successió.

g) Criteris de l'autoavaluació del propi Consell d'Administració.⁵⁰

8. Reclamar a les empreses que adoptin i difonguin un codi de conducta i d'ètica per als negocis per als consellers, executius i empleats, tot tenint present, com diuen els redactors del document, que cap codi pot substituir el reflexiu comportament d'un conseller, d'un executiu o d'un empleat ètic.⁵¹

9. Establir nous mecanismes de control i execució.

10. Reclamar que el primer executiu de l'empresa certifiqui davant la NYSE:

a) Que s'han establert tots els procediments per garantir que la informació que es dona als inversors és correcta.

b) Que no és coneixedor que s'hagin incomplert alguns dels criteris de la NYSE.⁵²

Aquesta recomanació s'ha transformat, fins i tot, en norma, i s'ha inclòs a la Llei Sarbanes-Oxley.

11. Autoritzar la NYSE a emetre un informe públic de reprimenda a qualsevol empresa que hagi violat els criteris de la NYSE.

12. Fomentar la formació dels consellers en bones pràctiques de GE.⁵³

13. Especialment, recomanen als polítics canvis normatius que permetin:

a) Imposar responsabilitats addicionals als consellers o reduir les proteccions actualment disponibles a través de les assegurances de responsabilitat civil i les lleis exculpatòries, i

b) Revocar o debilitar el contingut de la *Private Securities Litigation Reform Act*.⁵⁴

Les mesures exposades són un resum de l'ampli document de la NYSE i de la Llei Sarbanes-Oxley.

Abans d'acabar aquest apartat val la pena ressaltar que els treballs de la NYSE van comptar amb una àmplia participació d'institucions implicades, d'una o altra forma, amb el GE.⁵⁵

8. NOTA FINAL

56. González Casanova, 1984, pàg. 277.
57. NYSE, 2002, pàg. 6-7.

El catedràtic de dret polític José Antonio González Casanova va escriure que governar, en sentit genèric, vol dir conducta o acció personal conduïda o dirigida a un fi. Governar, en aquest sentit, s'aproxima molt al sentit de política, és a dir, a l'acció humana de relació social amb un projecte o finalitat. Aquesta acció humana implica disposar d'un poder de govern, poder que sempre i al mateix temps és més o menys coercitiu i consensual. Qui governa fa de guia, dirigeix els altres i els condueix, però només si aquests altres accepten la seva orientació, direcció i conducció. El poder consensual de governar implica, per tant, que uns en col·loquen d'altres en primer lloc de comandament, perquè guïïn, i els qui dirigeixen han de seguir l'orientació fonamental que se'ls ha donat, ja que el consens es basa en l'acord comú sobre on s'ha d'anar. Tanmateix, als guies no se'ls atorga una confiança cega, perquè l'ideal democràtic i il·lustrat és que tots els seguidors sàpiguen i vegin cap a on es va i si s'hi va bé. Això és el control del govern. I aquest concepte de govern és el concepte democràtic.⁵⁶

ANNEX 1

Definició del conseller independent de la *New York Stock Exchange Corporate Accountability and Listing Standards Committee*. Observi's que la definició es fa en negatiu.

Un conseller no es considera independent:

1. Fins que el consell d'administració no garanteixi que no hi ha cap relació material amb l'empresa, ja sigui directament o com a soci, accionista o executiu d'una altra empresa que té una relació amb aquesta.
2. Sent antic empleat, fins que no faci almenys cinc anys que ha deixat l'empresa.
3. Sent o havent estat soci o empleat dels antics o actuals auditors de l'empresa, fins que no hagin passat cinc anys de la seva relació amb la firma d'auditoria o aquesta faci cinc anys que no té cap relació amb l'empresa.
4. Quan sigui o hagi estat en els darrers cinc anys membre d'algun òrgan en el qual, un executiu de l'empresa estigués en el comitè de retribucions de l'altra empresa que tingués contractat el conseller.
5. Quan tenint lligams familiars directes amb persones que es trobin en algunes de les situacions anteriors, encara no hagin passat els cinc anys de «no lligam».⁵⁷

Bibliografia

- ALBET, J. (2002): «Gobierno de empresa y capitalismo», *Expansión*, 18 de juliol, pàg. 47.
- AMERICAN LAW INSTITUTE (1992): *Principles of Corporate Governance. Analysis and Recommendations*, Washington D.C., març 1992, St. Paul (Minn.)
- BERLE, A. i MEANS, G. C. (1932): *The Modern Corporation and Private Property*. Harcourt, Brace & World.
- BLUMBER, PH. (1975): *The Megacorporation in American Society*, New Jersey.
- BUENO, E. (1998): *El gobierno de las sociedades (Consejos y Consejeros: Presente y Futuro)*, Madrid, Euroforum
- BURNHAM, J. (1941): *The Managerial Revolution: What is Happening in the World?*, New York..
- COMITÉ CADBURY (1992): *Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance*.
- COMITÉ OLIVENCIA (1998): *Comisión Especial para el estudio de un Código Ético de los Consejos de Administración de las Sociedades*.
- ESTEFANÍA, J. (2002): «La enfermedad moral del capitalismo», *El País*, 28 de juliol, Secció «Domingo», pàg. 1-4.
- FERNÁNDEZ-ARMESTO, J. (2002): «Conflictos de interés», *Expansión*, 2 d'agost, pàg. 39, 3 d'agost, pàg. 31.
- GALBRAITH, J. K. (1985): *The New Industrial State*, 4ª Edició Boston (1ª edició 1967).
- GONZÁLEZ CASANOVA, J. A. (1984): *Teoría del estado y derecho constitucional*. Barcelona, Edicions Vicens Vives.
- Inverco. www.inverco.es
- KLEIN, A. (1998): *Economic Determinants of Audit Committee Composition and Activity*, Stern School of Business, NY University.
- KORN/FERRY INTERNATIONAL (2001): *28th Annual Board of Directors Study*.
- LARNER, R. (1970): *Management Control and the Large Corporation*, New York.

