

# Revista econòmica de Catalunya

The background of the cover is a vibrant, abstract expressionist painting. It features bold, thick brushstrokes in a variety of colors including green, red, blue, yellow, and black. The composition is dynamic, with a large, dark, curved shape in the center that resembles a stylized figure or a landscape element. The overall effect is one of energy and complexity, reflecting the interdisciplinary nature of the journal's focus.

Comprendre l'habitatge:  
un enfocament pluridisciplinar



9 **Presentació**

**Revista d'Economia**

11 **Factors determinants de la inversió directa manufacturera catalana a l'exterior**

MONTSERRAT ÀLVAREZ CARDEÑOSA

19 **Les característiques de la negociació col·lectiva i els resultats del mercat de treball**

GEMMA GARCIA I ESTEVE SANROMÀ

32 **Existeix l'economia d'Espanya? Arguments a favor d'una economia regional en un context europeu**

JOSEP VICENT BOIRA MAIQUES

41 **Catalunya en l'horitzó 2010: efectes macroeconòmics del dèficit fiscal amb l'Estat espanyol**

JORDI PONS I NOVELL I  
RAMON TREMOSA I BALCELLS

52 **Els serveis oferts per les consultores especialitzades en ISO 9000 a Catalunya**

EDUARD CRISTÓBAL FRANSI I  
FREDERIC MARIMON I VIADIU

**Dossier: Comprendre l'habitatge: un enfocament pluridisciplinar**

66 **Presentació**

68 **L'accés a l'habitatge: de somni a malson**

ANTON GASOL

77 **Habitatge i estratègies empresarials: l'oferta**

PERE LLEONART I ÀLVAR GAROLA

94 **Habitatge i finançament hipotecari: l'adaptació permanent**

PALOMA TALTAVULL I FRANCISCO JUÁREZ

112 **Habitatge i consum del sòl**

AGUSTÍ JOVER, MIQUEL MORELL I  
ÀNGEL GÓMEZ

127 **Habitatge i riquesa patrimonial de l'economia espanyola**

JOSÉ GARCÍA MONTALVO

141 **L'estat del benestar a Catalunya: polítiques d'ajuda a les famílies i polítiques d'habitatge**

CARME TRILLA, VICENÇ NAVARRO  
I ÀGUEDA QUIROGA

Núm. 48  
Data de tancament:  
abril de 2004

## **Opinió**

- 147    Comentari a un article**  
EUGENI AGUILÓ

- 148    Resposta als comentaris d'Eugeni Aguiló**  
FERRAN NAVINÈS

## **Notícia de llibres**

- 150    Notícia de llibres**



Hipoteca Multiopció

# Avui l'habitatge, demà tot el que necessiti.

Renovar  
el mobiliari

Fer reformes

Les  
vacances

Cotxe  
nou

El naixement  
d'un fill

Els estudis

La Hipoteca Multiopció és un préstec hipotecari que li aporta tots els avantatges perquè vostè accedeixi al seu nou habitatge avui i atengui noves necessitats demà, sense preocupacions.

 **Caixa Sabadell**

Qüestió de tracte



# Fem costat a la pime

L'Institut Català de Finances és l'entitat de crèdit públic de Catalunya

Present des del 1986, l'ICF ha facilitat recursos per més de 2.500 milions d'euros per a una gran diversitat de projectes, principalment de petites i mitjanes empreses privades. L'any 2003 va dedicar prop de 1.000 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 finança 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 és qualificat per les agències de rating Standard & Poor's (AA- i A1) i Fitch (A+, i F1).

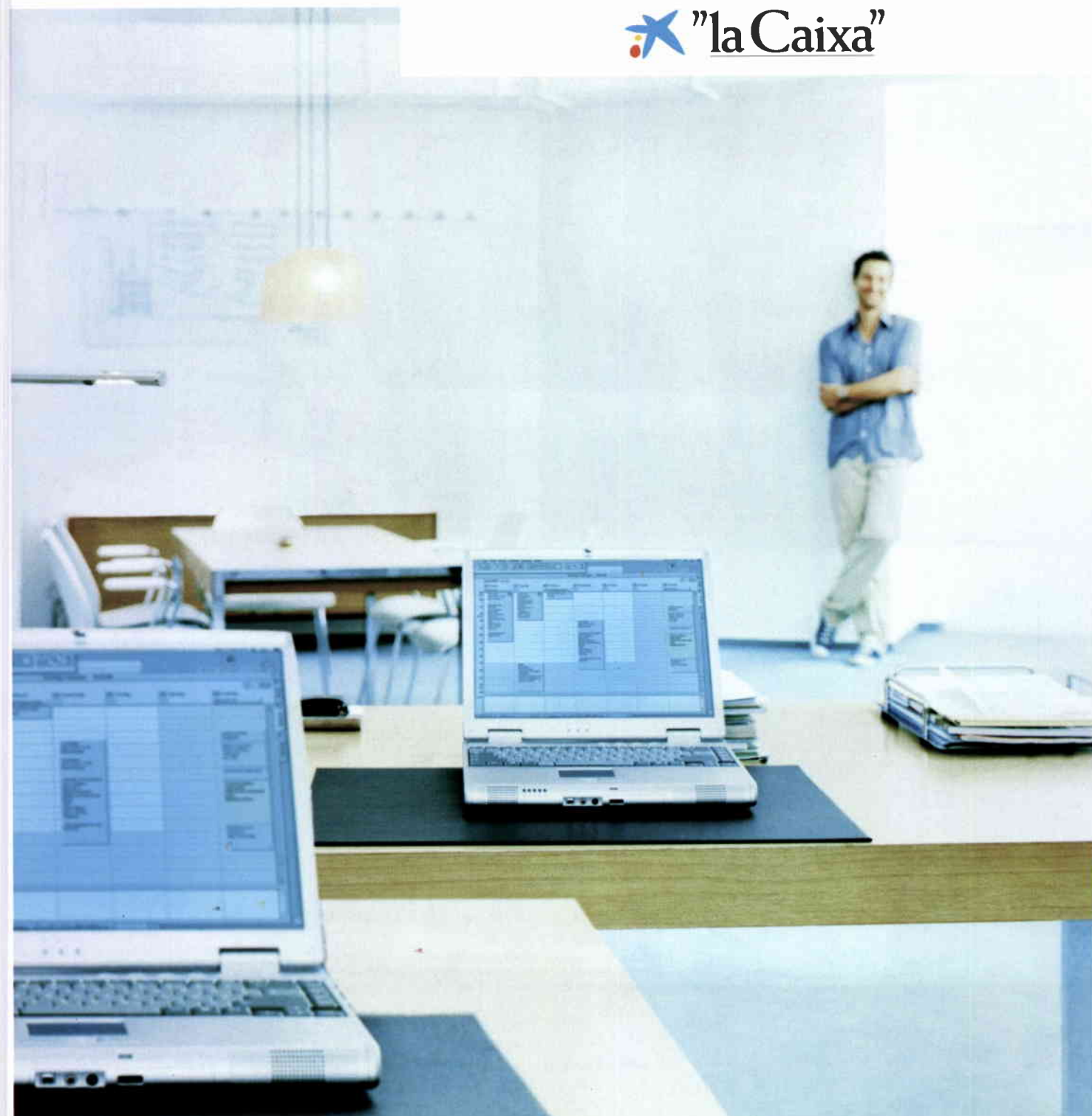
Més informació a:  
[www.icfinances.com](http://www.icfinances.com)

**Amb CaixaRenting,  
la satisfacció està inclosa  
en el preu**

Gaudeixi sempre de la tecnologia més innovadora. Contracti un rènting per als seus equips informàtics, de telecomunicacions..., pagant una **quota mensual** que ho inclou tot: assessorament de l'equip que es vol adquirir, manteniment i reparacions, **renovació tecnològica contínua**, avantatges fiscals i, per descomptat, **la seva satisfacció absoluta**. Qui li dona més?

Passi per qualsevol de les 4.600 oficines de "la Caixa" i l'informarem de tot el que el rènting pot fer perquè la seva empresa disposi del millor equip. En sortirà satisfet. Si s'ho estima més, també el podem atendre per telèfon, trucant al 902 166 386 o a través de [www.laCaixa.es](http://www.laCaixa.es)

**Parlem?**





Exposició  
Mercats de la  
Mediterrània

Palau Robert  
Barcelona  
29.01–31.08  
2004



AMERICA SANCHEZ



Generalitat  
de Catalunya

IE Med.

Institut Europeu de la Mediterrània

mb  
mercabarna

mbb  
Mercats de Barcelona  
Institut Municipal  
de Mercats de Barcelona

CATALUNYA TURISME



Forum  
BARCELONA  
2004

## Entitats col·laboradores





# Presentació

9

Des del seu primer número, la *Revista Econòmica de Catalunya* s'ha proposat com un dels seus objectius fonamentals l'estudi de les qüestions centrals que afecten l'economia catalana. Disposar d'una bona diagnosi sobre les principals patologies que afecten la nostra economia és una condició necessària per orientar l'acció dels agents que hi intervenen, i singularment per ajudar al disseny de polítiques econòmiques adequades. En la primavera de l'any 2004 hi ha una coincidència força generalitzada entre els analistes a assenyalar la qüestió de l'habitatge i la qüestió de la pèrdua de competitivitat com a dues de les més importants qüestions que afecten l'economia espanyola en general i l'economia catalana de manera particular. La qüestió de l'habitatge és objecte del dossier central d'aquest número; diferents factors de competitivitat són per la seva banda analitzats en els diferents articles que componen la secció «Revista d'economia». Esperem que aquests treballs ajudin a obtenir diagnosis útils en una nova etapa marcada per canvis importants tant en el front institucional i polític —a Catalunya i a Espanya— com en el mateix entorn econòmic.

La qüestió de l'habitatge constitueix una de les preocupacions centrals de la nostra economia. Institucions tan destacades com el Banc d'Espanya han alertat sobre els riscos que té el procés accelerat de creixement dels preus immobiliaris en el nostre país. Les conseqüències macroeconòmiques, microeconòmiques i urbanístiques d'aquest procés desfermat de creixement de l'activitat immobiliària són ja d'una gran importància. Al costat de l'evident efecte positiu que el sector de la construcció té en el creixement del producte, i la millora qualitativa i quantitativa que significa l'important creixement del parc immobiliari, apareix com un factor de particular preocupació l'encariment fora de tota mesura de l'habitatge. Carme Trilla, una de les més destacades especialistes a Catalunya i Espanya en economia de l'habitatge, va acceptar l'encàrrec de dirigir un dossier sobre aquesta qüestió. Hem d'agrair molt el seu treball i el dels diferents economistes que han col·laborat en la confecció d'aquest dossier que, com indica el seu títol, ha estat elaborat amb una perspectiva pluridisciplinària.

El dossier es compon de sis articles. En primer lloc, Anton Gasol estudia les raons per les quals la disminució dels tipus d'interès hipotecaris no s'ha traduït en una disminució de l'esforç d'accés a l'habitatge. A continuació, Pere Lleonor i Àlvar Carola aborden la resposta des de l'oferta residencial a l'increment de la demanda d'habitatge, i estudien les estratègies dels promotors immobiliaris. Paloma Taltavull i Francisco Juárez analitzen seguidament el mercat hipotecari a Espanya i la seva evolució des de la liberalització. Agustí Jover, Miquel Morell i Àngel Gómez estudien el consum de sòl urbà i urbanitzable derivat de la construcció de nous habitatges. La mesura del patrimoni residencial i el seu pes dins el patrimoni total de les famílies és objecte del treball de José García Montalvo. Finalment, Carme Trilla, Vicenç Navarro i Àgueda Quiroga estudien les polítiques d'habitatge existents a Catalunya. A tots ells els agraïm la seva col·laboració en aquest dossier que apareix en un moment que creiem d'especial tensió en aquest singular mercat.

El bloc d'articles que componen la secció «Revista d'economia» inclou cinc col·laboracions, totes elles referides a temes importants per a una nova diagnosi de l'economia catalana actual, i que afecten aspectes centrals per a l'evolució de la seva competitivitat. Encapçala aquesta secció un article de Montserrat Álvarez en el qual s'estudien els factors determinants de la inversió directa manufacturera catalana a l'exterior, una de les línies mestres per a una nova

estratègia activa en el nou entorn d'economia globalitzada. Segueix una col·laboració de Gemma Garcia i Esteve Sanromà sobre les característiques de la negociació col·lectiva, un dels pilars que sostenen l'actual mercat de treball. A continuació hi figura un assaig de Josep Vicent Boira, que propugna una visió regional de les economies europees actuals. Jordi Pons i Ramon Tremosa aporten tot seguit un estudi en què es calculen els efectes del dèficit fiscal de Catalunya en relació a l'Administració Central d'Espanya sobre el creixement potencial de l'economia catalana. Finalment, Eduard Cristòbal i Frederic Marimon estudien el sector de la consultoria especialitzada en ISO 9000 a Catalunya.

Com a novetat editorial cada article és encapçalat per un «abstract» en llengua anglesa que vol facilitar la difusió internacional de la nostra revista, en la perspectiva de la seva inclusió en els repertoris internacionals de revistes d'economia.



# Factors determinants de la inversió directa manufacturera catalana a l'exterior

MONTSERRAT ÀLVAREZ CARDEÑOSA

Universitat de Barcelona  
Institut d'Economia de Barcelona

## ABSTRACT

The main objective of this article is to identify factors that determine the behaviour of Catalan firms investing in manufacturing and production overseas. It also explores the reasons behind the decisions of these firms to invest overseas either on their own or via a subsidiary or to find partners for joint ventures. We apply the relative theory to Dunning's eclectic paradigm and the theory of trade expenses. The database used to carry out the study include the explanatory variables related to the investing company, extracted from a survey administered to these firms, and variables related to the countries where the investment is made, taken from secondary sources. The key variables for explaining the direct investment in manufacturing of Catalan firms abroad are the relation to their subsidiaries, the size of the firms and their experience, technological advantages, the stability of the host country, labour costs and potential for growth.

1. Aquest article es basa en els resultats obtinguts a la tesi doctoral portada a terme per l'autora i llegida el juny del 2003 a la Universitat de Barcelona

## INTRODUCCIÓ<sup>1</sup>

Des de finals de la dècada dels noranta, la inversió directa manufacturera catalana presenta saldos positius anuals en els seus fluxos amb l'exterior, és a dir, els fluxos d'inversió directa cap a l'exterior d'Espanya superen els fluxos que arriben des de l'estranger cap a Catalunya, cosa que mai abans havia ocorregut a l'economia catalana. Aquesta evolució recent ha estat deguda, bàsicament, al fet que les empreses catalanes manufactureres s'estan endinsant a l'exterior amb molta intensitat en els darrers anys, causant increments sense precedents en el volum d'inversió directa manufacturera de Catalunya. En aquest article es pretén investigar els factors determinants de la inversió directa a l'exterior de les empreses catalanes manufactureres. A més a més, també s'estudien els factors explicatius del mètode d'inversió escollit, això és, si s'ha invertit a l'exterior en solitari (establiment d'una filial pròpia) o si s'ha fet amb l'ajuda d'un soci (*joint venture* o filial compartida).

En el segon epígraf de l'article es fa una breu menció a la literatura que analitza els factors determinants de la inversió directa i el mètode d'entrada a l'exterior. Posteriorment es presenta de manera descriptiva la base de dades utilitzada en la investigació, que prové d'una enquesta realitzada l'any 2002 a les empreses catalanes manufactureres amb inversions productives a l'exterior de l'estat espanyol, i de fonts secundàries d'informació. A partir de la base de dades es van obtenir diferents variables sobre les empreses inversores i els països hostes de la inversió catalana. Aquestes variables es van introduir en diverses especificacions econòmriques com a potencials factors explicatius de la inversió directa i el mètode d'introducció en l'exterior seguit per les empreses catalanes. Els resultats d'aquestes especificacions es presenten en el quart apartat de l'article. Finalment, en un darrer apartat es recullen les conclusions.

2. La literatura aplicada, amb la finalitat de contrastar les hipòtesis que es deriven d'aquestes teories, i comprovar quins factors eren els més determinants per explicar la inversió directa i els mètodes d'entrada a l'exterior, normalment ha partit d'una base de dades en la qual disposaven d'informació sobre variables referents a l'empresa inversora i variables dels països en els quals aquestes empreses inverteixen. En aquest treball se segueix la metodologia d'aquests estudis empírics —una mostra dels quals es pot consultar a Álvarez (2003)— per a investigar el cas concret català.

## LITERATURA TEÒRICA

La literatura teòrica que s'ha seguit en aquesta investigació és el paradigma eclèctic de Dunning (Dunning, 1977, 1993) i la teoria de la internalització (Buckley i Casson, 1976), a més de la teoria dels costos de transacció, associada als treballs de Williamson (Williamson, 1975, 1985) i aplicada al plànol de la internacionalització mitjançant inversió directa i als mètodes d'entrada a l'exterior per Teece (1986), Hennart (1982, 1991), Gatignon i Anderson (1988) i Hill et al (1990).

El paradigma eclèctic de Dunning sosté que una empresa invertirà més a l'estranger si es compleixen tres condicions:

- Posseeix avantatges de propietat, com una gran dimensió, experiència o avantatges tecnològics.
- Disposa d'avantatges d'internalitzar l'ús d'aquests recursos a l'interior de la pròpia empresa en comptes de confiar en el mercat, la qual cosa serà deguda al fet que els mercats d'aquests actius presenten elevats costos de transacció (costos d'informació, negociació del contracte o vigilància del respecte al mateix), cosa que passa més sovint per als actius tecnològics o derivats de l'experiència, per exemple.
- El país on l'empresa inverteix té avantatges de localització com un gran mercat o costos baixos, per exemple.

Per altra banda, la teoria dels costos de transacció sosté que una empresa optarà més probablement per invertir en solitari en comptes de fer-ho amb un soci:

— Si l'empresa disposa d'actius específics que li procuren elevades rendes de propietat, les quals s'estimarà més no compartir per tal d'augmentar beneficis. A més, a l'empresa li interessarà preservar-se del possible comportament oportunista del soci, el qual podria pretendre quedar-se en benefici propi amb els actius específics de l'empresa i les rendes generades per aquests actius, i causar un dany irreparable a l'inversor.

— Si l'empresa inversora posseeix actius intangibles i tàcits i difícils de compartir de manera intel·ligible amb un soci de manera productiva.

En canvi, l'empresa inversora preferirà invertir al costat de socis:

- Si no té suficients recursos per invertir en solitari i necessita ajuda financera.
- Si necessita coneixements del mercat en què penetra.
- Si el mercat on s'endinsa creix de manera ràpida, per tal d'agilitzar d'aquesta forma l'entrada.
- Si el risc d'invertir productivament en el país objectiu és massa elevat per fer-ho de manera solitària.<sup>2</sup>

## BASE DE DADES

Tal i com hem esmentat a la introducció, la base de dades per investigar el cas català prové, en primer lloc, d'una enquesta a les empreses manufactureres catalanes amb inversions productives a l'exterior, la identificació de les quals es va obtenir de Fontrodona i Hernández (2001). De l'enquesta es va poder obtenir finalment informació per a 117 empreses, propietàries de 268 filials productives a l'exterior, que suposa que es va aconseguir finalment informació per a més del 70% de les empreses multinacionals manufactureres catalanes identificades a Fontrodona i Hernández (2001), treball que constitueix fins a l'actualitat la investigació més exhaustiva sobre el tema i que va ser realitzat en el si de la Direcció General d'Indústria de la Generalitat de Catalunya. Aquestes 117 empreses de la nostra mostra estaven distribuïdes per sectors i les seves filials productives es



QUADRE 1. DISTRIBUCIÓ PER SECTORS DE LES EMPRESES DE LA MOSTRA

| SECTOR                                                                | PERCENTATGE |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------|
| Alimentació i begudes                                                 | 9,4%        |
| Fusta i suro                                                          | 4,3%        |
| Maquinària                                                            | 16,2%       |
| Material de transport                                                 | 6,9%        |
| Material elèctric                                                     | 6,9%        |
| Material electrònic, instruments precisió, maquinària oficina, òptica | 4,3%        |
| Productes minerals no metàl·lics                                      | 2,6%        |
| Edició, arts gràfiques                                                | 4,3%        |
| Cautxú i matèries plàstiques                                          | 7,7%        |
| Cartró i paper                                                        | 3,4%        |
| Metal·lúrgia i fabricació productes metàl·lics                        | 6,0%        |
| Química                                                               | 18,8%       |
| Tèxtil, cuir i confecció                                              | 9,4%        |

Font: Elaboració pròpia

QUADRE 2. DISTRIBUCIÓ PER ÀREES DE LES FILIALS DE LES EMPRESES DE LA MOSTRA

| ÀREA            | PERCENTATGE |
|-----------------|-------------|
| Àfrica          | 5,0%        |
| Amèrica Llatina | 24,5%       |
| Àsia i Oceania  | 12,9%       |
| NAFTA           | 16,2%       |
| Resta d'Europa  | 8,3%        |
| Unió Europea    | 33,2%       |

Font: Elaboració pròpia

repartien per àrees segons s’observa als quadres 1 i 2, on es comprova que els sectors més representats són el sectors de la química, maquinària, tèxtil i alimentació, i les àrees més importants són la Unió Europea i Amèrica Llatina. Per països, els sis més importants per a les inversions catalanes són, en concret, Mèxic, França, Argentina, Brasil, Portugal i Xina.

Per altra banda, aquestes empreses es poden considerar de dimensió petita i mitjana, en general, i han estat, fins i tot, catalogades com a «multinacionals de butxaca» pel *Financial Times* (Fontrodona i Hernández, 2001). Així, com es mostra al quadre 3, gairebé el 50% de les empreses considerades en la nostra base de dades realitzen una facturació anual de menys de 30 milions d’euros, el 65% de menys de 60 milions d’euros, i solament l’11,2% facturen més de 300 milions d’euros. Alguns exemples d’aquestes multinacionals considerades són: al sector de la química, Almirall Prodesfarma o Laboratorios del Doctor Esteve; al sector de construcció de maquinària, Grup Vemsa; a l’alimentació Chupa-Chups o Panrico; al tèxtil, Centro Tèxtil Masana o Dogi, o al sector de material de transport, Ficosa.

A l’enquesta es preguntava a les empreses un seguit d’informació particular, a partir de la qual i amb el complement de fonts secundàries (INE i IDESCAT, per a la informació de sectors), es van poder obtenir variables susceptibles de constituir potencials factors explicatius de la

QUADRE 3. DISTRIBUCIÓ PER DIMENSIÓ (FACTURACIÓ) DE LES EMPRESES DE LA MOSTRA

| FACTURACIÓ                 | PERCENTATGE |
|----------------------------|-------------|
| 0-6 milions d'euros        | 21,2%       |
| 6-30 milions d'euros       | 27,5%       |
| 30-60 milions d'euros      | 16,3%       |
| 60-300 milions d'euros     | 23,8%       |
| Més de 300 milions d'euros | 11,2%       |

Font: Elaboració pròpia

3. La raó que hi hagi diferents variables explicatives en el primer i en el segon model economètric proposat es deu al fet que ambdós models parteixen de diferents teories (en el cas del primer, la teoria de Dunning i en el segon, la teoria dels costos de transacció) i han estat sotmesos a anàlisis aplicades diferenciades, encara que amb connexions entre elles, per la qual cosa, tot i que hi ha moltes variables explicatives en comú en ambdós tipus de models, les diferències existeixen.

QUADRE 4. VARIABLES USADES EN LES ESPECIFICACIONS ECONOMÈTRIQUES (EMPRESA)

| NOM                                                   | DEFINICIÓ                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Dimensió (a,b)                                        | Nombre d'empleats de l'empresa en consideració a l'actualitat                                                                                                                                                                |
| Experiència (a,b)                                     | Nombre d'anys des de la fundació de l'empresa en qüestió fins a l'actualitat.                                                                                                                                                |
| Exportacions/Vendes (a)                               | Pes que signifiquen les exportacions sobre les vendes per a l'empresa en consideració a l'actualitat                                                                                                                         |
| Filials Comercials (a)                                | Nombre de filials comercials que té l'empresa en consideració en l'actualitat                                                                                                                                                |
| Nombre de zones (a)                                   | Nombre de zones (UE, Amèrica Llatina, NAFTA, Àsia, Àfrica, Resta Europa), en què l'empresa té experiència internacional, en forma d'exportacions o filials comercials a l'actualitat                                         |
| Recerca i desenvolupament, innovació en general (a,b) | Pes de les despeses en recerca i desenvolupament (innovació) en proporció de les vendes del sector català en què s'ubica l'empresa en consideració a l'actualitat                                                            |
| Diferenciació de producte (publicitat) (a,b)          | Pes de les despeses en publicitat (i relacions públiques) en proporció de les vendes del sector català en el qual s'ubica l'empresa en consideració a l'actualitat                                                           |
| Filials (b)                                           | Nombre de filials que té l'empresa en consideració a l'actualitat                                                                                                                                                            |
| Nombre de zones (b)                                   | Nombre de zones (UE, Amèrica Llatina, NAFTA, Àsia, Àfrica, Resta Europa), en què l'empresa té experiència internacional, en forma de filials a l'actualitat                                                                  |
| Especificitat (b)                                     | Percepció subjectiva del grau d'especificitat dels actius de l'empresa per part dels directius (segons la resposta a diferents preguntes sobre el particular, mesurat en una escala d'1 a 7)                                 |
| Intangibilitat (b)                                    | Percepció subjectiva del grau d'intangibilitat dels actius de l'empresa per part dels directius (segons la resposta a diferents preguntes sobre el particular, mesurat en una escala d'1 a 7)                                |
| Presència de la zona (a,b)                            | Pren el valor 1 si l'empresa en consideració té una presència comercial important en la zona del país que es considera. Això significa si més del 20% d'exportacions van cap a aquesta zona o si té filials comercials allà. |

Font: Elaboració pròpia.

realització d'inversió directa productiva a l'exterior i de l'opció per a la implantació de filials pròpies, segons la teoria revisada a l'apartat anterior. Aquestes variables es mostren al quadre 4.

En segon lloc, per completar la base de dades, també es va acudir a fonts secundàries d'informació per tal d'aconseguir dades referents als països on les empreses catalanes manufactures posseeixen filials productives. Aquestes fonts secundàries són el Banc Mundial, UNESCO, Hofstede, 2001 i la publicació *Institutional Investor*. A partir d'aquestes fonts es van poder formar variables referents als països hostes, variables que constitueixen potencials factors explicatius de la inversió directa productiva catalana i l'opció per implantar filials pròpies en detriment de *joint ventures*, segons les prescripcions teòriques. Aquestes variables queden recollides al quadre 5.

Cal esmentar que en els quadres respectius s'ha indicat amb les lletres a i b que la variable en qüestió s'hagi utilitzat com a possible factor determinant en el primer model economètric plantejat (a) o bé en el segon model (b). En aquest sentit, en el primer model s'estudien els factors explicatius de la propensió i probabilitat inversora productiva de les empreses catalanes manufactures. I en el segon model es fa referència als determinants darrere de la decisió per part de l'empresa inversora de penetrar a l'exterior en solitari mitjançant una filial de plena propietat o bé fer-ho en companyia, via una filial compartida amb un soci (o una *joint venture* en terminologia anglosaxona).<sup>3</sup>

RESULTATS DE L'ANÀLISI: ELS FACTORS DETERMINANTS

A partir de la base de dades construïda i les variables explicatives que es van poder aconseguir per a empreses inversores i països penetrats, es van proposar dos tipus diferents d'especificacions economètriques —seguint la literatura teòrica i aplicada— per investigar en el cas català quins dels potencials factors explicatius de la inversió directa i de l'opció per implantar filials pròpies, tenen més pes i resulten més determinants.

En el primer model es van plantejar diverses estimacions economètriques per tal d'estudiar els factors determinants de la probabilitat que una empresa catalana de la mostra invertís en



QUADRE 5. VARIABLES USADES EN LES ESPECIFICACIONS ECONOMÈTRIQUES (PAÏSOS DE DESTÍ)

| NOM                                                                         | DEFINICIO                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Inestabilitat econòmica:<br>Inflació (a)                                    | Taxa de creixement de l'índex general de preus al consum del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                                     |
| Inversió directa rebuda sobre<br>el PIB (a)                                 | Pes dels fluxos d'inversió directa provinent de l'exterior sobre el producte interior brut del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                   |
| Valor afegit brut manufacturer<br>sobre el PIB (a)                          | Pes del valor afegit brut manufacturer respecte al producte interior brut del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                    |
| Infraestructura (a)                                                         | Pes dels quilòmetres de carreteres respecte a la superfície del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                                  |
| Dimensió del mercat (PIB) (a,b)                                             | Valor del producte interior brut a preus de 1995 del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                                             |
| Poder adquisitiu del país<br>(PIBpc) (a)                                    | Valor del producte interior brut a preus de 1995 per habitant del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                                |
| Dinamisme del mercat<br>(PIBtaxa de creixement) (a,b)                       | Taxa de variació anual del producte interior brut real del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                                       |
| Inestabilitat política o risc<br>del país (a,b)                             | Índex de risc o inestabilitat del país en consideració (mitjana últims 12 semestres), segons les dades de la publicació <i>Institutional Investor</i> , que dona un valor de zero al país amb més risc i de 100 al de menys risc.                                     |
| Distància sociocultural (a,b)                                               | Distància sociocultural entre Espanya (h) i el país en consideració (i) segons les dades aparegudes a Hofstede (2001), en quatre dimensions culturals (i) calculada segons l'Índex de Hofstede-Kogut-Singh<br>$CD_i = \sum_{j=1}^4 \{(I_{hi} - I_{ji})^2 / V_j\} / 4$ |
| Costos laborals (a)                                                         | Salaris manufacturers per hora del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                                                               |
| Actius creats humans: alumnes<br>universitaris respecte<br>a població (a,b) | Percentatge d'alumnes en ensenyament terciari respecte a la població del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                         |
| Actius creats tecnològics:<br>científics i enginyers relatius (a,b)         | Nombre de científics i enginyers per cada 1.000 habitants del país en consideració (mitjana dels últims 7-10 anys)                                                                                                                                                    |

Font: Elaboració pròpia

un país de la nostra base de dades, així com la seva propensió a invertir a l'exterior. Els resultats als quals es va arribar en aquest primer tipus d'especificació es troben sintetitzats al quadre 6.

Entre els resultats obtinguts destaca que les empreses catalanes manufactureres realitzen més inversió productiva en un país estranger o és més probable que realitzin inversió estrangera productiva, si aquestes empreses tenen una major dimensió, ja que d'aquesta manera és més probable que disposin de recursos financers suficients per emprendre aquesta tasca.

QUADRE 6. RESULTATS DEL PRIMER MODEL: SÍNTESI

| INFLUÈNCIA EN LA PROPENSIO I PROBABILITAT INVERSORA |  |    |
|-----------------------------------------------------|--|----|
| Dimensió                                            |  | +  |
| Experiència                                         |  | Ns |
| Exportacions/vendes                                 |  | +  |
| Filials comercials                                  |  | +  |
| Nombre de zones*                                    |  | Ns |
| R + D                                               |  | +  |
| Diferenciació                                       |  | Ns |
| Presència en la zona                                |  | +  |
| Inflació                                            |  | Ns |
| Inversió directa/PIB                                |  | Ns |
| VAB manufacturer / PIB                              |  | +  |
| Infraestructura                                     |  | Ns |
| PIB                                                 |  | +  |
| PIB per càpita                                      |  | —  |
| PIB taxa de creixement                              |  | +  |
| Risc                                                |  | —  |
| Distància sociocultural                             |  | —  |
| Costos laborals                                     |  | —  |
| Alumnes de terciària                                |  | Ns |
| Científics i enginyers                              |  | Ns |

Font: Elaboració pròpia

\* Ns: No significatiu

4. En canvi, no es mostren significativament determinants l'experiència general de l'empresa mesurada pels anys passats des de la seva fundació, els avantatges de diferenciació de producte del sector empresarial català (en forma d'una major intensitat publicitària) o la variabilitat geogràfica de l'experiència internacional comercial de l'empresa catalana en qüestió.

5. Tant aquest resultat associat a la distància sociocultural com la importància significativa de l'experiència exportadora i de les filials comercials ja existents en la realització d'inversió productiva, són resultats que estan a favor de l'anomenada teoria de les fases de desenvolupament de la internacionalització de l'escola sueca d'Uppsala (Johanson i Vahlne, 1977, 1990 i Johanson i Wiedersheim-Paul, 1975), des de la qual es defensa que les empreses comencen a involucrar-se a l'exterior mitjançant mètodes menys arriscats com exportacions i que solament és després d'haver acumulat experiència en aquests mètodes que s'atreueixen a endinsar-se via formes més exposades com la implantació de filials (comercials primer i productives després) i que primer les empreses s'endinsen en els llocs més familiars possibles, amb menys distància sociocultural, i, solament després de obtenir-ne experiència, passen a internacionalitzar-se en llocs més llunyans.

6. No esdevenen significatives les infraestructures de transport, la inestabilitat econòmica (que és possible que ja estigui sent considerada en la variable d'inestabilitat política aproximada mitjançant l'índex de la publicació *Institutional Investor*) i les variables d'actius humans i tecnològics creats.

Així mateix, també inverteixen més o més probablement si compten amb una més intensa experiència internacional comercial —tant general (considerant el pes de les exportacions sobre les vendes i el nombre de filials comercials presents a l'exterior) com específica, a la zona del país en el qual penetren. És a dir, que si una empresa ja té instal·lades diverses filials comercials a l'exterior i les exportacions suposen una elevada part de la seva facturació, és més probable que inverteixi en filials productives. A més a més, que l'empresa disposi de filials de distribució a, per exemple, Amèrica Llatina, i hi destini una part important de les seves exportacions, també influeix determinantment en la decisió d'implantar filials de producció en aquesta zona.

Finalment, un altre factor decisiu que explica la inversió productiva catalana a l'exterior és que el sector en el qual estigui immersa l'empresa posseeixi uns elevats avantatges tecnològics, en la forma d'una elevada intensitat innovadora. Com més avantatges d'aquest tipus tingui l'empresa, més rendible li resultarà invertir a l'exterior i explotar aquests recursos, aconseguint així elevats beneficis.<sup>4</sup>

Mentre que en el cas de les variables associades als països hostes, que aproximen els avantatges de localització d'aquests, a l'anàlisi aplicada es troba que en la captació d'inversió directa productiva catalana hi influeix de manera fonamental la dimensió del mercat de destí i el seu grau de dinamisme (aproximat pel PIB i la taxa de creixement del PIB, respectivament). És a dir, que, per tal d'incrementar les vendes i beneficis, les empreses catalanes s'estimen més invertir en aquells països de gran dimensió i dinàmics, com ara la Xina, Brasil o França —països amb un pes substancial a la nostra base de dades com a hostes d'inversió productiva catalana.

Així mateix, també influeixen negativament els salaris del lloc de destí. És a dir, que les empreses catalanes prefereixen invertir més probablement i en major quantitat a aquells països amb mà d'obra barata, com, per exemple, la Xina o els països d'Amèrica Llatina, i deslocalitzar si fa falta la producció d'uns indrets a uns altres.

També influeixen positivament en la inversió catalana les economies d'aglomeració del país de destí (associades bàsicament a la seva densitat manufacturera) i el menor risc polític, variables que van a favor, per exemple, dels països de la Unió Europea, que, com s'ha esmentat a l'apartat anterior, és la zona geogràfica amb més presència de filials productives catalanes.

La menor distància sociocultural existent entre Catalunya i el país on s'inverteix és també un factor que atreu la inversió productiva catalana cap a aquest país. Això és degut al fet que les empreses catalanes se sentiran més segures de treballar a un país que, per exemple, tingui uns costums o una llengua similar a la nostra, cas d'Amèrica Llatina, o a països de la Unió Europea importants per a la inversió catalana com França o Itàlia.<sup>5</sup>

Finalment, el PIB per càpita del país de destí té una incidència negativa en l'atracció d'inversió productiva catalana. És a dir, a l'empresa catalana li interessa invertir en major quantia i més probablement en països amb una capacitat adquisitiva no gaire elevada, com és el cas de la Xina o els diferents països d'Amèrica Llatina, ja que és allí on més fàcil li és a l'empresa catalana explotar els seus avantatges relatius. Per tant, a l'empresa catalana no li interessa, amb l'acte d'invertir productivament a l'exterior, assimilar avantatges del país de destí, sinó explotar els seus propis avantatges.<sup>6</sup>

En el segon model, per la seva banda, s'explica la probabilitat que una filial productiva catalana sigui pròpia en comptes de *joint venture*. En aquest sentit, es considera que una filial és plenament pròpia si l'empresa catalana posseeix el 95% o més del seu capital social, mentre que si és propietària de menys del 95% del capital social es considera una *joint venture*.

Quant als resultats, que es troben sintetitzats al quadre 7, les variables que es mostren significatives de manera positiva són, en primer lloc, la dimensió de l'empresa. Com més gran sigui l'empresa catalana, més probabilitat tindrà d'invertir en solitari, ja que necessitarà menys el concurs d'un soci perquè aportï recursos addicionals per a la inversió.