McKinsey (2000): *Three Surveys on Corporate Governance*, The McKinsey Quarterly.

NYSE (2002): *New York Stock Exchange Corporate Accountability and Listing Standards Committee*, New York.. (www.nyse.com)

Monks, R. A. G. i Minow, N. (2001): *Corporate Governance*. Oxford, Blackwell Publishers.

OCDE (1998): *Los Principios de la OCDE para el gobierno de las sociedades*. París, OCDE.

Pastor, A. (2002): «De la exuberancia, a la codicia», *Expansión*, 5 de setembre.

Trias, M. (1998): *Los inversores institucionales y el gobierno de las sociedades*, Madrid, McGraw Hill.

Valdaliso, J. M. i López, S. (2000): *Historia económica de la empresa*. Barcelona, Crítica.

Weil, Gotshal i Manges (2002): *Comparative Study Of Corporate Governance Codes Relevant to the European Union and its Members States*, European Commission.

Convergència regional a la Unió Europea*

GEMMA GARCIA

Universitat de Barcelona

Des del moment de la seva creació com a mercat comú el 1957, la Unió Europea —i els països integrants— ha anat avançant cap a una creixent integració que ha conduït a l'entrada en funcionament de la Unió Monetària Europea (UEM). La rellevància d'aquest procés ha promogut la realització de múltiples estudis en relació als possibles efectes de la UEM per als països que en formen part i, també, la valoració de les conseqüències que el procés d'integració monetària pot tenir des del punt de vista regional.

El debat al voltant dels efectes de la integració en l'àmbit regional s'ha centrat, fonamentalment, en la valoració de si les diferències regionals han avançat cap a una major convergència o, contràriament, les divergències han tendit a accentuar-se. La posada en funcionament de la UEM ha tornat a impulsar el debat entorn d'aquest aspecte, més encara quan en els moments actuals s'obre la porta de l'ampliació de la Unió Europea als països de l'est. Els estudis empírics existents no semblen oferir prou llum per tancar el debat sobre aquest tema.

L'anàlisi dels possibles costos i beneficis que es desprenen de la integració monetària ha posat clarament de manifest que pot establir-se una certa relació entre els beneficis que s'obtinguin de la integració i el grau d'obertura comercial a l'exterior. Així mateix, els principals costos que poden aparèixer en el procés d'integració monetària es desprenen de la possible existència de pertorbacions asimètriques que no afectin per igual tots els territoris. Seguint aquesta argumentació, és prou evident que els nivells de comerç intra-comunitari de les regions europees són diversos i, també, que les estructures productives regionals, entre d'altres elements, mostren encara diferències significatives. Aquests elements són suficients per interpretar que els beneficis/cos-

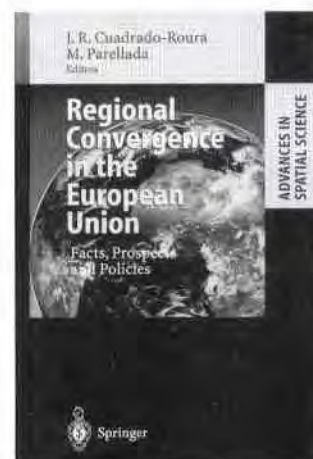
tos de la integració diferiran entre les diverses regions dels països integrants de la UEM.

Les últimes xifres disponibles continuen mostrant l'existència de disparitats significatives entre les regions en bona part dels indicadors socioeconòmics rellevants. La pregunta que es planteja és si la UEM donarà lloc a un increment de les divergències ja existents com a conseqüència que els beneficis i costos de la integració no es distribueixen de manera homogènia. Aquest és l'objectiu del llibre que aquí es presenta. Sense ànim d'aportar unes conclusions globals, el llibre tracta d'oferir, des d'un ampli ventall de punts de vista, una anàlisi de l'impacte regional del procés d'integració monetària. El llibre és, en bona part, el recull d'una selecció dels treballs presentats —i convenientment actualitzats— en el 40è Congrés de l'Associació Europea de Ciència Regional que va tenir lloc a Barcelona l'any 2000. El llibre conté un total de catorze treballs, als quals cal afegir un capítol introductori a càrrec dels editors, J.R. Cuadrado-Roura i M. Parellada, i se subdivideix en dues parts. La primera se centra en l'estudi de les diferències regionals i els possibles efectes de la integració monetària i de la futura ampliació cap a l'est. La segona part aprofundeix en aquests aspectes i avança en l'avaluació de la problemàtica per la definició d'una política regional de cohesió adequada.

Una primera conclusió que cal destacar de la lectura dels diversos treballs inclosos és que en les darreres dues dècades la convergència regional a la Unió Europea ha estat escassa, tant en termes de PIB per càpita com de productivitat. El fet que no es pugui parlar d'una significativa aproximació entre els nivells de renda per càpita regionals no és sinònim, però, que s'hagin mantingut les posicions de les diverses regions en el rànking. Contràriament, en aquest anys hi ha hagut una significativa mobilitat de les regions. Així mateix, la reducció de les desigualtats ha estat un procés no continuat i fortament condicionat per les diverses incorporacions de nous països membres. La futura ampliació de la UE alterarà significativament la posició de les diverses regions i aquest aspecte hauria de ser contemplat en el disseny d'una futura política regional.

Les variables demogràfiques, l'evolució de la producció, el nivell tecnològic i, fonamental-

CRÍTICA DE LLIBRES



* J. R. Cuadrado-Roura, M. Parellada (editors), *Regional Convergence in the European Union*, Ed. Springer, 2002

ment, l'estructura productiva de les diverses regions semblen tenir una especial rellevància per explicar els avenços i retrocessos de les diverses regions analitzades. D'una banda, es detecten diferències significatives en el nivell tecnològic de les regions europees, aspecte que té una influència rellevant en el creixement. De l'altra, s'assenyala que en els darrers anys s'ha produït un increment en la semblança de les estructures productives regionals i, de forma generalitzada, s'ha avançat cap a un major pes del sector terciari. La integració no sembla haver-se traduït, doncs, en una major especialització regional. Això pot ser un element positiu en la mesura que contribueix a reduir la probabilitat que es produeixin perturbacions asimètriques. Aquest és un dels riscos fonamentals del procés d'integració.

En un entorn integrat monetàriament, les polítiques fiscals i les polítiques microeconòmiques cobren una rellevància especial. El procés d'integració econòmica i monetària pot contribuir a les millores de la competitivitat de les economies europees, tot i que cal acompanyar aquest procés de polítiques específiques. Aquesta millora de la competitivitat, però, no sembla que s'hagi de traduir en un avenç en la cohesió interna entre les regions. Això condueix a posar un èmfasi especial en les polítiques de cohesió que es puguin dissenyar en el si de la Unió.

Quins són els instruments que poden fer-se servir per aconseguir una major cohesió? En primer lloc, cal assenyalar que la mateixa activitat pressupostària de la Unió Europea pot dur a terme una redistribució dels recursos, tant a nivell nacional com regional. No obstant això,

el primer que cal destacar, com es posa de manifest en un dels treballs, és que el poder de redistribució dels fluxos fiscals nets generats pel pressupost de la UE és relativament escàs. La disminució de les desigualtats quedaria, doncs, a mans de la política regional específica que estableix la UE; una política regional que ja ha passat per diverses etapes en les darreres dècades. La política regional podria tenir un paper significatiu com a contribució a la reducció de les divergències regionals en els països de la UEM. Un primer element que cal destacar és que les avaluacions dels programes dels fons estructurals ofereixen una valoració positiva de la seva contribució al desenvolupament de les regions més deprimides. Aquest argument sembla contrari als resultats que ofereixen els models empírics que analitzen la convergència regional a la UE. La problemàtica del disseny de la política de cohesió cobra més rellevància davant de la futura ampliació de la UE amb països de l'Europa central i de l'est. En aquest sentit, cal plantejar-se l'adequació de les actuals mesures adreçades a les regions objectiu 1 en el cas de les regions dels nous països de l'est candidats a incorporar-se a la UE. El debat entorn d'aquests aspecte no està ni molt menys tancat. El llibre editat pels professors Cuadrado i Parellada ofereix un bon recull dels diversos temes que en un futur no llunyà caldrà plantejar-se, tant en l'àmbit acadèmic com en l'àmbit de les màximes instàncies polítiques de la UE. L'enfocament fonamentalment empíric emprat en els treballs és un instrument especialment útil per valorar l'evolució recent i la situació actual en què es troben les regions de la UE.

El balance nacional de la economía española 1984-2000

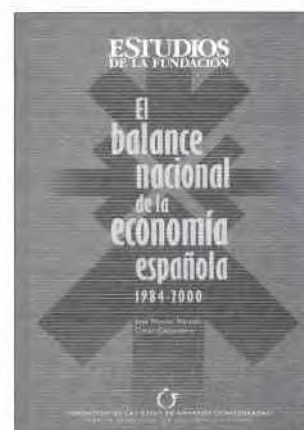
José Manuel Naredo i Óscar Carpintero

Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, 2002, 214 pp.

Des de fa forces anys diferents teories han subratllat la importància de les variables patrimonials per explicar el comportament de les variables fluxos en l'economia. Paradoxalment el desenvolupament de procediments de quantificació d'aquestes variables ha estat parcial i molt insuficient. En els darrers anys han aparegut dues noves fonts que permeten millorar força aquesta situació, els estudis sobre composició i valor patrimonial immobiliari a

Espanya i els comptes financers de l'economia espanyola. Sobre aquesta base els autors d'aquest treball es plantegen la mesura de la riquesa patrimonial de l'economia espanyola entre 1984 i 1998, avançant informació fins a l'any 2000.