En segon lloc, influeix positivament l'experiència comercial de l'empresa en la zona del país on inverteix. Si aquesta experiència és substancial, això implica que l'empresa catalana posseeix coneixements suficients dels països de la zona i no necessita l'ajuda de cap soci perquè li

QUADRE 7. RESULTATS DEL SEGON MODEL: SÍNTESI

| INFLUÈNCIA EN LA PROBABILITAT DE INVERTIR A TRAVÉS D'UNA FILIAL PRÒPIA |    |
|------------------------------------------------------------------------|----|
| Dimensió                                                               | +  |
| Experiència                                                            | -  |
| R + D                                                                  | +  |
| Diferenciació                                                          | Ns |
| Especificitat                                                          | +  |
| Intangibilitat                                                         | +  |
| Filials                                                                | -  |
| Nombre de zones*                                                       | Ns |
| Presència en la zona                                                   | +  |
| PIB                                                                    | Ns |
| PIB taxa de creixement                                                 | -  |
| Risc                                                                   | -  |
| Distància sociocultural                                                | Ns |
| Alumnes de terciària                                                   | Ns |
| Científics i enginyers                                                 | Ns |

Font: Elaboració pròpia.

\* Ns: No significatiu.

7. En canvi, no esdevenen significatius els avantatges de diferenciació de producte del sector on s'ubica l'empresa, la variabilitat geogràfica de la seva experiència internacional, els actius creats del país hoste, la seva dimensió, i la distància sociocultural existent (sembla que a l'empresa catalana li interessa més la seva pròpia experiència allà que no pas aquesta distància). L'edat de la filial, que es va incorporar com a variable addicional a l'especificació econòmica, no esdevé significativa. Això és degut al fet que les filials productives catalanes presents a l'exterior tenen una mitjana de 7 anys de vida, per la qual cosa l'edat d'aquesta filial encara no influeix en el tipus de filial (pròpia o compartida) que es manté en l'actualitat.

8. Dintre de la dimensió petita i mitjana, en general, que tenen les empreses manufactureres catalanes considerades en la nostra mostra.

proporcioni els esmentats coneixements; per tant, és més probable que l'empresa inverteixi en solitari.

En tercer lloc, hi haurà més probabilitat d'invertir en solitari si són majors els avantatges tecnològics del sector on s'ubica l'empresa i si l'empresari opina que els seus actius són altament específics i generadors de rendes elevades. La raó és que, en aquest cas, l'empresa tindrà més interès a invertir en solitari degut als problemes que pot comportar la presència d'un soci oportunista que s'aprofiti d'aquests actius en benefici propi i en perjudici de l'inversor; a més del fet cert que a l'empresa li interessarà quedar-se amb totes les elevades rendes potencials ella sola.

Finalment, també hi haurà més probabilitat d'invertir mitjançant una filial pròpia i no amb el concurs d'un soci, si els directius de l'empresa catalana perceben com a més intangibles i tàcits els seus actius, ja que en aquest cas hi haurà més problemes per compartir intel·ligiblement aquest recursos empresarials amb un potencial soci.

Al contrari del que sosté la teoria, en canvi, trobem que l'empresa catalana també opta per una filial pròpia si és jove i inexperta en el terreny inversor internacional. Encara que contrari a la teoria —ja que semblaria que en aquest cas és més necessari el concurs d'un soci experimentat—, el resultat es pot explicar en base a un cert comportament etnocèntric de l'empresa catalana, que s'estimaria més tenir gent de la seva confiança en llocs importants de la filial. De la mateixa manera, també es pot deure a problemes de confiança en un soci estranger per part de les empreses catalanes més joves i inexpertes en el terreny internacional.

Pel que fa referència a característiques del país de destí, trobem que s'opta més probablement per establir una filial compartida amb socis si l'empresa catalana inverteix en països amb inestabilitat políticofinancera o que siguin dinàmics econòmicament (en el primer cas per compartir riscos i mantenir la flexibilitat per si cal desinvertir —cas d'inversions en alguns països asiàtics o africans, per exemple—, i en el segon cas per agilitzar l'entrada a l'exterior, possibilitat essencial en entorns d'alt creixement, com ara la Xina).<sup>7</sup>

## CONCLUSIONS

En aquest article s'han estudiat els factors explicatius de la inversió productiva manufacturera catalana a l'exterior, així com els determinants de l'opció per part de l'empresa d'invertir productivament a l'exterior en solitari o en companyia de socis.

Els resultats obtinguts indiquen que l'empresa catalana manufacturera invertirà de manera productiva a l'exterior en major mesura i més probablement si aquesta empresa és més gran,<sup>8</sup> té més experiència internacional (en forma d'exportacions i filials comercials) i, finalment,



si pertany a un sector català en el qual hi hagi una àmplia intensitat innovadora, és a dir, que tingui avantatges tecnològics. I invertirà més probablement i en major mesura, en països amb estabilitat política i amb pocs riscos per a la inversió, amb alta densitat manufacturera, baixos costos laborals i gran dimensió (PIB) —ja que l'empresa catalana està interessada a buscar mercats i factors de producció assequibles—, amb poca capacitat adquisitiva relativa perquè així l'empresa catalana pot explotar els seus avantatges relatius més convenientment, i que estiguin més a prop d'Espanya i Catalunya des del punt de vista social i cultural.

Per altra banda, l'empresa catalana manufacturera que inverteix a l'exterior implantarà més probablement una filial de plena propietat a l'estranger en detriment de realitzar una *joint venture*, si té més recursos (és d'una major dimensió), si és jove i inexperta en el nivell inversor internacional (ja que li serà més difícil, en aquest cas, confiar en socis estrangers), si té més coneixements de la zona en què inverteix degut a una presència substancial comercial allà (i sense necessitat de coneixements addicionals de cap soci), si està immersa en un sector on s'inverteix més en innovació i, finalment, si els directius de l'empresa opinen que els seus actius són específics i intangibles. En canvi, optarà més probablement per una *joint venture* si el país on penetra creix fortament i si té una inestabilitat associada elevada.

#### Referències bibliogràfiques

- ÁLVAREZ, M. (2003): *Un análisis de los factores determinantes de la inversión directa en el exterior y del modo de propiedad de las filiales. El caso de las empresas multinacionales manufactureras catalanas*. Tesis doctoral. Universitat de Barcelona, mimeo.
- ANDERSON, E. i GATIGNON, H. (1986): «Modes of foreign entry: A transaction cost analysis», *Journal of International Business Studies*, vol. 17, 1-26.
- BANC MUNDIAL, *World Development Indicators*, CD-ROM
- BUCKLEY, P. J. i CASSON, M. (1976): *The future of the multinational enterprise*, London: MacMillan, 2ª ed., 1991.
- DUNNING, J. H. (1977): «Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: A search for an eclectic approach», a Ohlin, B.; Hesselborn, P. O. i P. M. Wijkman (eds.), *The international allocation of economic activity*. London: MacMillan
- DUNNING, J. H. (1993): *Multinational Enterprises and the global economy*. Workingham: Addison-Wesley.
- DURÁN, J. J. (2001): «Evolución de la inversión directa en el exterior en la economía española. Una tendencia al desarrollo», *Economistas*, 90, 63-73.
- FONTRODONA, J. i HERNÁNDEZ, J. M. (2001): *Les multinacionals industrials catalanes*. 2001. Barcelona. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme de la Generalitat de Catalunya. Direcció General d'Indústria
- HENNART, J. F. (1991): «The transaction costs theory of joint ventures: an empirical study of Japanese subsidiaries in the United States», *Management Science*, 37, 483-497.
- HENNART, J. F. (1982): *A theory of the multinational enterprise*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- HILL, C.; HWANG, P. i KIM, W. (1990): «An eclectic theory of the choice of international entry mode», *Strategic Management Journal*, 11, 117-128.
- HOFSTEDE, G. (2001): *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. 2nd edition. London. Sage Publication
- IDESCAT, *Estadística, producció i comptes de la indústria*, diversos anys.
- INE, *Encuesta sobre innovación tecnológica en las empresas*, diversos anys.
- INSTITUTIONAL INVESTOR, diversos anys.
- JOHANSON, J. i WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975): «The internationalization of the firm: four swedish cases», *Journal of Management Studies*, 12, 3, 305-322.
- JOHANSON, J. i VAHLNE, J. E. (1977): «The internationalizations process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments», *Journal of International Business Studies*, 8, 1, 23-32.
- JOHANSON, J. i VAHLNE, J. E. (1990): «The mechanism of internalisation», *International Marketing Review*, 7, 4, 11-24.
- TEECE, D. (1986): «Transactions cost economics and the multinational enterprise. An assessment», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 7, 21-45.
- UNESCO, *Statistical Yearbook*, diversos anys
- WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and hierarchies*, New York: The Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press.

# Les característiques de la negociació col·lectiva i els resultats del mercat de treball\*

GEMMA GARCIA I ESTEVE SANROMÀ

Universitat de Barcelona

## ABSTRACT

The objective of this article is to evaluate the influence of the collective bargaining model in the fixing of salaries and on the levels of employment and unemployment. The theoretical arguments stress that the growing integration of markets and economies only seems to match two collective bargaining models: a) the most decentralized or b) the totally centralized model, scaled to the whole of the area of integration. Since the second model is hard to implement, it seems sensible to move towards a more decentralized system. The empirical results reported in the literature on this topic do not allow us to identify a preferable field of bargaining, since the results depend mainly on the classification criteria adopted and the particular historical period under analysis. However, a general conclusion is that social coordination and consensus generate good results in terms of employment.

The estimates made allow us to conclude that countries with a wider extension of agreements present lower rates of employment and poorer unemployment and inflation results. Unemployment is lower in centralized or coordinated countries. This last idea leads to a final conclusion: any attempt to reform the collective bargaining model should seek to maintain a climate of cooperation, consensus and mutual trust between social agents, and between these agents and the authorities.

El mercat de treball espanyol destaca per l'elevada taxa d'atur que enregistra des de la dècada dels setanta. Aquest tret és resultat directe de la baixa taxa d'ocupació existent, atès que la participació laboral encara és inferior a la dels altres països europeus. Una taxa d'ocupació baixa que s'ha d'associar a insuficient generació neta de llocs de treball durant els darrers tres decennis, vistos de manera conjunta. De fet, l'ocupació ha mostrat una marcada tendència cíclica i presenta unes oscil·lacions molt més accentuades que a la resta de països europeus, amb creació d'ocupació a les fases alcistes del cicle econòmic, però fortes pèrdues de llocs de treball en les fases de recessió.

L'objectiu d'aquest article és avaluar la incidència del model de negociació col·lectiva sobre la fixació dels salaris i sobre els nivells d'ocupació i atur. Expressat en altres termes, veure fins a quin punt la regulació de la negociació col·lectiva ha contribuït a generar els esmentats resultats del mercat de treball, particularment l'elevat atur. El text s'estructura en cinc apartats. En el primer es presenten els trets bàsics del model de negociació col·lectiva vigent a l'estat espanyol i els intents de reformar-lo durant la darrera dècada. El segon apartat tracta de resumir els arguments teòrics i els resultats empírics aportats pels treballs realitzats sobre el tema al llarg dels darrers anys. A continuació es fa una descripció dels sistemes de negociació col·lectiva vigents als països de l'OCDE. El quart apartat presenta els principals resultats del treball empíric realitzat a partir de la informació estadística i institucional disponible en el moment de fer l'estudi. Finalment, l'article acaba amb unes conclusions que avancen algunes propostes normatives derivades dels arguments teòrics i dels resultats obtinguts.

\* Aquest article és un breu resum de l'estudi «Aspectes institucionals del mercat de treball: la regulació de la negociació col·lectiva» realitzat pels autors per encàrrec del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya.

## 1. EL SISTEMA DE NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA A ESPANYA

Fins a l'any 1977 la negociació col·lectiva es desenvolupava seguint el que s'ha anomenat «negociació en cascada», on els convenis d'àmbit superior marcaven les condicions mínimes dels d'àmbit inferior. Aquell any s'inicià una nova etapa en establir-se la no concurrència entre convenis, consolidada poc després amb l'aprovació de l'Estatut dels Treballadors el 1980.

Tot i existir diversos àmbits de negociació —el nacional, els convenis sectorials amb predomini de l'àmbit provincial i els convenis d'empresa—, la negociació té una estructura territorial, amb predomini dels convenis provincials. Aquests es basen en el principi d'eficàcia general dels convenis, és a dir, afecten a tots els treballadors i empreses de l'àmbit al qual estan referits.

El sistema de negociació col·lectiva ha sofert alguns canvis arran de les reformes de 1994 i 1997. L'objectiu de la reforma de 1994 era potenciar la negociació col·lectiva i introduir una major descentralització. Un dels aspectes més rellevants va ser tractar de facilitar l'ús de la «*cláusula de descuelgue*», és a dir, la possibilitat que una empresa deixi d'aplicar el nou conveni sectorial. També va introduir la possibilitat d'eliminar la pròrroga forçosa o ultraactivitat dels convenis mitjançant un acord en aquest sentit entre empresa i treballadors. En absència de pacte, es manté el contingut normatiu del conveni.

La reforma de 1997 va tornar a una major centralització amb l'objectiu de transformar la negociació atomitzada en un model de dimensió sectorial de caràcter estatal. L'objectiu va ser racionalitzar el procés negociador i evitar la concurrència entre les matèries tractades per les diverses unitats negociadores. Es tractava, doncs, de reservar determinades matèries —que es consideren especialment rellevants i d'interès general— al conveni sectorial d'àmbit estatal. L'aplicació pràctica d'aquestes reformes legals ha estat mínima.

Com a conseqüència de l'extensió automàtica dels convenis col·lectius, la taxa de cobertura dels convenis és elevada (més del 80% dels assalariats). L'augment de la cobertura va tenir lloc a finals dels anys setanta i principis dels vuitanta i coincidí amb el creixement de l'atur que es va produir entre 1977 i 1985.

Una alta cobertura sectorial del conveni pot fer que la capacitat dels aturats per incidir en els resultats de la negociació —òbviament en el sentit de moderar els salaris— sigui reduïda, atès que el que acorden sindicats i patronal afecta totes les empreses i treballadors d'un sector d'activitat. Aquesta situació es pot traduir en una resistència dels salaris a la baixa i en una persistència de l'atur. Tot i així, no es pot atribuir a l'ampliació de la cobertura dels convenis més que una part reduïda en els problemes d'inflació i atur que ha patit el mercat de treball espanyol, ja que aquests han estat resultat d'un conjunt més ampli de factors.

Des de l'any 1994 sembla detectar-se una feble evolució a la baixa en la taxa de cobertura, tret que podria ser resultat de l'aplicació de les clàusules de «*descuelgue*» potenciades a la reforma de 1994. Malgrat això, i atenent a l'evolució de la taxa els darrers anys, no es pot extreure una conclusió clara en aquest aspecte.

La reforma de 1994 també pretenia afavorir l'adaptació de les condicions laborals a la situació econòmica de l'empresa, de manera que caldria esperar una major presència de convenis d'empresa i una pèrdua de rellevància dels convenis de sector. Al llarg de les dues darreres dècades s'ha produït una participació creixent dels primers, els quals mostren efectivament una reactivació el 1995 i 1996; augment, però, frenat a partir de 1997.

Així doncs, no es pot afirmar que en els darrers anys s'hagin produït canvis substancials en el sistema negociador. Continua vigent un sistema mixt amb una elevada presència de convenis sectorials, majoritàriament a nivell provincial. No s'ha avançat ni cap a una creixent descentralització —fent la negociació més propera a l'empresa— ni cap a un procediment més centralitzat, amb predomini de les negociacions d'àmbit nacional. Per tant, el sistema negociador vigent pot ser qualificat com a sistema intermedi i, malgrat el baix percentatge d'afiliació sindical, té una àmplia cobertura de treballadors com a resultat de l'extensió automàtica dels convenis prevista legalment.



## 2. CENTRALITZACIÓ DE LA NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA I RESULTATS MACROECONÒMICS. UN RESUM DE LA LITERATURA

1. A OCDE (1997, cap. 3) es pot trobar un bon resum de la literatura teòrica i també empírica sobre el tema.

Per tal de veure si aquest model de negociació ha pogut influir en el comportament dels salaris i els nivells d'ocupació i atur de l'economia espanyola, cal recórrer, d'una banda, a la teoria econòmica i, d'altra, a l'evidència empírica.

Segons els arguments teòrics,<sup>1</sup> una negociació salarial descentralitzada (és a dir, realitzada al si de l'empresa) combinada amb gran competència en el mercat de béns i serveis garanteix moderació salarial i ocupació alta. En efecte, si del resultat de la negociació se'n desprengués un increment fort del salari, l'empresa no podria traslladar aquest increment al preu de venda, perquè això implicaria una gran caiguda del volum de facturació i dels beneficis i també de la plantilla. Si la negociació salarial té lloc de manera descentralitzada però l'empresa és oligopolista, la contenció salarial no és tan clara com en el cas de l'empresa competitiva, ja que l'oligopoli té una major capacitat d'incrementar el preu de venda en un mercat que controla. El resultat és un salari superior i, per tant, menys ocupació agregada i més atur que en el cas competitiu.

Quan la negociació es realitza a escala sectorial —entre empreses i treballadors d'un mateix sector—, les empreses no tenen grans motius per oposar-se a les demandes sindicals, ja que podran traslladar l'alça als preus sense que això minvi els seus beneficis, atès que els productes d'un sector (automòbils, per exemple) gairebé no tenen substitutius. El resultat serà un salari més elevat i menys ocupació que en el cas de la negociació descentralitzada.

Seguint aquest mateix argument, una negociació totalment centralitzada donaria com a resultat un salari molt elevat i, en conseqüència, poca ocupació. Ara bé, hi ha altres arguments que cal tenir en compte (Calmfors, 1993). Així, el resultat de la negociació —el salari pactat— té diversos efectes sobre l'economia que poden ser tinguts en compte o no per sindicats i empresaris a l'hora de negociar.

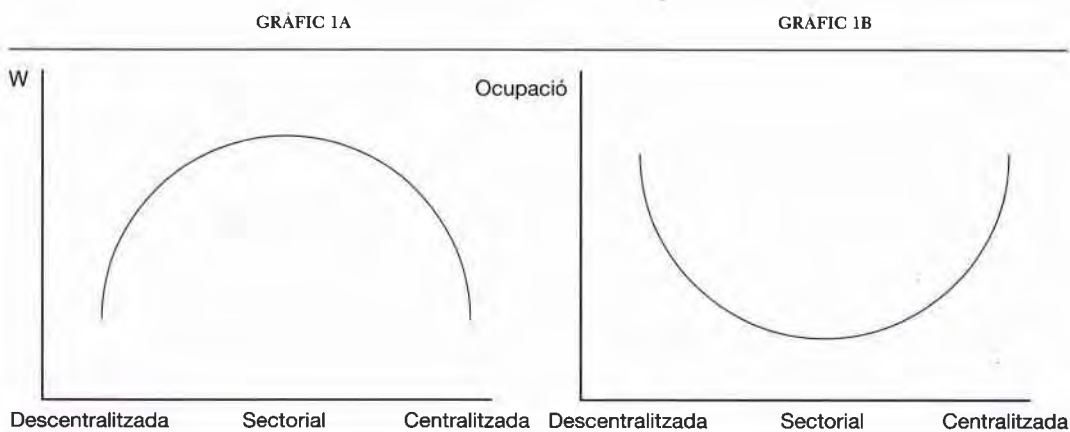
Tot increment salarial fa pujar els preus i redueix el poder adquisitiu de la resta de persones —treballadors no coberts per l'acord, pensionistes i aturats—. També encareix els productes que són utilitzats com a inputs per altres empreses, la qual cosa pot fer reduir la producció i l'ocupació a la resta de l'economia. També té efectes sobre el dèficit públic, ja que com a conseqüència de l'increment salarial pactat es pot produir una caiguda d'ocupació i un increment de les despeses en prestacions d'atur. Així mateix, fa que la resta de la població se senti menys satisfeta i comparativament pitjor tractada i, a més, la resta d'empreses tindrà dificultats per motivar el seu personal, per retenir-lo i, particularment, per reclutar-ne de nou.

Si els negociadors tenen en compte aquests efectes externs perjudicials, l'increment salarial serà menor. Però només es tenen en compte quan la negociació és centralitzada, ja que únicament en aquest cas coincideixen quasi totalment els qui negocien —i es beneficien de la millora salarial— i els qui en paguen les conseqüències negatives. Des d'aquesta perspectiva, hi haurà més moderació salarial com més centralitzada sigui la negociació.

En resum, d'una banda, la competència entre treballadors substitutius i, sobretot, entre productes substitutius fa que hi hagi més moderació salarial quan la negociació és completament descentralitzada i que la contenció decreixi a mida que va pujant el grau de centralització. D'altra banda, els efectes de caràcter general no perjudiquen quasi gens als qui negocien descentralitzadament, i per tant no hi ha incentiu a limitar les alces salarials, mentre que es prenen en consideració quan la negociació és centralitzada, donant lloc, per tant, a salaris baixos i alta ocupació.

Així, doncs, l'àmbit de negociació més favorable per a l'ocupació depèn de la força relativa de cadascuna de les dues tendències. Si la contenció induïda per la competència és superior a la que provoca la consideració dels efectes externs, el model de negociació descentralitzada assegurarà menors salaris i més ocupació. En cas contrari, serà el model centralitzat el que generarà menors salaris i més ocupació. També podria succeir que tant el model totalment descentralitzat (gràcies a la major competència) com el completament centralitzat (per tenir en compte

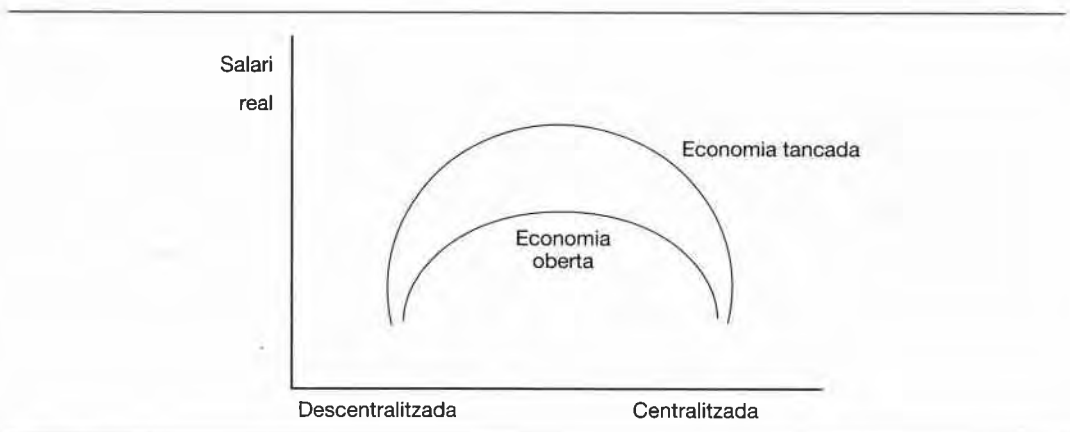
els efectes externs) donessin lloc al salari més moderat i a la màxima ocupació possible. En canvi, no sembla que hi hagi cap possibilitat que la negociació sectorial generi els millors resultats en el mercat de treball, ja que en una indústria no hi ha prou competència com per limitar els salaris ni és prou gran com per veure's afectada pels efectes de caràcter general (Calmfors i Driffill, 1988). Aquest arguments poden ser sintetitzats en els següents gràfics.



En tenir en compte l'existència de comerç exterior cal afegir dos elements addicionals (Danthine i Hunt, 1994, i Rama, 1994). El comerç exterior, d'una banda, augmenta el nivell de competència en el mercat d'outputs, la qual cosa fa ser més vigilants a les empreses a l'hora de pactar increments salarials. D'altra, fa que els productes importats —no encarits per l'increment salarial— moderin l'alça de l'índex de preus, eliminant així part de l'autocontrol sindical. La combinació dels dos elements —competència i contenció de la inflació— genera els següents resultats:

- Amb negociació descentralitzada les coses pràcticament no varien, excepte en el cas que no hi hagués prou competència en el mercat del producte. La situació final és la mateixa que en el cas d'una economia tancada a l'exterior o lleugerament millor (més ocupació).
- Si la negociació és sectorial, la major competència obliga les empreses a negociar més estrictament. El resultat serà, per tant, menor increment salarial i més ocupació que en el cas d'una economia tancada als intercanvis internacionals.

GRÀFIC 2



— Cas d'existir una negociació centralitzada a escala estatal, la competència dels productes estrangers farà que la patronal cedeixi menys, però la possibilitat de millorar el salari real comprant productes forans més barats eliminarà part de l'autocontenció sindical prèvia. El resultat final dependrà de quina de les dues forces sigui dominant.

En incloure en l'argumentació la possibilitat del comerç internacional, sembla que la negociació sectorial ja no és una opció tan dolenta, ja que els seus resultats laborals són millors a causa de la major competència a què es veuen sotmeses les empreses d'un sector com a resultat de l'obertura dels mercats (els automòbils espanyols poden ser substituïts per automòbils importats).

Convé destacar, per tant, la importància del grau d'obertura externa de l'economia de cara a aconseguir moderació salarial i bons resultats en termes d'ocupació. Aquest aspecte pot arribar a tenir fins i tot més importància que no pas la manera com s'organitzi la negociació. Podria sostenir-se que els inconvenients associats a una forma inadequada de negociar els salaris queden minimitzats quan aquest procés negociador està condicionat per les restriccions imposades per la competència internacional.

Un cas interessant —i particularment rellevant en aquest moment— és el d'una unió monetària (Cukierman i Lippi, 2001). En una economia nacional sol succeir que el banc central reaccioni davant d'un increment salarial excessiu aplicant política monetària restrictiva per tal d'evitar les conseqüències inflacionistes. Ara bé, quan un país s'integra en una unió monetària desapareix aquesta reacció defensiva del banc central, ja que l'autoritat monetària de la unió vigila la inflació del conjunt i no la de cadascun dels Estats membres. Per tant, per al sindicat estatal d'un país sorgeix la possibilitat d'aconseguir incrementar el salari sense patir els efectes contractius sobre l'activitat i l'ocupació derivats de la resposta del banc central. D'aquesta manera deixa d'actuar un factor que abans moderava els salaris. Així, doncs, la negociació centralitzada a nivell nacional en el si d'una unió monetària genera uns resultats pitjors que quan el país no formava part de la unió.

Sembla poder-se concloure que la integració creixent dels mercats i de les economies en el millor dels casos tan sols seria compatible amb dos models de negociació col·lectiva. Primer, el més descentralitzat, perquè la pressió salarial es veu restringida per la competència cada cop més gran que hi ha en els mercats de béns i serveis, i, segon, el model totalment centralitzat a escala del conjunt de l'espai integrat, en ser l'únic capaç de tenir en consideració tots els efectes macroeconòmics de caràcter general. Atesa l'evident dificultat d'instrumentar aquest segon model, el més aconsellable seria avançar cap a un sistema de negociació més descentralitzat.

Tot i l'interès dels arguments teòrics presentats, cal contrastar-los amb l'evidència empírica disponible en les publicacions internacionals sobre el tema. Una vintena de treballs han estudiat des d'un punt de vista empíric la relació entre centralització —a vegades també coordinació— i els resultats del mercat de treball.

Un primer grup d'estudis, realitzats majoritàriament durant els primers anys vuitanta (Cameron, 1984; Bruno i Sachs, 1985; Tarantelli, 1986; McCallum, 1986 i Newell i Symons, 1987), detectava una relació lineal entre el grau de coordinació i els resultats laborals, de manera que més coordinació garanteix més ocupació i menys atur. Això no implica, però, que aquest resultat es pugui obtenir amb la simple centralització de la negociació salarial. Fa falta anar més enllà de la centralització i comptar també amb voluntat de diàleg i un cert grau de consens social.

Un segon bloc de treballs identificava una relació en forma de campana entre el grau de centralització i l'atur i en forma d'U entre la primera variable i l'ocupació. Països centralitzats, com Àustria, Noruega i Suècia, però també els descentralitzats —Estats Units, Suïssa i Japó— mostraven una taxa d'atur baixa, mentre que els pitjors resultats es registraven als països d'Europa central —França, Alemanya, Itàlia—, amb negociació bàsicament sectorial (Calmfors i Driffill, 1988; Freeman, 1988; Heylen, 1993).



Un tercer conjunt de treballs empírics, tots ells bastant recents, coincideixen a no acabar de detectar cap mena de relació prou clara entre grau de centralització i resultats del mercat de treball (Scarpetta, 1996; Bleany, 1996; Golden, 1993; Traxler, Kittel i Lengauer, 1996 i OCDE, 1997).

Malgrat que la revisió de la literatura empírica no permet identificar l'àmbit de negociació preferible —probablement a causa del reduït nombre de països a comparar—, és possible extraure dues idees rellevants.

Primera. Els resultats obtinguts en els diversos treballs empírics depenen en bona manera de tres elements clau: el rànquing o ordenació de països en funció del criteri adoptat, la variable que es vol explicar i els anys als quals va referit l'estudi. D'aquests tres elements el més important sembla ser el primer, ja que el fet de classificar un país com a descentralitzat o, alternativament, com a centralitzat afecta seriosament els resultats. De fet, els diferents autors difereixen a l'hora de classificar un mateix país com a centralitzat o descentralitzat, amb l'efecte conseqüent sobre els resultats de l'estudi.

Segona. Els resultats dels treballs empírics també depenen del període analitzat. La situació dels països —i els seus resultats en termes d'ocupació— varien molt al llarg del temps. Així, els anys de crisi econòmica presenten un balanç bastant més favorable per als països nòrdics, caracteritzats per sistemes centralitzats. La dècada dels vuitanta és testimoni del bon funcionament de països com el Regne Unit, amb un mercat de treball en procés de flexibilització, i d'altres com el Japó o Suïssa, que superen la crisi amb atur baix gràcies a certes peculiaritats del seu mercat laboral. Finalment, la dècada dels noranta mostra l'èxit econòmic dels Estats Units, mentre la crisi d'alguns països nòrdics i la incorporació d'Alemanya de l'Est fa acostar les taxes d'atur al continent europeu i dilueix la incidència dels models de negociació salarial. Aquest efecte es deu haver vist reforçat probablement per la integració creixent del mercat europeu durant aquesta darrera dècada. No ha de sorprendre, doncs, que els estudis realitzats a la dècada dels vuitanta —que bàsicament contrastaven l'èxit en fer front als xocs dels setanta— no sempre donin els mateixos resultats que els realitzats darrerament, i referits, per tant, a un període de creixement i també d'integració econòmica.

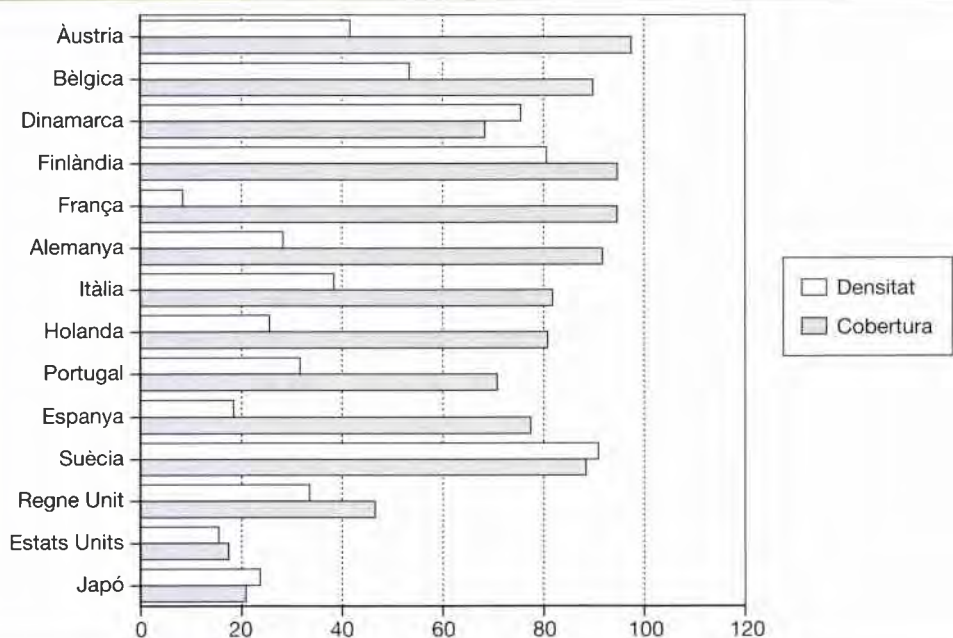
Així doncs, els resultats del treball empíric realitzat les dues darreres dècades són canviants i poc concloents. Probablement la troballa més clara és que la coordinació social i el consens generen bons resultats en termes d'ocupació.

### **3. ELS SISTEMES DE NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA ALS PAÏSOS OCCIDENTALS**

Com a pas previ a l'anàlisi empírica cal caracteritzar els diferents països en funció dels trets bàsics del seu sistema de negociació col·lectiva. Els trets considerats són quatre:

- La densitat sindical o grau de sindicació dels assalariats.
- La cobertura de la negociació. L'acord negociat pot afectar als qui han participat en el procés negociador (empresa i treballadors afiliats al sindicat) o bé a un col·lectiu més ampli no directament present en la negociació (tots els treballadors de l'empresa o fins i tot les plantilles de totes les empreses del sector).
- El grau de centralització de la negociació col·lectiva, és a dir, l'àmbit de la negociació. La negociació pot dur-se a terme en el si de l'empresa (descentralitzada) o a escala sectorial, o totalment centralitzada.
- El nivell de coordinació. Cadascuna de les parts pot actuar de manera descoordinada o altament coordinada. A més, l'actitud en el procés negociador pot ser d'enfrontament o, alternativament, de col·laboració i consens.

GRÀFIC 3  
DENSITAT I COBERTURA SINDICAL, 1994



Font: OCDE (1997)

La Unió Europea té una densitat sindical clarament per sobre de la que enregistren els Estats Units o el Japó. Es detecten, però, diferències nacionals considerables amb extrems com França (9%) i Suècia (91%). L'evolució ha estat clarament a la baixa, amb les excepcions d'Espanya, Finlàndia i Suècia. En termes de taxes de cobertura les diferències entre Europa i la resta de països són fins i tot més grans (gràfic 3).

A la major part dels països hi ha diferències significatives entre densitat i cobertura sindical en el sentit que el percentatge de treballadors coberts per conveni supera àmpliament el percentatge d'afiliats, ja que l'existència dels mecanismes d'extensió dels convenis desincentiva l'afiliació als sindicats. Els casos més extrems són França, Alemanya i Espanya, tots ells amb una taxa de cobertura molt superior als nivells d'afiliació sindical.

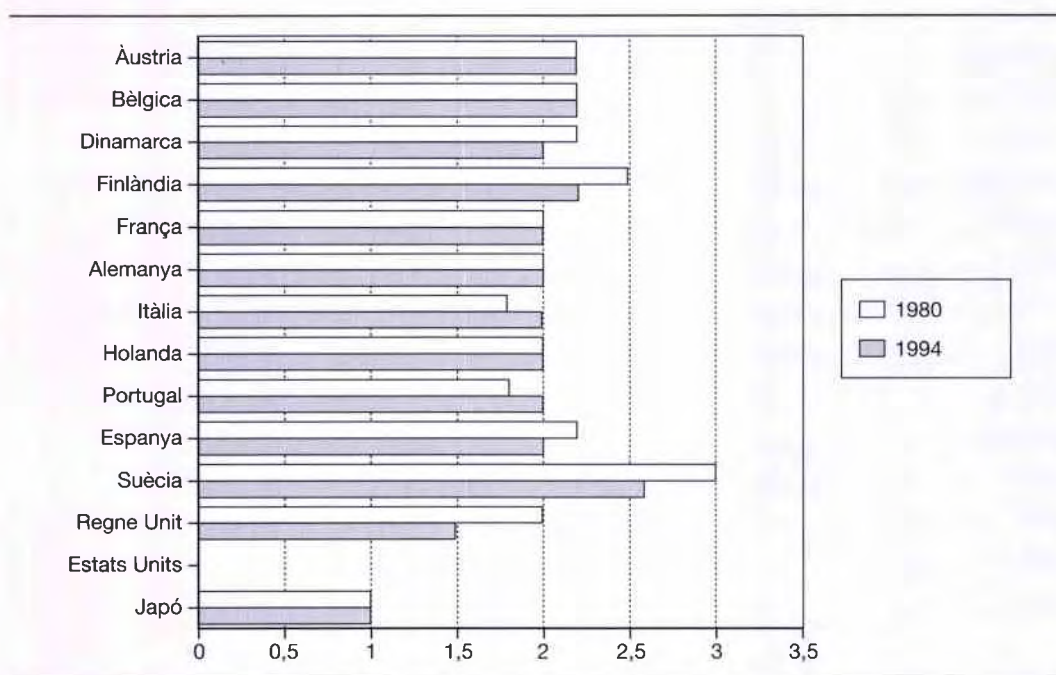
Atenent a aquestes dues variables es poden identificar tres grups de països en el si de la Unió Europea. Primer, països amb taxes de densitat i de cobertura per sobre de la mitjana europea (Finlàndia, Bèlgica i Suècia). Segon, països amb taxa de cobertura superior a la mitjana, però amb densitat sindical relativament baixa (França, Alemanya i Àustria). I tercer, països amb taxes de densitat i de cobertura per sota de la mitjana de la UE (Holanda, Espanya, Portugal, Itàlia i el Regne Unit, que ha enregistrat una significativa disminució d'ambdós indicadors entre 1980 i 1990).

Pel que fa a l'àmbit de negociació, la Unió Europea es caracteritza per una negociació col·lectiva a nivell intermedi, sense grans diferències entre països (gràfic 4). Únicament el Regne Unit està més proper a una negociació descentralitzada com la d'Estats Units o el Japó. A l'altre extrem, Suècia, abans de les reformes aplicades darrerament, mostrava una negociació centralitzada. En els darrers anys s'han produït, però, modificacions significatives: el Regne Unit cap a la descentralització, Suècia i els altres països nòrdics cap a nivells de negociació intermedis, mentre Itàlia i Portugal han introduït reformes vers un augment de la centralització.