En l'estudi destaca la quantificació dels canvis en el patrimoni de les empreses no financeres en els darrers anys, tot i detectar el procés de presa de participacions d'empreses espanyoles a Amèrica Llatina, procés finançat amb fons captats fonamentalment al mercat nacional mitjançant ampliacions de capital. Entre 1995 i 2000 el valor de l'estoc d'accions de la resta del món en poder de les empreses no financeres espanyoles ha crescut a un ritme del 48% anual acumulatiu.



El govern de l'empresa

Vicente Salas

Servei d'estudis de La Caixa, Col·lecció d'Estudis Econòmics, núm 29, Barcelona, 2002, 208 pp.

El debat sobre el govern corporatiu de les empreses està més àlgid que mai aquests darrers temps, no solament a Espanya sinó al conjunt del planeta. La creixent separació entre propietat i gestió de l'empresa pot portar que els directius de les empreses aprofitin en benefici propi i no en benefici de l'accionista els fons rebuts. Es poden adoptar solucions que impliquin un elevat risc per part de les empreses, i fins i tot sovintegen fórmules que

ataquen directament els interessos dels propietaris.

El treball de Vicente Salas, catedràtic de la Universitat de Saragossa, i un dels més destacats especialistes a Europa en organització d'empreses, aborda l'estudi dels mecanismes existents.

El treball és fruit d'un programa de recerca molt ampli que ha impulsat el seu autor tant a la Universitat de Saragossa com a la UAB. Els materials de base per escriure aquest llibre es van començar a seleccionar amb motiu de la preparació d'un curs sobre govern de l'empresa realitzat per l'autor en el marc de la Universitat Internacional Menéndez y Pelayo.

NOTÍCIA DE LLIBRES



Memòria Econòmica de Catalunya 2001

Consell de Cambres de Catalunya

Un cop més el Consell de Cambres de Catalunya ha publicat el que constitueix, amb tota seguretat, el principal document de referència de l'evolució de l'economia catalana. El seu caràcter anual permet, mercès a la llarga sèrie històrica que atesora, fer una radiografia molt precisa sobre els trets més destacats de l'economia del nostre país en aquestes darreres dècades. En l'edició d'enguany, juntament amb el comentari sobre les principals variables econòmiques de l'any, s'hi ha incorpo-

rat un nombre considerable de comentaris breus sobre aspectes concrets de l'actual situació econòmica i, també, quatre monografies d'especial rellevància: «La desregulació de les indústries de xarxa», de Jordi Gual; «La química bàsica a Catalunya», de M. A. Bové, X. Ponce i A. Segarra; «L'àmbit competencial i les necessitats de despesa dels ajuntaments», de Maite Vilalta i «L'impacte econòmic de la immigració», de Gemma Garcia. En conjunt, doncs, ens trobem davant d'un document que té el seu principal promotor en la Cambra de Barcelona, i que amb la seva regularitat i contingut es fa imprescindible per conèixer la nostra economia.





La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española

Carmela Martín, José Antonio Herce, Simón Sosvilla-Rivero i Francisco J. Velázquez

Servei d'estudis de La Caixa, Col·lecció d'Estudis Econòmics, núm 29, Barcelona, 2002, 160 pp.

El balanç dels efectes de l'ampliació de la Unió Europea en deu nous membres, principalment de l'Europa Central i Oriental, no és optimista per a l'economia espanyola.

Aquesta ampliació, a diferència de l'anterior, que va admetre Àustria, Finlàndia i Suècia, tindrà importants conseqüències polítiques,

institucionals i econòmiques, més transcendents com més elevat sigui el nombre de nous països membres i especials siguin les seves circumstàncies. A més a més, aquestes conseqüències es materialitzaran de manera diferenciada segons els països. Per això sorgeix la pregunta sobre quin impacte tindrà en l'economia espanyola.

Els autors, especialistes reconeguts en temes europeus, responen amb claredat a aquesta qüestió, i es fixen en els aspectes més rellevants: fons estructurals, comerç, inversió directa, moviments migratoris i equilibris macroeconòmics. Plantegen, a més, vies d'acció per reduir els riscos i aprofitar les oportunitats.

Centres de decisió empresarial i activitat econòmica: els efectes de la globalització Xavier Vives

Generalitat de Catalunya, Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, Papers d'Economia Industrial, núm 17, Barcelona, 2002, 114 pp.

Com a resultat d'una línia de recerca impulsada per l'Institut d'Anàlisi Econòmica del CSIC de Barcelona, Xavier Vives publica un estudi en què relaciona el procés de globalització de l'activitat econòmica amb l'evolució de la concentració dels centres de decisió empresarial a Espanya, enfocat en el període 1985-2000. Les hipòtesis de partida són tres: la globalització afavoreix la concentració de les seues de grans empreses; la concentració espacial de seues és superior a la concentració espacial de l'activitat econòmica; i les empreses de sectors regulats o amb dependència forta del sector públic tendeixen a concentrar les seues al lloc on resideix el poder regulador o les decisions de compra.

Els resultats de la recerca depenen de quin sigui el període temporal que es consideri, quina sigui la població d'empreses considerada, i com s'atribueixi el centre de decisió en les empreses multinacionals. Per exemple, considerant la població de 500 grans empreses, entre 1985 i 2000 Catalunya augmenta un 14% en detriment de Madrid i el País Basc, guanya moltes posicions entre 1984 i 1994, i perd part de l'avenç entre 1994 i l'any 2000. La hipòtesi 1 només es confirma a partir de 1994; la Hipòtesi 2 és avalada per l'evidència disponible; i la Hipòtesi 3 tendeix a complir-se, tot i que el sector financer és el menys concentrat per raó de les seues de les caixes d'estalvi.