Més enllà de l'àmbit de negociació, la possible coordinació existent entre sindicats o empresaris pot condicionar els resultats del procés negociador. Pel que fa a aquest darrer aspecte, la

2. La inclusió d'Estats Units i el Japó permet comprovar que en els països amb negociació descentralitzada s'enregistren taxes d'atur baixes.

**GRÀFIC 4**  
**CENTRALITZACIÓ**



Font: OCDE (1997).

Unió Europea es caracteritza per una coordinació mitjana en coherència amb l'àmbit intermedi de negociació. El major grau de coordinació es troba a Àustria, Alemanya i el Japó, als quals s'hi ha afegit Itàlia els anys noranta. La coordinació ha augmentat a Itàlia i a Portugal, seguint el procés d'augment de la centralització dels darrers anys. Així mateix, la tendència cap a la descentralització a Suècia, el Regne Unit i Dinamarca ha anat acompanyada de la disminució de la coordinació.

#### 4. NEGOCIACIÓ COL·LECTIVA I RESULTATS DEL MERCAT DE TREBALL. EVIDÈNCIA EMPÍRICA

Una primera valoració empírica dels possibles efectes que el sistema negociador d'un país pot tenir en els resultats laborals —i, més específicament, en les taxes d'ocupació i atur— pot dur-se a terme mitjançant l'anàlisi de la relació simple entre nivells d'atur i grau de centralització (anàlisi estàtica) o entre canvis en el grau de centralització i evolució seguida per la taxa d'atur.

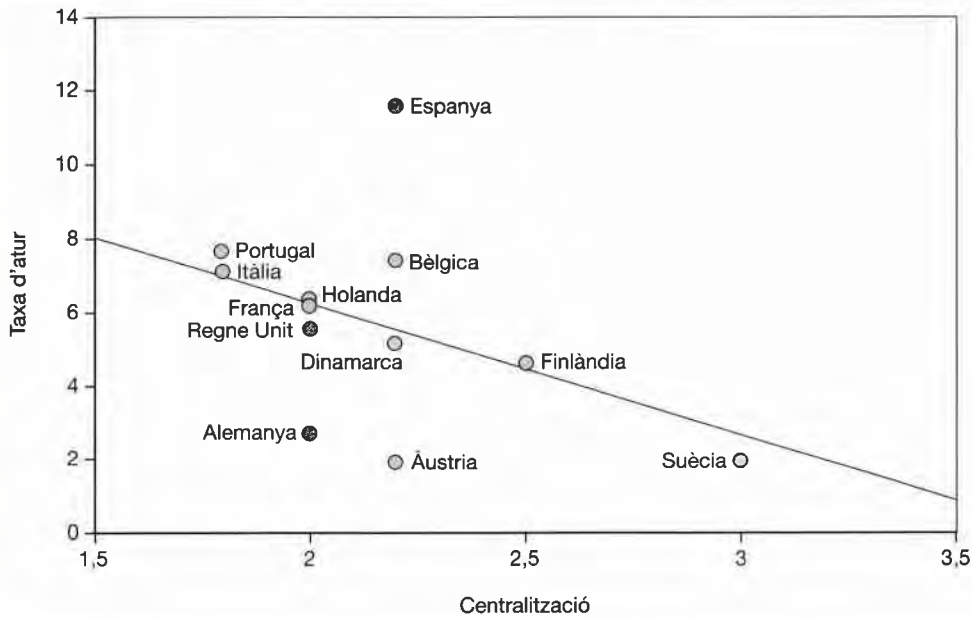
L'anàlisi estàtica permet constatar que l'any 1980 els països amb negociació centralitzada<sup>2</sup> es caracteritzaven per taxes d'atur baixes (gràfic 5). Els països amb negociació intermèdia mostraven taxes d'atur més elevades tret que semblaria confirmar la hipòtesi d'U invertida de Calmfors i Driffill. En canvi, la comparació per a mitjan dels noranta no ofereix cap conclusió clara. Cal recordar, a més, que els països europeus es caracteritzen, amb petites diferències, per sistemes intermedis, mentre que els resultats laborals entre ells són significativament diferents.

L'anàlisi dinàmica entre 1980 i 1994 permet verificar que els països que han augmentat la centralització registren un menor creixement de l'atur (fins i tot disminució a Portugal). En canvi, aquells països que han avançat cap a un menor grau de centralització mostren un creixement més intens de la taxa d'atur (gràfic 6). Cal matisar, però, que en aquests països concorren altres circumstàncies que poden condicionar notablement els resultats.

En tot cas, però, sembla que els nivells intermedis estan associats als majors nivells d'atur

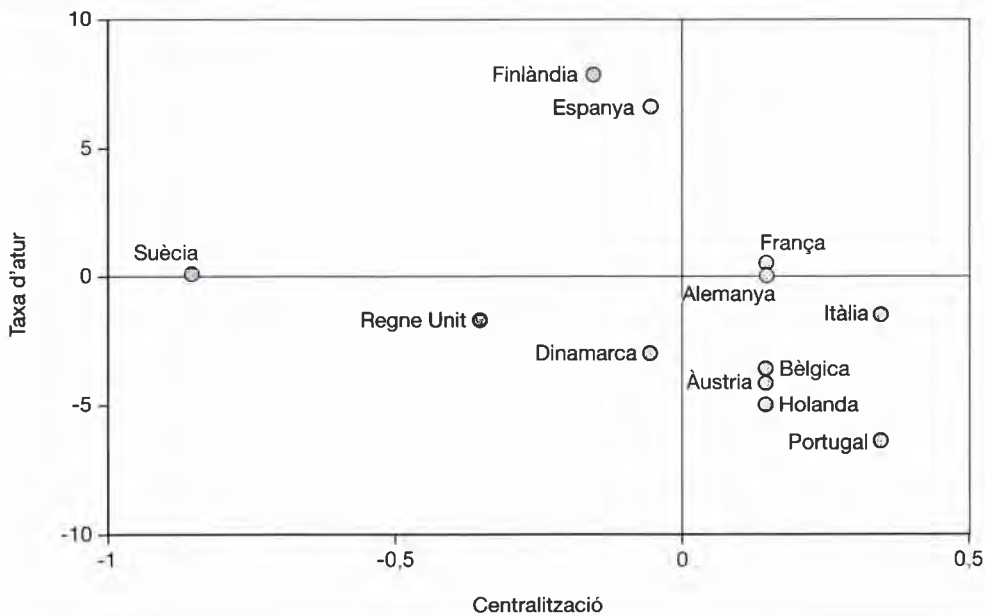


GRÀFIC 5  
CENTRALITZACIÓ I TAXA D'ATUR, 1980



Font: OCDE i elaboració pròpia

GRÀFIC 6  
CENTRALITZACIÓ I TAXA D'ATUR, 1980-1994 (VARIACIÓ RESPECTE DE LA MITJANA DE LA UE)



Font: OCDE i elaboració pròpia

i a les menors possibilitats de disminució d'aquest. Les economies amb un sistema negociador intermedi es caracteritzen, així mateix, per les taxes d'ocupació més baixes i pels nivells més alts de taxa d'atur. En termes dinàmics, les economies intermèdies també enregistren menors increments de l'ocupació en bona part de les etapes analitzades.

Fins i tot podria avançar-se la hipòtesi que l'augment de la centralització dona lloc a millores en les taxes d'ocupació, ja que els únics països que presenten un creixement de la taxa d'ocupació a partir de 1980 són Holanda i Àustria, els qual simultàniament han avançat —tot i que de manera limitada— cap a una major centralització en el sistema negociador.

Aquests resultats, però, han de ser confirmats per una anàlisi empírica més rigorosa que consideri la possibilitat que existeixin interrelacions entre les diferents característiques del model de negociació col·lectiva, raó per la qual s'ha dut a terme una anàlisi economètrica a partir de la tipologia de països confeccionada per l'OCDE per a tres moments del temps: 1980, 1990 i 1994. L'estimació s'ha dut a terme amb dades agrupades per als països europeus, Estats Units i el Japó. La finalitat és valorar si es pot extreure algun tipus de relació entre els diversos trets que caracteritzen els sistemes negociadors (densitat, cobertura i centralització/coordinació) i les variables macroeconòmiques rellevants (taxa d'atur, taxa d'ocupació, inflació i creixement salarial).

Els resultats d'aquest exercici empíric permeten extreure algunes conclusions rellevants. En concret, la densitat sindical no mostra cap relació amb els resultats econòmics. En canvi, la taxa de cobertura presenta una associació positiva amb la taxa d'atur i la d'inflació, mentre que la relació és de signe negatiu amb la taxa d'ocupació. Això significa que els països amb una cobertura sindical elevada són els que enregistren menors taxes d'ocupació i pitjors resultats pel que fa a atur i creixement dels preus. A més, els països centralitzats o coordinats tenen taxes d'atur més baixes i nivells d'ocupació superiors.

En considerar conjuntament els tres moments temporals, els resultats obtinguts no confirmen l'existència d'una relació en forma d'U entre els indicadors dels sistemes negociadors i els resultats econòmics.

Un aspecte que cal remarcar és que tota l'anàlisi prèvia està fortament condicionada per l'índex de centralització i coordinació emprat. Diversos treballs han establert una classificació dels països segons l'àmbit de negociació i/o el grau de coordinació existent. La utilització d'aquestes classificacions alternatives, però, tampoc no ofereix resultats prou concloents respecte de la possible relació entre els trets del sistema negociador i els resultats laborals obtinguts. Tot i així, aquest exercici empíric ha permès confirmar algunes idees que poden resumir-se en tres.

Una. Els augments en la cobertura de la negociació col·lectiva redueixen els nivells d'ocupació i, així mateix, condueixen a taxes d'atur més elevades.

Dues. No es confirma l'existència de cap relació en forma d'U o d'U invertida entre el grau de centralització i l'ocupació, l'atur o la inflació.

Tres. A mesura que augmenta el grau de coordinació, millora la taxa d'ocupació. En coherència amb aquest resultat, una major coordinació porta a uns nivells més baixos d'atur. De la mateixa manera, una major coordinació en la negociació col·lectiva està associada a menors taxes d'inflació. Així doncs, amb independència de quin sigui l'àmbit de la negociació (centralitzat o descentralitzat), la coordinació entre les parts negociadores millora significativament els resultats econòmics obtinguts (més llocs de treball, menys atur i menys inflació).

Els resultats obtinguts no són prou rotunds com per identificar una relació inequívoca entre el sistema de negociació col·lectiva i el comportament macroeconòmic dels països analitzats, de manera que no resulta possible determinar amb precisió quin és el model de negociació col·lectiva òptim per a una economia.

El model de negociació és tan sols una part del marc institucional i del conjunt de la política econòmica d'un país. Potser per això resulta difícil aïllar un efecte inequívoc del model de negociació sobre el mercat de treball. És més probable, en canvi, que els resultats assolits en matèria d'ocupació, atur i inflació es derivin del conjunt del marc institucional i legislatiu, així

com de l'impacte a curt i llarg termini de la política econòmica instrumentada. Faria falta, en conseqüència, estudiar amb més detall les possibles interaccions entre els diversos elements del marc institucional, per tal de conèixer-ne millor el funcionament.

## 5. CONCLUSIONS

Malgrat no poder assolir un resultat prou rotund sobre quin és el millor model de negociació col·lectiva possible, es disposa de prou arguments teòrics i evidència empírica com per poder presentar algunes conclusions de caràcter general que poden servir per elaborar propostes d'actuació de cara a millorar el funcionament del mercat de treball del nostre país i, en conseqüència, contribuir a augmentar la taxa d'ocupació, amb la paral·lela reducció de l'atur.

Primera. L'obertura exterior de l'economia i més concretament el comerç exterior juguen un paper central en els resultats del mercat de treball, molt particularment si la negociació té lloc a escala sectorial. La possibilitat d'importar productes i serveis substitutius dels nacionals augmenta fortament la competència en el mercat domèstic fent apropar l'acord sectorial al que se signaria en cas de negociar descentralitzadament. Expressat en altres termes, en una economia comercialment molt oberta a l'exterior, l'àmbit en què es negocien els salaris ja no té tanta importància. Molt probablement aquesta és la raó per la qual, particularment amb dades dels darrers anys, l'evidència empírica en favor de l'existència d'una relació en forma d'U o de campana que deixi en pitjor posició la negociació intermèdia o sectorial resulta molt feble.

Així, doncs, l'obertura exterior de l'economia en el seu conjunt i de cada una de les seves activitats en particular constitueix una actuació de política econòmica que contribueix a minimitzar els inconvenients —probablement cada cop menors— derivats de l'actual model de negociació col·lectiva vigent al nostre país. Cal advertir, però, que l'obertura exterior ha d'afectar totes les activitats econòmiques i no tan sols les manufactureres. Si determinats serveis o l'energia quedessin al marge de la competència exterior, tendirien a pactar increments salarials excessius que imposarien càrregues sobre la resta de l'economia.

Segona. Com més intensa és la integració econòmica i monetària, més limitacions mostra la negociació centralitzada a escala d'un país. Expressat en altres termes, els avantatges de la centralització estatal van diluint-se a mida que la integració amb l'exterior augmenta. Per aquest motiu, i atès que tant el procés d'integració europea com la globalització a escala planetària són processos irreversibles, sembla preferible avançar en la direcció de descentralitzar la negociació col·lectiva.

Una manera d'aconseguir-ho seria facilitar encara més la possibilitat de desvincular-se d'un conveni sectorial. Aquest ja va ser un tema abordat a la reforma de 1994, però les dades indiquen que no s'ha aconseguit avançar prou en aquest aspecte. Una primera possibilitat seria modificar la normativa tractant d'especificar un conjunt de circumstàncies i condicions objectives en les quals es pugui aplicar la clàusula de «descuelgue» i crear alhora una instància administrativa o arbitral a la qual l'empresa pogués recórrer en cas de desacord sobre l'aplicació de l'esmentada clàusula. Una segona possibilitat, que podria ser complementària a l'anterior, consistiria a fixar una dimensió empresarial —probablement microempreses i pimes molt petites— per a la qual algunes parts del conveni sectorial no serien d'aplicació a menys que no es produís l'adhesió al mateix de manera explícita i acordada.

Tercera. Un dels resultats empírics més clars del treball ha estat comprovar els efectes negatius sobre ocupació, atur i inflació que es desprenen de l'existència d'una cobertura del conveni elevada. Caldria avançar, per tant, en la línia de reduir tendencialment la cobertura dels convenis sectorials limitant la seva extensió automàtica.



Les dues propostes ara apuntades —facilitar la desvinculació del conveni i regular la seva no aplicació a un part del teixit empresarial— anirien en aquesta direcció. Una proposta més radical i, per tant, socialment més costosa consistiria a modificar la normativa en el sentit d'anular l'extensió automàtica a totes aquelles unitats no presents d'alguna forma a la taula negociadora.

Quarta. Els mercats propers al model de competència perfecta imposen una forta disciplina sobre les postures negociadores de les empreses, amb un resultat de moderació salarial i una alta ocupació. En cas de competència limitada, els salaris són més alts i l'ocupació menor. Aquesta diferenciació resulta vital en cas que la negociació salarial sigui descentralitzada.

Així, doncs, la proposta de traslladar la negociació dels salaris cap a l'interior de l'empresa exigeix de les autoritats econòmiques una aposta clara a favor de la competència. Aquest és un tema particularment rellevant en les activitats de serveis, on la seva pròpia naturalesa en limita molts cops el comerç exterior, de manera que la desregulació i la liberalització passen a ser imprescindibles. I no solament per a l'estabilitat de preus i la millora del benestar dels consumidors, sinó també per garantir la màxima ocupació possible.

Cinquena. El resultat probablement més clar d'aquest treball és l'evidència trobada en el sentit que els països on el grau de coordinació i de cooperació entre els agents socials és més elevat presenten uns resultats macroeconòmics millors, ja sigui en termes d'ocupació i atur com en matèria d'inflació.

Així, doncs, s'ha de procurar que els agents socials entenguin la negociació col·lectiva com un mecanisme per ajustar el mercat de treball a les condicions canviants de l'entorn econòmic tot tractant de preservar l'ocupació i l'estabilitat econòmica i social. En canvi, quan els agents entenen la negociació salarial com el mecanisme per modificar la distribució de la renda a favor d'un o un altre grup social, el resultat no pot ser sinó l'empitjorament del clima social, la pèrdua de l'estabilitat macroeconòmica i el deteriorament de les variables laborals.

Caldrà, per tant, que la instrumentació de les actuacions aquí proposades o de qualsevol altres sigui compatible amb l'assoliment de la màxima coordinació possible entre els agents socials. Seria bo, doncs, que aquestes actuacions vinguessin precedides d'un període de sensibilització, d'una fase d'explicació dels beneficis esperats i d'un diàleg social serà per tal de garantir que al mateix temps que s'avança en la millora operativa del mercat de treball es consolida el clima de col·laboració, de consens i de confiança mútua entre els agents socials i entre aquests i els poders públics. Aquest és un repte bàsic per construir una societat més pròspera, però també més cohesionada.

#### Referències bibliogràfiques

- BLEANY (1996): «Central Bank Independence, Wage-Bargaining Structure and Macroeconomic Performance in OECD Countries», *Oxford Economic Papers*, vol. 48, pp. 20-38.
- BRUNO I SACHS (1985): *Economics of worldwide stagflation*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- CALMFORS (1993): *Centralization of Wage Bargaining and Economic Performance: A Survey*, OECD Economics Department WP n. 131.
- CALMFORS I DRIFFILL (1988): «Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance». *Economic Policy*, pp.14-61.
- CAMERON (1984): «Social democracy, corporatism, labour quiescence and the representation of economic interest in advanced capitalist society» a Goldthorpe, J.H. (comp.) *Order and conflict in contemporary capitalism*, Clarendon Press, Oxford.
- CUKIERMAN I LIPPI (2001): «Central bank independence, centralization of wage bargaining, inflation and unemployment: Theory and some evidence», *European Economic Review* n. 43, pp. 1395-1434.
- DANTHINE I HUNT (1994): «Wage Bargaining Structure, Employment and Economic Integration», *Economic Journal* vol. 104, pp. 528-541.
- FREEMAN (1988): «Labour Market Institutions and Economic Performance», *Economic Policy*, n. 6, pp. 63-80.
- GOLDEN (1993): «The Dynamics of Trade Unionism and National Economic Performance», *American Political Science Review*, vol. 87, pp. 439-454.
- HEYLEN (1993): «Labour Market Structures, Labour Market policy and Wage Formation in the OECD», *Labour* vol.7, n.2, pp. 25-51.

McCALLUM (1986): «Unemployment in the OECD Countries in the 1980s», *The Economic Journal*, vol. 96, pp. 942-960.  
 NEWELL I SYMONS (1987): «Corporatism, Laissez-faire and the Rise in Unemployment», *European Economic Review* vol. 31, n. 3, pp. 567-614.  
 OCDE (1997): *Employment outlook 1997*, París.  
 RAMA (1994): «Bargaining Structure and Economic Performance in the Open Economy», *European Economic Review* vol. 38, pp. 403-415.  
 SCARPETTA (1996): «Assessing the Role of Labour Market Policies and Institutional Settings on Unemployment: A Cross-Country Study», *OECD Economic Studies*, núm. 26, pp. 43-98.  
 TARANTELLI (1986): «The Regulation of Inflation and Unemployment», *Industrial Relations*, vol. 25, pp. 1-15.  
 TRANLER, KITTEL I LENGAUER (1996): «Globalization, Collective Bargaining and Performance», Universitat de Viena, multicopiat.  
 Citat a OCDE (1997).



## Aula d'Economia

## Activitats de l'Aula d'Economia maig-juny 2004

### **Actuacions en processos de due diligence**

Durada: 5 hores Data d'inici: 5 de maig de 2004  
Horari: de 16.30 a 21.30 hores

### **Com afecta als professionals la Llei de serveis de la societat de la informació i comerç electrònic i la signatura electrònica?**

Durada: 5 hores Data d'inici: 10 de maig de 2004  
Horari: de 16.00 a 21.00 hores

### **Seminari de la declaració de l'Impost sobre societats de l'exercici 2003**

Durada: 5 hores Data d'inici: 13 de maig de 2004  
Horari: de 16.30 a 21.30 hores

### **Gestió pràctica de tresoreria**

Durada: 32 hores Data d'inici: 17 de maig de 2004  
Horari: de 17.00 a 21.00 hores

### **Principis i normes comptables espanyoles versus normes internacionals de comptabilitat (IAS/IFRS)**

Durada: 12 hores Data d'inici: 18 de maig de 2004  
Horari: de 18.00 a 22.00 hores

### **Curs de control i auditoria interns**

Durada: 24 hores Data d'inici: 25 de maig de 2004  
Horari: de 19.00 a 22.00 hores

### **Organització per processos i gestió de processos**

Durada: 14 hores Data d'inici: 25 de maig de 2004  
Horari: de 9.30 a 14.00 i de 15.30 a 18.00 hores

### **Anàlisi i gestió d'inversió**

Durada: 16 hores Data d'inici: juny de 2004  
Horari: de 18.00 a 22.00 hores

### **Programa de control de gestió a l'Administració Pública**

Durada: 30 hores Data d'inici: juny de 2004  
Horari: de 09.00 a 12.00 hores

# Existeix l'economia d'Espanya?

## Arguments a favor d'una economia regional en un context europeu

JOSEP VICENT BOIRA MAIQUES

Universitat de València

### ABSTRACT

This article discusses the overused axiom of the geoeconomic unity of Spain. To approach the Spanish economy by compiling the statistical data of the autonomous communities and then calculating the average is a mistake of both scale and perspective. Today, Europe views its territory on a regional basis, for two reasons: the growing internal differences between regions and the dissolution of the state borders, especially when considering the flows of population, capital and trades. But regional differences are also growing inside the countries of the Union. For these reasons it is inappropriate to speak of a single geoeconomic reality. The main idea of the article is that the role of the great European crossborder regions will become increasingly important in the networks of relations, infrastructures and communications. Indeed, the case of France, where cooperation between regions has increased spectacularly in recent years, shows us that the economic region of the Mediterranean (where Valencia and Catalonia play an essential role) should be the geographical and economic framework for more analyses of the present situation and forecasts for the future in an extended Europe.

Quan parlem d'economia espanyola en el marc europeu o internacional, pensem sovint en el diferencial de creixement d'Espanya amb la zona euro, l'índex de competitivitat, els intercanvis comercials amb l'estranger, la balança de pagaments, el mercat turístic, els fluxos de capital, l'ampliació de la Unió a 25 i les repercussions en l'economia, la competència dels països d'Àsia en determinats sectors productius, la liberalització del marc financer, l'acceleració dels avanços tecnològics o la posició d'Espanya en R + D. Aquest escrit s'inicia amb un dubte primer sobre l'axioma que s'amaga darrere aquests pensaments.

Com el lector sap, un axioma és una proposició que s'admet sense demostració com a punt de partida d'una teoria, d'una ciència o d'un principi de discussió. Bé, doncs, parlar d'entrada d'«economia espanyola» és l'axioma que avui podem discutir. Alguns diran que és senzillament una opinió i, a més, d'una persona que no és economista. I tindran raó. Però amb modèstia i prudència, volem dir que aquesta opinió és basa sobretot en la lectura i interpretació d'una sèrie de fenòmens i processos que estan passant a Europa i que ens mouen a dubtar de l'afirmació inicial. Tanmateix, no cal negar que l'argument contrari —Espanya és, essencialment, una unitat econòmica—, també existeix. La seua potència, a més, és indubtable. Sense anar molt lluny, Francesc Cabana (2003) ens ha explicat com la idea d'una «*unidad nacional de mercado*» espanyola ha engegat operacions que han consolidat el centralisme econòmic de l'estat. Fet i fet, el concepte d'«unitat-del-que-siga» és un argument recurrent que mostra en realitat una determinada visió del territori de l'Estat, del joc d'escalas socials i econòmiques i de les dinàmiques geogràfiques i geopolítiques. El darrer exemple ens l'ha proporcionat la ministra de medi ambient, Elvira Rodríguez, quan defensa que la política hidràulica del govern naix de la «*unidad hidrológica de España*».<sup>1</sup> Realment, la ministra està aplicant un visió política a un fet, com el de les conques hidrogràfiques, on les fronteres poden ser de qualsevol tipus menys administratives.

1. Declaracions efectuades el 3 de febrer de 2004 a Múrcia i recollides per Europa Press.



Però, sens dubte, és una opció que privilegia una determinada escala del territori, i per tant una realitat sobre altra.

La geopolítica ha sigut una ciència desgraciada. De moda durant els anys finals del segle XIX i principis del XX, els horrors de la guerra mundial segona la van sumir en un silenci vergonyós. Curiosament, les raons profundes de la geopolítica mai no van deixar d'existir i de funcionar. Altra cosa és la seua presència pública i acadèmica. Avui en dia, la geopolítica torna a l'escena amb força —amb arguments poderosos com la invasió d'Iraq o més casolans com l'illot de Perejil—, però aquesta geopolítica, fonamentalment d'estats i d'imperis, ha tingut una derivació que creix amb energia i vitalitat: la geopolítica regional. Avui en dia, les fronteres dels estats d'Europa estan desmollorades, desconegudes en comparació amb les que existien fa unes dècades. La frontera estatal, que sempre havia sigut el lloc d'exhibició de la força i la potència d'un país, s'ha diluït i ha perdut, com recordava algú, el privilegi geogràfic de ser el punt on la llengua canviava, canviava la moneda, els uniformes de la policia, l'exèrcit, i fins i tot les creences religioses.<sup>2</sup> La frontera estatal s'ha diluït considerablement amb la consolidació d'una Europa unida. Aquest fenomen es demostra en molts aspectes de les polítiques emanades de la Unió Europea. Recentment, el Parlament Europeu i el Comitè de les Regions s'han mostrat clarament oposats a la «renacionalització» de les polítiques de cohesió de la Unió que es discuteixen arran el creixement de l'Europa a 25 socis i la finalització de l'horitzó temporal de les ajudes el 2006.<sup>3</sup> De forma semblant, la darrera conferència anual de l'Assemblea de Regions d'Europa (ARE), celebrada a Calàbria el 5 i 6 de juny de 2003, va recollir textualment que «la renacionalització de les accions estructurals suposaria un pas endarrere en el conjunt de la política de la Unió Europea».<sup>4</sup> Oposar-s'hi és una prova de com aquestes polítiques ja no estan, si més no exclusivament, en mans dels estats. És, a la fi, un exemple més d'aquest decaïment de la frontera. La frontera estatal, malgrat les vitamines injectades pels seus defensors (l'exemple de la Constitució Europea n'és paradigmàtic), és més aviat una lànguida i blanquinosa senyoreta romàntica i no l'homenot robust i enrogit que era a principis de segle XX.

Amb tot, la frontera, com la matèria, ni es crea ni es destrueix, només es transforma. Així, a mesura que els països d'Europa han anat diluint els seus «limes» estatals, han anat apareixent altres fronteres a l'interior del continent: no em referisc ara a les línies de ruptura (noves fronteres, al cap i a la fi) en la societat entre rics i pobres, immigrants i «nacionals», ocupats temporals i fixos, persones amb accés a la cultura i els qui no la tenen..., encara que totes elles són noves fronteres preocupants en la nostra societat. Em referisc ara a la diferència regional que es dibuixa al continent entre regions que encaren el futur econòmic d'Europa amb bases adequades i aquelles que no ho fan.

Al meu entendre, aquesta és la pregunta clau i per tant l'axioma de partida hauria de ser un altre: «*L'economia de les grans regions espanyoles en el nou marc internacional*». És per això que podem dir que l'economia espanyola no existeix com tal. Per parlar clar i ras: hi ha, en tot cas, l'economia de l'arc mediterrani, del vessant atlàntic, de la gran *meseta* central, del sud de la península... I cada vegada més, a mesura que els paràmetres globals derivats del control monetari, les normes d'exportació o en general les variables macroeconòmiques deixen d'estar en mans dels mateixos Estats i passen a les del govern de Brussel·les, aquest fet s'accentuarà encara més.

Podrem parlar en el futur de l'economia dels Estats? Crec que cada cop menys. Avui, Europa comença a mirar als seus Estats membres també amb ulls regionals, en part perquè les diferències entre les seues regions són cada vegada majors, com mostra la taula de la pàgina següent. I com a conseqüència s'han engegat des de fa temps polítiques de cohesió territorial per a corregir aquests desequilibris regionals.

Aquest quadre, que prové del segon informe sobre la cohesió territorial de la Comissió,<sup>5</sup> certifica que el 1990, les regions més riques d'Europa que representaven el 10 % de la població total de la Unió tenien un índex de PIB/habitant —sobre la mitjana UE—, de 155 i les menys riques que representaven també el 10 % de la població total de la Unió el 55, amb una relació 2,8.

2. Cal llegir —amb una certa prevenció derivada del pas del temps des de la seua publicació—, tot un clàssic com el de Vicens Vives.

3. El 12 de setembre de 2003, el Parlament Europeu va aprovar dues resolucions, no vinculants, que confirmaven el seu compromís amb una política de cohesió comunitària solidària i rebutjaven sense concessions tot intent de renacionalització d'aqueixes mateixes polítiques (*Info regio News*, Nota informativa núm. 115, octubre de 2003. Unió Europea, Política Regional).

4. Recomanacions finals de la Segona Conferència de l'ARE sobre el futur de la Política regional i de Cohesió Europea (2003).

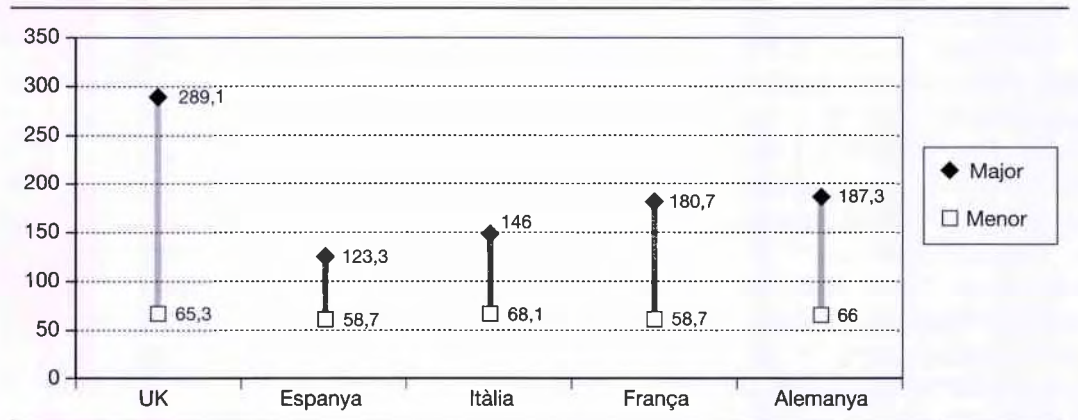
5. Dades proporcionades pel segon informe intermedi sobre la cohesió econòmica i social (30 de gener de 2003). Comunicació de la Comissió Europea. Brussel·les, COM(2003) 34 final.

**REGIONS MÉS RIQUES I MENYS RIQUES DE LA UNIÓ EUROPEA 1999-2000**  
**PIB/HABITANT (EPA) EN ÍNDEX DE LA MITJANA UE**

| REGIONS        | 1990  | UE-15 | 2000  | UE-25 | UE-27 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                |       |       |       | 2000  | 2000  |
| 10 % més ric   | 154,9 |       | 157,9 | 171,8 | 178,6 |
| 10 % més pobre | 55,2  |       | 61,0  | 38,7  | 29,8  |
| Relació        | 2,8   |       | 2,6   | 4,4   | 6,0   |
| 25 % més ric   | 133,8 |       | 138,2 | 147,1 | 153,1 |
| 25 % més pobre | 66,4  |       | 68,4  | 53,9  | 45,1  |
| Relació        | 2,0   |       | 2,0   | 2,7   | 3,4   |

Font: Segon informe intermedi sobre cohesió econòmica i social (30 de gener de 2003).  
 Annexes Taules, quadre 4.

**FIGURA 1**  
**PNB PER CAPITA\* PER A LES REGIONS EXTREMES DE CINC PAÏSOS, 2001**



Font: Tercer informe de cohesió, Unió Europea, annex estadístic.  
 \* El PNB està calculat per a l'any 2001 sobre index 100 (mitjana UE 25)

El 2000, aquesta relació va baixar a 2,6. Amb la Unió de 25 membres, el 2000, la relació ha passat a 4,4 i amb la UE a 27, la relació serà de 6. Com algú ha dit, a mesura que els Estats han convergit políticament en la Unió i en els seus paràmetres econòmics, les regions han mostrat major divergències en termes estadístics i econòmics.

¿Podrem parlar, doncs, d'una «economia-nacional-mitjana-aritmètica»? ¿És significatiu fer-ho? Torne a dir que pense que no. Vegem el cas britànic (figura 1), per exemple. Allà tenen la regió més rica d'Europa, que és *Inner London* amb un índex de 266 PIB/per habitant (sobre mitjana UE-27 igual a 100), però també una de les més pobres, concretament la 55 més pobre d'Europa, que és Cornwall, amb un PIB/habitant de 71,6 (també sobre mitjana UE-27 100). ¿És real, doncs, parlar de l'economia-mitjana-aritmètica britànica? I en el cas espanyol, cal dir que la primera regió en la classificació és Madrid amb 121 i l'última, Extremadura amb 58.

És clar que podem obtenir la mitjana aritmètica de les 17 comunitats autònomes espanyoles —que per cert és 90,6 PIB/habitant sobre índex 100—, però quelcom grinyola en aquesta operació estadística tan matussera. No cal perdre de vista que la mateixa Unió Europea certifica que les disparitats del PIB per habitant a les regions de l'Estat espanyol han augmentat quatre punts entre 1990 i l'any 2000. La taula de la pàgina següent ens ho mostra. Altres països europeus també han vist evolucions semblants. No és d'estranyar, doncs, que moltes regions —com ara Catalunya amb l'associació dels «quatre motors» d'Europa—, hagen buscat els seus interlocutors entre regions de semblant potencial econòmic tot i que estiguen allunyades geogràficament del seu àmbit territorial.

DISPARITATS DEL PIB PER HABITANT EPA SEGONS LES REGIONS ALS ESTATS MEMBRES 1990-2000

|            | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Espanya    | 14,9 | 16   | 15,9 | 15,2 | 15,9 | 16,8 | 17,1 | 17,4 | 17,4 | 18,1 | 18,1 |
| Bèlgica    | 25,1 | 25,1 | 26   | 27,1 | 25,9 | 40,8 | 41,6 | 41,4 | 41,6 | 40,2 | 39,4 |
| Alemanya   |      | 38,6 | 35,8 | 32,4 | 31,3 | 25,6 | 24,9 | 25,1 | 25,3 | 25,5 | 26,2 |
| Alemanya*  | 21,8 | 22,7 | 23   | 22,8 | 23,4 | 20,1 | 20,5 | 20,9 | 21   | 21,5 | 22,1 |
| Itàlia     | 24,8 | 24,7 | 24,9 | 24,7 | 25,5 | 28,5 | 28,9 | 27,7 | 28,1 | 27,8 | 27,2 |
| Regne Unit | 20,2 | 19,2 | 19,6 | 20,6 | 18,3 | 31,5 | 32   | 34   | 35,6 | 34,2 | 34,2 |
| França     | 28,9 | 29,9 | 28,9 | 29,9 | 30,8 | 28,2 | 27,9 | 27,3 | 26,6 | 27,5 | 28,3 |

Font: Segon informe intermedi sobre cohesió econòmica i social (30 de gener de 2003). Annexes Taules, quadre 2.

\* Exclosos els nous estats federats

Però a més de les diferències entre regions —base de la política de cohesió de la Unió—, altres estudis ens mostren que avui hi ha regions a Europa que se semblen molt més entre elles que no els països als quals pertanyen. Fet i fet, un estudi publicat per l'Institut de Estadística de la Comunitat de Madrid<sup>6</sup> assegurava que, de 201 regions europees tractades estadísticament a partir de 49 variables, Madrid, Catalunya, el País Valencià i Andalusia tenien moltes més similituds amb regions com Île-de-France, Great London, Oberbayern (Munic), Darmstadt (Frankfurt) o Llombardia que no amb la resta d'Espanya, que al seu torn s'englobava en un altre grup al costat de regions com Sardenya, Molise o Basilicata. Cal recordar que l'anàlisi era purament economètrica, fent servir 49 variables socioeconòmiques.

Arribats a aquest punt, tenim legítim dret a preguntar: ¿quin és el mapa real que sustenta (i ho farà en el futur) l'activitat econòmica a Europa? I la resposta és una altra pregunta: ¿Fins a quan seguirem presoners de la il·lusió cartogràfica dels vells atles de nacions i estats tan estesos en aquells vells temps de la Primera Guerra Mundial? I encara una altra: la frontera, ¿assegura la unitat de mercat en tots els aspectes? La contestació ve de la ma d'altres dades estadístiques. Avui, les tones de mercaderies transportades entre Catalunya i, per exemple, el Llenguadoc-Rosselló —a l'altra banda, doncs, de la frontera hispano-francesa—, se xifren en més de 3'3 milions de tones, moltes més que les que es mouen entre Catalunya i Navarra (1,9 milions) o entre Aragó i Euskadi (2,4 milions). De la mateixa manera, entre Catalunya i el departament de Midi-Pirineus (més de 2'8 milions de tones) la xifra de moviment de productes ultrapassa amb escreix la que es produeix entre Aragó i Navarra (1,7), com les que es mouen entre Euskadi i Aquitània (3,1 milions) són unes poc menys que les que circulen entre el País Basc i Catalunya (3,8 milions).<sup>7</sup>

Amb tot, la resposta a les preguntes que ens fem ací no provenen, sols, de la realitat estadística. Aquesta idea de la regionalització econòmica per sobre de fronteres estatals se sustenta en teories com les de Kenichi Ohmae —recordem ara el seu *The End of The Nation State*—, ja enunciat el 1996 amb el símil de la zebra: parlar de l'economia-mitjana-aritmètica d'un país era un error conceptual molt greu i per això, deia, l'economia espanyola, francesa, italiana, alemanya no existia. Qualsevol d'elles era en realitat, deia el *gurú* japonès, com la pell d'una zebra: dividida en franges blanques i negres. Cada franja, depenent del seu color, mostraria una major o menor activitat econòmica, una major o menor dotació d'infraestructures, una major o menor competitivitat... Per continuar amb el dubte de l'axioma inicial, la zebra existeix? Sí, però de quin color és? És potser grisa perquè és la mitjana dels seus dos colors principals? Evidentment no. Espanya, doncs, existeix. Però una radiografia real de la seua economia en el marc d'Europa hauria de prendre com a element d'anàlisi les diferents situacions regionals i no parlar ara estrictament de comunitats autònomes, sinó de possibles grans agrupacions interregionals que al nostre estat no passarien de quatre o cinc. Espanya seria, per tant, com una zebra. Les dades són eloqüents: en aquest moment, l'arc mediterrani concentra el 30 % del PIB d'Espanya i entre Catalunya i el País Valencià es produeix el 40 % de tota l'exportació espanyola. Aquestes dades, en regions desconnectades geogràficament, serien un element curiós. En regions contigües són tota una revelació. I és on la relació entre geografia i economia es fa més present.

6. *Tipologia socioeconòmica de las regiones europeas. Comparativa estadística*. Peralta Astudillo, M. J. (dir) i Rúa Viciyes, A., Fernández Rodríguez, I., M. I. Borrás Palá, F. Departamento de Métodos Cuantitativos de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. [www8.madrid.org/iestadis/regeurop.htm](http://www8.madrid.org/iestadis/regeurop.htm)

7. Aquestes dades es refereixen a l'any 1999 i procedeixen de l'Atlas Transpirinenc de Transports, un projecte que el lector pot trobar a [www.midi-pyrenees.equipement.gouv.fr](http://www.midi-pyrenees.equipement.gouv.fr), una iniciativa promoguda per la *Direction Régionale de l'Équipement de Midi-Pyrénées* i l'Institut d'Estudis Territorials de Catalunya.



8. Aquest article ha estat reeditat de forma facsímil per l'Institut Ignasi Villalonga d'Economia i Empresa i l'ajuntament de Reus amb motiu del 70 aniversari de la seua edició original. Hi figura una ressenya feta per l'autor d'aquest material. Una transcripció de l'article es pot trobar al llibre clàssic de Jordi Palafox (1982).

Però com sap el lector, Ohmae és un gran defensor del liberalisme japonès més intens. Així que busquem un precedent més prop a nosaltres. Jo proposaria a Romà Perpiñà Grau, un economista de Reus que va treballar activament a la València de 1930 creant el primer servei d'estudis sobre economia regional i, més tard, contribuint de forma evident a la creació de l'escola d'economia de València. En un clarivident article publicat el 1932,<sup>8</sup> Perpiñà reflectia una sèrie de punts que són adequats per a respondre a la qüestió que discutim aquí i que ja vam tractar en altre lloc (Boira, 2002) amb derivacions cap a l'època actual i la conformació d'una euro-regió de l'arc mediterrani (Euram). En primer lloc, la importància de l'economia regional dins del context global: «*una anàlisi del petit, dintre un ordre econòmic general*», deia ell, així com la necessitat d'abandonar l'unilateralisme davant els problemes de l'economia mundial: «*Mai triomfarà qui es queda sol. És precisa la col·laboració per al progrés general*». En segon lloc, l'adopció d'una visió moderna de la cooperació i col·laboració regional: «*Parlem, doncs, d'economia mediterrània no com a un clos, sinó com ordenació de la part més important de les activitats econòmiques de la península*». I en tercer lloc, la importància de l'escala regional en l'economia europea: «*...les actuals tendències són de formació d'unions regionals europees (...) i s'està tractant de reconstruir econòmicament Europa des de baix...*».

Perpiñà defensava, per tant, la visió «moderna» d'una Europa de base econòmica regional, en la qual l'eix mediterrani havia de conformar un exemple de col·laboració: «*La col·laboració econòmica catalano-valenciana no pot descurar les tendències de l'economia europea. I precisament (...) la tendència europea està a formar, de moment, petits agrupaments...*» De fet, Perpiñà pensava que si l'eix mediterrani conformava un potent focus d'activitat econòmica, «*...al llarg de la costa s'establirà una de les regions més pròsperes d'Europa, com s'han establert al llarg dels grans rius europeus els grans «hinterlands» dels grans ciutats europees*». La importància d'aquest espai era indubtable. Perpiñà va posar l'exemple del comerç exterior pels ports catalans i valencians: «*El comerç exterior dels ports de Catalunya i de València representa més del 50 % de tot el comerç exterior de la península. La població de Catalunya mes la de tota València suma tan solament el 18,5 % del total de la població d'Espanya. Així, doncs, solament una molt escassa cinquena part de la població d'Espanya té mes del 50 % del seu total comerç exterior*».

La conclusió no podia ser una altra: «*Les orientacions econòmiques, les mesures que es prenguin en aquesta llenca mediterrània de l'antiga confederació catalano-valenciano-aragonesa, han d'ésser determinants per a tota l'economia de la península*». Però per a això, per a que la regió econòmica de l'eix mediterrani poguera beneficiar-se de les condicions geopolítiques derivades de la seua posició s'havia de complir una condició que, setanta anys després, encara no es produeix: «*Catalunya, com Bèlgica, està en una situació magnífica de regió de trànsit; per a això fa falta, però, un requisit. Salvar la frontera ràpidament i amb les menys despeses possibles. Cal, doncs, que s'estableixi una decidida col·laboració per tal que sigui aviat realitat un fet: la via d'ample internacional des de les regions riques valencianes fins a la mateixa frontera catalana dels Pirineus*».

L'article de Perpiñà intuïa ja el 1932 el paper que avui en dia tenen les grans regions econòmiques a Europa i què era allò que havien d'aconseguir catalans i valencians com a habitants d'una d'aquestes grans regions econòmiques: connectar-se de forma decidida amb el cor d'Europa per a que la seua economia fóra competitiva. En la nova geografia de fluxos i de corredors del 2004 que s'albira per a Europa, encara resulta més il·lusori parlar d'una economia «mitjana-aritmètica» per a Espanya, però les paraules de Perpiñà Grau ressonen com un dramàtic recordatori de pretensions mai no aconseguides, per ara. És decebedor que algunes de les reivindicacions de Perpiñà pel que fa a les comunicacions d'aquesta llenca mediterrània encara estiguen, setanta anys després, per solucionar.

Perquè la relació entre economia i transport és fonamental. Bernardo Ward en 1762 ja advertia aquesta relació: «*la falta de canales y rios navegables en España exige la construcción de caminos, lo que servirá para adelantar nuestra agricultura, comercio y circulación*». Ara, a aquests conceptes els anomenem infraestructures. Doncs bé, he de dir que l'economia «espa-

nyola-mitjana-artimètica» no es veurà molt ben dotada en un futur pròxim en el marc de la Unió Europea pel que fa a aquest punt i les regions exportadores seran les primeres que sofriran aquest problema.

Les raons d'aquest pessimisme meu són llargues i meditates, però les resumiré en poques línies. En primer lloc, imaginem que Espanya (o la península ibèrica, per a ser més exactes) és com un cos posat al revés i les seues dues potes són els corredors de comunicacions amb Europa a un costat i a l'altre dels Pirineus. Doncs bé, en els projectes prioritaris que la Unió Europea ha aprovat (octubre 2003), la pota nord (l'alta velocitat Madrid-Valladolid-Vitòria-Irún-Dax, amb finalització prevista el 2010) té un horitzó d'enganxament amb la xarxa francesa, que és la connexió al seu torn amb l'europea, a través del tram Dax-Bordeus entorn de l'any 2020.<sup>9</sup> La pota sud (l'alta velocitat Madrid-Saragossa-Lleida-Barcelona, amb prolongació al tram Figueres-Perpinyà, la finalització de la qual està estimada per al 2009-2010), connectarà amb l'europeu a través del tram Nimes-Montpeller no abans del 2015, que és quan està prevista la finalització del Montpeller-Perpinyà. 2020 i 2015, com a molt prompte, per a les dues rutes fonamentals de connexió amb Europa de la nostra economia no són dates esperançadores. I el problema és que no podem esperar tant, i això per diferents raons:

1. Cada any, per carretera, s'estableix un coll d'ampolla a la Jonquera i a Irún de milions de tones transportades per carretera. Entre 1989 i l'any 2000, les tones transportades per carretera entre la península ibèrica i Europa han augmentat un 145 %, segons dades d'Eurostat i de l'*Observatoire des trafics au travers des Pyrénées*.

2. En un futur pròxim, els peatges automatitzats per al transport per carretera a Europa seran una realitat. Malgrat que Alemanya no tinga encara a punt el seu sistema de cobrament automàtic i hi haja, per ara, renunciats, altres països com França ja tenen preparat un sistema a partir de l'any 2006 que, segons càlculs aproximats, pot representar més de 10 milions d'euros només per als transportistes valencians.

3. El Llibre Blanc del Transport d'Europa presentat per Loyola de Palacio deixa entreveure la pretensió de reduir el transport per carretera i equilibrar la seua preponderància amb mitjans com el ferrocarril.

4. El principal eix de comunicació que uneix la regió econòmica més dinàmica d'Espanya, l'arc mediterrani, es troba fragmentat pel que fa al ferrocarril (l'ample europeu complet i continuat hi és una ficció i el tram Castelló-Tarragona és d'una debilitat extrema des de tots els punts de vista), mentre l'autopista A-7 es troba saturada i és de peatge.

5. Mentrestant, a Espanya, els recursos es destinen a altres projectes que no són tan importants per a la regió econòmica a la qual pertanyem, l'arc mediterrani, com el Lisboa-Madrid, la finalització del qual està prevista per a un sorprenent 2011. El cas de Madrid és curiós: la capital d'Espanya s'ha vist implicada en el 43 % de totes les ajudes concedides per Europa en matèria de xarxes de transport transeuropees —i cal recordar aquesta paraula—, entre 1987 i l'any 2002. Catalunya i València, conjuntament, el 14 %. ¿Algú pot explicar per què una comunitat i una ciutat que ocupa el centre de la península ibèrica rep quasi la meitat de les ajudes d'Europa a xarxes transeuropees de comunicacions?

Per això, la idea d'una «economia-espanyola-mitjana-aritmètica» xoca amb la realitat d'una economia fragmentada, de base territorial i regional, amb corredors que canalitzen els fluxos de persones i mercaderies que són les noves banderes que defineixen els territoris. La discussió sobre aquest tema està servida: ¿podrem continuar parlant en el futur d'una «economia-espanyola-mitjana-aritmètica» en el marc d'una Unió Europea unida? Jo crec que no i encara per tres motius que afegir als anteriors:

1. La cada vegada menor capacitat de moviment dels Estats en les polítiques macroeconòmiques.

9. El catedràtic de la Universitat de València, Gregorio Martín ja se'n va fer ressó en un article de títol significatiu: «El cuello de botella francés». *El País*, secció d'economia, 19 de desembre de 2003.



2. El creixement de la política regional europea, demostrada en sectors com la cohesió econòmica i social, que prendrà cada vegada més com a elements d'anàlisi i operativitat les regions, les grans regions, estil arc mediterrani per a la distribució de fons de cohesió i estructurals.

3. I, finalment, la importància i la incidència de les infraestructures en el modelat del territori econòmic europeu fins al punt que les regions ben situades triomfaran sobre altres desconnectades d'aqueixos mateixos corredors de transport i comunicació.

Com s'ha assenyalat sovint, tal vegada Espanya siga un gegant econòmic, la vuitena potència mundial. Però el més segur és que siga una barreja —ara sí, una mitjana—, de gegants i de nans econòmics. Tota Europa és així. I ho serà cada vegada més. I que la Constitució Europea no ho reconega en l'àmbit polític, no vol dir que la realitat econòmica no siga plenament regional. Fins i tot França, país jacobí per excel·lència, comença a reconèixer que, al costat de la dimensió estatal i europea, la regional serà cada vegada més important (Boira, 2003). Els darrers documents del «*think-tank*» de Reclus-Datar —organisme oficial francès de prospectiva i anàlisi on treballen economistes i geògrafs—, ho mostren de forma fefaent. Entre ells, podem destacar un, amb títol *Amenáger la France* (2000). Aquell any, la *Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale* (DATAR), presentava un document de prospectiva. El document parteix dels profunds canvis que està patint Europa en els ordres econòmics, tècnics, sociològics i culturals per a assenyalar un resultat fonamental: el retorn del territori al centre del debat sobre l'organització de l'estat. Aquesta emergència del factor territorial s'articula en quatre noves realitats: en primer lloc, l'escala europea —nacional francesa i també transnacional—, que assumeix el paper d'espai d'integració i d'acceleració de la recomposició territorial; en segon lloc, l'escala macro-regional o interregional, on cal efectuar una recombinació de la xarxa regional a partir dels projectes europeus i mundials; en tercer lloc, l'escala local i, per últim, l'escala d'allò quotidià. En cada cas, la DATAR proposa una estratègia i, per a totes elles sumades, una actuació general. D'aquestes escales d'acció, ens interessa una per sobre de les altres: ens referim a la dimensió denominada els «*ensembles interrégionaux*». Segons el document, és la realitat interregional, el sumatori de diferents regions franceses, aquella que ha de constituir el referent territorial de concepció i de definició per als serveis i infraestructures estratègiques de França i per a la construcció de la seua armadura urbana. El que defèn l'informe és que les estrictes i solitàries regions franceses no poden ser l'àmbit de concepció i de planificació de grans estructures organitzadores del territori, sinó que ho han de ser les agrupacions d'aquelles regions franceses. A aquests efectes, la DATAR identifica a França sis grans conjunts regionals: *Le Grand Est* (a grans trets, l'Alsàcia, Lorena, Franc-Comtat i Borgonya), *Le Grand Sud-Est* (Roine-Alps, Provença, Alps-Costa Blava, Llenguadoc-Rosselló, a més de l'Auvèrnia i Còrsega), *Le Grand Sud-Ouest* (Aquitània, Midi-Pirineus i el país de Llimotges), *L'Ouest Atlantique* (Bretanya, País del Loira i Poitou-Charentes), *Le Nord* (Nord-Pas-de-Calais) i *Le Bassin parisien* (Illa de França, Centre, Normandia, Picardia i Champagne-Ardenes). Alguns d'aquests grans conjunts interregionals ja tenien experiència de cooperació. Jean-Georges Texier (2003) ha mostrat com des de fa anys, institucions socials, públiques i privades, de caire econòmic i empresarial, cultural i acadèmic, de les regions de *Le Grand Ouest* (essencialment Bretanya, País del Loira i Poitou-Charentes amb extensions cap a Normandia o Aquitània) estan cooperant per a recomposar els territoris i adequar-los a la nova escala d'actuació interregional, canviant la lògica de les fronteres regionals per la lògica de les fronteres sectorials. D'aquesta manera, podem ressenyar l'actuació conjunta dels consells econòmics i socials regionals de l'Arc Atlàntic francès (Baixa Normandia, Bretanya, País del Loira, Poitou-Charentes i Aquitània) des del 1990, els acords de col·laboració entre els ports de Brest, Lorient, Nantes, Saint-Nazaire i La Rochelle —amb l'ampliació dels de Bordeus i Baiona—, dins l'Associació de Ports del Nord-oest Atlàntic des del 1994, la conjunció d'actuacions de les cambres de comerç de la zona que va entre Normandia i Aquitània des de 1995, els acords de cooperació i col·laboració entre Bretanya, País del Loira i Poitou a conseqüència del desastre de l'*Erika* i de les tempestes de l'any 1999, la creació de l'associació *Réseau des Universités de*



10. Una explicació més acurada de la iniciativa es troba a [www.cor.eu.int/pdf/activites/centralitalyfinal.pdf](http://www.cor.eu.int/pdf/activites/centralitalyfinal.pdf).

*l'Ouest Atlantique* el 2001 —una mena de xarxa universitària Joan Lluís Vives—, i així fins a disset institucions amb personalitat jurídica que agrupen societats, organismes i institucions de la façana oriental francesa que han generat més de cent programes de col·laboració interregional.

També França i Alemanya es troben implicats en processos de recomposició territorial per sobre de les seues fronteres mitjançant la creació d'eurodistrictes. El primer, de caràcter pioner, es va posar en marxa a la tardor del 2003 entre les ciutats d'Estrasburg (Alsàcia) i Khel (Baden-Württemberg) i abasta des de la cooperació institucional a la coordinació d'infraestructures com l'alta velocitat. I a Itàlia trobem, des de 1997, exemples de cooperació interregional —ara dins del mateix país—, amb la creació de l'associació Regions Centrals d'Itàlia (Lazio, Marche, Toscana i Umbria),<sup>10</sup> que disposa de representació a Brussel·les des del 10 de març del 1999 i que pretén defensar un quadre econòmic i social basat en una economia d'empreses mitjanes i petites, de districtes industrials i turisme, d'una extraordinària herència cultural i d'un medi natural ric.

Ja vegem com responen altres països, àdhuc els més jacobins. Depèn de com es conteste, doncs, en el nostre estat al repte d'introduir la variable regional en el debat econòmic i territorial, així anirà, paradoxalment, «l'economia-espanyola-mitjana-aritmètica». Sense que això supose menysprear les decisions que encara es troben en mans dels Estats, una mena de facultats-bastió, com la política fiscal, el cost laboral, l'oferta de sòl, les mesures per a augmentar la competitivitat, l'estabilitat pressupostària, la inversió pública en infraestructures, el control de la inflació o els sistemes de pensions. Crec que, en bona part, les polítiques territorials i econòmiques dels pròxims anys aniran en la doble direcció de continuar buidant de contingut —fins i tot d'aquestes facultats-bastió— als Estats tradicionals tant per dalt, des del govern europeu, com des de baix per la pressió dels governs regionals individuals o agrupats en euroregions i grans regions econòmiques d'interessos compartits. El darrer exemple que empeny les administracions i les societats en aquesta direcció ens han vingut de la conferència anual de l'ARFE (Associació de Regions Frontereres d'Europa, AEFR en anglés), celebrada a Karlovy Vary —l'antiga ciutat-balneari de Karlsbad—, a la República Txeca el 27 i 28 de novembre del 2003. ARFE és una associació de regions europees que treballa amb un ideari ben concret: el valor afegit de la cooperació transfronterera. El tema de la seua darrera conferència anual va ser «Mercat de treball transfronterer i qualificació». Si en llegim la declaració final, alguns paràgrafs serveixen per a materialitzar l'esperit d'aquests nous temps. El primer afecta les experiències analitzades i diu textualment: «les xarxes transfrontereres creen les bases d'unes condicions millors de localització, un mercat de treball transfronterer i una formació conjunta en un important nombre de sectors». El segon conté tres recomanacions: proposar a les regions europees el «foment de les grans zones d'influència i captació econòmica, comercial i de serveis i de mercat laboral que s'hagin vist interrompudes per les fronteres nacionals i consegüent creació de nous llocs de treball» —quina bona definició pragmàtica i flexible d'una euroregió—, i «l'ús de conceptes de desenvolupament territorial transfronterer amb àrees de captació més enllà de les fronteres i la creació d'euroregions com a centres de coordinació de serveis». En segon lloc, un «millor coneixement de les oportunitats de mercat, d'exportació i recursos (...) a l'altre costat de la frontera» i per a aconseguir-ho proposa «encontres empresarials entre productors i proveïdors, organitzacions empresarials i sectors específicament regionals, amb fires transfrontereres d'innovació». I, en tercer lloc, «intensificació de la cooperació transfronterera de les PIMES» mitjançant un destacat paper de les cambres de comerç i amb la creació d'un assessor permanent sobre aspectes transfronterers per a les PIMES.

El punt de partida, doncs, d'avaluar l'«economia espanyola» en el context d'un nou marc internacional al segle XXI, que tan sovint fem servir, comença a ser incorrecte. Que hi ha un nou marc internacional que se'ns obre és indiscutible. Que el subjecte d'anàlisi idoni siga «l'economia-espanyola-mitjana-aritmètica» és molt més opinable. En essència, allò que vull dir és que considere un error d'apreciació, d'enfocament i d'identificació del subjecte pacient parlar d'«economia espanyola» com una única cosa, quan s'està produint una dissolució tal de fronteres i de territoris delimitats de forma precisa, a l'estil vuitcentista, que parlar d'una —i sols

una—, «economia espanyola» en el futur no deixarà de ser una aproximació massa general i poc territorial a la qüestió.

#### Bibliografia

- BOIRA, J. V. (2002): *Euram, la via europea*. Editorial Tres i Quatre. València, 196 pp.
- BOIRA, J. V. (2003): «Descentralització o revolució dels territoris? El cas francès i Espanya». *L'Espill*, n. 15, pp. 165-175.
- CABANA, F. (2003): *Madrid i el centralisme. Un fre a l'economia catalana*. Pòrtic, Barcelona, 202 pp.
- DATAR (2003): «Une nouvelle politique de développement des territoires pour la France: contribution au débat sur la décentralisation, l'Europe et l'aménagement du territoire. Contribution au débat sur la décentralisation, l'Europe et l'aménagement du territoire». *Comité Stratégique de la Datar*, DATAR, Paris.
- GUIJOU, J.-L. (dir) (2000): *Aménager la France de 2020. Mettre les territoires en mouvement*. (Guigou, J.-L., dir.). DATAR, Paris.
- OHMAE, K. (1996): *The end of the nation state: the rise of regional economics*. The Free Press.
- PALAFOX, J. (1982): *De Economía Crítica*. Román Perpiñá Grau. Institució Alfons el Magnànim, València, 408 pp.
- TEXIER, J.-G. (2003): «Les regions de l'Ouest, terre de coopération». *DATAR*, n° 7, pp. 51-59.
- VICENS VIVES, J. (1981, 5a. ed.): *Tratado General de Geopolítica*.

# Catalunya en l'horitzó 2010: efectes macroeconòmics del dèficit fiscal amb l'Estat espanyol

JORDI PONS I NOVELL I RAMON TREMOSA I BALCELLS

Centre d'Anàlisi Econòmica i de les Politiques Socials  
Universitat de Barcelona

## ABSTRACT

In recent years, the Catalan economy has not made progress in the convergence with the EU in terms of GDP per capita. This article analyses how the convergence of GDP in Catalonia with the EU may develop by 2010 by presenting simulations of the reduction of the Catalan tax deficit vis-à-vis Spain as a whole. In the view of the results obtained, the present stagnation of Catalonia within the European context will continue in the coming years if the Catalan tax deficit inside Spain remains at its present high levels (7-9% of the Catalan GDP every year). Thus, Catalonia may only get close to the more dynamic regions of the EU if its tax deficit vis-à-vis Spain is reduced substantially.

## 1. INTRODUCCIÓ

En els darrers anys Catalunya ha deixat de ser la Comunitat Autònoma (CA) més dinàmica de l'Estat espanyol. La que havia estat tradicionalment considerada la «fàbrica d'Espanya» en els segles XIX i XX observa com, a inicis del segle XXI, el turisme i la construcció guanyen terreny a la indústria i als serveis d'elevat valor afegit en l'estructura productiva catalana. Al mateix temps, Navarra ja ocupava l'any 2000 el primer lloc a l'Estat, pel que fa al percentatge més elevat de personal ocupat en sectors manufacturers d'alta tecnologia i de creació de valor afegit més elevat. Al seu torn, Madrid ja concentrava l'any 2000 la primera posició a l'Estat, pel que fa al percentatge més elevat de personal ocupat en serveis intensius en coneixement (Eurostat, 2002).

Entre d'altres raons, aquest fet pot atribuir-se en gran mesura a l'impacte de la globalització econòmica en l'economia catalana (Vives, 2002) i a l'actual estructura política de l'Estat espanyol, que genera un continuat dèficit fiscal en l'economia catalana i que provoca la manca d'un poder regulador real i efectiu de l'activitat econòmica per part del govern català.

Pel que fa a la primera causa, cal destacar el procés d'ampliació de la Unió Europea l'any 2004, pel qual la manufactura catalana ja està començant a perdre els sectors més intensius en factor treball. S'estima, així, que la meitat dels sectors manufacturers catalans es veuran seriosament afectats pel desplaçament de la inversió i la producció als països de l'Europa central i de l'est i a altres països emergents (Gual, 2002). La manca d'un poder regulador real del govern autònom català, la Generalitat de Catalunya, aquesta situació està provocant que els sectors d'activitat que són poc o molt regulats pel sector públic es desplacin a Madrid: per tal de ser a la vora del centre de decisió política real i del poder polític efectiu la indústria farmacèutica catalana, per exemple, s'està localitzant a la capital de l'Espanya, en la qual s'hi han instal·lat i consolidat en els darrers anys els serveis financers, les noves tecnologies i la major part dels serveis que creen un elevat valor afegit a Espanya.

L'ampliació de la Unió Europea, però, no és pas necessàriament dolenta per a l'economia catalana. Així, si bé és cert que una part de les empreses multinacionals estrangeres que ha-



1. La indústria catalana és tot un exemple de la relació entre obertura comercial i especialització productiva: avui la manufactura a Catalunya està protagonitzada principalment per quatre sectors productius: químic, material de transport, maquinària-material elèctric i agroalimentari. En el PIB industrial català l'any 2001 aquests sectors representaven un 60% del total (enfront d'un 35% l'any 1990), en un context d'intensa i creixent obertura a l'exterior: la ràtio exportacions/PIB de Catalunya ha passat del 17,5% al 43% entre 1990 i 2001.

vien invertit a Catalunya des de 1986 ençà ara invertiran en els nous països emergents de la UE, la inversió estrangera dels darrers quinze anys ha tingut un impacte molt positiu per a l'economia catalana: en tant que proveïdores de les grans multinacionals estrangeres, han nascut a Catalunya milers de petites i mitjanes empreses industrials algunes de les quals, havent guanyat dimensió en els darrers anys, ara s'estan convertint en empreses industrials multinacionals de capital català que inverteixen a l'estranger (Fontrodona i Hernández, 2002). Així, l'any 1999 va ser el primer any en el qual la inversió industrial catalana a l'exterior va superar la inversió estrangera directa a Catalunya (Molina, 2002). En aquest sentit, el procés d'integració econòmica i monetària europea hauria afavorit especialment Catalunya: l'europeïtzació de la política monetària a partir de 1994 (baixos tipus d'interès, tipus de canvi no artificialment sobrevalorats) hauria beneficiat especialment les regions industrials i exportadores com ara Catalunya, en presentar la política monetària uns significatius impactes territorials desiguals (Tremosa i Pons, 2001), alhora que també hauria estat la causa principal de l'espectacular creixement de les exportacions catalanes entre 1994 i 1998<sup>1</sup> (Costa i Tremosa, 2003).

L'estructura centralista de l'Estat espanyol, en canvi, afecta negativament i de manera creixent l'economia catalana. El fet que la política fiscal segueixi essent competència quasi exclusiva dels Estats europeus situa Catalunya com a regió rica o productiva dins d'un Estat europeu pobre: amb un PIB per càpita l'any 2000 del 99% en el context de la UE-15 (en relació al valor 100 de la mitjana europea), regions semblants a França són receptores netes de fons tant europeus com de l'Estat francès, mentre que Catalunya és contribuent neta per partida doble, a l'Estat espanyol i a la UE. I són les polítiques de redistribució territorial que es realitzen a Espanya les que afecten especialment l'economia catalana, essent-hi la principal contribuent neta. En aquest sentit, hi ha un consens acadèmic significatiu a tot Espanya, en el sentit que la balança fiscal regional de Catalunya amb l'Estat espanyol ha suposat una sistemàtica sortida de fluxos de renda, estimada entre un 6% i un 10% del PIB català anual. Així, per exemple, en els darrers cinquanta anys la inversió pública de l'Estat espanyol a Catalunya ha estat sistemàticament inferior a la mitjana espanyola (Castells *et al.*, 2002).

L'objecte d'aquest treball consisteix a realitzar diferents simulacions de creixement de l'economia catalana i de convergència amb les regions europees més riques en termes de PIB per càpita (en paritat de poder de compra), a partir de la consideració de diversos escenaris de dèficit fiscal amb l'Estat espanyol. En concret, s'estudia quina podria ser la situació de l'economia catalana l'any 2010 en funció de com evolucioni en el període 2002-2010 aquest dèficit fiscal. En aquest sentit, en el present article es duen a terme unes simulacions de creixement del PIB de l'economia catalana, tot considerant diversos escenaris de reducció del dèficit fiscal català amb l'Estat espanyol en el període esmentat, i suposant que els imports d'aquesta reducció són invertits en capital públic a Catalunya.

Aquest article s'estructura de la següent manera: l'apartat segon mostra l'evolució de l'economia catalana en els darrers anys en el context espanyol i europeu, tot presentant les principals estimacions realitzades del flux de dèficit fiscal anual de Catalunya amb l'Estat espanyol. El tercer apartat descriu la metodologia utilitzada en aquest article, referida a les simulacions de creixement econòmic. El quart apartat mostra els principals resultats obtinguts i el cinquè apartat presenta, en darrer terme, algunes conclusions que es deriven d'aquests resultats.

## 2. L'ECONOMIA CATALANA A ESPANYA I A EUROPA

### 2.1. Catalunya en el context espanyol

Si bé des de principi del segle XX existeixen estudis que han quantificat el dèficit fiscal de Catalunya amb l'Estat espanyol, no és fins als darrers quinze anys del segle passat que aquest dèficit adquireix una gran dimensió, per causa del procés de modernització i d'intervenció creixent de l'Estat en l'economia: l'any 1982, per exemple, la ràtio despesa pública/PIB era tan sols del 16% a Espanya, al 1993 va arribar fins al 48% i al 2001 es va situar en el 43%. Cal tenir pre-

**QUADRE 1.A**  
**DEFICIT FISCAL DE CATALUNYA AMB L'ESTAT ESPANYOL**  
**(DEFICIT FISCAL EN MILIONS D'EUROS CORRENTS DE CADA ANY)**

| ANY  | % PIB | DEFICIT |
|------|-------|---------|
| 1986 | 7,5   | 2.722,6 |
| 1987 | 8,0   | 3.269,5 |
| 1988 | 7,3   | 3.359,6 |
| 1989 | 8,9   | 4.687,9 |
| 1990 | 8,8   | 5.180,7 |
| 1991 | 8,9   | 5.745,7 |
| 1992 | 7,5   | 5.198,8 |
| 1993 | 4,5   | 3.185,4 |
| 1994 | 6,0   | 4.627,8 |
| 1995 | 5,6   | 4.693,9 |
| 1996 | 6,3   | 5.607,4 |
| 1997 | 8,1   | 7.723,0 |
| 1998 | 7,8   | 7.969,4 |

Fonts: 1986-1994, Colldeforns i Martínez (1999) i 1995-1998, López i Martínez (2000)

**QUADRE 1.B**  
**DEFICIT FISCAL DE CATALUNYA AMB L'ESTAT ESPANYOL**  
**(DEFICIT FISCAL EN MILIONS D'EUROS CORRENTS DE CADA ANY)**

| ANY  | % PIB | DEFICIT  |
|------|-------|----------|
| 1995 | 0,9   | 700,6    |
| 1996 | 2,2   | 1.871,2  |
| 1997 | 4,9   | 4.390,0  |
| 1998 | 5,4   | 5.194,0  |
| 1999 | 7,7   | 8.032,9  |
| 2000 | 8,8   | 10.035,4 |
| 2001 | 8,9   | 10.746,4 |

Font: Alcade i Alcade (2002)  
 Nota: Les dades de PIB de Catalunya que fan servir aquests autors no són exactament coincidents amb les que proporciona l'IDESCI-VI

sent que a l'actual Espanya de les autonomies, si bé la despesa pública ha estat parcialment des-  
 centralitzada, els impostos han estat recaptats, fins al 2001, quasi exclusivament pel Govern cen-  
 tral. A Espanya existeixen, a l'estil dels estats federals, tres nivells d'administració, el Govern  
 central (que va gastar l'any 1998 el 66% de la despesa pública espanyola total), les CA (que van  
 gastar-ne el 21%) i les corporacions locals (CL, que van gastar-ne el 13%); al mateix any, però, el  
 90% dels impostos totals van ser recaptats per l'Estat central (Ministerio de Economía y Ha-  
 cienda, 1999). En aquest sentit, la reforma del finançament de les CA de l'any 2001 ha augmen-  
 tat la participació d'aquestes en els impostos totals fins al 21% del total, eliminant les trans-  
 ferències del Govern central a les CA i les CL. Amb aquesta reforma les CA i les CL han  
 adquirit autonomia financera però no han augmentat els seus recursos.  
 Pel que fa a Catalunya, l'any 1998 el 84% del total dels impostos van ser recaptats per  
 l'Estat central (30.240 milions d'euros), enfront del 9% del Govern català (3.240 milions) i del  
 7% de les CL (2.520 milions). La pressió tributària de Catalunya (impostos/PIB) l'any 1998 va  
 ser d'un 38%, essent la mitjana de la UE d'aquell any d'un 43%. Pel que fa a la despesa pública,  
 l'Estat central va realitzar només el 48% del total d'aquesta despesa a Catalunya (13.200 milions  
 d'euros), enfront del 34% del Govern català (9.350 milions) i del 18% de les CL (4.950 milions).  
 La pressió fiscal de Catalunya (despesa pública/PIB) l'any 1998 va ser d'un 28%, essent la mitja-  
 na de la UE d'aquell any d'un 48% (Ros *et al.*, 2001). Es pot afirmar, per tant, que Catalunya  
 paga impostos com un país europeu i rep despesa pública com si fos un país sud-americà (o que  
 paga impostos com un país socialdemòcrata i rep despesa pública com si fos un país liberal).  
 Els Quadres 1.A i 1.B presenten el percentatge del PIB estimat del dèficit fiscal de Cata-  
 lunya amb l'Estat espanyol, en tant que diferència anual entre el que el Govern central recapta  
 per impostos a Catalunya i el que inverteix i s'hi gasta.

Com a conseqüència d'aquest dèficit fiscal l'evolució del PIB per càpita de Catalunya en el context espanyol presenta una lenta però persistent tendència a la baixa: essent la mitjana espanyola igual a 100, l'any 2000 s'obté un valor de 121,9 (FUNCAS, 2001), enfront del 122,8 de 1998 i del 124,2 de 1985 (i enfront dels valors 128 de 1975 i 160 de 1955). Així, l'any 2001 el PIB català ja representava tan sols el 18,6% del PIB espanyol (percentatge mínim històric), confirmant aquest percentatge la tendència a la baixa que s'observa en termes de PIB per càpita en el context espanyol,<sup>2</sup> essent d'un 17,4% l'aportació de Madrid al PIB espanyol d'aquell any (quan l'any 1995 els percentatges eren, respectivament, del 19,5% i del 16%). En aquest sentit, cal advertir que el dèficit fiscal suposa un cost d'oportunitat elevat per a l'economia catalana, per tal com està deixant de créixer com ho estan fent les regions més dinàmiques de la UE: així, per exemple, el PIB de Catalunya hauria pogut ser l'any 2000 un 31,3% més gran del que va ser (152.867 milions d'euros enfront de 116.413 milions estimats per l'IDESCAT), si la totalitat del flux del dèficit fiscal amb l'Estat espanyol s'hagués invertit en capital públic a l'economia catalana (Ros et al., 2003).

Tanmateix, un flux de continuat dèficit fiscal no solament limita les possibilitats de creixement del producte, sinó que també té una incidència especial sobre la renda disponible dels catalans. En aquest sentit, l'anàlisi de la renda disponible per CA de l'informe FUNCAS (2001) presenta evidència de com l'impacte del successius fluxos de dèficit fiscal està afectant especialment la renda disponible dels catalans: la renda disponible catalana per càpita, ajustada al poder de compra, passa de la segona posició entre les 17 CA espanyoles de 1985 (valor 117,1, essent la mitjana espanyola igual a 100) al cinquè lloc de 1998 (110,5) i al setè lloc de l'any 2000 (valor 104,3). En aquest darrer any superen la renda disponible catalana les comunitats autònomes de Navarra (121,8), les Illes Balears (121,5), Madrid (116,2), La Rioja (115,4), Aragó (113,2) i Castella-Lleó (109,0). En aquest context, s'assenyala el dèficit fiscal com una de les causes que expliquen perquè els ciutadans de Catalunya han anat perdent pes relatiu en els darrers anys en el context espanyol, sobretot a l'hora de distribuir els fruits de la producció que a Catalunya es crea entre els agents econòmics que l'han generada.