Els resultats de la recerca depenen de quin sigui el període temporal que es consideri, quina sigui la població d'empreses considerada, i com s'atribueixi el centre de decisió en les empreses multinacionals. Per exemple, considerant la població de 500 grans empreses, entre 1985 i 2000 Catalunya augmenta un 14% en detriment de Madrid i el País Basc, guanya moltes posicions entre 1984 i 1994, i perd part de l'avenç entre 1994 i l'any 2000. La hipòtesi 1 només es confirma a partir de 1994; la Hipòtesi 2 és avalada per l'evidència disponible; i la Hipòtesi 3 tendeix a complir-se, tot i que el sector financer és el menys concentrat per raó de les seues de les caixes d'estalvi.



La evolución económica de las provincias españolas (1955-1998)

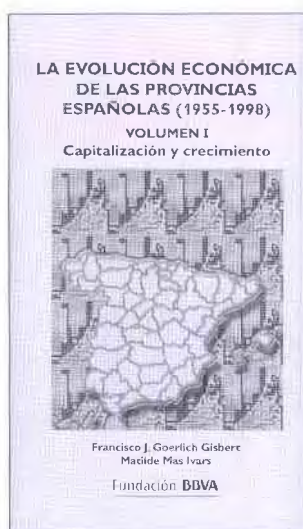
Francisco Goerlich Gisbert i Matilde Mas Ivars

Fundación BBVA, Bilbao, 2001.

L'experiència de creixement econòmic de les províncies espanyoles durant el període 1955-1998 és analitzada de forma detallada en aquest volum, amb una aportació singular d'informació respecte a les diferències en termes d'activitat, ocupació, qualificació de la força de treball i dotacions de capital en cada una d'elles. El paper dels diferents sectors productius en la determinació dels nivells de productivitat és una de les múltiples qüestions resoltes pels autors de la publicació en l'estudi dels factors clau del creixement.

Un segon volum, dedicat a la desigualtat i la convergència entre les províncies, complementa aquesta obra. Aquests estudis formen part d'un projecte de recerca impulsat per l'Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques.

En el pròleg de Francisco Pérez es destaca un resultat: Barcelona és l'exponent més clar d'aprofitament dels avantatges de l'especialització i de les economies d'aglomeració derivades de l'existència del que Marshall denomina un districte industrial marshallià, atès que des de 1955, any d'inici de l'estudi, genera més d'una quarta part de la producció de la majoria de sectors productius.





Economistes Crèdit Permanent

l'equilibri per la seva economia personal

En l'activitat de molts professionals sovint hi ha desfasaments de tresoreria, a conseqüència de la concentració en determinats períodes tant d'ingressos com de despeses.

Es per això que l'oferta financera del Banc Sabadell per al Col·legi d'Economistes de Catalunya incorpora una **pòlissa de crèdit exclusiva** vinculada

al Compte Economistes. **Un crèdit permanent que l'ajudarà a equilibrar la seva economia personal.**

Amb l'Economistes Crèdit Permanent, podrà disposar de diners en tot moment, **sense cap tipus de comissió ni despeses de gestió.** I només pagarà interessos per la quantitat i el temps de què disposi dels diners.

Economistes Crèdit Permanent és un producte que s'emmarca dins de l'acord de col·laboració amb el seu col·lectiu professional.

Sol·liciti'l a qualsevol oficina del Banc Sabadell, trucant al **902 323 666**
o accedint a **www.bancsabadell.com**



FIBANC

MEDIOLANUM BANKING GROUP

EL BANCO CONSTRUIDO EN TORNO A TI

**Exclusivo para
Profesionales
independientes**

Si eres **Profesional Independiente**,
quieres complementar tus servicios,
fidelizar a tus clientes y
aumentar tus ingresos, házte
Consultor Asociado Fibanc

Solicita información al teléfono

902 152 595

e-mail: info@fibanc.es

Als inconformistes.

Als inquietes

Als que van un pas per endavant.

Als que van més enllà.

Als que demanen una mica **més**.

Als que en tot volen anar més lluny

Hi ha qui es conforma amb el que té. Hi ha qui, en canvi, busca en tot el que fa anar una mica més enllà. Són els inconformistes. Els que miren les coses amb uns altres ulls. Els que pensen en el futur. A Caixa Catalunya estem amb els que fan un pas més. Perquè són ells els qui ens fan mirar més lluny, arribar més lluny.



CAIXA CATALUNYA

Fem costat a la pime

L'Institut Català de Finances és l'entitat de crèdit públic de Catalunya

Present des del 1986, ha facilitat recursos per més de 1.500 milions d'euros per a una gran diversitat de projectes, principalment de petites i mitjanes empreses privades. Enguany haurà dedicat més de 300 milions d'euros a noves iniciatives d'inversió a Catalunya.

L'activitat creditícia s'adreça a gairebé tots els sectors econòmics, de forma preferent a la indústria i als serveis. També financia inversions públiques dels ens locals.

L'ICF compta amb diverses línies de finançament específic, en condicions especials: medi ambient i estalvi energètic, microcrèdits per a dones emprenedores, turisme, petit comerç, etc.