## 2.2. Catalunya en el context europeu

En el context de la Unió Europea el darrer informe de convergència econòmica de les regions europees disponible de l'Eurostat fa referència a l'any 2000 (Eurostat, 2003). Aquest informe atorgava a Espanya un 82% de PIB per càpita, essent la mitjana del PIB per habitant del 100% per als quinze països de la UE. Cal tenir present que el PIB espanyol per càpita presenta una convergència molt pobra amb la UE: el 1991 era del 78% de la mitjana europea i el 2001 era tan sols del 82%. La causa d'aquests pobres resultats es troba en la política redistributiva de l'Estat espanyol (Sala-i-Martín, 1997), que ha decidit primar històricament els criteris de solidaritat interterritorial (invertint sistemàticament a les CA on el PIB per càpita és més baix) per comptes dels criteris d'eficiència econòmica (invertint a les CA on la ràtio capital públic/capital és més baixa, com ara Catalunya, i on cada unitat monetària invertida podria generar un efecte multiplicador sobre el PIB més gran).

El Quadre 2 presenta els índexs de PIB per càpita en Paritat de Poder Adquisitiu (*Purchasing Power Standard*) d'algunes CA l'any 2000 i l'any 1996, en la qual es constata l'evolució convergent amb la UE de Madrid, País Basc i Navarra, mentre que Catalunya s'estanca. Aques-

**QUADRE 2**  
PIB PER CÀPITA EN PARITAT DE PODER ADQUISITIU (MITJANA DE LA UE-15 = 100)

|           | 1996 | 2000 |
|-----------|------|------|
| Madrid    | 101  | 110  |
| Navarra   | 98   | 105  |
| País Basc | 92   | 101  |
| Catalunya | 99   | 99   |

Font: Eurostat (1999, 2003).



tes dues darreres CA gaudeixen d'un règim diferent de finançament («concert econòmic»), que les converteix a la pràctica en administracions territorials pràcticament independents: recaptin i gestionen la quasi totalitat dels seus impostos, i només aporten a l'Estat central una xifra equivalent als serveis que aquest presta en els seus territoris. Pel que fa a la CA de Madrid, aquesta concentra, juntament amb les CA de renda més baixa, un percentatge considerable de la inversió pública del Govern central espanyol: la xarxa de trens d'alta velocitat espanyola, per exemple, ha estat dissenyada amb un concepte completament radial amb centre a Madrid, oblidant les necessitats de la gran «banana» productiva espanyola, la que uneix Catalunya i el País Valencià amb Europa (aquestes dues CA representen el 9% de la superfície i el 22% de la població espanyoles, però van generar l'any 2001 el 29% del PIB, el 35% del PIB industrial i el 45% de les exportacions espanyoles).

Pel que fa a la comparació de la balança fiscal catalana amb el Govern central espanyol en el context europeu, val a dir que els percentatges de dèficit fiscal referits al PIB de Catalunya només són semblants als percentatges que suporten les italianes Llobardia i Emilia Romagna amb l'Estat italià (Castells, 1998); aquestes dues regions italianes, però, presenten un PIB per càpita molt superior a Catalunya en el context europeu: 136 i 130, respectivament l'any 2000. Així, i segons l'autor tot just ara esmentat, el dèficit fiscal català de 1997 (d'un 8,1% del PIB) era molt superior al que presentaven amb els respectius Estats les alemanyes Baviera (3,5%) i Baden-Württemberg (4,4%), la francesa Illa de França (4,4%), l'anglesa South East (6,7%) i la sueca Estocolm (7,6%). La comparació internacional, per tant, singularitza i accentua la problemàtica del dèficit fiscal català, per tal com: a) Catalunya presenta un saldo fiscal molt més negatiu que altres regions europees del seu mateix nivell de renda amb el respectiu sector públic central; i b) Catalunya presenta també un saldo fiscal negatiu amb el pressupost comunitari, pel fet de ser relativament productiva o rica a Espanya i de no ser suficientment pobre a Europa (atès que no és una regió agrícola ni és tampoc una regió beneficiària preferent de fons estructurals).

En aquest sentit, un document publicat pel Banc d'Espanya a finals de l'any 2001 conclou que les regions subdesenvolupades d'Itàlia no tenen cap incentiu per millorar els seus processos productius, mentre es mantinguin els fluxos de subvencions anuals de l'Estat italià. És en aquest sentit que els autors de la investigació parlen del «subdesenvolupament racional» (*rational underdevelopment*) d'algunes regions: mentre les regions pobres italianes segueixin rebent transferències procedents de les regions més productives (i sobretot: mentre tinguin la seguretat que aquestes transferències es mantindran en el futur), no es produirà la convergència econòmica en termes de producció que es persegueix.

En darrer terme, i pel que fa a la previsió sobre l'evolució futura del dèficit fiscal català, s'espera que la moneda única tendeixi a afavorir més intensament les regions més obertes i integrades (Krugman, 1991), per la qual cosa poden augmentar les diferències regionals dins dels Estats europeus en els propers anys. Aquest fet és degut, principalment, a les desigualtats que se segueixen observant a nivell regional en termes d'especialització productiva, grau d'obertura amb la UE i dimensió relativa. Així, si la política monetària única afavoreix especialment les regions més obertes i integrades i si se segueixen mantenint les actuals rigideses en els mercats laborals, llavors la política fiscal dels Estats membres de la UE passarà a adquirir una major importància que la que ja té en els processos interns de redistribució de renda i riquesa. El dèficit fiscal català amb l'Estat espanyol, per tant, no es pot descartar que pugui créixer en percentatge del PIB en el decurs dels propers anys. De fet, no s'espera a curt ni a mig termini que els Estats cedeixin la política fiscal a Brussel·les, per la qual cosa es creu que les contribucions de les regions productives als fons estatals de redistribució augmentaran en el futur proper. Aquest creixent sobreesforç de solidaritat de les regions productives als respectius estats ja està produint, en el cas espanyol, una «convergència en la pobresa»: el desitjable objectiu de redistribució de la renda entre les regions a Espanya està comprometent la convergència real de les regions més dinàmiques amb la UE.

### 3. METODOLOGIA I INFORMACIÓ ESTADÍSTICA

#### 3.1. Consideracions prèvies

En la literatura econòmica s'han proposat diferents tècniques per quantificar l'impacte dels programes de despesa pública. Així, per exemple, en el treball de Nordhaus (2002) es quantifica el cost econòmic per als Estats Units de la guerra amb l'Iraq; en el d'Abadie i Gardeazábal (2001) s'estudia l'impacte del terrorisme en l'economia basca; en el de Sosvilla *et al.* (2001) s'estudia l'impacte de les ajudes comunitàries per a l'economia aragonesa; en els de Sosvilla i Herce (1998 i 1999) s'estudia l'impacte sobre l'economia espanyola de les ajudes procedents dels fons europeus; o, per últim, els de Herce i Sosvilla (2002) que quantifiquen els efectes econòmics de les inversions ferroviàries a Espanya en l'horitzó 2007.

En aquesta investigació s'ha optat per fer servir un model de vectors autorregressius per la seva flexibilitat, pel fet que es disposa del volum suficient d'informació per elaborar un model d'aquest tipus i perquè aquest tipus de models han estat emprats en diferents països per efectuar estudis similars al que es presenta en aquestes pàgines. En aquest sentit, sense ànim de ser exhaustius, cal esmentar el treball de Roca i Pereira (1998) per a l'economia espanyola; el de Blanchard i Perotti (1999) per als Estats Units; i, finalment, el de Mittnik i Neumann (2001) per a Canadà, França, Gran Bretanya, Japó, Holanda i Alemanya.

A les acaballes de la dècada dels anys vuitanta van començar a aparèixer a la literatura econòmica una sèrie de treballs que analitzaven la importància de les infraestructures públiques en la productivitat dels països i regions. La majoria dels treballs que s'han plantejat aquesta qüestió s'han basat en el càlcul de l'elasticitat del producte respecte al capital públic mitjançant una funció de producció (que és normalment una Cobb-Douglas). No obstant això, aquests treballs que obtenen l'elasticitat de la producció respecte al capital públic mitjançant una estimació uniequacional d'una funció de producció han rebut diverses crítiques metodològiques. Una de les principals limitacions d'aquest enfocament és que exclouen la possible presència d'efectes de retroalimentació o *feedback* entre les variables considerades, els quals poden arribar a ser molt importants. És a dir, no tenen en consideració que pot existir una relació simultània entre el creixement de la producció i el creixement del capital públic.

Per tal de superar aquesta limitació a la literatura econòmica es proposa l'ús de tècniques de sèries temporals multiequacionals (models VAR) que incorporen el PIB, l'ocupació, el capital privat i el capital públic. Aquests models permeten de captar les relacions que es produeixen a mesura que passa el temps entre aquestes variables mitjançant les funcions d'impuls-resposta. Els efectes *feedback* dinàmics són essencials per copsar la relació entre el capital públic i la resta de variables incloses en el model, atès que permeten considerar de quina manera el capital públic afecta el PIB, l'ocupació i el capital privat; tanmateix, i simultàniament, ens permet copsar com aquestes variables afecten el creixement del capital públic en un procés que es retroalimenta.

En el càlcul de l'impacte d'un augment de la inversió pública sobre el PIB es poden emprar diferents metodologies per calcular-ne les elasticitats. La metodologia emprada en aquest treball, fonamentada en els models VAR, proporciona unes elasticitats més elevades que les que s'obtindrien emprant altres metodologies. Això no obstant, molts autors pensen que aquesta metodologia és la més escaient per realitzar aquest tipus de simulacions de creixement econòmic, per tal com té en compte l'efecte de retroalimentació entre les variables considerades en el model. Aquest efecte pot arribar a ser molt important i, si no es tingués en compte, es podria estar subestimant aquesta elasticitat.

#### 3.2. Informació estadística

S'han considerat les variables producte interior brut a preus constants, ocupació, capital privat i capital públic. La informació estadística fa referència a l'economia catalana i per a l'estimació del model s'ha emprat el període 1965-1999. La informació del producte i de l'ocupació s'ha obtingut de la *Renta Nacional de España y su distribución provincial* publicada per la Fun-

dación BBVA. D'altra banda, les sèries de capital privat i públic provenen de *El stock de capital en España y sus comunidades autónomas*, treball novament publicat per la Fundación BBVA. En aquest darrer cas, s'han extrapolat els valors del capital públic i privat de l'economia catalana per a l'any 1999 a partir del valor d'aquestes variables per al conjunt d'Espanya.

Es tracta d'una sèrie temporal no excessivament llarga, circumstància que es veu agreujada pel fet que les dades de producció i ocupació de la Fundación BBVA tenen caràcter bidual. Això no obstant, la majoria dels treballs aplicats en aquest àmbit d'investigació referits a l'economia espanyola, i que han estat esmentats anteriorment, presenten també aquesta limitació i empenen sèries temporals semblants (tant pel que fa al període considerat com pel que fa a la disponibilitat d'observacions) a les que es fan servir en la nostra investigació.

En darrer terme, i pel que fa a les dades utilitzades, s'ha d'assenyalar que una vegada estimat el model VAR s'han realitzat una sèrie de simulacions sobre el creixement de l'economia catalana. Per efectuar aquestes simulacions s'han emprat les sèries de PIB a preus constants i d'ocupació elaborades per l'Institut d'Estadística de Catalunya.<sup>3</sup>

### 3.3. Especificació del model VAR

La metodologia economètrica feta servir en aquesta investigació requereix que les sèries econòmiques emprades siguin estacionàries. Per estudiar l'estacionarietat de les variables considerades s'han utilitzat els tests d'arrels unitàries habituals en la literatura. La conclusió obtinguda és que les sèries originals expresades en logaritmes són estacionàries en primeres diferències, per la qual cosa l'anàlisi economètrica es durà a terme emprant les primeres diferències de les quatre variables econòmiques considerades. D'altra banda, emprant el test proposat per Johansen no és possible rebutjar que les quatre sèries emprades presentin una relació de cointegració. Això no obstant, cal considerar els resultats dels dos tests calculats (el de l'estacionarietat i el de cointegració) amb una certa cura, atès que el volum de la mostra feta servir en aquest treball no és excessivament gran.

El model que es desitja estimar és un VAR que es pot expressar de la manera següent:<sup>4</sup>

$$X_t = \mu + A_1 \cdot X_{t-1} + A_2 \cdot X_{t-2} + \dots + A_p \cdot X_{t-p} + u_t$$

tenint en compte que el vector  $X_t$  inclou les quatre variables considerades en aquesta anàlisi, expressades totes elles en logaritmes i en primeres diferències: producte interior brut (PIB), ocupació (OCU), capital privat (KPRI) i capital públic (KPUB). D'altra banda,  $A_i$  ( $i = 1, 2, \dots, p$ ) són les matrius de paràmetres que es desitja estimar,  $\mu$  és un vector de components deterministes,  $p$  és l'ordre del model VAR i  $u_t$  és un vector de residus. Observi's que, en considerar les quatre variables en logaritmes i primeres diferències, s'estan emprant les taxes de creixement de les sèries econòmiques considerades.

En l'especificació del model VAR cal seleccionar els components deterministes (constant i tendència), així com també l'ordre del model. L'ús dels criteris AIC d'Akaike i SBIC de Schwartz suggereix que l'ordre del model VAR és  $p = 1$  i que, a la vegada, és necessari d'incorporar en el model una constant i una tendència com a components deterministes d'aquest.

L'anàlisi dels efectes d'un creixement del capital públic, fruit d'una reducció del dèficit fiscal de Catalunya amb l'Estat espanyol, es fonamenta en les funcions impuls-resposta associades al model VAR. Aquestes funcions recullen l'efecte sobre totes les variables incloses en el model d'una variació en una d'elles (en aquest cas el capital públic). Tanmateix, permeten d'obtenir l'efecte al llarg del temps que tindrà un canvi en un moment determinat en el capital públic. En definitiva, mitjançant les funcions impuls-resposta es determina com variarà el PIB i l'ocupació de l'economia catalana si augmenta la inversió en infraestructures i, simultàniament, com es distribuirà aquesta variació en anys successius.

En el Quadre 3 es mostren les funcions impuls resposta per a les quatre variables considerades i per als cinc primers anys. Observi's que, per la pròpia definició del model VAR, a l'im-

3. Aquesta informació estadística referida a l'economia catalana s'ha obtingut de la pàgina web <http://www.idescat.es>.

4. La filosofia i els fonaments estadístics d'aquest tipus de models es poden consultar a Greene (1998).



5. S'escull  $t = 5$  com a darrer any de l'impacte, atès que ens anys successius els efectes originats pel «shock» inicial són molt petits i pràcticament nuls.

6. Els lectors interessats en els valors assolits per cada una de les variables en cada un dels anys contemplats i pels diferents escenaris es poden adreçar als autors.

**QUADRE 3**  
**FUNCIONS IMPULS RESPOSTA**

| ANY | PIB    | OCU    | KPRI   | KPUB   |
|-----|--------|--------|--------|--------|
| 1   | —      | —      | —      | 0,0283 |
| 2   | 0,0091 | 0,0051 | 0,0106 | 0,0177 |
| 3   | 0,0034 | 0,0022 | 0,0110 | 0,0121 |
| 4   | 0,0017 | 0,0007 | 0,0079 | 0,0072 |
| 5   | 0,0005 | 0,0002 | 0,0051 | 0,0040 |

Nota: Canvis quan es produeix una variació d'una desviació estàndard en el capital públic.

**QUADRE 4**  
**DISTRIBUCIÓ TEMPORAL DE L'INCREMENT DEL PIB I DE L'OCUPACIÓ**

| ANY   | PIB    | OCU    |
|-------|--------|--------|
| 1     | —      | —      |
| 2     | 61,7%  | 62,7%  |
| 3     | 23,6%  | 27,3%  |
| 4     | 11,7%  | 8,1%   |
| 5     | 3,0%   | 1,9%   |
| Total | 100,0% | 100,0% |

posar un canvi d'una desviació estàndard en el capital públic en l'any  $t = 1$ , els efectes en la resta de variables (producció, ocupació i capital privat) s'inicia a  $t = 2$  i es perllonga fins a  $t = 5$ .<sup>5</sup>

Els resultats contemplats en el quadre 3 permeten de conèixer en quina mesura variarà la producció, l'ocupació i el capital privat (no obstant això, l'anàlisi se centrarà en les dues primeres variables esmentades) quan es produeix un creixement de l'1,0% en el capital públic de l'economia catalana. Així, un increment d'un punt percentual en el capital públic produeix una variació acumulada al llarg de cinc anys d'un 0,52% en el cas del PIB i d'un 0,29% en el cas de l'ocupació. En el quadre 4 es mostra com es distribueix al llarg del temps aquest increment percentual del PIB i de l'ocupació. Així, per exemple, en aquest quadre es posa de manifest que l'increment del PIB provocat per un augment de l'1,0% en la inversió pública es concentra en el segon any (61,7% de l'efecte total) i en el tercer (23,6%).

D'altra banda, hi ha una manera alternativa d'interpretar els resultats. Es tracta de veure quin és l'efecte sobre el PIB de l'economia catalana d'un increment d'un euro en la inversió en capital públic. D'aquesta manera, un augment d'un euro en el capital públic es tradueix al cap de cinc anys en un augment del PIB en 1,43 euros, repartint-se l'impacte multiplicador en aquests anys de la manera següent: 84 cèntims el segon any, 34 cèntims el tercer, 17 cèntims el quart i 4 cèntims el cinquè). Aquesta mateixa manera d'interpretar l'evidència obtinguda es pot utilitzar per a l'ocupació. Per aconseguir crear un lloc de treball/any n'hi hauria prou amb un increment de la inversió pública d'uns 38.000 euros.

#### 4. RESULTATS

S'han definit tres escenaris d'evolució futura de l'economia catalana fonamentats en les projeccions realitzades per l'Institut d'Estadística de Catalunya (Costa i Muñoz, 2001) i el Ministeri d'Economia espanyol. En el quadre 5 es mostra el creixement anual en cada un dels anys del període 2002-2010 per a les diferents variables considerades en l'anàlisi per a cada un dels tres escenaris.

Per a cadascun d'aquests escenaris s'ha quantificat quin seria al final del període el PIB nominal, el PIB real, l'ocupació, el deflactor del PIB i la productivitat per a la nostra economia. En el quadre 6 s'indica per a cada un dels escenaris quin seria el PIB nominal l'any 2010, així com el PIB per càpita. A la vegada, aquestes magnituds es comparen amb les de l'any 2001.<sup>6</sup>

QUADRE 5  
ESCENARIS ECONOMIA CATALANA. 2002-2010

|                       | INTERMEDI | PESSIMISTA | OPTIMISTA |
|-----------------------|-----------|------------|-----------|
| PIB                   | 3,2%      | 1,5%       | 4,2%      |
| Deflactor PIB         | 3,0%      | 2,0%       | 3,6%      |
| Ocupació              | 1,5%      | 0,5%       | 2,4%      |
| Productivitat nominal | 4,7%      | 3,0%       | 5,4%      |
| Productivitat real    | 1,7%      | 1,0%       | 1,8%      |

QUADRE 6  
PIB NOMINAL ECONOMIA CATALANA

|                     | PIB NOMINAL (MILIONS D'EUROS) | PIB NOMINAL PER CÀPITA (EUROS) <sup>7</sup> |
|---------------------|-------------------------------|---------------------------------------------|
| Any 2001            | 125.044                       | 19.713                                      |
| Any 2010            |                               |                                             |
| Escenari intermedi  | 216.628                       | 32.728                                      |
| Escenari pessimista | 170.867                       | 25.814                                      |
| Escenari optimista  | 248.949                       | 37.611                                      |

QUADRE 7  
PIB NOMINAL ANY 2010 I SUPÒSITS DE REDUCCIÓ DEL DÈFICIT FISCAL

|                     | SENSE REDUCCIÓ<br>DÈFICIT FISCAL | REDUCCIÓ ANUAL<br>1%/PIB | REDUCCIÓ ANUAL<br>3%/PIB | REDUCCIÓ ANUAL<br>5%/PIB |
|---------------------|----------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Escenari intermedi  | 216.628                          | 237.925                  | 286.184                  | 342.889                  |
| Escenari pessimista | 170.867                          | 189.546                  | 232.116                  | 282.478                  |
| Escenari optimista  | 248.949                          | 271.993                  | 324.038                  | 384.947                  |

Nota: Les xifres estan expressades en milions d'euros. L'any 2001 el PIB nominal de l'economia catalana fou de 125.044 milions d'euros.

QUADRE 8.  
OCUPACIÓ ANY 2010 I SUPÒSITS DE REDUCCIÓ DEL DÈFICIT FISCAL

|                     | SENSE REDUCCIÓ<br>DÈFICIT FISCAL | REDUCCIÓ ANUAL<br>1%/PIB | REDUCCIÓ ANUAL<br>3%/PIB | REDUCCIÓ ANUAL<br>5%/PIB |
|---------------------|----------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Escenari intermedi  | 2.827,4                          | 2.999,4                  | 3.372,6                  | 3.788,1                  |
| Escenari pessimista | 2.586,3                          | 2.748,4                  | 3.101,4                  | 3.496,1                  |
| Escenari optimista  | 3.061,2                          | 3.239,3                  | 3.625,1                  | 4.053,4                  |

Nota: Les xifres estan expressades en milers de persones. L'any 2001 l'ocupació de l'economia catalana fou de 2.472,8 milers de persones.

Probablement l'economia catalana aconseguiria un lleuger apropament a les regions més desenvolupades de la Unió Europea en termes de PIB per càpita (en termes de Paritat del Poder Adquisitiu, PPA) en el cas de l'escenari optimista; un retrocés en el cas de l'escenari pessimista; i un manteniment, com en l'actualitat, en la mitjana del PIB per càpita de la UE-15 en el cas de l'escenari intermedi. (Recordem que segons l'Eurostat, l'any 2000 el PIB per càpita (en PPA) de Catalunya se situava en un índex igual a 99 en considerar la mitjana de la UE-15 = 100). Això no obstant, si es produeix una reducció substancial del dèficit fiscal en cada un dels anys del període 2002-2010, els models VAR estimats en l'apartat previ assenyalen que al final del període la situació de l'economia catalana serà més favorable, tant en termes de producció (quadre 7), d'ocupació (quadre 8), com de productivitat.

Així, per exemple, en el cas de l'escenari intermedi, si cada any del període 2002-2010 el dèficit fiscal amb l'Estat espanyol es reduïx en 1% del PIB, l'any 2010 el PIB per càpita de Catalunya seria un 9,8% més gran; si la reducció fos del 3% del PIB, el PIB per càpita seria el 2010

7. Per obtenir el PIB per càpita s'ha suposat que la població catalana l'any 2010 serà de 6.619.035 persones. Aquesta xifra s'obté de l'escenari tendencial contemplat per l'Institut d'Estadística de Catalunya en les seves projeccions de població (es poden consultar a la pàgina web [www.idescat.es](http://www.idescat.es)), considerant addicionalment que el Cens de l'any 2001 elaborat per l'INE atorga a Catalunya una població de 6.343.110 persones.

**QUADRE 9**  
**PIB PER CÀPITA DE CATALUNYA (PPA). ANY 2010**

| REDUCCIÓ ANUAL<br>DÈFICIT FISCAL                      | SENSE REDUCCIÓ                                                                                                                                             | 1% / PIB                                                                                                                   | 3% / PIB                                                                                                                                                                      | 5% / PIB                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PIB per càpita Catalunya (PPA)<br>(UE-15 = 100)       | 97-101                                                                                                                                                     | 108-112                                                                                                                    | 120-130                                                                                                                                                                       | 135-150                                                                                                                             |
| Regions europees<br>amb índexs similars<br>(any 2000) | Rheinland-Pfalz (97)<br>Saarland (97)<br>Bratislavsky (98)<br>East Wales (98)<br>Balears (98)<br>Eastern Scotland (100)<br>País Basc (101)<br>Umbria (101) | Liguria (108)<br>East Anglia (109)<br>Hampshire (109)<br>Madrid (110)<br>Nordrhein-Westfalen (109)<br>Vlaams Brabant (112) | Piemonte (120)<br>Praha (121)<br>Baden-Württemberg (122)<br>Valle d'Aosta (123)<br>Groningen (124)<br>Bayern (124)<br>Antwerpen (125)<br>Hessen (129)<br>Emilia Romagna (129) | Lombardia (135)<br>Trentino-AltoAdige (136)<br>Utrecht (140)<br>Bremen (143)<br>Uusimaa (143)<br>Stockholm (147)<br>Darmstadt (149) |

Font: Eurostat i elaboració pròpia.

un 32,1% més elevat; mentre que si la reducció del dèficit fiscal fos d'un 5% del PIB en cada un dels exercicis, l'any 2010 el PIB per càpita de Catalunya seria un 58,3% més gran.

En definitiva, efectuant el supòsit que en absència de reducció del dèficit fiscal l'economia catalana creixerà d'acord a l'escenari intermedi i que, a la vegada, aquest creixement no diferirà massa de la mitjana de creixement dels països de la UE-15, Catalunya només pot aconseguir un apropament considerable al PIB per càpita (PPA) de les regions europees més dinàmiques si s'aconsegueix reduir substancialment el dèficit fiscal amb l'Estat espanyol.

Així, mantenint els supòsits que s'han indicat en el paràgraf anterior, si la reducció del dèficit fiscal fos de l'1% del PIB anual (recordem que en els darrers anys se situa entre el 7% i el 10% del PIB), l'any 2010 Catalunya es podria situar, si es considera el PIB per càpita de la UE-15 = 100, en un valor entre 108 i 112. Si la reducció del dèficit fiscal fos del 3% del PIB anual, el PIB per habitant de Catalunya se situaria al voltant del 120-130 (un 20%-30% per sobre de la mitjana de la UE-15). Finalment, si la reducció fos del 5% del PIB, el PIB per habitant se situaria en un valor de l'índex entre 135 i 150.

Aquest major creixement de l'economia catalana fruit de la reducció del dèficit fiscal permetria que, en termes de PIB per càpita (PPA), Catalunya fos similar a un conjunt de regions europees que en l'actualitat tenen un nivell de PIB per càpita superior a la nostra economia. Així, en el quadre 9 es mostren algunes de les regions a les quals Catalunya es podria aproximar, i en alguns casos superar, en cada un dels tres supòsits de reducció del dèficit fiscal.

## 5. CONSIDERACIONS FINALS

Segons l'Eurostat l'economia catalana s'ha estancat en els darrers anys, mentre que Madrid, Navarra i el País Basc han convergit vigorosament amb Europa (a l'any 2000 totes tres CA superaven el PIB per càpita català en PPA: vegeu el Quadre 2). Com a causa principal d'aquest estancament assenyallem el dèficit fiscal català amb l'Estat espanyol, dèficit que les tres CA abans esmentades no pateixen, o bé que experimenten en una molt menor mesura que l'economia catalana. Com a conseqüència d'aquesta sostracció anual de recursos Catalunya està perdent oportunitats de creixement econòmic en el context europeu i, d'acord amb les simulacions realitzades, aquest estancament es mantindrà en els propers anys si el dèficit fiscal català amb l'Estat es manté com fins ara (7-9% del PIB català de cada any). Tot resumint, Catalunya només es podrà apropar a les regions més dinàmiques de la UE si es redueix en els propers anys, d'una manera substancial, el dèficit fiscal esmentat.



## Bibliografia

- ABADIE, A. i GARDEAZÁBAL, J. (2001): *The economic costs of conflict: a case-control study for the Basque country*. Working Paper 8478. National Bureau of Economic Research.
- ALCAIDE, J. i ALCAIDE, P. (2002): *Balance económico regional 1995-2001*, FUNCAS.
- BLANCHARD, O. i PEROTTI, R. (1999): *An empirical characterization of the dynamic effects of changes in government spending and taxes on output*. Working Paper, 7269. National Bureau of Economic Research.
- CASTELLS, A., coordinador (2002): «El futur econòmic de Catalunya: lideratge econòmic i poder polític», Seminari d'economia del Centre de Cultura Contemporània de Barcelona.
- CASTELLS, A. (1998): Les relacions fiscals de Catalunya amb Espanya: algunes reflexions en el context europeu. Capítol del llibre *Catalunya i Espanya, una relació econòmica i fiscal a revisar*. Editorial Proa.
- COLLDEFORNS, M. i MARTÍNEZ, E. (1999): «La incidència del Govern central a Catalunya: una aproximació a la balança fiscal 1986-1994». *Nota d'Economia*, 64, 91-111.
- COSTA, J. i TREMOSA, R. (2003): «Spanish regions and the macroeconomic benefits of the European Monetary Union», *Regional Studies*, Vol. 37, 217-226.
- COSTA, A. i MUÑOZ, J. (2001): «Escenarios macroeconómicos de la economía catalana 2001-2005». *Fuentes estadísticas*, 55, 19.
- DESMET, K. i ORTUÑO, I. (2001): *Rational underdevelopment*. Banco de España. Servicio de Estudios. Documento de Trabajo número 0114.
- Eurostat (2003): *news release*, número 10.
- Eurostat (2002): *news release*, número 148.
- Eurostat (1999): *news release*, número 11.
- FONTRODONA, J. i HERNÁNDEZ, J. M. (2001): *Les multinacionals industrials catalanes*. Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, Generalitat de Catalunya.
- FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS PARA LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL, FUNCAS (2001): *Informe del año 2000*. Madrid.
- GUAL, J. (2002): «Economia catalana: l'impacte de l'ampliació de la Unió Europea», Programa de Continuitat, IESE.
- HERCE, J. A. i SOSVILLA-RIVERO, S. (2002): *Efectos económicos de las inversiones ferroviarias en España en el periodo 1991-2007*. Documento de Trabajo 2002-25. FEDEA.
- KRUGMAN, P. (1991): *Economic geography and international trade*. The MIT Press, Cambridge, Mass.
- LÓPEZ-CASASNOVAS, G. i MARTÍNEZ, E. (2000): *La balança fiscal de Catalunya amb l'Administració central (1995-1998)*. Col·lecció Institut d'Estudis Econòmics (número 27), Generalitat de Catalunya.
- MAS, M.; MAUDOS, J.; PÉREZ, F. i URIEL, E. (1994): «Capital público y productividad en las regiones españolas». *Moneda y Crédito*, 198, 163-206.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1999): *La descentralización del gasto público en España (1987-1998)*, Dirección General para la Coordinación de las Haciendas Territoriales, Madrid.
- MITNIK, S. i NEUMAN, T. (2001): «Dynamic effects of public investment: Vector autoregressive evidence from six industrialized countries». *Empirical Economics*, 26, 429-441.
- MOLINA, V. (2002): «Els fluxos d'inversió entre Catalunya i l'estranger», *Papers de treball*, n. 10, Direcció General de Programació Econòmica, Generalitat de Catalunya.
- NORDHAUS, W. D. (2002): *The economic consequences of a war with Iraq*. Working Paper 9361. National Bureau of Economic Research.
- ROCA, O. i PEREIRA, A. M. (1998): «Impacto de la inversión en infraestructuras sobre el producto, la ocupación y la inversión privada en España». *Revista Española de Economía*, 15, 403-432.
- ROS, J.; TREMOSA, R. i PONS, J. (2003): «Capital públic i déficit fiscal», *Nota d'Economia*, 75 (en premsa).
- ROS, J.; TREMOSA, R. i PONS, J. (2002): *El Sector Públic a Catalunya (1985-1998)* Institut d'Estudis Autònoms, Generalitat de Catalunya.
- SALA-I-MARTÍN, X. (1997): «És bo que el govern inverteixi 'sempre' a les regions menys desenvolupades?» *Nota d'Economia*, 37, 123-157, Barcelona.
- SOSVILLA-RIVERO, S. i HERCE, J. A. (1998): «Efectos macroeconómicos del mercado único europeo». *Economía Industrial*, 322, 11-21.
- SOSVILLA-RIVERO, S. i HERCE, J. A. (1999): *Los efectos de la Agenda 2000*. Documento de Trabajo 99-21. FEDEA.
- SOSVILLA-RIVERO, S.; GADEA, M. D.; HERCE, J. A. i MONTAÑES, A. (2001): *Los efectos de las ayudas comunitarias en Aragón*. Documento de Trabajo. FEDEA.
- TREMOSA, R. i PONS, J. (2001): «Measuring Monetary Policy Shocks in the European Monetary Union», *Applied Economic Letters*, 8, 299-303.
- VIVES, X. (2002): *Centres de decisió empresarial i activitat econòmica: els efectes de la globalització*. Papers d'Economia Industrial, número 17, Generalitat de Catalunya.

# Els serveis oferts per les consultores especialitzades en ISO 9000 a Catalunya

EDUARD CRISTÓBAL FRANSI\* I FREDERIC MARIMON I VIADIU\*\*

\* Universitat de Lleida (UdL)

\*\* Universitat Internacional de Catalunya

## ABSTRACT

The article first analyses the current situation of the consultancy firms specialized in implementing quality systems according to the ISO 9000 standards in Catalonia. Then, through a survey of 65 Catalan firms, the article makes a qualitative description of both supply and demand.

The findings related to demand show substantial differences in attitude between firms, ranging from those which sceptical of the regulation and in the end are not satisfied with the work done by the consultant, to those that have been committed to quality for some time, and which derive the greatest benefit from the work of the consultants. Each group evaluates the task of the consultant in a different way. The benefits generated by the implementation of the system are also different for each group.

The article also explores the features that define this consultancy service, and establishes a relation between the firms' attitudes to the ISO standards and the profile of the consultancy firm that they hire.

## 1. INTRODUCCIÓ

El nombre de certificacions ISO 9000 segueix creixent de forma espectacular arreu. A escala mundial, durant l'any 2001, se'n va produir un augment del 25%. En l'àmbit de l'Estat espanyol es van certificar més de cinc mil empreses, de manera que el cens registrat per la mateixa ISO el 31 de desembre de 2001 era de 17.749 empreses (ISO; 2002). Ara bé, quan analitzem què ha passat a l'Estat espanyol o, fins i tot, què ha passat a Catalunya durant els darrers anys, constatem que a partir de 1999 hem tingut creixements negatius: cada any s'han certificat menys empreses que a l'anterior. Això contrasta amb el que passa a la resta del planeta.

Des de l'àmbit acadèmic, en aquests últims anys s'ha estudiat aquest moviment amb deteniment. Es troben estudis empírics tant a escala internacional (Mallack, 1997; Tang *et al.* 1999; Hareton *et al.*; 1999) com també en l'entorn geogràfic més proper (Casadesús, *et al.*, 2000; Heras *et al.*, 2000; Martínez *et al.*, 2000; Escanciano, 2000) que analitzen diferents impactes de la certificació en les empreses. Entre altres qüestions, aquests estudis han intentat trobar quines són les motivacions que tenen les empreses per certificar-se, quins són els beneficis que treuen de la certificació (Jones *et al.*, 1997; Casadesús i Giménez, 2000), o quin paper juga el factor humà en aquests tipus de projectes (Vloeberghs i Bellens, 1996).

En tots aquests estudis es fa esment de la importància del paper del consultor, però no hi ha estudis monogràfics que s'aturin a analitzar pròpiament la seva feina. Aquí mateix, a Catalunya, hi ha un estudi realitzat amb una mostra de 286 empreses catalanes certificades que detecta que el 80% van anar a buscar un consultor extern per al seu assessorament (Casadesús *et al.*, 2000). Heras (2000) detecta un percentatge semblant al País Basc.

Es troben treballs de força autors que analitzen la feina del consultor en general (Berry i Oackley, 1994; Lambert, 1997; Schein, 1997; Ribeiro 1998; McLachlin, 1999; Stumpf 2000). Es

donen llistes de característiques desitjables per a qualsevol consultor, amb independència d'especialitat. Així, es parla de la necessitat que el consultor sigui capaç d'assumir responsabilitats, que mostri iniciativa, que treballi a favor dels millors interessos dels seus clients, que tingui capacitat de comunicació, que sigui honest, lleial, discret... però insistim que no hem trobat investigacions sobre quines són les característiques pròpies del consultor especialitzat en ISO 9000; característiques que el diferenciïn dels seus companys que treballen en altres camps. No hem trobat estudis que analitzin les dimensions pròpies que defineixen la qualitat del servei ofert per aquests professionals.

Finalment, val a dir que recentment han sorgit diferents models per mesurar la qualitat en les empreses de serveis. Un dels primers es va introduir cap a la meitat dels vuitanta. S'anomena SERVQUAL i el van desenvolupar els professors Parasuraman, Zeithaml i Berry (1985). Van trobar les dimensions en què queda desplegada la qualitat d'un servei. Des de llavors, aquest model s'ha aplicat per mesurar la qualitat de diferents sectors de serveis.

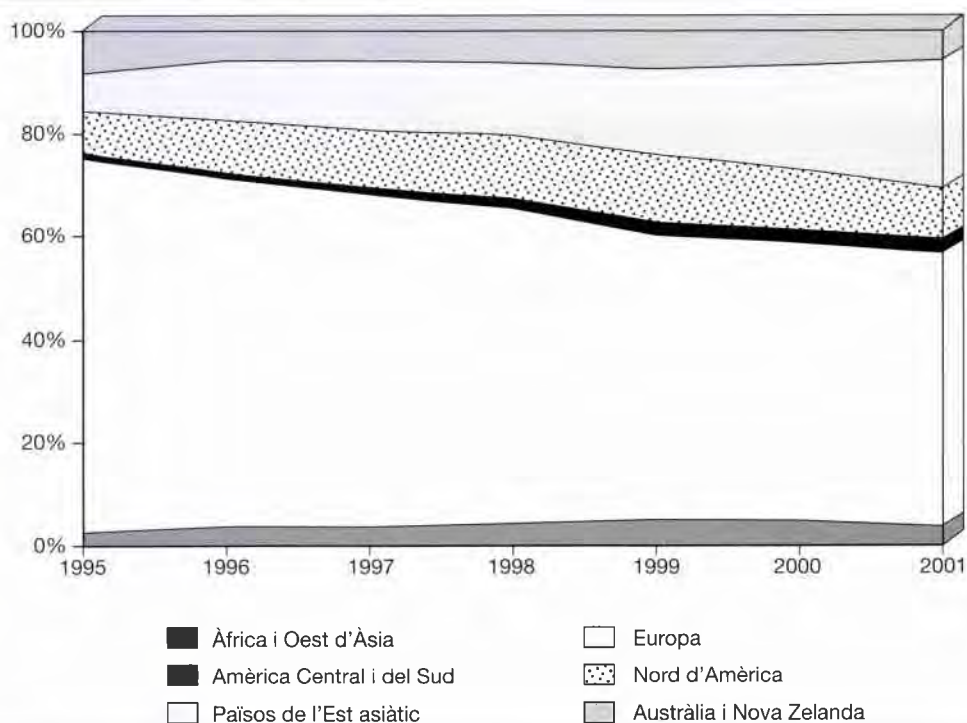
## 2. SITUACIÓ DEL SECTOR DE LA CONSULTORIA ESPECIALITZADA EN ISO 9000 A CATALUNYA

La pròpia ISO realitza unes enquestes que publica a finals de cada any. L'última disponible és de la fi de 2001. En aquest apartat utilitzarem aquesta enquesta i també informació cedida per l'Associació Espanyola per a la Qualitat.

Per raons de tipus històric, Europa acumula actualment la meitat de les certificacions vigents a nivell mundial. De tota manera, tal i com mostra el gràfic 1, el pes relatiu d'Europa està baixant. L'any 1995, acumulava les tres quartes parts de les certificacions; el 2001, només la meitat.

Per altra banda, veiem que els països de l'Est asiàtic són els que estan creixent més ràpidament, però encara són lluny de les xifres europees. Les certificacions d'aquesta àrea del pla-

GRÀFIC 1  
EVOLUCIÓ RELATIVA DE LES CERTIFICACIONS ISO 9000 PER ÀREES GEOGRÀFIQUES

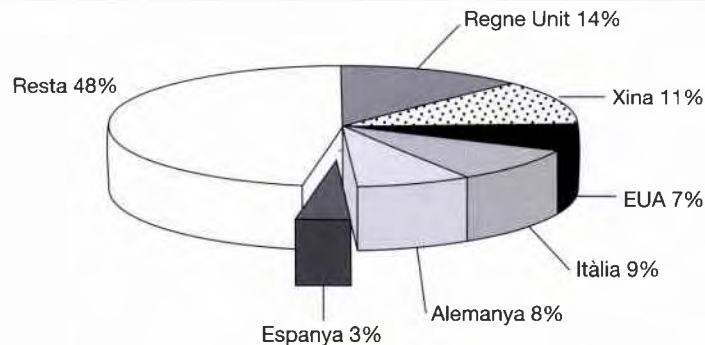




GRÀFIC 2

## DISTRIBUCIÓ DE CERTIFICACIONS ISO 9000 PER PAÏSOS

EVOLUCIÓ RELATIVA DE LES CERTIFICACIONS ISO 9000 PER ÀREES GEOGRÀFIQUES (FONT: ISO 2002)



Font: Associació Espanyola per a la Qualitat; desembre 2001.

neta representa ja una quarta part de les certificacions totals, i l'any 1995 només n'aglutinava el 7%. Xina, per exemple, tenia 25.000 empreses certificades, el 2000. Durant el 2001, es van certificar 30.000 empreses xineses. En un sol any, Xina va fer més que duplicar el nombre de certificacions. Per apreciar el fenomen, es pot comparar amb les 5.000 empreses que durant el mateix any es van certificar en tot l'Estat espanyol.

Xina s'ha situat en un nivell comparable amb el del Regne Unit que, amb 66.000 certificacions, és el país més destacat a Europa. També el Japó va experimentar un fort creixement durant l'any 2001, passant d'unes 21.000 empreses certificades a principi d'any fins a superar les 27.000 a final d'any. Sense cap mena de dubte, l'Est asiàtic mostra els creixements més espectaculars. La República de Corea és el tercer país en ordre d'importància dins aquest àmbit geogràfic.

Analitzant el fenomen a Europa, s'observa que les xifres de creixement són altes —el 22,6% durant l'any 2001—, però inferiors a les del creixement mundial, que és del 25%. Contrasta fortament amb el creixement de a l'Est d'Àsia: 54,8%.

Per visualitzar el desenvolupament del fenomen ISO 9000 a Espanya, el gràfic 2 mostra la distribució de certificacions registrades a la fi de 2001, moment en què hi havia empreses registrades de 112 països diferents. Els cinc països que encapçalen el rànking acumulen la meitat de les certificacions.

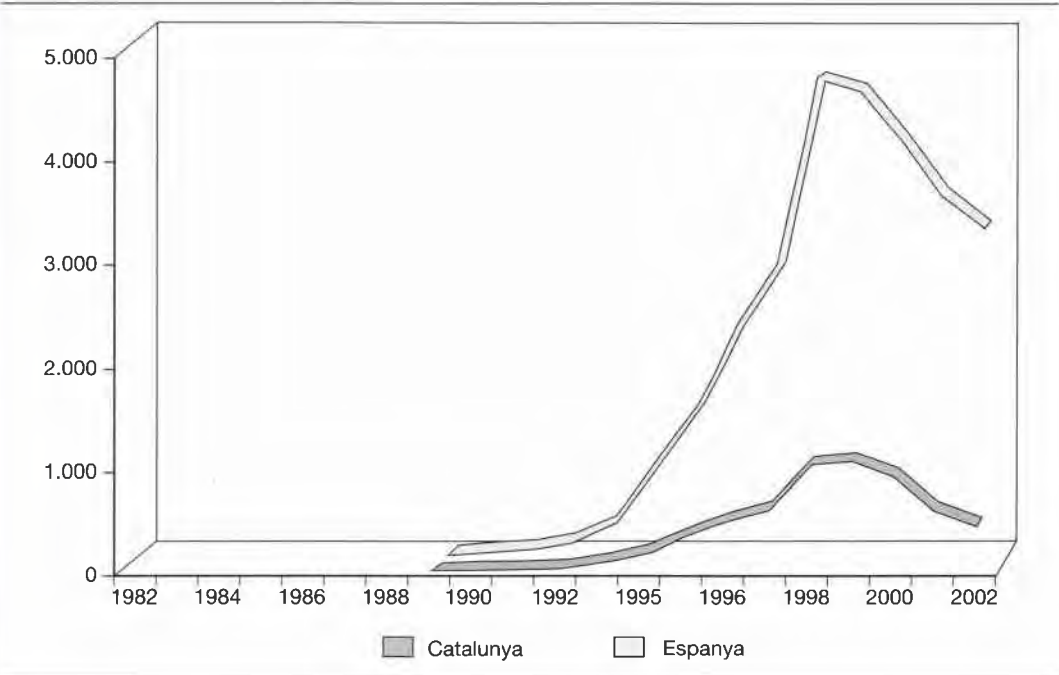
Aquestes xifres absolutes mostren que Espanya queda lluny d'aquests països. Si comparem magnituds relatives, com per exemple el nombre de certificacions per habitant o per PIB, també es detecta un desequilibri, però més atenuat.

La nova versió de la norma, la ISO 9000:2000, es va publicar el desembre de 2000. Hem d'esperar a tenir més estadístiques per apreciar l'impacte del nou model. A Espanya, durant el 2001 es van certificar 808 empreses segons aquesta nova norma, cosa que representa un 15,6% del total. A escala mundial, aquesta xifra és del 43,5%. Els experts esperaven una introducció més ràpida a Espanya. Moltes empreses espanyoles han preferit seguir certificant-se segons l'anterior model i hauran d'adaptar-se al nou durant els pròxims exercicis. A partir de 2004, quedarà abolit el model de 1994.

L'Associació Espanyola per a la Qualitat també recull informació de certificacions ISO 9000. Ja s'ha dit que el seu cens és sensiblement superior al que ofereix la mateixa ISO. No és d'estranyar: la ISO adverteix que les certificacions ISO 9000 i ISO 14000 les atorguen entitats locals a cada país. Per tant, no hi ha una base de dades «oficial» d'empreses certificades. L'Associació Espanyola per a la Qualitat recull informació directament de les mateixes entitats amb capacitat de certificar que operen a Espanya. Aquesta Associació disposa d'informació més recent que la pròpia ISO. El gràfic 3 està elaborat amb informació de l'Associació Espanyola.

Per tant, s'observa que, tant a Espanya com a Catalunya, l'any 1999 marca un canvi de

GRAFIC 3  
EVOLUCIO DE CERTIFICACIONS ISO 9000 A ESPANYA I A CATALUNYA



tendència. Les xifres continuen creixent, però no tan acceleradament, fins i tot decreixen. Aquest fet possiblement es pot atribuir a la nova normativa. Les empreses han retardat els seus projectes d'implantació de la norma fins que no coneguin el comportament d'aquesta nova versió. Si, efectivament, fos així, el retard acumulat es podria compensar amb una forta acceleració durant els pròxims anys.

La següent taula mostra l'evolució de les taxes de creixement, tant d'Espanya com de Catalunya. S'aprecia la magnitud del decreixement de les xifres durant aquests darrers anys.

TAULA 1  
CREIXEMENTS DEL NOMBRE DE CERTIFICACIONS ISO 9000

|           | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Catalunya | 31 % | 310% | 92%  | 105% | 45%  | 22%  | 73%  | 4%   | -14% | -37% | -25% |
| Espanya   | 128% | 144% | 176% | 63%  | 57%  | 28%  | 65%  | -3%  | -10% | -14% | -9%  |

Font: Associació Espanyola per a la Qualitat

### 3. OBJECTIUS I METODOLOGIA

Mitjançant un estudi empíric, s'estudia el comportament de les empreses que han necessitat els serveis d'una consultoria especialitzada en el camp de la qualitat, concretament en la implantació d'un sistema de qualitat basat en la normativa ISO 9000. En primer lloc, s'investiga el grau de satisfacció sobre els consultors. També es vol conèixer quines són les principals característiques que les empreses valoren del consultor.

La metodologia seguida es basa en un estudi empíric sobre una mostra d'empreses que van obtenir el seu certificat ISO 9000 durant els anys 1997, 1998 i 1999 (es parteix d'un univers de 1.758 empreses). Totes les empreses tenen el seu domicili a Catalunya. Es va fer un envia-

ment per correu postal del qüestionari. L'enquesta s'estructurava en sis apartats: un per determinar aspectes generals relacionats amb la certificació, com ara el temps empleat o els recursos dedicats al projecte; un altre per mesurar la percepció del servei; un altre per determinar quines són les expectatives del client quan contracta un consultor; i un altre per mesurar beneficis del procés. El penúltim apartat analitza el mateix consultor. L'últim apartat és una bateria de preguntes descriptores de l'empresa.

El treball de camp va tenir lloc entre febrer i març de 2001. De les 87 enquestes rebudes, només 65 van assegurar que havien contractat una consultoria en algun moment de la implantació del sistema. A partir dels resultats obtinguts, es va procedir a una anàlisi multivariant —entre d'altres anàlisis— per determinar la segmentació del mercat. Una posterior anàlisi factorial va permetre configurar els factors definitoris de la qualitat del servei. En el següent pas, es van posicionar els diferents segments en els espais que defineixen les dimensions de la qualitat del servei.

#### 4. SEGMENTACIÓ DE LES EMPRESES CERTIFICADES

Amb l'objectiu de distribuir els enquestats —empreses que han acudit a una consultoria per certificar-se segons la normativa ISO 9000— en segments homogenis, es va procedir a realitzar una anàlisi de conglomerats de K-mitjanes, forçant l'anàlisi per extreure'n tres clústers. Les variables que van entrar en l'anàlisi són de tres tipologies: unes quantes que defineixen característiques de l'empresa, com poden ser la mida, el sector o l'antiguitat. El segon grup de variables defineix la qualitat que perceben aquestes empreses del servei rebut. Finalment, l'últim grup de variables que entra en l'anàlisi de conglomerats fa referència als beneficis aportats pels consultors.

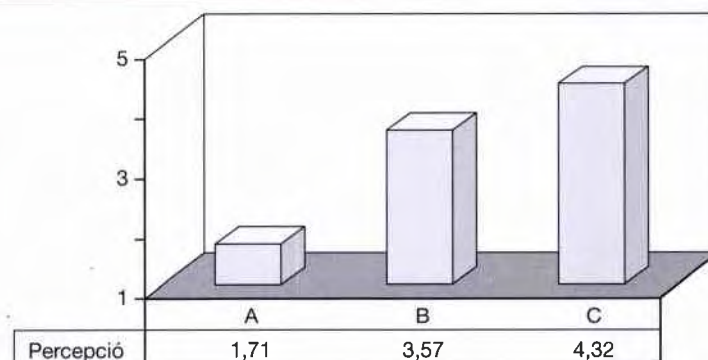
Per fer aquesta anàlisi es va partir de la pregunta del qüestionari en què es demanava una valoració (puntuació d'1 a 5) de les característiques de la consultoria ideal. Una vegada realitzada la segmentació, es va aplicar una anàlisi factorial sobre la bateria d'ítems que definia aquesta consultoria ideal amb la finalitat de valorar un servei de certificació de la qualitat. Finalment es van posicionar els segments respecte als factors obtinguts en l'anàlisi factorial.

Com a resultat de l'anàlisi de conglomerats realitzada es van obtenir tres segments diferenciats. Dos d'ells, de la mateixa mida, agrupen un 40% de les empreses cada un. L'altre tan sols en representa el 13%.

Hi ha unes característiques comunes als tres segments. Totes les empreses estan d'acord que els consultors tenen un bon coneixement de la norma ISO 9000. Precisament, un dels beneficis més grans que obtenen les empreses és l'augment de coneixement específic.

Els tres segments mostren un comportament diferenciat en la percepció global del servei rebut. El gràfic 4 mostra les puntuacions mitjanes obtingudes. L'escala de mesura és entre 1 i 5. A les pàgines següents descrivim els tres segments.

GRÀFIC 4  
VALORACIÓ DEL TREBALL DEL CONSULTOR PER SEGMENTS





## Segment A. Empreses petites escèptiques i no satisfetes

S'ha trobat que hi ha un grup d'empreses de mida més aviat petita que es veuen obligades a entrar en un procés de certificació, però que a priori creuen que tot plegat no els aportarà gran cosa. Més aviat pensen que els suposarà un enrenou i un excés de càrrega burocràtica, però sense una aportació de valor afegit. Són empreses en un nivell baix de sensibilització respecte de les qüestions relacionades amb la qualitat. Aquesta predisposició inicial ja explica la poca satisfacció que hi troben, tant en el nou sistema de qualitat com en el treball realitzat pel consultor.

Estem parlant d'empreses mitjanes i petites amb gran implantació (més del 83% té més de 20 anys). Aquest segment representa el 13% de la mostra. Destaquen les empreses metal·lúrgiques. Aquestes empreses esperen dels seus consultors que compleixin les promeses fetes (fiabilitat). També volen que els consultors demostrin un alt coneixement de la norma. Una altra cosa que volen és que els consultors confirmen si els clients estan satisfets.

Quins beneficis detecten aquestes empreses? Quines han estat les aportacions dels consultors? Igual com en els altres segments, es detecta que després de la certificació ha augmentat el coneixement sobre la qualitat. També es considera que el consultor ha estat una ajuda a l'hora de definir la política de qualitat i els seus objectius. El consultor ha ajudat a definir processos i a tenir una visió de les relacions entre processos per gestionar-los com un sistema.

Aquestes empreses han acudit a una consultoria no integrada en un grup internacional i de dimensions mitjanes: consultories formades per més de dos consultors, però menys de cinquanta. Un dels punts més destacats és la valoració de les minutes que paguen: consideren que els honoraris són excessius en comparació amb els beneficis obtinguts.

Un altre aspecte que diferencia aquest segment de la resta és la poca seguretat que li aporta la consultora respecte al resultat de la certificació. No li mereix gaire garantia, no creu que el fet d'haver estat assessorat per una consultoria li faci augmentar les possibilitats d'èxit de cara a la certificació. També reconeixen que no porten a la pràctica les idees suggerides pels consultors. També val a dir que és el segment menys conscienciat a mantenir la certificació. Són les empreses que menys subvencions han rebut, relacionades amb la implantació de la norma. En el moment que es va fer l'enquesta, ja no treballaven amb els consultors. No tenen intenció de seguir treballant amb el mateix consultor, ni tan sols de recomanar-lo. Estan molt decebudes de la seva feina, pensen que no va valer la pena haver treballat amb el consultor.

Una altra queixa habitual d'aquest segment és la poca seriositat en el compliment dels terminis. En realitat és una queixa dels tres segments, però en aquest segment es percep amb més intensitat. En una escala de l'1 al 5, la valoració global que fan aquestes empreses dels seus consultors és tan sols de 1,71. La intervenció del consultor es pot qualificar quasi de decebedora. Són empreses que es plantegen la certificació, conscients del dèficit en coneixement específic sobre la norma ISO 9000; empreses petites que no disposen de recursos suficients ni gent per desenvolupar i documentar el seu sistema de qualitat. Reconeixen que no tenen departament de qualitat. Per reduir el gap, contracten un consultor, amb l'única intenció que els sigui útil per passar la certificació. De fet, el que més valoren d'ell és del seu coneixement de la norma. La relació amb el consultor és curta en el temps: el que dura la implantació del sistema. No és estrany que encara que els honoraris no siguin gaire alts, l'empresa els consideri excessius, ja que l'únic profit obtingut és la certificació en si mateixa, segurament amb una finalitat externa (prestigi davant dels seus clients o mercats potencials). Són exigents amb els seus consultors.

Possiblement, la poca satisfacció s'expliqui per factors no imputables al consultor, sinó més aviat per un prejudici de l'empresa respecte als guanys de la norma en si mateixa.

Aquestes apreciacions coincideixen amb Escanciano (2000), quan afirma que aquelles empreses que tenen la certificació com un fi, però no com una iniciació del camí de la millora contínua, treuen poc profit del treball previ a la certificació.

### **Segment B: Empreses mitjanes satisfetes, amb bona predisposició vers la normativa**

Aquest grup, a diferència de l'anterior, mostra una predisposició positiva respecte del procés de certificació i de l'ajut que potencialment els pot donar el consultor. De fet, es veuen obligades a «llogar» coneixement relacionat amb la norma, ja que en tenen un dèficit significatiu i el volen eliminar de manera immediata. A més, tenen interès a aplicar la norma, no exclusivament per raons externes, sinó també perquè pensen sincerament que el projecte pot millorar el seu sistema de qualitat.

Són empreses implantades de dimensió mitjana. Destaquen les empreses del sector de l'automoció i de la metal·lúrgia. Igual que la resta de segments, aquestes empreses esperen que els consultors demostrin la seva preparació i el seu nivell de coneixement de la norma. També consideren important que comuniquin bé i tinguin facilitat per relacionar-se amb les persones. Aquest col·lectiu representa el 41% de la mostra.

Aquest segment valora molt positivament l'aparença pulcra dels consultors (tant en el seu posat extern —vestit i higiene personal— com la presentació dels documents). També valoren que sàpiguen contestar les preguntes plantejades, és a dir, que tinguin coneixements suficients.

Igual com en el segment A, els principals beneficis aportats pels consultors en el procés de certificació han estat l'augment de coneixement sobre la qualitat i el nivell de formació rebuda. Les consultores que han col·laborat amb aquest grup d'empreses són consultories grans, però no integrades en grups internacionals. Aquestes empreses consideren que els honoraris han estat adequats i proporcionats respecte dels beneficis derivats del projecte. Són empreses satisfetes del servei rebut. La valoració global que les empreses fan de les seves consultores és de 3,57 (en la mateixa mesura de l'1 al 5).

Finalment, podem afirmar que les empreses que pertanyen a aquest segment són les que més recursos dediquen al sistema de qualitat. Tot i que tenen un departament propi de qualitat, segueixen treballant amb una consultoria. Consideren que treballar amb una consultoria és un element indispensable per tenir èxit i que, en definitiva, l'experiència d'haver treballat amb un consultor ha valgut la pena.

Són empreses que encara que no coneixien a fons la normativa, abans de la intervenció del consultor, són conscients dels beneficis que pot aportar la qualitat en l'empresa. De fet, dediquen recursos a la qualitat. Encara després de la certificació, segueixen treballant amb els consultors en l'entorn de la qualitat. Valoren la capacitat de comunicació del consultor, ja que són empreses que desitgen fer una bona feina d'implantació del sistema. Possiblement són empreses per a les quals la certificació no és més que un pas en el camí cap a la qualitat total. De fet, ja tenen departament específic de qualitat abans d'engegar el projecte de certificació. Després de la certificació continuen amb la col·laboració externa de l'especialista en qualitat. Aquesta apreciació coincidiria amb l'observació d'Escanciano (2000): aquelles empreses que veuen la certificació com un pas més vers la qualitat total són les que perceben més beneficis de la certificació. Podríem afegir que aquestes empreses són les que en treuen més profit, tant de la norma en si mateixa, com del treball del consultor.

### **Segment C: Grans empreses molt satisfetes**

A diferència del grup anterior, aquestes empreses tenen ja un bon nivell de cultura de qualitat. Són de mida gran i el seu organigrama els permet tenir persones involucrades molt directament en aspectes relacionats amb la qualitat. Tot això fa que sigui el grup que més profit treu de la feina del consultor, cosa que explica l'alt grau de satisfacció que mostren pel que fa a la seva feina.

Com hem comentat són empreses grans, amb molts anys d'implantació. Destaquen les empreses del sector de l'automoció, metal·lúrgiques i químiques. També aquestes empreses esperen dels seus consultors que demostrin un alt coneixement, que compleixin les promeses i que tinguin una bona predisposició a ajudar. Aquest segment agrupa el 46% de la mostra.

Aquestes empreses puntuen alt l'aparença dels consultors i el grau d'implicació que tenen en el procés. Tanmateix, valoren que els consultors sàpiguen contestar adequadament les preguntes que els plantegen: que tinguin coneixements suficients. Els beneficis derivats de la feina dels consultors són l'augment del coneixement en l'empresa sobre la qualitat i la formació impartida en aquest terreny.

La meitat de les empreses d'aquest segment ha acudit a professionals independents. Tenen un bon concepte de la relació entre qualitat i preu, i estan molt satisfetes, ja que no solament consideren que els honoraris són els adequats, sinó que afirmen que si haguessin de tornar a començar, tornarien a contractar el mateix consultor. A més, el recomanen per a altres empreses.

Fruit d'aquesta bona relació, aquestes empreses mostren un elevat grau de conscienciació a l'hora de mantenir el sistema de qualitat. La majoria segueix treballant amb la mateixa consultoria, tot i que disposen de departament propi. Són les empreses que porten amb més intensitat a la pràctica els consells rebuts dels seus consultors. Consideren que el treball conjunt amb el consultor ha estat altament satisfactori: creuen que val la pena treballar amb els consultors.

La valoració global del consultor és de 4,32; molt a prop del valor superior de l'escala. És el grup més satisfet amb el treball dels consultors. És un segment de perfil semblant al segment B, però amb un comportament més extremat. Es tracta d'empreses que es mostren molt satisfetes i estableixen una relació més forta i durable amb el consultor que les dels altres segments. El segment C demostra una fidelitat més gran vers els seus consultors que el segment B.

Una de les característiques que diferencien el segment B i el C és la mida de l'empresa consultora que els ha atès: una gran part dels consultors del segment C són professionals independents. Aquests professionals són els que aconseguixen resultats més espectaculars. El segment A, per contra, no genera vinculació amb els seus consultors, després de la certificació.

## 5. POSICIONAMENT DE LES EMPRESES CERTIFICADES

A continuació es va fer una anàlisi factorial del segon apartat del qüestionari per extreure els principals factors on s'agrupen els atributs de valoració de la feina del consultor. Així doncs, aquest apartat analitza pròpiament el consultor. Els factors resultants van ser:

**Factor 1. Qualitat personal del consultor.** Està positivament relacionada amb característiques com el grau d'implicació en la feina, el nivell de coneixement de la norma, la disposició a ajudar, l'atenció individualitzada, la confiança generada... Són més aviat aspectes molt relacionats amb la pròpia persona i diferenciats d'altres aspectes més tècnics, com els que defineixen els altres dos factors. Aquest factor ha estat puntuat amb 3,89 (sempre fent servir la mateixa escala de l'1 al 5).

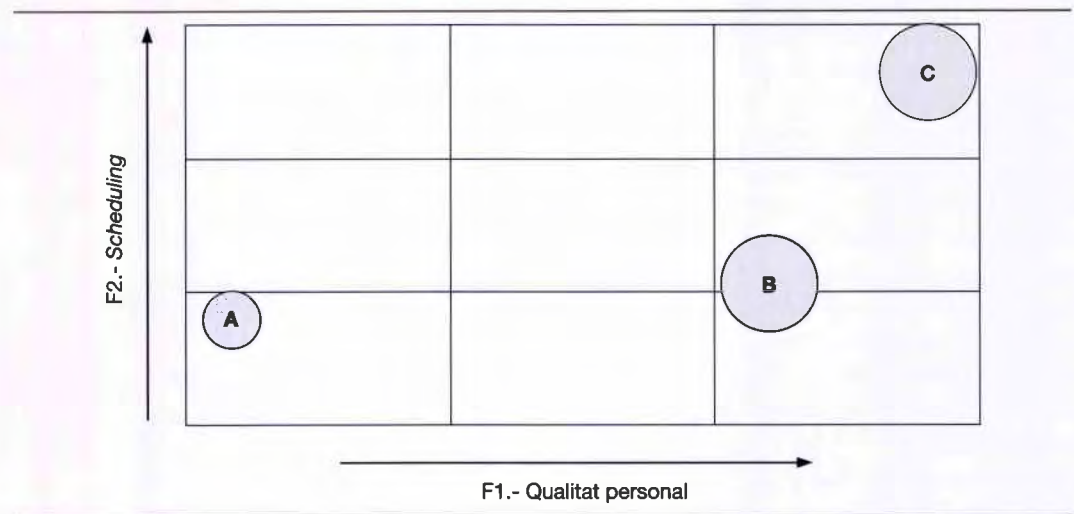
**Factor 2. Scheduling.** Ve definit per aspectes relacionats amb l'habilitat del consultor per complir amb els terminis establerts en començar el projecte. També hi intervenen la coordinació de les persones o departaments implicats en el procés i la planificació. La puntuació ha estat de 3,50.

**Factor 3. Elements tangibles.** Està positivament relacionat amb les aparences físiques dels consultors (vestit, posat extern), la presentació del material i la forma de redactar els documents. La puntuació és de 3,62.

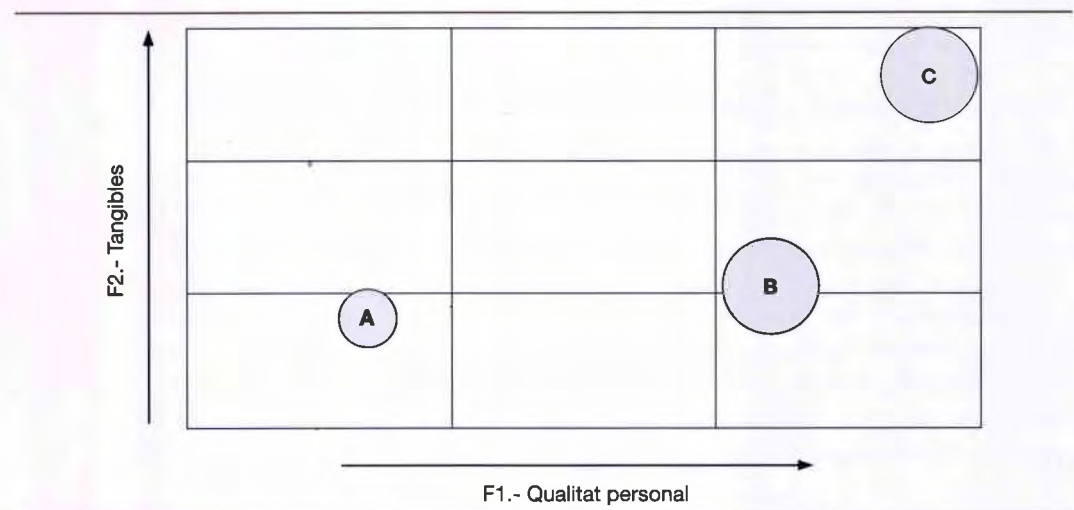
Finalment, procedim a situar els tres segments trobats en l'apartat anterior sobre els tres eixos factorials trobats aquí. S'observaran les puntuacions atorgades per cada segment d'empreses als seus consultors en els tres eixos que defineixen la qualitat del servei.

Les mides de les circumferències que representen cada segment són proporcionals a la quantitat d'empreses que agrupa. Observant les tres gràfiques sorprèn veure que els segments sempre ocupen les mateixes posicions relatives. El segment A és el grup d'empreses que pitjor puntua els seus consultors. Són les que perceben un pitjor servei. El grup queda ubicat en la

GRÀFIC 5  
POSICIONAMENT DELS SEGMENTS RESPECTE ALS FACTORS 1 I 2 DE LA QUALITAT DEL SERVEI



GRÀFIC 6  
POSICIONAMENT DELS SEGMENTS RESPECTE ALS FACTORS 1 I 3 DE LA QUALITAT DEL SERVEI



zona baixa dels tres factors: el trobem sempre a la cantonada inferior esquerra en els diagrames.

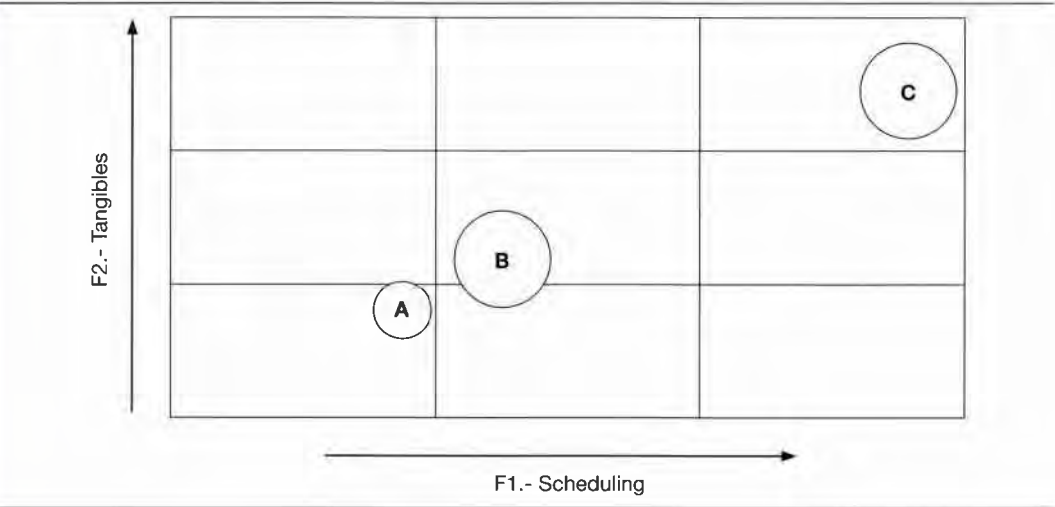
El segment B ocupa sempre la part central de les gràfiques. S'observa que és un grup més aviat satisfet de la qualitat personal del consultor, però amb una percepció regular respecte al compliment de terminis i respecte a elements tangibles.

El segment C queda situat a la part superior dreta en els tres gràfics. Les empreses d'aquest segment han quedat molt satisfetes en tots tres factors.

En el gràfic 5 s'observa que el segment C destaca tant pel que fa a qualitat personal com pel que fa a *scheduling*. Són empreses que han aconseguit fer la feina segons els terminis establerts i, a més, han treballat amb consultors de gran qualitat personal, és a dir, consultors amb gran coneixement de la norma, així com amb gran capacitat per implicar-se en el projecte i generar confiança. No és estrany que, en el següent gràfic, aquest segment C torni a estar a la cantonada superior dreta. Efectivament, en el gràfic 6 s'observa que els elements tangibles associats als



GRÀFIC 7  
POSICIONAMENT DELS SEGMENTS RESPECTE ALS FACTORS 2 I 3 DE LA QUALITAT DEL SERVEI



serveis de consultoria també són avaluats molt positivament. Són consultors que tenen cura del seu aspecte personal extern, així com de la presentació de documents i de materials de treball.

En el gràfic 7 s'observa que els segments A i B estan molt pròxims i, al mateix temps, distants de C. Els dos primers segments puntuen de manera semblant tant els aspectes tangibles com els relacionats amb el compliment de terminis. Han de millorar en el compliment de terminis.

## 5. CONCLUSIONS

En primer lloc, hem de dir que la qualitat del servei en el terreny de la ISO 9000 és satisfactòria. Els tres factors que determinen la qualitat han obtingut puntuacions entre 3,6 i 3,8, en una escala on el 3 és el valor central.

De tota manera, l'esforç de les organitzacions per implantar la norma ISO 9000 és petit. Un 62% de les empreses hi han dedicat menys de 15.000 euros. Els honoraris del consultor són molt modestos. La percepció del cost és baixa. El resultat empíric de la nostra investigació coincideix amb Hareton (1999), quan afirma que les empreses consideren que els costos associats a la implantació de la norma són baixos. També Martínez (2000) havia detectat que el cost no és barrera dissuasiva per implantar la norma.

En quins aspectes pot millorar la feina del consultor especialitzat en ISO 9000? L'anàlisi factorial detecta les dimensions que componen la qualitat del servei.

La primera fa esment a aspectes relacionats amb la mateixa persona del consultor. L'hem anomenat *qualitat personal del consultor*. Integren aquesta dimensió el coneixement de la norma, el grau d'implicació en els interessos del client, la disposició per ajudar, el grau de confiança que transmet, la prestació d'una atenció individualitzada... És una dimensió prou àmplia quant al seu contingut, però clarament diferent de les altres dues.

Es tracta d'una dimensió que fa referència tant als coneixements relacionats amb la ISO 9000 com amb la voluntat per ajudar i servir als interessos de l'empresa. Per tant, fa referència a dos aspectes importants de la persona humana: la seva capacitat intel·lectual i la seva voluntat aplicada a aconseguir els objectius dels seus clients.

Tots els conceptes que queden englobats en aquesta primera dimensió ja es troben esmentats en la literatura genèrica sobre consultoria. Varca (1992), per exemple, inclou en la llista d'un bon professional la capacitat per crear confiança, l'actitud proactiva per satisfer, l'empatia,

la comunicació... McLachlin (1999) inclou entre els factors d'èxit, la integritat del consultor (vetllar per als millors interessos dels seus clients); competència (tenir coneixements adequats). Lambert (1997) afirma que un bon consultor s'enorgulleix de demostrar que les seves intervencions aporten una diferència significativa; el bon consultor demostra que li interessa allò que interessa als seus clients. També fa esment de l'empatia que ha de mostrar el consultor. Schein (1997) proposa vuit principis que s'han de tenir en compte per desenvolupar la professió de consultor: el primer és que ha de ser conscient que sempre ha d'ésser un ajut.

La majoria d'autors que descriuen el perfil del consultor esmenten característiques que encaixen dins d'aquesta primera dimensió o factor.

El segon factor o dimensió que hem trobat l'hem anomenat *scheduling*. Fa referència a la capacitat per aconseguir terminis establerts i fer que el projecte es realitzi segons el calendari previst. Aquí és on els consultors obtenen la pitjor puntuació: 3,50. Aquí sí que queda espai per a la millora. La fiabilitat és l'element més important en la qualitat del servei (Berry, 1995) i el *scheduling* està molt relacionat amb la fiabilitat tal i com l'entenen els professors Zeithaml, Parasuraman i Berry en el seu model SERVQUAL.

Per últim, el tercer factor són els *elements tangibles*. La puntuació aquí és satisfactòria. Aquestes dues últimes dimensions són una novetat. Com hem esmentat, són freqüents les referències a la primera dimensió, fins i tot la tercera dimensió ha estat esmentada per Zeithaml *et al*, però no s'ha trobat cap autor que assenyali que la capacitat per acabar en el termini establert sigui tan important, fins al punt de considerar-se com un factor independent dels altres dos.

També hem trobat que el primer benefici derivat del projecte d'implantació de la norma és precisament l'augment de coneixement de la norma i d'aspectes relacionats amb la gestió de la qualitat. Heras (2000) també coincideix amb aquesta afirmació: la falta de coneixement i experiència és la primera raó per anar a buscar assessorament extern.

L'empresa «lloga» coneixement quan el necessita urgentment; o bé quan el necessita només una vegada (Tobin; 1996). Aquest és justament el cas de l'empresa que es planteja començar un projecte d'implantació de la norma. L'empresa no té experiència, ni coneixement i ha d'acudir al consultor per pal·liar ràpidament aquests dèficits. Per això s'exigeix al consultor un coneixement perfecte de la norma.