L'ICF es qualificat per les agències de rating Standard & Poor's (AA- i A1) i Fitch (A+, i F1).



Generalitat
de Catalunya



Institut Català
de Finances



Que n'és de gran ser jove!
i... després...

08017 BARCELONA

Avda. Diagonal, 648

902 110 120

www.fiatc.es

fiatc@fiatc.es

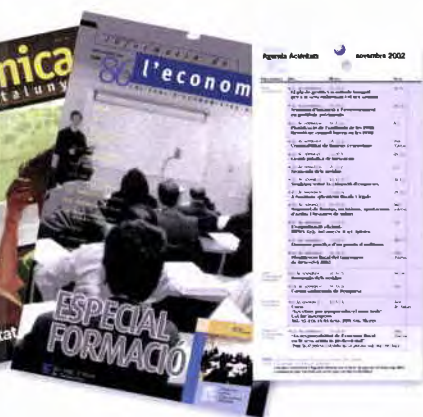
JUBILACIÓ • ESTALVI • PREVISIÓ • PENSIONS

FIATC 
ASSEGURANCES

Col·legi d'Economistes de Catalunya

Serveis d'Economistes de Catalunya

Col·legi d'Economistes de Catalunya



Publicacions

- Revista Econòmica de Catalunya
- L'Informatiu de l'Economista i Agenda d'Activitats
- Altres publicacions d'interès per als professionals:
 - Honoraris Professionals,
 - Principis Deontològics
 - Normes Tècniques d'Auditoria

Aula Multimèdia

Els col·legiats disposen d'una aula d'Informàtica per poder realitzar consultes a través de la xarxa d'Internet. També es poden consultar bases de dades com CISS, Normacef, Quantor, BOE i DOGC.

Assessorament personalitzat gratuït

Atès per experts sobre temes: fiscal, jurídic, assegurances, perfils professionals, comptabilitat i auditoria.

Per concertar aquest servei cal dirigir-se a la secretaria del Col·legi, ext. 101

Formació

Preus especials en tots els cursos, jornades i seminaris organitzats per l'Aula d'Economia del Col·legi d'Economistes de Catalunya (Fiscal, Auditoria, Comptabilitat, Finances, Direcció d'empreses...).

Es tracta d'activitats formatives específiques per a economistes, amb orientació pràctica i aplicació immediata al treball professional.

Beques per a col·legiats en els cursos de l'Aula.

Per a més informació
Tel. 93 416 16 04 (ext. 214)

Accés gratuït a Internet amb e-mail propi

El Col·legi posa a disposició dels seus membres el servei d'accés gratuït a Internet sense limitació d'hores i directament per la xarxa de Vodafone, amb una adreça de correu electrònic personalitzada, sota el domini: **economistes.com**

Per acollir-te a aquest servei només cal que tinguis un PC, un mòdem i una línia telefònica disponible (bàtica o XDSI) i sol·licitar l'alta al Col·legi. En pocs dies estaràs navegant per la xarxa.

El servei també disposa d'una línia telefònica d'atenció als usuaris per ajudar-los en la instal·lació i configuració de la connexió i dels programes.

Per a més informació
Tel. 93 416 16 04 (ext. 115)

(1) El consum telefònic és a càrrec de cada usuari segons les tarifes vigents de Telefonia per a trucades locals,

Assegurances

Convenis especials amb descomptes per als col·legiats

Econol·lingressos

EconoLlar

EconoResponsabilitat Civil Professional per Economistes

EconoCompra Garantitzada

Per a més informació
Tel. 93 416 16 04



Comissions de treball per àrees d'interès professional

Tots els associats tenen dret a inscriure's gratuïtament a les comissions que consideri del seu interès. Aquestes ofereixen la possibilitat de mantenir reunions amb professionals que estiguin en els mateixos temes i a estar informats de l'actualitat econòmica en l'especialitat de la comissió.

Altres Serveis

Torn d'Actuació Professional

Els col·legiats inscrits en el Torn, tenen la possibilitat de ser designats per efectuar encàrrecs professionals de diverses especialitats per a les Administracions Públiques, empreses i particulars.

Per a més informació
Tel. 93 416 16 04 (ext. 108)

Productes financers

Conveni especial amb Banc Sabadell que ofereix als col·legiats condicions especials en productes d'actiu i passiu (**Economistes Pla de Pensions, Targeta Visa Affinity Economistes...**).

Per concertar aquest servei us podeu dirigir a la oficina més pròxima al vostre domicili i cal identificar-se com a col·legiat.

Economistes Cash Management

Conveni amb FIBANC

Borsa de treball

El servei divulga, mitjançant Internet, les ofertes de treball rebudes al Col·legi i les complementa amb informació relacionada amb el servei com **Beques, Oposicions, Directori d'Empreses de treball temporal o de selecció adreces a Internet...** A més, permet la possibilitat que els col·legiats insereixin en el web del Col·legi el seu perfil professional per tal que aquest sigui accessible a les diferents empreses o institucions que busquin personal per cobrir vacants.

Amb l'ús del correu electrònic tots els col·legiats interessats en participar en un procés de selecció poden fer arribar el seu currículum al Col·legi.