#### Bibliografia

- BERRY, LEONARD, L. (1995): *Más allá de la excelencia en el servicio*. Deusto.
- BERRY, A. i OACKLEY, K. (1994): «Consultancies Agents of Organizational Development». *Part 2. Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 5, Issue 1.
- CASADESUS, M. i GIMÉNEZ, G. (2000): «The benefit of the implementation of the ISO 9000 standard: empirical research in 288 Spanish companies». *The TQM Magazine*, Vol. 12, Issue 6.
- ESCANCIANO GARCÍA-MIRANDA, C. (2000): «Factores relacionados con la recuperación de la inversión en la certificación ISO 9000». *Revista de Economía y Empresa*, 39, Vol. XIV (2a. època, 2n. trimestre), 2000.
- HARETON K.; LEUNG, N. i LEE, T. Y. (1999): «Costs and benefits of ISO 9000 series: a practical study», *International Journal of Quality and Reliability Management*, Vol. 16, Issue 7.
- HERAS, I.; OCHOA, C. i ARANA, P. (2000): «Análisis empírico de las incidencias de la normativa ISO 9000 en la rentabilidad económica de las empresas». *Revista de Economía y Empresa*, 39, Vol. XIV (2a. època, 2n. trimestre), 2000.
- ISO (2002): «The ISO Survey of ISO 9000 and ISO 14000 Certificates. Eleventh cycle: up to and including December 2001». Web [www.iso.ch](http://www.iso.ch), «International Organization for Standardization».
- JONES, R.; ARNDT, G. i KUSTIN, R. (1997): «ISO 9000 among Australian companies: impact of time and reasons for seeking certification on perceptions of benefits received». *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 14, Issue 7.
- LAMBERT, T. (1999): *Manual de consultoria. Cómo iniciarse y crecer en el mundo de la consultoria*. Gestión 2000.
- MALLAK LARRY, A.; BRINGELSON LIWANA, S. i LYTH DAVID, M. (1997): «A cultural study of ISO 9000 certification», *International Journal of Quality and Reliability Management*, Vol. 14, Issue 4.
- MARTÍNEZ FUENTES, C. *et al* (2000): «Analysis of the implementation of ISO 9000 quality assurance systems». *Work Study*, Vol. 49, Issue 6.
- MCLACHLIN RON, D. (1999): «Factors for consulting engagement success». *Management Decision*, Vol. 37, Issue 5.
- PARASURAMAN, A.; ZEITHAML, V. A. i BERRY, L. (1985): «A conceptual model of service quality and its implications for future research», *Journal of marketing*, 49, p 41-50.
- RIBERO SORIANO, D. (1998): *Asesoramiento en dirección de empresas. La consultoria*. Díaz de Santos.
- SCHEIN EDGAR, H. (1997): «The concept of client from a process consultation perspective. A guide for change agents». *Journal of Organizational Change Management*, Vol. 10, Issue 3.
- STUMPF STEPHEN, A. i LONGMAN ROBERT, A. (2000): «The ultimate consultant: building long-term, exceptional value client rela-

tionships». Career Development International, Vol. 05, Issue 3.

TANG, S. L. i KAM, C. W. (1999): «A survey of ISO 9001 implementation in engineering consultancies in Hong Kong». *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 16, Issue 6.

TOBIN DANIEL, R. (1996): *Transformational learning. Renewing your company through knowledge and skills*. Wiley.

VARCA PHILIP, E. (1992): «Power, policy, and the new service worker». *Marketing Management*, primavera 1992.

ZEITHAMI VALARIE, A.; PARASURAMAN, A. i BERRY, LEONARD, L. (1993): *Calidad total en la gestión de los servicios*.







Dossier:  
**Comprendre l'habitatge:  
un enfocament pluridisciplinar**

## Presentació

L'especial situació que travessa el sector de l'habitatge a Catalunya i Espanya des de finals de l'any 1997, caracteritzat essencialment per una forta i duradora explosió de la demanda, explica la proliferació d'aproximacions analítiques per entendre'n les causes, per dissecar el procés, i per avançar pronòstics de comportament futur. La *Revista Econòmica de Catalunya* va considerar a finals de l'any 2003 que era interessant aplegar un seguit de punts de vista d'economistes rellevants que s'han ocupat d'aquest sector de forma continuada, per tal de contribuir a aquestes tasques d'estudi, tot intentant donar-ne entrades des dels molt diversos angles que permet —demanda, oferta, finançament, ús del sòl, riquesa patrimonial, cobertura social—, de manera que acabessin configurant una visió de conjunt.

L'article d'Anton Gasol, «L'accés a l'habitatge: de somni a malson», centra el debat fent un repàs de les causes que avui dificulten l'obtenció d'habitatge a una part àmplia de la població, dificultat que, paradoxalment, es produeix dins un context de forta producció d'habitatges i de forta demanda solvent. La suposada millora de les condicions financeres —descens dels tipus d'interès i allargament dels terminis d'amortització— ha constituït, segons l'autor, un parany que en comptes de revertir en benefici dels compradors dels habitatges tot permetent-los o bé pagar quotes més baixes, o bé trobar pisos més grans i de millor qualitat, ha revertit en pujades de preus que han beneficiat exclusivament els promotors.

L'article de Pere Lleonart i Àlvar Garola aborda el fenomen des de la banda de l'oferta: «Habitatge i estratègies empresarials: l'oferta». El procés continuadament inflacionari els fa reflexionar sobre la incidència dels preus de l'habitatge en el sòl i, a la inversa, sobre la incidència dels preus del sòl en el preu resultant final de l'habitatge. Segons els autors, aquesta interacció entre els dos nivells de preus explica les estratègies empresarials i explica l'estratègia de les localitzacions de les promocions. Un seguiment detallat per tipus de promotors permet veure especialitzacions i avantatges comparatius.

«Habitatge i finançament hipotecari: l'adaptació permanent», de Paloma Taltavull i Francisco Juárez, de la Universitat d'Alacant, aborda el paper actiu que ha tingut fins avui el sistema financer en la demanda d'habitatge a Espanya, no solament en el darrer quinquenni sinó en una perspectiva històrica que arrenca des de l'any 1977, amb la liberalització del sistema. S'endinsa en la importància del crèdit hipotecari en el finançament de l'habitatge i en les transformacions que ha anat experimentant l'oferta d'aquesta modalitat de crèdits. De cara al futur considera que és presumible un escenari de continuïtat en el creixement de l'activitat hipotecària si s'avaluen bé els ingressos «estables», el creixement dels preus dels habitatges, l'evolució dels tipus d'interès i la bona gestió del risc i l'adaptació de les condicions dels préstecs per millorar l'accessibilitat dels compradors.

Pel que fa a la perspectiva urbanística i de sòl, l'article d'Agustí Jover, Miquel Morell i Àngel Gómez, «Habitatge i consum de sòl», aborda la dimensió de la taca de sòl urbà i urbanitzable de Catalunya, analitza el potencial de sòl urbanitzable residencial no consolidat que constitueix la reserva de creixement extensiu dels nuclis urbans, estima la capacitat dels actuals nuclis urbans de generar habitatges de nova construcció i preveu en quin termini temporal es pot preveure l'esgotament del sòl urbanitzable residencial sota el supòsit que es mantinguin uns ritmes edificatoris determinats. Tot això amb la voluntat d'arribar a tenir elements raonables per determinar el grau de sostenibilitat de l'activitat edificatòria i el consum de sòl.

Els conceptes de revalorització o sobrevaloració del patrimoni immobiliari a partir de la inflació en el mercat residencial són tractats per José García Montalvo, de la Universitat Pompeu Fabra, en el seu article «Habitatge i riquesa patrimonial». En un detallat treball metodològic



per aproximar un sistema de mesurament del patrimoni residencial, l'autor arriba a la conclusió que en el moment actual la riquesa immobiliària suposa més del 70% dels actius de les llars espanyoles i prop del 50% del capital de l'economia en el seu conjunt. Aquests elevats valors el porten a alertar d'un risc latent derivat de l'excessiva concentració de riquesa pràcticament en un únic actiu, especialment quan el context inflacionista pot donar peu a l'existència de bombolla immobiliària.

Finalment, i des d'una perspectiva del bé de l'habitatge com a bé d'ús social, l'article «L'estat del benestar a Catalunya: polítiques d'ajuda a les famílies i polítiques d'habitatge», de Vicenç Navarro, Águeda Quiroga i Carme Trilla, posa en relleu les febleses de l'estat del benestar avui a Catalunya i, dintre d'aquest estat, la poca capacitat de les polítiques d'habitatge per fer front a les contradiccions que el mercat comporta en l'àmbit de la cobertura del dret universal a un habitatge digne.

CARME TRILLA

# L'accés a l'habitatge: de somni a malson\*

ANTON GASOL

Economista

## ABSTRACT

The excessive increase in housing prices in Spain is due to the strong, sustained decreases in interest rates which, in turn, have extended the repayment periods of mortgage loans. Spain is now the country with the highest rises in the prices of flats.

There are many incentives for buying a flat: direct tax breaks that encourage purchasing rather than renting, the ease of obtaining a mortgage, the new housing needs of immigrants, single parents, people living alone, the elderly, and the fact that buying property is an attractive investment.

Altogether this has led to a considerable rise in demand, but the most significant variable is the evolution of the cost of access to housing in relation to families' incomes. In general, in spite of the substantial decreases in the interest rates and the increase in repayment periods, this ratio has returned to its position in the early nineties —the end of a period of increases in housing prices.

*La casa que vull  
que la mar la vegi  
i uns arbres amb fruit  
que me la festegin.*

SALVAT PAPASSEIT

*«Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación.*

*La comunidad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos.»*

CONSTITUCIÓ ESPANYOLA, capítol tercer:

*De los principios rectores de la política social y económica, art. 47*

La possibilitat de disposar d'un habitatge digne i adequat a les necessitats de cada llar és un dret reconegut a totes les constitucions europees, entre les quals l'espanyola, i la garantia d'aquest dret recau sobre la responsabilitat de les autoritats públiques. Cap actuació dels sectors públics, de caire intervencionista o liberal, no és neutral respecte d'aquest dret.

Els poders establerts s'adonen del paper que juga l'habitatge en el sentit d'afavorir la cohesió econòmica i social i, conseqüentment, de la seva transcendència en les polítiques d'integració.



## UN PIS ANOMENAT DESIG

Existeix una preferència generalitzada entre la població d'arreu d'Europa per tenir un habitatge de propietat en comptes d'anar de lloguer. Tot i així, una ullada al règim de tinença dels habitatges (propietat o lloguer) entre els països d'Europa ens fa adonar que els països mediterranis, que es corresponen amb els més pobres d'Europa, són els que tenen un major percentatge d'habitatges en propietat, i, per damunt de tots, Espanya on el 86% dels habitatges són de propietat i només el 14% de lloguer, mentre a Suïssa, el país amb més nivell de renda europeu, només el 30% són de propietat i el 70% de lloguer, i la mitjana europea és del 61% de propietat i el 39% de lloguer.

## LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES AFAVOREIXEN, O NO, L'ACCÉS A LA PROPIETAT DE L'HABITATGE

Ben segur que les polítiques públiques en matèria d'habitatge determinen en gran manera el règim de tinença de l'habitatge (propietat o lloguer). En general, es pot afirmar que els països del centre i nord d'Europa van orientar radicalment les seves polítiques cap al lloguer i els països mediterranis a favor de l'habitatge en propietat.

Les fortes intervencions estatals en política d'habitatge del centre i nord d'Europa han constituït un factor decisiu a l'hora d'assegurar i preservar parcs de lloguer —fins i tot parcs *artificialment protegits* per als llogaters—, no correlacionats amb el nivell de renda de la població.

D'altra banda, les polítiques públiques que fomenten l'accés a la propietat ho fan bàsicament per mitjà de:

- estímuls directes a la promoció per la venda, per la compra i avantatges fiscals per a l'ús en propietat;
- desincentivació del règim de lloguer privat, amb absència d'estímuls directes i fiscals, i amb manteniment fins a dates molt recents de polítiques de controls de lloguers, i
- escassa direcció de recursos al lloguer social (públic).

Actualment hi ha a Europa un procés de convergència de les polítiques públiques del sistema d'habitatge orientat a obtenir un equilibri entre les dues modalitats de tinença: la dels propietaris-ocupants, com a garantia d'estabilitat, de conservació i de manteniment de les finques i de seguretat patrimonial; i la del lloguer, com a garantia de la mobilitat, la transitorietat i la integració social.

## EL FINANÇAMENT HIPOTECARI ÉS LA CLAU PER PODER ADQUIRIR UN HABITATGE

Els més grans encara recordaran els temps que era vergonyós haver d'hipotecar la casa. Des de fa anys, els préstecs hipotecaris per comprar un habitatge constitueixen el segment més important del crèdit, i està creixent a un ritme elevat i continuat a tot Europa (12% anual). En deu anys s'ha passat a la Unió Europea d'1,5 bilions d'euros a 3,1 bilions de saldo dels préstecs hipotecaris, més de 500 bilions de pessetes, uns 20.000 euros/família.

El mercat espanyol se situa en el cinquè lloc d'Europa, amb un 5% del total, i l'endeutament hipotecari per llar és de l'ordre dels 12.000 euros.

## NECESSITATS D'HABITATGE

L'evolució de la població, tant el creixement vegetatiu com els moviments migratoris, és la base de les necessitats d'habitatge. Però el fet determinant ho són el nombre de llars, i aques-

tes estan condicionades no solament per l'evolució de la població, sinó també per altres factors socioeconòmics, culturals i de qualitat de vida, que representen un canvi estructural en la concepció de la llar i que es poden sintetitzar de la manera següent:<sup>1</sup>

— *La mida mitjana de les llars disminueix* i fa que augmenti el nombre de llars, tot i que la població s'estanca. A Espanya hi havia l'any 1980 3,6 persones de mitjana per llar, i el 2000 ja s'havia reduït a 3,0, i encara hi ha camí per recórrer fins arribar a la mitjana europea que és només de 2,5 persones per llar.

— *Els joves canvien les seves pautes de comportament*, i això té transcendència tant en la formació de llars com en el mercat de treball. Els joves cada vegada se'n van més tard de casa dels pares, es casen més grans i esperen més a tenir fills. A Espanya, un 30% de la població té entre 15 i 34 anys. Les raons d'aquest canvi de comportament i les conseqüències són de difícil anàlisi. No se sap si és degut a un canvi de valors familiars, a una reacció a una etapa de crisi, especialment en el camp laboral i immobiliari, o a l'expressió d'una evolució cultural d'allargament de la fase d'encarament de la vida adulta.

El cas és que els joves han de fer front a dificultats greus quan volen entrar en el mercat laboral: contractes laborals precaris, ingressos baixos i futur incert, són ingredients difícils d'amanir i que permeten poques aventures.

Aquesta situació empeny a llogar un pis, però l'escassa oferta de pisos de lloguer i el fet que els joves són vistos pels propietaris com llogaters de risc elevat, afavoreix la seva exclusió. Això condiciona els joves a esdevenir propietaris, si bé molt sovint gràcies a l'ajut financer de les seves famílies (finançament de l'entrada del pis, avals per als préstecs hipotecaris, oferta d'allotjament i àpats els caps de setmana...).

Les parelles joves s'han d'assegurar dos salaris per acumular la xifra necessària per accedir al mercat de compra. I quan troben un habitatge que se'l poden comprar, normalment està situat en zones perifèriques, i si es troba lluny de la casa dels pares retarda la vinguda dels fills. Per això ara hi ha tantes parelles joves que busquen pis o casa prop de la xarxa de suport familiar.

— *Les llars monoparentals augmenten*, sobretot, pel fet que en els darrers anys el nombre de divorcis o de separacions augmenta substancialment i molts d'aquests divorciats o separats constitueixen llars monoparentals (mare o pare sols, amb fills).

— *I les llars unipersonals creixen fortament* i influeixen decisivament en la reducció de la dimensió mitjana de les llars i en la superior necessitat d'habitatges, i estan constituïdes sobretot per persones de més de 60 anys i, molt especialment, per dones, vídues o solteres. A Espanya, el percentatge de població que viu sola ha augmentat del 2,8 % l'any 1980 al 3,8% el 1990, i això fa que el nombre de llars unipersonals sobre el total de llars hagi passat del 10% al 13% en només deu anys (en el conjunt de la Unió Europea s'ha passat del 22% al 27% en el mateix període).

— *La gent gran vol mantenir-se més temps al seu domicili* perquè «L'habitatge constitueix l'univers privilegiat per a la gent gran: és el lligam amb el passat, exerceix un funció de protecció, és el refugi, la garantia d'independència. Tot això explica la vinculació de la gent gran envers l'habitatge» (Collot i Gallard, citats per Carme Trilla). Hi ha una tendència generalitzada de manteniment de les persones grans en el seu domicili, per preservar i perllongar la seva autonomia. A Espanya hi ha 5,9 milions de persones, un 15% de la població, més grans de 65 anys, amb un predomini de les dones.

## I LA GRAN DIFICULTAT: L'ELEVAT PREU DELS PISOS

Espanya és el país que té el rècord en l'augment dels preus de l'habitatge, fins al punt que la casa en propietat comença a ser un bé inabastable per a un bon nombre de famílies espanyoles. Un estudi de la prestigiosa revista britànica *The Economist* («Going through the roof», 28

## INDEX DE PREUS DELS HABITATGES

| PAÍS         | % VARIACIÓ 1980-2001 |       |
|--------------|----------------------|-------|
|              | NOMINAL              | REAL* |
| Espanya      | 726                  | 124   |
| Irlanda      | 451                  | 95    |
| Regne Unit   | 389                  | 89    |
| Holanda      | 181                  | 66    |
| Bèlgica      | 140                  | 23    |
| Estats Units | 158                  | 20    |
| França       | 155                  | 15    |
| Japó         | 52                   | 15    |
| Canadà       | 152                  | 13    |
| Itàlia       | 343                  | 13    |
| Austràlia    | 213                  | 10    |
| Suècia       | 183                  | 6     |
| Alemanya     | 33                   | -21   |
| Index global | 148                  | 19    |

\* Ajustat a l'IPC.  
Font: The Economist

de març de 2002) ha analitzat l'evolució dels preus dels habitatges en 13 països desenvolupats, i posa en relleu que Espanya és el país on els preus de l'habitatge han pujat més en les dues darreres dècades.

En vint-i-dos anys, de 1980 al 2001, els preu dels pisos/cases s'ha multiplicat per més de set, de manera que per un habitatge que l'any 1980 costés uns 5,5 milions de pessetes (33.000 euros), el 2001 se n'han de pagar 40 milions (240.000 euros). Descomptada la taxa d'inflació, els preus han pujat un 124%, a raó de més d'un 4% anual acumulatiu, en termes reals.

## COST D'ACCÉS A L'HABITATGE

L'endeutament de les famílies a Espanya ha sofert un considerable augment des de la meitat de la dècada dels 90. *L'any 2001 el deute de les famílies era del 70% sobre la renda bruta disponible, però és que ha augmentat en el darrer quinquenni més de 25 punts.* Com que simultàniament s'ha produït una disminució de la capacitat d'estalvi de les famílies, que només arriba al 0,5% del PIB, tot plegat fa que en el moment d'adquirir un habitatge l'endeutament sigui més gran, per causa del boom en la venda de pisos i el conseqüent augment dels preus. Tres quartes parts de l'endeutament de les famílies es destina a finançar la compra d'habitatge.

A Espanya, l'endeutament mitjà és de 14.632 euros per persona, amb una distribució molt desigual entre províncies i comunitats autònomes. Encapçala el rànquing la província de Madrid amb 27.000 euros de deute per persona, segueixen Barcelona amb 20.000, Àlaba i Biscaia amb 19.000 euros, i les menys endeutades són Orense, Ceuta i Lugo amb uns 6.000 euros.

L'augment dels salaris no s'ha correspost en absolut amb el dels preus de l'habitatge, i això ha fet que la bretxa entre l'evolució del preu dels habitatges i dels salaris s'ampliï. Aquesta divergència entre capacitat adquisitiva real dels salaris, que contrasta clarament amb la senda expansiva del preu de l'habitatge, fa que es deteriori la seva relació: *el 2001 el preu d'un habitatge d'uns 70 m² equivalia a 5 vegades els ingressos salarials bruts anuals, quan aquesta relació era de 3,5 vegades el 1997.*

De tota manera per tal d'avaluar l'esforç en l'adquisició de l'habitatge, a més de l'evolució dels preus immobiliaris i els salaris, cal tenir en compte l'evolució dels tipus d'interès. Gràcies a l'entrada d'Espanya a la Unió Econòmica i Monetària hem gaudit, amb més intensitat que altres països, d'una forta i sostinguda caiguda en els tipus d'interès. La important reducció en el cost del finançament de les hipoteques ha estat un factor clau en la demanda de crèdit hipotecari, que creix a ritmes del 18% anual, molt per damunt de la resta de la Unió Europea. La càr-

rega per interessos ha disminuït sensiblement de manera que el 2001 era de l'1,25% del salari, front al 1,65% de 1991, suposada una vida mitjana de 15 anys dels crèdits hipotecaris.

## ESFORÇ D'ACCÉS EN L'ADQUISICIÓ DE L'HABITATGE

Tota vegada que tant l'evolució del preu dels habitatges com la dels tipus d'interès tenen transcendència en les condicions d'adquisició, cal considerar l'impacte conjunt que la reducció dels tipus d'interès i l'encariment de l'habitatge han tingut en els darrers anys sobre l'esforç d'accés al mercat.

De les diferents metodologies per mesurar la capacitat d'esforç financer em decanto, per la seva claredat, per l'emprada per AFI<sup>2</sup> (*Analistas Financieros Internacionales*) que elabora un índex ponderat que combina dos índexs parcials:

- L'índex que relaciona el preu de l'habitatge / salari,
- L'índex que relaciona la càrrega d'interessos / salari, i
- L'índex global d'esforç (combinació dels dos anteriors)

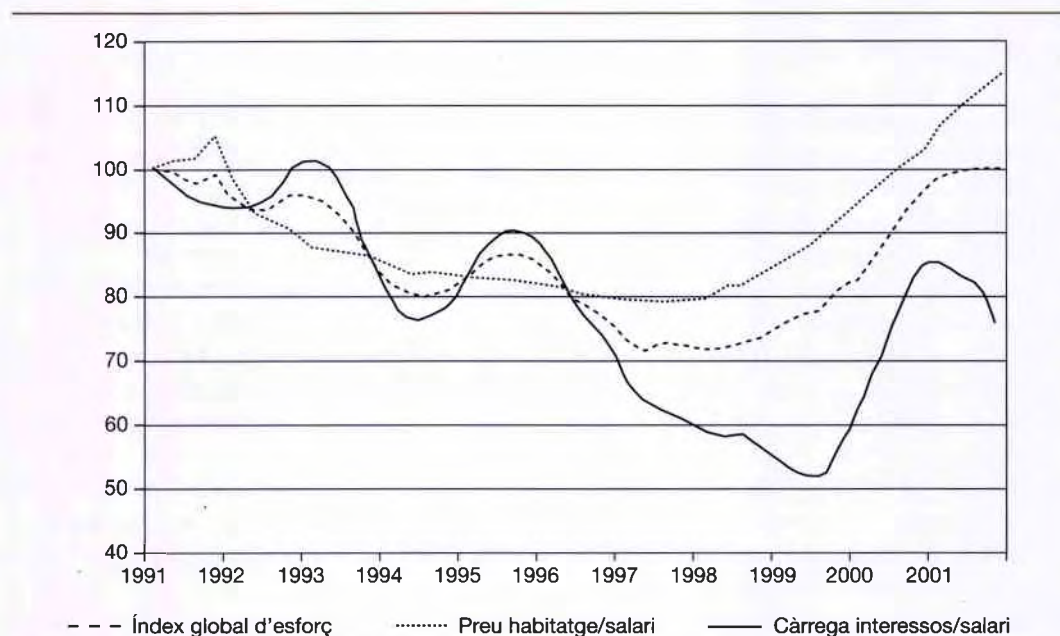
En l'elaboració de l'índex global d'esforç, i tot considerant un termini d'amortització de quinze anys, s'han fet unes ponderacions variables en funció del nivell dels tipus d'interès —durant el període 1991-2001 el tipus de l'IRPH (*Índice de Referencia de los Préstamos Hipotecarios*) ha fluctuat entre màxims del 16,9% i mínims del 4,4%.

### PONDERACIONS DE L'ÍNDEX D'ESFORÇ GLOBAL

| TIPUS D'INTERÈS IRPH  | PREU HABITATGE | CÀRREGA D'INTERESSOS | COST TOTAL |
|-----------------------|----------------|----------------------|------------|
| Si IRPH < 5           | 70,9           | 29,1                 | 100        |
| Si IRPH entre 5 i 10  | 62,0           | 38,0                 | 100        |
| Si IRPH entre 10 i 15 | 47,4           | 52,6                 | 100        |
| Si IRPH > 15          | 41,7           | 58,3                 | 100        |

Font: AFI, maig 2002.

### ESFORÇ D'ACCÉS A L'HABITATGE (ÍNDEX 1T 1991 = 100)

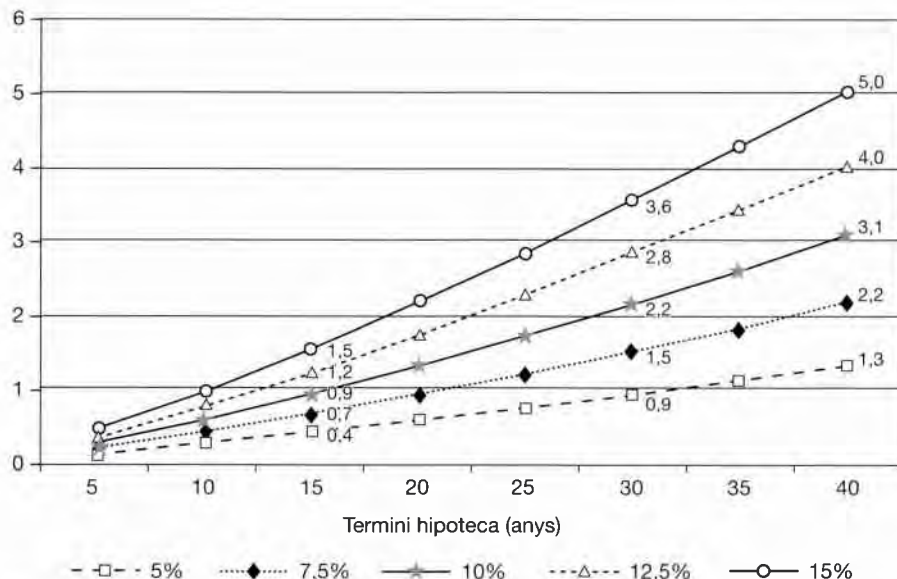


Font: AFI.



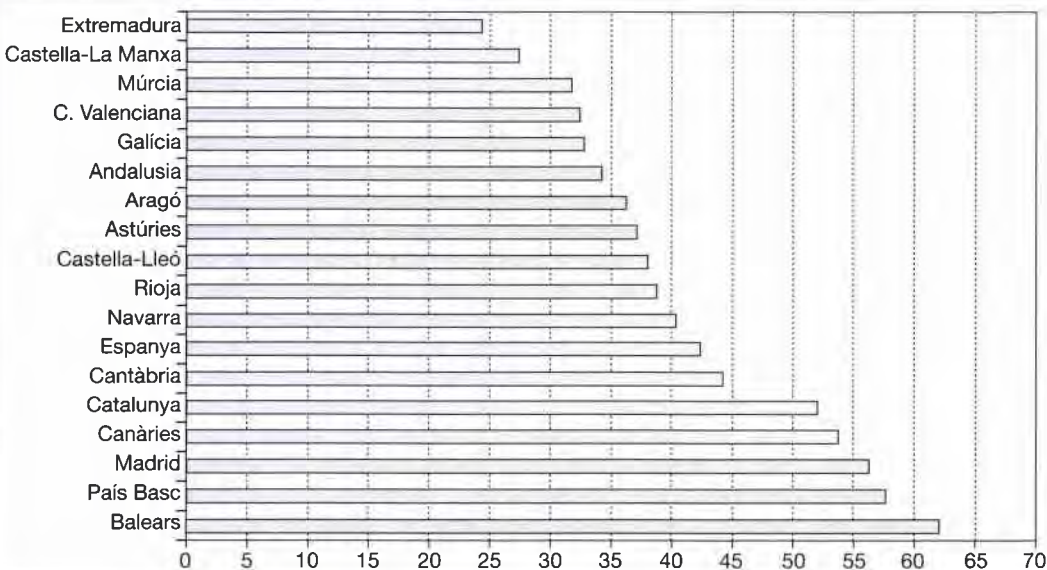
# CARREGA D'INTERESSOS RESPECTE DEL PREU DE L'HABITATGE

Interessos/preu compra  
(nombre de vegades)



Font: Elaboració pròpia

## ESFORÇ D'ACCÉS A L'HABITATGE PER CC.AA.



Font: AFI

La combinació dels dos índexs parcials fa que l'índex global es vegi modelat per l'evolució dels tipus d'interès i compensi en bona part l'evolució dels preus; tot i amb això *actualment l'índex global ja supera la situació existent el 1991, que anunciava la crisi que el va succeir.*

Per tal de fer notar la importància de la càrrega d'interessos deguda al finançament hipotecari en funció del tipus d'interès i del termini d'amortització del préstec he elaborat un gràfic

**TAULA 1**

**CÀNON MENSUAL (AMORTITZACIÓ + INTERESSOS): EUROS/MES (PER UN PRÉSTEC DE 6.000 EUROS)**

| TERMINI D'AMORTITZACIÓ EN ANYS |     |     |     |     |     |     |     |     |
|--------------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| ANYS                           | 5   | 10  | 15  | 20  | 25  | 30  | 35  | 40  |
| MESOS                          | 60  | 120 | 180 | 240 | 300 | 360 | 420 | 480 |
| QUOTA MENSUAL (EUROS)          |     |     |     |     |     |     |     |     |
| INTERÈS (EN %)                 |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 4,4                            | 112 | 62  | 46  | 38  | 33  | 30  | 28  | 27  |
| 5                              | 113 | 64  | 47  | 40  | 35  | 32  | 30  | 29  |
| 7,5                            | 120 | 71  | 56  | 48  | 44  | 42  | 40  | 39  |
| 10                             | 127 | 79  | 64  | 58  | 55  | 53  | 52  | 51  |
| 12,5                           | 135 | 88  | 74  | 68  | 65  | 64  | 63  | 63  |
| 15                             | 143 | 97  | 84  | 79  | 77  | 76  | 75  | 75  |
| 16,9                           | 149 | 104 | 92  | 88  | 86  | 85  | 85  | 85  |

**QUOTES TOTALS (AMORTITZACIÓ + INTERESSOS): EN EUROS (PER UN PRÉSTEC DE 6.000 EUROS)**

| TERMINI D'AMORTITZACIÓ EN ANYS |       |        |        |        |        |        |        |        |
|--------------------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ANYS                           | 5     | 10     | 15     | 20     | 25     | 30     | 35     | 40     |
| MESOS                          | 60    | 120    | 180    | 240    | 300    | 360    | 420    | 480    |
| TOTAL QUOTES (EUROS)           |       |        |        |        |        |        |        |        |
| INTERÈS (EN %)                 |       |        |        |        |        |        |        |        |
| 4,4                            | 6.695 | 7.427  | 8.207  | 9.033  | 9.903  | 10.816 | 11.770 | 12.763 |
| 5                              | 6.794 | 7.637  | 8.541  | 9.503  | 10.523 | 11.595 | 12.718 | 13.887 |
| 7,5                            | 7.214 | 8.547  | 10.012 | 11.601 | 13.302 | 15.103 | 16.991 | 18.952 |
| 10                             | 7.649 | 9.515  | 11.606 | 13.896 | 16.357 | 18.956 | 21.664 | 24.455 |
| 12,5                           | 8.099 | 10.539 | 13.311 | 16.360 | 19.626 | 23.053 | 26.592 | 30.209 |
| 15                             | 8.564 | 11.616 | 15.116 | 18.962 | 23.055 | 27.313 | 31.672 | 36.093 |
| 16,9                           | 8.928 | 12.468 | 16.545 | 21.012 | 25.738 | 30.619 | 35.590 | 40.609 |

**CÀRREGA D'INTERESSOS (EN PERCENTATGE SOBRE EL TOTAL DE QUOTES)**

|      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 4,4  | 10,4 | 19,2 | 26,9 | 33,6 | 39,4 | 44,5 | 49,0 | 53,0 |
| 5    | 11,7 | 21,4 | 29,7 | 36,9 | 43,0 | 48,3 | 52,8 | 56,8 |
| 7,5  | 16,8 | 29,8 | 40,1 | 48,3 | 54,9 | 60,3 | 64,7 | 68,3 |
| 10   | 21,6 | 36,9 | 48,3 | 56,8 | 63,3 | 68,3 | 72,3 | 75,5 |
| 12,5 | 25,9 | 43,1 | 54,9 | 63,3 | 69,4 | 74,0 | 77,4 | 80,1 |
| 15   | 29,9 | 48,3 | 60,3 | 68,4 | 74,0 | 78,0 | 81,1 | 83,4 |
| 16,9 | 32,8 | 51,9 | 63,7 | 71,4 | 76,7 | 80,4 | 83,1 | 85,2 |

**PREU DE L'HABITATGE (EN PERCENTATGE SOBRE EL TOTAL DE QUOTES)**

|      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 4,4  | 89,6 | 80,8 | 73,1 | 66,4 | 60,6 | 55,5 | 51,0 | 47,0 |
| 5    | 88,3 | 78,6 | 70,3 | 63,1 | 57,0 | 51,7 | 47,2 | 43,2 |
| 7,5  | 83,2 | 70,2 | 59,9 | 51,7 | 45,1 | 39,7 | 35,3 | 31,7 |
| 10   | 78,4 | 63,1 | 51,7 | 43,2 | 36,7 | 31,7 | 27,7 | 24,5 |
| 12,5 | 74,1 | 56,9 | 45,1 | 36,7 | 30,6 | 26,0 | 22,6 | 19,9 |
| 15   | 70,1 | 51,7 | 39,7 | 31,6 | 26,0 | 22,0 | 18,9 | 16,6 |
| 16,9 | 67,2 | 48,1 | 36,3 | 28,6 | 23,3 | 19,6 | 16,9 | 14,8 |

**TERMINI D'AMORTITZACIÓ EN ANYS**

|                                                                 | 5    | 10   | 15   | 20   | 25   | 30   | 35   | 40   |
|-----------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| INTERESSOS RESPECTE DEL PREU DE L'HABITATGE (NOMBRE DE VEGADES) |      |      |      |      |      |      |      |      |
| 4,4                                                             | 0,12 | 0,24 | 0,37 | 0,51 | 0,65 | 0,80 | 0,96 | 1,13 |
| 5                                                               | 0,13 | 0,27 | 0,42 | 0,58 | 0,75 | 0,93 | 1,12 | 1,31 |
| 7,5                                                             | 0,20 | 0,42 | 0,67 | 0,93 | 1,22 | 1,52 | 1,83 | 2,16 |
| 10                                                              | 0,27 | 0,59 | 0,93 | 1,32 | 1,73 | 2,16 | 2,61 | 3,08 |
| 12,5                                                            | 0,35 | 0,76 | 1,22 | 1,73 | 2,27 | 2,84 | 3,43 | 4,03 |
| 15                                                              | 0,43 | 0,94 | 1,52 | 2,16 | 2,84 | 3,55 | 4,28 | 5,02 |
| 16,9                                                            | 0,49 | 1,08 | 1,76 | 2,50 | 3,29 | 4,10 | 4,93 | 5,77 |

Font: Elaboració pròpia.

en el qual s'observa que mentre la càrrega d'interessos d'una hipoteca a 15 anys al 5% d'interès anual no arriba a ser ni la meitat del valor del pis; aquesta càrrega, si la hipoteca és a 40 anys i els interessos fossin del 15%, suposaria pagar per interessos gairebé cinc vegades el preu d'adquisició de l'habitatge. En el gràfic de la pàgina següent també s'observen altres combinacions de termini i de tipus d'interès.

De fet el nivell d'esforç per accedir a un habitatge en propietat (mesurat com el percentatge de la renda familiar monosalarial destinada al pagament d'una hipoteca a 15 anys) oscil·la molt entre les diferents comunitats autònomes. Així, mentre la quota de la hipoteca representa a Extremadura, Castella-la Manxa, Múrcia, València, Galícia i Andalusia percentatges que van del 25% al 35% del salari mensual; a l'altre extrem trobem Balears, País Basc, Madrid, Canàries, Catalunya i Cantàbria, amb percentatges que van des del 62% al 44%, tots ells per sobre de la mitjana d'Espanya situada en un 42% del salari destinat al pagament de la hipoteca.

## CLOENDA

No és cap descobriment afirmar que l'excessiu encariment del preu de l'habitatge ha vingut de la mà de les fortes i sostingudes disminucions dels tipus d'interès, que a la vegada han propiciat l'allargament del nombre d'anys d'amortització dels préstecs, i tot plegat ha fet que disminuïssin molt les quotes mensuals.

Sovint quan volem comprar un habitatge la qüestió fonamental que es planteja és quina és la quantitat màxima que podem o volem destinar a pagar mensualment de quota d'hipoteca. Dificilment tenim en compte si aquesta quota pot augmentar en el cas que augmentin els tipus d'interès, ni tampoc no tenim en consideració quants anys l'haurem de pagar.

En un context de tipus extraordinàriament baixos i terminis molt llargs —entre 20 i 30 anys—, ens podem endeutar molt, però aquest major endeutament no es tradueix en un pis/casa més gran i de major qualitat i millor situada; tot al contrari, cada vegada els pisos són més petits, la qualitat té molt a desitjar i la seva situació és més perifèrica.

Perquè, qui s'emporta el benefici d'aquesta reducció tan gran en els tipus d'interès i de l'allargament del termini de la hipoteca? No cal ser cap geni per donar la resposta: els promotors.