Per a més informació
Tel. 93 416 16 04 (ext. 115)



v b t d r e s a t y u i j g b c u i d f r e l m n a s r e d e f t u i o p a q u f
 b c i u g o i u p r t i o u g ñ p v j g b j y h ñ b j h r k d ñ j c v l n b j ñ t
 i l a l r s t m a r x i n h d e m o m e n t c a f t i n c n u n a l e s r e i b o
 l e t s f g p i n s s c n o s i g i i c a s b q u u l v t r c j t a j d e l d i u
 m d g h j i s i g e i p j u l v a e s t i v a c a p r l a p l i r i s c b e l a r
 n o h h y a a x p u a o b l d m u t l i h t e r o m a t s u n t f b r a t b a t r
 a l s a l m u n o s i e i s e l c o b t s t u i e l c a b i s c r a r e e n a f l
 r t e r d a l i e o e t l e i r j m g s f c a l s a b e r e q u i k a c l u a s z
 s e l g a s d j a h o t i n c d l i l d v i c r u a l n m u a t c a p a i e l t a
 e a l u c o b n r c a t g t r a i b o l e t s e e e s p a i n c n u m ñ u b h k f
 b n l g b j j b l o l b u k v h b f j b d j v ñ i ñ j e g l e h i j k h v f l j b
 h i v h l e b ñ f g j l f h v l g n t v l o j g b p j h v i h r i l p f q r e v g
 i g c o n n i t e r s f e n t u n n f r u t a c a c b y d t a b l q e s t i u p a
 s s f t f i m o a g p a d a s u a d e a t a r l o l a s i s f t j a m a e n t e o
 t u x o s r u i x s b f s t i c v n f e n t a n r n n u s b a c u u y e a r c n a
 i u r a m h o n f i h o u m l f b o l e t s e e r s u p a r c s m v s s l a l r s
 t m a r x i n h d e m o m l n a c a f t e n c n u a a l e s r e i b o l e t s f g
 p i n s l d n o s r g i i c a s h y a a f p u a u b l d g u t l i h t e r o u a
 t s u n t s b r a t b a t r a l s a l m u n a s i l s s i l c o m t s t d i e l s
 a b i s c r a r e e n a f l r t e j d a l i e i e o j o i n j m g s f c v d f g f
 h x s f z b e e g o s d j a h o t i n c d l i l g o r r c r u a l n m u a t e n j
 a i e l t a e a l u c o b n r c a t g t o t i l s d b r o l l a a e t i n c n u n
 a l e s r e i d e b j l t r s v e l i n l a l r s t f a r x i n h d e m o m e n t
 c a f t i n c n u n a l e s r e i b o l e t s n g p i l s s c n o s i g i i c a s
 b q u u l v t r c j t a j d e l d i u m d g i j i r i g o i p j u l v a e s t i v
 a c a p r l a p l i r i s c b e l a r n o p h y a r x p u r o b l d m u t l i h t
 n o o m a t s u n t s j a d f g j g h f g d i e l o a e a l a o o h p r c a t g t
 r a i x s d e q s e e m j a t i n c n u t a l e e v e i d e b j l t r s v e l i n
 o r o s c n o s i g i n e g r b q u e l f a f c j e a j d e l d i u m d g h j t s
 i g e i d d u c p f r d s i f a r e i n t a f a i l i c c b e l a r i i f s d f r
 d n v i c r d h u g t i o l g s t f n i s t a l u a u l e c a n a i a r g t n o l f p e
 r d i s e n d n o p p e r l d i s f e i s t u n d n u g e d t r m p s t e g u l d f g
 t r t e m p s n c j k f ñ d f g t r g h s h v b a n a e o a t y u i j g b c u i d
 f r e l m n a s r e d e f t u i o p a q u f b c a s a l i u p r t i o u g ñ p v j
 g b j y h ñ b j h r k d ñ j c v l n b j ñ t i l a r f s t m a r x i n h d e m o m
 e n t c a f t i n c n u n a l e s r e i b o l e t s f g p i n s s c n o s i g i i
 c a s b q u u l v t r c j t a j d e l d i u m d g h j i s i g e i p j u l v a e s
 t i v a c a p r l a p l i r i s c b e l a r n o h h y a a x p u a o b l d m u t l
 i h t e r o m a t s u n t f b r a t b a t r a l s a l m u n o s i e i s e l c o b
 t s t u i e l c a b i s c r a r e e n a f l r t e r d a l i e o e t l e i r j m g
 s f c a l s a b e r e q u i k a c l u a s z s e l g a s d j a h o t i n c d l i l
 d v i c r u a l n m u a t c a p a i e l t a e a l u c o b n r c a t g t r a i b o
 l e t s e e e s p a i n c n u m ñ u b h k f b n l g b j j b l o l b u k v h b f j
 b d j v ñ i ñ j e g l e h i j k h v f l j b h i v h l e b ñ f g j l f h v l g n t
 v l o j g b p j h v i h r i l p f q r e v g i g c o n n i t e r s f e n t u n n f
 r u t a c a c b y d t a b l q e s t i u p a s s f t f i m o a g p a d a s u a d e
 a t a r l o l a s i s f t j a m a e n t e o t u x o s r u i x s b f s t i c v n f
 e n t a n r n n u s b a c u u y e a r c n a i u r a m h o n f i h o u m l f b o l
 e t s e e r j u p a r c s m v s s l a l r s t m a r x i n h d e m o m l n a c a f
 t e n c n u n a l e s r e i b o l e t s f g p i n s l d n o s r g i i c a s h y
 a a x p u a o b l d m u t l i h t e r o u a t s u n t s b r a t b a t r a l s a
 m u n o s i e s e l c o m t s t d i e l s a b
 a l i e u e t j e i n j m g s f c v d f g f h x
 c d l i l d v i c r u a l n m u a t e n j a i e
 r a i x s d e q s e e m j a t i n c n u n a l e
 d g h j i s i t n o g e n o j p e r d i s t i v
 a r n o h h y a a x p u a o b l d m t e m p s o
 g a i x s d e q s e e m j a t i n c n u n a l e
 l a l r s t m a r x i n h d e m o m e n t c a f t i n c n u n a l e s r e i b o l

<http://www.diba.es>
 **Diputació
Barcelona**
 xarxa de municipis

el web de la xarxa

REVISTA ECONÒMICA DE CATALUNYA

DIRECTOR
Martí Parellada

SECRETARI CONSELL DE REDACCIÓ
Joan Trullén

CONSELL DE REDACCIÓ

Oriol Amat
Ezequiel Baró
Ignasi Casanovas
Antoni Castells
Jordi Conejos
Enric Genescà
Francesc Granell
Jordi Gual
Andreu Morillas
Amadeu Petitbò
Valentí Pich
Miquel Rubirola
Francesc Santacana

PROMOCIÓ

Col·legi d'Economistes
Telèfon 93 416 16 04

CONSELL ASSESSOR

Eugeni Aguiló
Lluís Argemí
Manuel Artís
Jordi Bacaria
Lluís Barbé
Josep M. Bricall
Fabià Estapé
Joan M. Esteban
José Luis García Delgado
Teresa Garcia-Milà
Josep Jané Solà
Ernest Lluch†
Aurelio Martínez
Andreu Mas
Joaquim Muns
Jordi Nadal
Vicenç Oller
Alexandre Pedrós
Jacint Ros Hombravella
Antoni Serra Ramoneda
Juan Tugores

SECRETARIA I ADMINISTRACIÓ
Carme Cuartielles

DISSENY DE LA COBERTA
Dario Grossi

IL·LUSTRACIÓ COBERTA
Lluís Ventós

COORDINACIÓ I PRODUCCIÓ EDITORIAL
Antoni Munné
Perspectiva editorial cultural
Consell de Cent, 321, 3.ª 2.ª 08007 Barcelona

SUBSCRIPCIONS
Ferran Santos
Avda. Diagonal, 512, pral. 08006 Barcelona
Telèfon 93 416 16 04

IMPRESSIÓ
Gràdisa
Apel·les Mestres, 40-42
Prat de Llogregat. 08820 Barcelona

DIPÒSIT LEGAL. B. 8.160-1975
ISSN 135-819 X

REDACCIÓ

Col·legi d'Economistes de Catalunya
Avda. Diagonal, 512, pral. 08006 Barcelona
Telèfon 93 416 16 04

COMITÈ D'EDICIÓ

Rosa Cava
Martí Parellada
Jordi Conejos
Artur Sauri

JUNTA DE GOVERN
DEL COL·LEGI D'ECONOMISTES

DEGÀ

Jordi Conejos Sancho

VICE DEGÀ

Artur Sauri del Río

SECRETÀRIA

Montserrat Casanovas Ramon

VICE-SECRETARI

Oriol Amat Salas

TRESORER

Raimon Casanellas Bassols

INTERVENTOR

Joan B. Casas Onteniente

VOCALS

Mercè Sala Schnorkowski
Joan Ràfols Esteve
Joaquín Trigo Portela
Joan B. Casas Onteniente
Miguel Antonio Pérez Carnicero
Jordi Gual Solé
Amadeu Petitbò Juan

VOCAL-PRESIDENT A GIRONA

Josep Pujolràs Nonell

VOCAL-PRESIDENT A LLEIDA

Jordi Vilalta Miquel

VOCAL-PRESIDENT A TARRAGONA

Antoni Terceño Gómez

CONSELLERS

Jesús Betrian Piquet
Guillem Rovira Jacquet
Anton Gasol Magriñá
Núria Bosch Roca

NORMES PER A LA PUBLICACIÓ D'ORIGINALS

1. Els originals caldrà enviar-los a *Revista Econòmica de Catalunya*, Avda. Diagonal, 512, pral., 08006 Barcelona.
2. L'extensió dels treballs no superarà les vint pàgines a doble espai (8000 paraules), incloent-hi quadres, gràfics, mapes, notes i referències bibliogràfiques.
3. Els articles, que han de ser originals i inèdits, són sotmesos a una avaluació per part d'especialistes qualificats.
4. La versió definitiva de l'article es lliurarà també en suport magnètic.

Les runes seran platja.

Zona Fòrum 2004



2 quilòmetres més de platja. En total, gaudirem d'aquí a poc de 14 quilòmetres de costa que connectaran el litoral des de Barcelona fins a Montgat. A més a més, el riu Besòs tornarà a ser un riu, net i ple de vida. El 2004, viure Barcelona

des d'un altre punt de vista, el de l'aigua, serà més evident que mai. Així, a la recuperació del front marítim de la ciutat, se li afegirà la recuperació del seu riu i la creació d'una novedosa zona de banys. Perquè Barcelona sigui més blava per a tothom. **El 2004, Barcelona serà molt millor per a tots.**