I, si pugen els tipus d'interès, les quotes augmentaran, llavors no tindrà sentit un període d'amortització de tants anys, i, per tant, si el meu grau d'endeutament s'eleva, probablement no podré fer front als pagaments (*vegeu en el quadre annex la sensibilitat de les quotes tant pel que fa al tipus d'interès com al termini de l'hipoteca*). I la pregunta següent és: I el risc de no cobrar aquestes quotes de l'hipoteca, qui el corre? La resposta també és fàcil: la caixa o banc que li ha donat la hipoteca.

I el paradigma és: *com és que el guany l'ha fet el promotor i l'ha tingut de cop i l'ha cobrat al comptat i el risc de no cobrar el préstec hipotecari l'ha transferit en la seva totalitat a l'entitat financera que s'emporta el limitat negoci de l'hipoteca?*

Aquest és, com diria un amic savi, el típic exemple de competència imperfecta, quan el més apropiat seria que una part del guany pervingut per les condicions financeres (reducció dels tipus d'interès i de l'allargament dels terminis) que han permès aquest augment no fonamentat dels preus es transferís en una mena de bossa (*pool*) a constituir entre promotors i entitats financeres) i que servís de coixí de garantia per si algun dels prestataris que s'han subrogat en el préstec hipotecari no compleix amb el pagament de la hipoteca. Dit d'una altra manera, el sobrepreu que ha pogut carregar el promotor ha de garantir el bon fi d'una hipoteca feta a més llarg termini; en cas contrari, ha de servir per atendre determinades situacions fallides que la política abusiva de preus ha propiciat. I tal com mana el Banc d'Espanya a les pròpies entitats de crèdit en el Fonci (Fondo de Cobertura Estadística para Insolvencias), aquest coixí només seria un fons per a possibles situacions degudes al canvi de cicle econòmic-financer.

I que no se'm digui que això va contra la competència, més aviat podríem dir que els preus actuals són abús de posició de mercat, i que són possibles gràcies a les condicions i pràctiques financeres de les entitats de crèdit.

Perquè, qui pot negar l'estreta relació entre vendre un pis i finançar-lo amb una hipoteca? ja que tampoc pot estar tan dissociada la política de venda, per part dels promotors, de la del seu finançament, per part de les entitats de crèdit.



# Habitatge i estratègies empresarials: l'oferta

PERE LLEONART I ÀLVAR GAROLA

Economistes

## ABSTRACT

In spite of the increase in the availability of real estate, the present residential cycle has been accompanied by a continuous rise in prices which has made the property development companies spectacularly rich. The cycle now appears to be ending; having amassed a great deal of capital, most of these firms are now awaiting tax advantages to become the owners of a wide range of properties to rent.

## PRESENTACIÓ

L'increment de preu dels habitatges que ha caracteritzat l'actual «boom» immobiliari, ha anat acompanyat d'una més que notable expansió de l'oferta residencial, si bé amb una resposta molt dispar per part dels diferents tipus d'agents immobiliaris.

En aquest article explicarem aquest fenomen i veurem quina ha estat la seva incidència en els principals mercats residencials locals en base a una primera anàlisi dels 80 municipis amb més dinàmica residencial de Catalunya.

## LA FORMACIÓ DELS PREUS IMMOBILIARIS

### Canvis en l'estructura de costos

Mentre a països com la Gran Bretanya l'oferta d'habitatges ha mostrat una molt dèbil resposta a les variacions de preus,<sup>1</sup> en el cas espanyol i català s'observa que el ritme edificador ha estat molt sensible a l'augment dels preus, dels 46.300 habitatges iniciats el 1996 s'ha passat a 85.000 el 2003, la qual cosa representa un augment del 83%.<sup>2</sup>

Els retards entre els primers senyals de canvi de preus i l'increment de l'output són però inevitables i estan determinats per una sèrie de factors com les dificultats d'incrementar l'oferta de sòl, els retards en els permisos urbanístics i en els llargs terminis de construcció.

El preu de venda d'un habitatge es descompon en quatre conceptes principals: el sòl, el cost de construcció, un petit apartat de diversos (facultatius, llicències d'obra, escomeses i serveis) i el marge brut (que inclou els costos d'estructura i despeses financeres de la promotora).

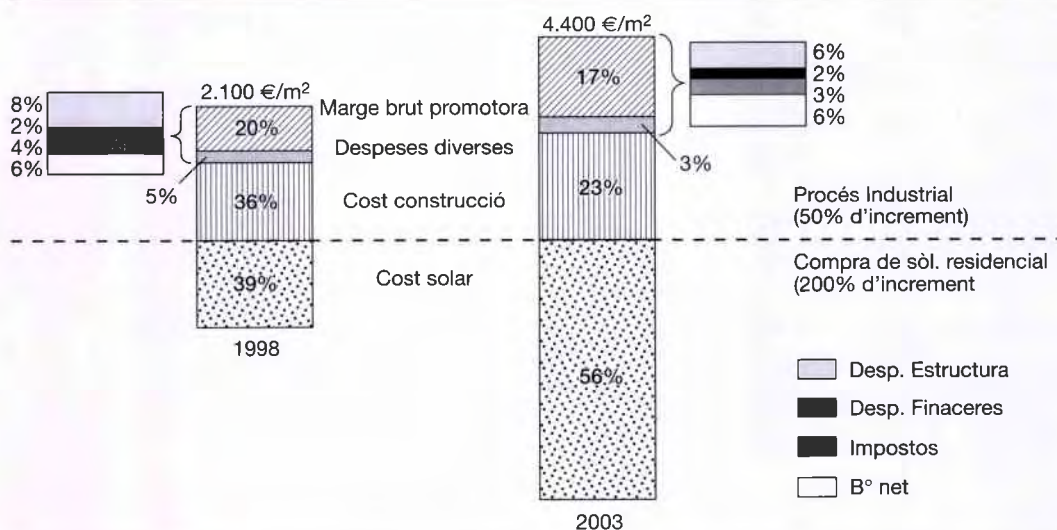
En la primera fase del recent boom immobiliari, la capacitat del sector i sobretot l'oferta de materials es va veure desbordada, cosa que va provocar un increment espectacular dels costos de construcció. Aquesta situació s'ha contingut progressivament fins arribar al moment actual en què els increments de costos són modestos i previsibles. Per tant, la contínua escalada dels preus de venda dels habitatges ha servit per incrementar el valor residual del sòl. Mentre a mitjan la dècada dels noranta el cost de construcció era el principal component del preu de l'habitatge, actualment ha estat clarament superat pel sòl.

Així, prenent com a referència una promoció d'alt standing a la ciutat de Barcelona l'any 2003, amb un preu de venda de 4.400 euros/m<sup>2</sup> brut, el cost del terreny podia arribar a representar un 55% del total, front al 23% del cost de construcció, quan només cinc anys abans, el sòl representava el 39% i la construcció el 36%.

1. Kate Barrer, *Review of Housing Supply, securing of future housing needs*. Interim Report Analysis. December 2003.

2. En l'annex 3 s'il·lustra aquesta situació a Sabadell, Terrassa i Mataró.

CANVIS EN LA COMPOSICIÓ DEL  
PREU DE VENDA D'UN HABITATGE EN EL DARRER QUINQUENNI



Font: Conferència de Celesti Ventura (D.G. M-3), al Col·legi d'A.T. de Barcelona.

En aquest exemple, el marge brut del promotor experimenta una lleugera reducció percentual; tot i així el seu benefici s'incrementa més que proporcionalment ja que un terç del marge brut correspon a les seves despeses fixes d'estructura, que cal suposar augmenten a un ritme similar a l'IPC. D'aquí es dedueix un benefici net resultant de la seva actuació com a promotor de 264 euros/m², front als 126 que obtenia 5 anys abans.

### El sòl: factor estratègic

El preu del sòl varia en funció del grau d'execució i de la seva localització. Mentre el sòl brut depèn de les expectatives de transformació en urbà, el del sòl finalista a punt d'edificar s'estableix com un valor residual, és a dir, la diferència entre el preu de venda de l'edificació que pot acollir, menys els costos d'execució i el marge del promotor.

Quan es tracta de sòls en transformació, l'increment de preus accelera el trasllat d'activitats amb un major o menor grau d'obsolescència, que altrament no es realitzarien o si més no es retardarien. En canvi, quan es tracta de sòls de nova creació, l'increment dels preus enriqueix directament els seus propietaris, que en molts de casos són els mateixos agents urbanitzadors, o els promotors, la major part dels quals disposen d'abundants reserves de sòl.

### LA CARTERA DE SÒL D'ALGUNES PROMOTORES RELLEVANTS

| PROMOTOR     | FACTURACIÓ EN MILIONS € | CARTERA DE SÒL<br>MILIONS DE M² | RÀTIO SÒL/FACTURACIÓ<br>(MILERS DE M² PER MILIÓ D'EUROS) |
|--------------|-------------------------|---------------------------------|----------------------------------------------------------|
| Vallehermoso | 970                     | 3,0                             | 3,1                                                      |
| Metrovacesa  | 730                     | 3,7                             | 5,1                                                      |
| Fadesa       | 525                     | 11,0                            | 21,0                                                     |
| Realia       | 515                     | 9,0                             | 17,5                                                     |
| Reyal        | 375                     | 2,6                             | 6,9                                                      |
| Colonial     | 325                     | 0,6                             | 1,8                                                      |
| Vértix       | 240                     | 1,5                             | 6,3                                                      |
| Hercesa      | 130                     | 4,5                             | 34,6                                                     |
| Nozar        | 130                     | 1,5                             | 11,5                                                     |
| Veganarcea   | 40                      | 0,7                             | 17,5                                                     |
| Total        | 3.980                   | 38,1                            | 9,6                                                      |

Font: Diari Expansión i elaboració pròpia.

Les deu promotores relacionades en el quadre adjunt acumulen 38 milions de m<sup>2</sup> de sòl en diferents situacions urbanístiques. El pes de les carteres varia substancialment segons el perfil urbanitzador o dels promotors predominant en cada una d'elles i en funció de l'estat d'execució urbanístic d'aquest sòl. Per exemple, la cartera predominant de Fadesa és de sòl expectant localitzat en zones turístiques, mentre que la d'Immobilària Colonial és bàsicament de sòl urbà a punt d'executar.

De tota manera ni els venedors ni els compradors de sòl saben amb certesa el preu al qual acabaran venent els habitatges. Si ho fan per sota del previst, el seu marge de benefici es redueix. En canvi, en fases d'encariment com les actuals, el preu del sòl en el moment de l'adquisició acostuma a ser inferior al seu valor quan es ven l'habitatge; per tant, el promotor obté un benefici addicional.

Així, en l'exemple de descomposició del preu de l'habitatge de l'apartat anterior, no s'ha tingut en compte el desfasament que es produeix entre la compra del solar pel promotor i la venda de l'habitatge que, tot i en una compra de sòl finalista, difícilment és inferior a dos anys; per tant, en períodes com els actuals de molt fort increment de preus dels solars, li representa un benefici extra d'uns 500 euros/m<sup>2</sup>, gairebé el doble del que obté per la seva activitat estricta com a promotor.<sup>3</sup>

En aquest context, l'adquisició de sòl esdevé el factor clau de la rendibilitat d'una promoció. Això comporta la necessitat de la reinversió ràpida dels beneficis per poder seguir en el negoci. A més, per fer front al risc i la volatilitat del mercat residencial, és fonamental controlar el flux de vendes, sobretot quan es tracta d'una promoció de certa dimensió que s'acostuma a edificar per fases successives. La resposta del mercat a les primeres vendes permet al promotor regular la ràtio d'absorció, incrementant el ritme d'execució quan la demanda s'intensifica i reduint-lo quan afluixa. L'eficàcia d'aquest sistema de *wait and see* explica l'interès dels promotors per concentrar-se en localitats concretes.

Els agents urbanitzadors públics com l'Incasol, Regesa o Pumsa, o directament els mateixos ajuntaments —mitjançant convenis amb els urbanitzadors privats—, intenten trencar aquestes possibles situacions d'abús de mercat i capturar una part d'aquestes plus-vàlues. El seu objectiu —o si més no els resultats obtinguts— no han estat tant frenar l'escalada de preus, com produir sòl urbà com més ben urbanitzat i equipat possible, la qual cosa ha repercutit en una millora substancial de la qualitat urbana de les nostres ciutats.

## UNA PRIMERA APROXIMACIÓ AL FUNCIONAMENT DELS MERCATS RESIDENCIALS LOCALS

### Una represa demogràfica generalitzada

Un primer fet a constatar és la represa demogràfica que s'està donant en la pràctica totalitat de les principals ciutats catalanes. Entre 1996 i el 2001, la població d'aquests municipis va créixer a un ritme de l'1,1% anual de mitjana, per augmentar fins al 2,8% en els darrers dos anys, cosa que posa en relleu la importància del fenomen immigratori que actualment es dona al país.<sup>4</sup>

Només cinc municipis (Hospitalet, Santa Coloma, Sant Adrià, Esplugues i Ciutat Badia) han perdut població en el període 1996-03, si bé tots ells han recuperar la tendència positiva en els darrers dos anys. La pròpia ciutat de Barcelona, després d'una sèrie d'anys de contínua pèrdua demogràfica, ha passat a experimentar un considerable creixement.

### Un ritme edificador molt variat

El ritme constructiu (mesurat en nombre d'habitatges anuals iniciats per cada 1.000 habitants) varia molt en funció del grau de colmatació del terme, de la voluntat de l'equip municipal pel que fa a la promoció del sòl i de la dinàmica econòmica del municipi.

La progressiva saturació de la ciutat de Barcelona i de la conurbació ha reduït el seu ritme edificador a poc més de 3 habitatges iniciats per cada mil habitants de mitjana en els darrers tres anys, si bé gairebé la meitat correspon a operacions de renovació urbana, per tant el creixement del seu parc residencial és de poc més d'un 1,5 anual per mil habitants.

3. *L'anuari del mercat immobiliari* elaborat per la consultora RR. De Acaña & Ass. calcula el marge anual de les promotores.

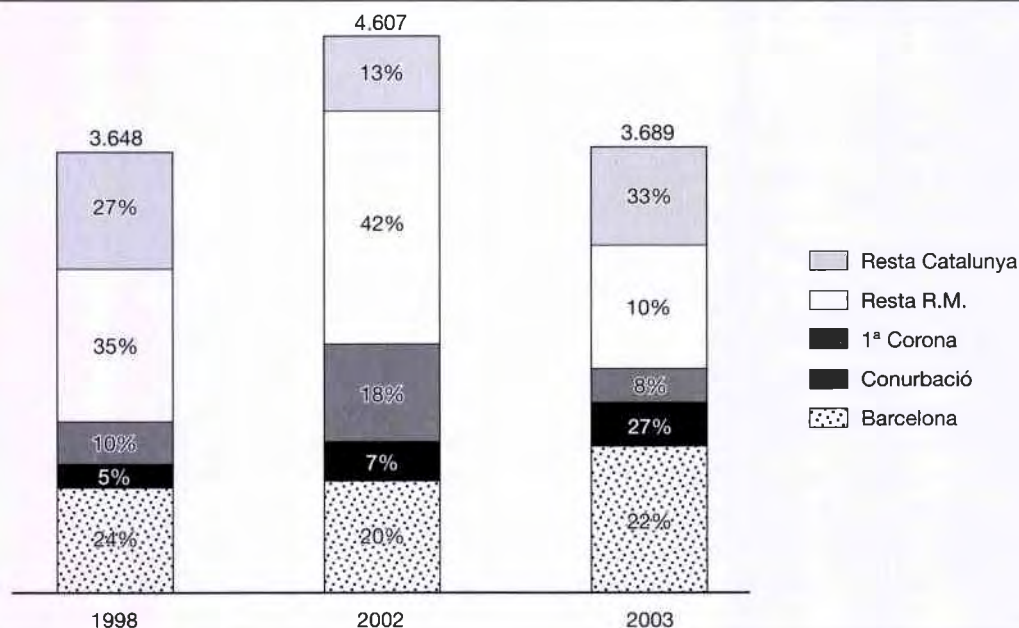
4. *La dinàmica residencial de 80 ciutats de Catalunya*. Gabinet d'Estudis Econòmics, 2004.

# INDICADORS DEL MERCAT RESIDENCIAL DE LES DIFERENTS ZONES DE CATALUNYA

|                                                     | BARNA | CONURBACIÓ | 1a.<br>CORONA | REGIÓ<br>METROP. | RESTA | CAPITALS<br>PROVÍNCIA | TOTAL |
|-----------------------------------------------------|-------|------------|---------------|------------------|-------|-----------------------|-------|
| Creixement demogràfic 1996-2003                     | 0,69% | -0,30%     | 1,42%         | 1,82%            | 2,21% | 1,26%                 | 1,14% |
| Habitatges iniciats per 1.000 habitants (2001-2003) | 3,1   | 4,2        | 6,6           | 11,9             | 25,6  | 14,6                  | 9,1   |
| % HPO                                               | 20%   | 11%        | 11%           | 9%               | 6%    | 11%                   | 10%   |
| Preu mitjà (euros/m <sup>2</sup> )                  | 3.476 | 2.441      | 2.366         | 1.963            | 1.323 | 1.630                 | 1.959 |
| Índex Barcelona = 100                               | 100   | 70         | 68            | 56               | 38    | 47                    | 56    |
| Increment de preus 2000-2003                        | 19%   | 13%        | 15%           | 27%              | 22%   | 18%                   | 20%   |

Font: La dinàmica residencial de 80 ciutats de Catalunya, Gabinet d'Estudis Econòmics, 2004.

## HABITATGES DE PROTECCIÓ OFICIAL INICIATS EN LES DIVERSES ZONES ANALITZADES



Font: La dinàmica residencial de 80 ciutats de Catalunya, Gabinet d'Estudis Econòmics.

En el quadre s'aprecia com la dinàmica edificària augmenta a mesura que ens allunyem d'aquesta zona central. Els municipis situats fora de l'àrea metropolitana són els que experimenten un major ritme constructiu relatiu, atesa la seva menor congestió i la gran demanda de segona residència en alguns dels municipis considerats (Lloret, Salou, Castell d'Aro...); per la seva part en les tres capitals provincials el ritme edificador s'acosta als 15 habitatges per mil habitants.

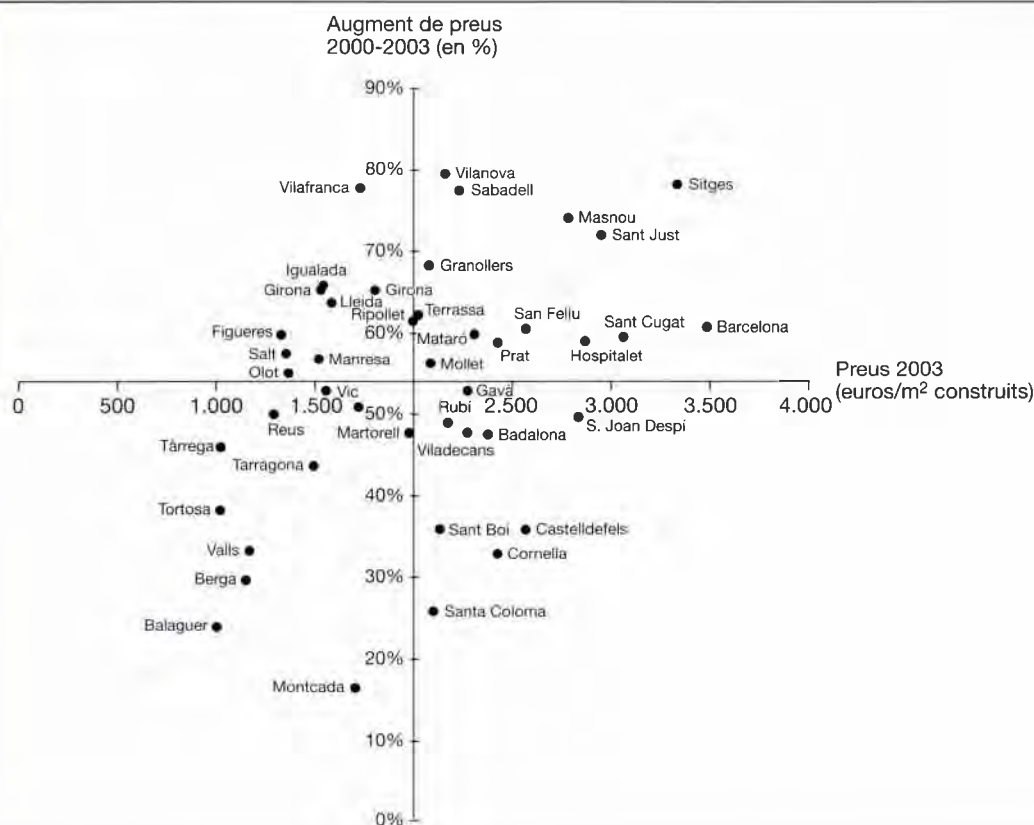
Al voltant del 10% de la nova oferta correspon a habitatges de protecció oficial (HPO), amb situacions molt diferents. De fet en una quarta part dels municipis no se n'ha iniciat cap en els darrers 3 anys. En canvi, ciutats com Sabadell o Mollet, amb importants actuacions de l'Incasol i dels seus propis ajuntaments, n'han mantingut ritmes molt elevats.

El relativament elevat percentatge d'habitatges protegits a Barcelona i a la resta de municipis de la conurbació, és més aparent que real, ja que les xifres absolutes són molt modestes (1.500 HPO de mitjana per una població de 2,2 milions de habitants), que a més respon majoritàriament a operacions de reforma urbana.

L'augment en el nombre d'habitatges, iniciats sobretot a la primera corona, no ha tingut continuïtat el 2003. Redreçar aquesta tendència a curt termini és una tasca difícil, atès els retards amb què es genera el sòl i per les escasses reserves de sòl apte per posar al mercat que l'Incasol té en aquests indrets.



## PREU DE L'HABITATGE I LA SEVA EVOLUCIO A ALES PRINCIPALS CIUTATS CATALANES



Font: La dinàmica residencial de 80 ciutats de Catalunya, Gabinet d'Estudis Econòmics, 2004

### La progressió territorial de l'escalada de preus

Durant el 2003, la mitjana de preus en les ciutats analitzades ha augmentat un 20%. L'increment ha estat superior en les ciutats de la Regió Metropolitana que a la primera corona o a la conurbació, una constatació més del fet que l'escalada de preus, iniciada a la ciutat de Barcelona, es trasllada progressivament a la resta del territori.

Tot i així, les diferències són considerables. En el gràfic adjunt es relaciona el preu de l'habitatge en tota una sèrie de ciutats catalanes, amb l'increment de preus del trienni 2000-03.

En el quadrant superior de la dreta tenim aquelles ciutats en les quals, tot i tenir preus cars, continua l'escalada; Barcelona, Sitges o Sant Just en són els casos més significatius. En el quadrant inferior, hi ha aquelles ciutats com Cornellà i Castelldefels, en què els preus són cars però on la progressió es menor.

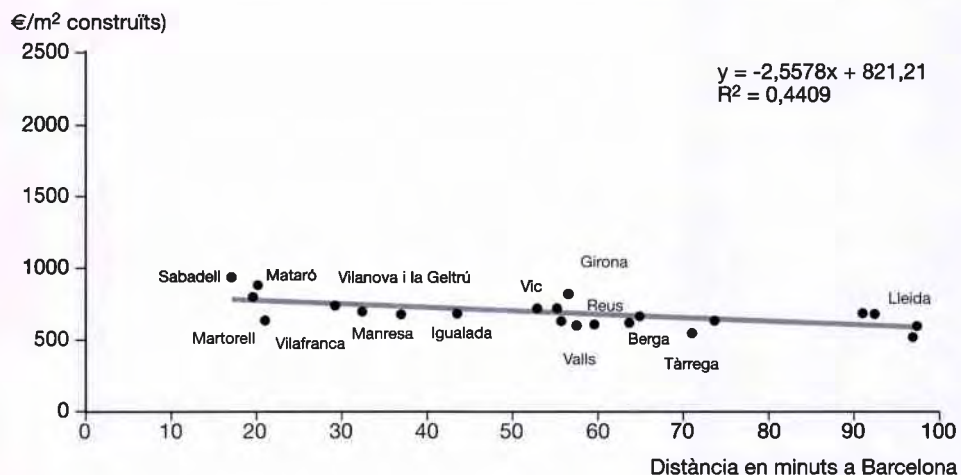
En el quadrant superior de l'esquerra hi ha aquells municipis en els quals els preus són encara barats però experimenten una notable progressió. Els casos més paradigmàtics són Vilafranca, impulsat per la dinàmica metropolitana, i Girona, amb un component més intern. Finalment, en el darrer quadrant se situen els municipis amb preus inferiors i relativament estables.

La proximitat a Barcelona és un dels factors que explica la diferència del preu de l'habitatge entre les diferents ciutats. A mesura que un municipi s'allunya de la capital, el preu de l'habitatge disminueix, tal i com posa en relleu el gràfic adjunt.

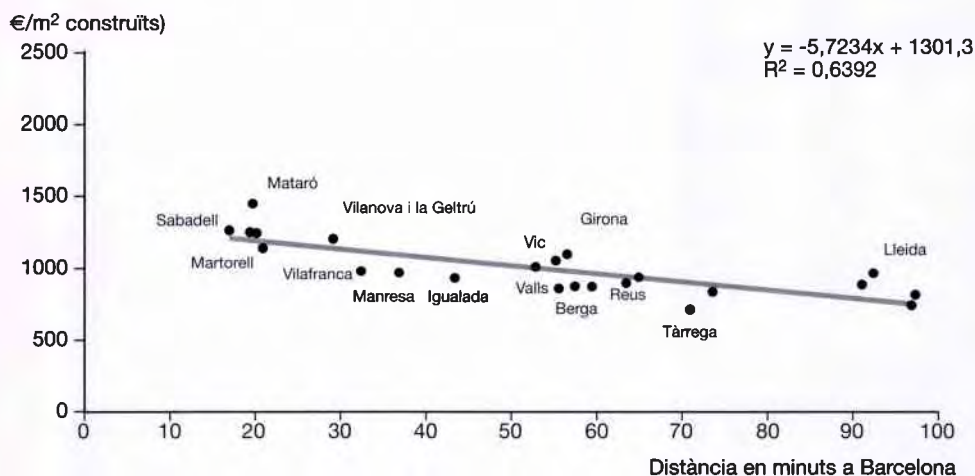
Cal tenir en compte també altres factors: l'atracció residencial, la disponibilitat de territori apte per urbanitzar i la voluntat i l'eficàcia del municipi per produir sòl urbà. Un cas paradigmàtic és el de Sitges, on l'explosiva combinació d'una gran atracció residencial i una gestió urbanística manifestament millorable ha provocat una espectacular escalada de preus.

# RELACIÓ ENTRE EL PREU DE L'HABITATGE I DISTÀNCIA A BARCELONA

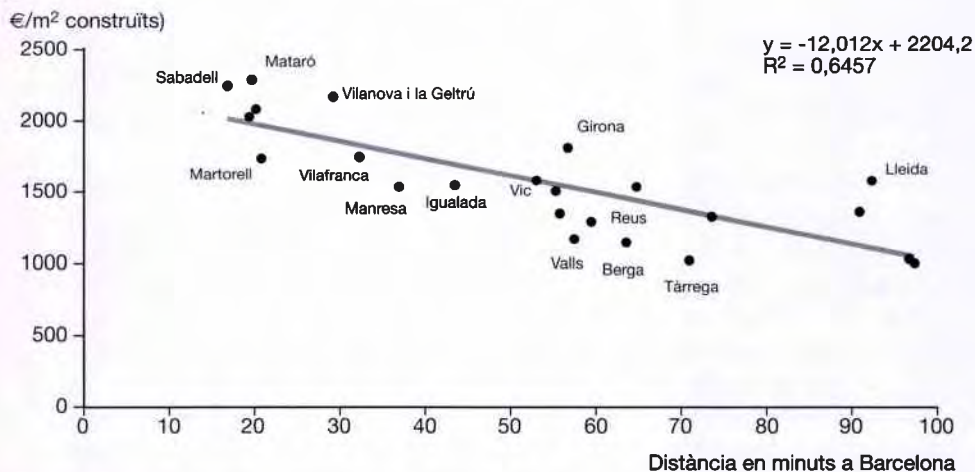
1996



2000



2003



INDICADORS DEL MERCAT RESIDENCIAL DE LES CIUTATS INTERMÈDIES MÉS DINÀMIQUES

|                                                     | SABADELL | TERRASSA | MATARÓ  | GIRONA | VIC    |
|-----------------------------------------------------|----------|----------|---------|--------|--------|
| Població 2003                                       | 191.057  | 184.829  | 111.879 | 81.220 | 35.354 |
| Creixement demogràfic 1996-2003                     | 0,40%    | 1,73%    | 1,33%   | 2,03%  | 2,18%  |
| Habitatges iniciats per 1.000 habitants (2001-2003) | 12,8     | 15,2     | 8,4     | 18,2   | 20,8   |
| %HPO                                                | 29%      | 5%       | 3%      | 3%     | 14%    |
| Preu mitjà /euros/m² construït)                     | 2.228    | 2.015    | 2.301   | 1.808  | 1.552  |
| Índex Barcelona = 100                               | 64       | 58       | 66      | 52     | 45     |
| Increment de preus 2002-2003                        | 23%      | 22%      | 28%     | 24%    | 19%    |
| Preus de repercussió del sòl                        | 49%      | 50%      | 52%     | 66%    | 27%    |

\* Mitjana dels dos darrers anys  
Font: La dinàmica residencial de 80 ciutats de Catalunya. Gabinet d'Estudis Econòmics, 2004.

L'alt preu de Lleida, un municipi amb planejament recent i un vast territori per créixer, es podria deure a problemes de gestió urbanística, o a propostes tipològiques poc adequades a la realitat del mercat actual. En canvi, la gran oferta de sòl públic de Martorell és un factor que explica la seva elevada competitivitat en preus en el context de ciutats de la 2ª corona.

El mercat residencial d'algunes ciutats rellevants

En el quadre de dalt es comparen les principals magnituds urbanístiques i residencials de cinc dels municipis amb més dinàmica residencial aquests darrers anys.

Sabadell, Terrassa i Mataró, en certa manera equidistants de Barcelona-ciutat, mostren dinàmiques força diferenciades. Les principals magnituds de Sabadell indiquen un sector immobiliari més consolidat, amb uns ritmes constructius elevats, una elevada oferta d'HPO i uns preus relativament competitius. El progressiu esgotament del seu PGOU farà que en els propers anys sigui Terrassa, amb un PGOU recent aprovat, la ciutat que assumeixi un major protagonisme, una tendència que es consolidarà amb la millora del seu servei ferroviari. Mataró, amb unes condicions climàtiques més favorables però amb un territori reduït, mostra uns menors ritmes edificatoris i uns preus més elevats, tendència que es mantindrà, atesos els seus elevats preus de repercussió.

Vic, d'acord amb el seu elevat creixement demogràfic i ritme constructiu, s'estaria beneficiant d'uns preus molt competitius i està cridada a convertir-se en una de les ciutats receptores d'aquestes dinàmiques metropolitanes, especialment arran de la consolidació de la seva universitat, l'obertura del túnel de Bracons i els nous polígons industrials que preveu el seu recent Pla d'Actuació Urbanística Municipal.

El creixement demogràfic i residencial de Girona ciutat obeeix a la seva gran atracció urbana, que es tradueix en uns preus de repercussió més elevats, tot i el seu allunyament relatiu de Barcelona, premonitori d'una contínua escalada de preus de l'habitatge.

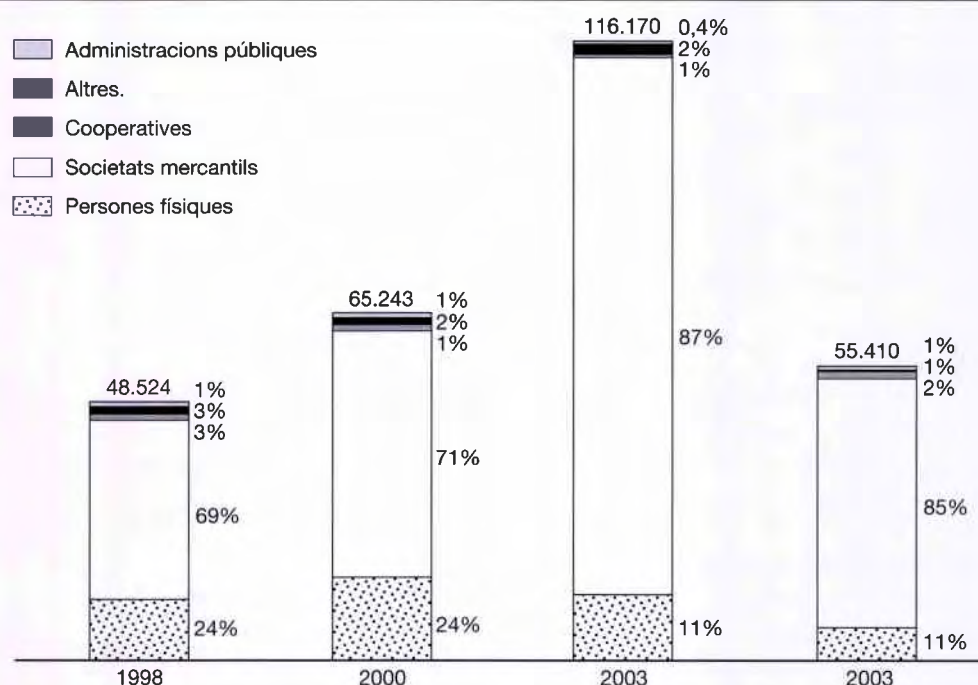
PERFILS I ESTRATÈGIES EMPRESARIALS

Els promotors locals

L'espectacular increment del nombre d'habitatges iniciats, un 83% en el darrer quinquenni, ha recaigut pràcticament en la seva totalitat en les societats promotores, que actualment representen el 87% del total, mentre que els promotors públics i cooperatius han perdut força pes relatiu en paral·lel a la caiguda de la promoció protegida. El mateix es pot dir dels petits promotors privats i de l'autoconstrucció.

La menor activitat de producció de sòl residencial per part de l'Institut Català del Sòl i les subhastes de sòl per a ús residencial al mercat lliure que han efectuat els ajuntaments, ha limitat dràsticament la disponibilitat de sòl per HPO. Això explica per exemple que Habitatge Entorn, la cooperativa amb més volum d'activitat a Catalunya, hagi reduït el seu ritme de vendes d'uns 500 habitatges anuals a finals dels noranta a menys de 300 en l'actualitat, o d'altres, com Qualitat Promocions, s'han vist abocades al mercat lliure.

## HABITATGES INICIATS PER TIPUS DE PROMOTOR



Font: Estadístiques del Ministeri de Foment.

En tractar-se d'un producte poc estandarditzat, de fabricació in situ, condicionat per la disponibilitat de sòl, amb un període de maduració força llarg i amb un volum de demanda molt cíclica, la producció d'habitatge ha tingut tradicionalment un fort component local. En el seu model més tradicional, cada municipi tenia els seus promotors que alhora eren contractistes d'obres, si bé en el decurs del temps, en la mesura que l'activitat constructiva s'ha especialitzat i ha guanyat pes la subcontractació, s'han concentrat en la fase promocional.

A Catalunya hi pot haver entre 1.000 i 1.500 promotors, si bé molts d'ells amb una activitat esporàdica, però que encara representen el gruix del mercat, enfront dels restants grups que es relacionen en els següents paràgrafs.

### UNA APROXIMACIÓ A LA PARTICIPACIÓ EN EL MERCAT CATALÀ DELS PRINCIPALS GRUPS PROMOTORS (MESURADA EN PERCENTATGE SOBRE EL NOMBRE D'HABITATGES PROMOIGUTS)

|                                               |        |
|-----------------------------------------------|--------|
| Grans immobiliàries i constructors espanyoles | 10/15% |
| Grans promotors familiars catalans            | 20/25% |
| Grans promotors familiars espanyols           | 7/10%  |
| Promotors-constructors locals                 | 50/63% |
| Total                                         | 100%   |

Font: Elaboració pròpia.

Mentre els promotors-constructors locals, concentrats en els projectes de mitjana i petita dimensió en sòl urbà, han incrementat suaument la seva participació, les grans immobiliàries, que se centren en els grans paquets de sòl urbanitzable, són les que han incrementat més la seva activitat al llarg del període.

Un dels factors claus de l'expansió de la figura del promotor està relacionada amb el desenvolupament dels mercats locals. No és, doncs, estrany que hagi estat la ciutat de Barcelona,



un mercat tradicionalment actiu i força estable on hagin sorgit els principals grups. Després, a mesura que el sòl urbanitzable de la ciutat s'esgotava, els promotors han ampliat el seu camp d'activitat vers altres municipis d'acollida de barcelonins, i sovint s'han convertit en vehiculadors d'aquests processos d'emigració interna cap al Maresme, Sant Cugat o el Baix Llobregat. El mateix ha passat en relació a l'expansió de la segona residència, primer cap a la Costa Brava i més darrerament en direcció als Pirineus.

Tot i les dificultats de conèixer les xifres d'unes empreses que acostumen a operar a través d'un gran nombre de filials, s'estima que hi ha cinc grups familiars (Vertix, Espais, Habitat, Nuñez i Navarro i Sacresa), que superen els 100 milions d'euros anuals de vendes. Un altre cas són les immobiliàries dependents d'entitats financeres com Immobiliària Colonial i Incosa (dependent de Caixa de Pensions), que, amb una facturació de 325 milions, ocupa la setena posició en el rànquing immobiliari espanyol, mentre Procam (dependent de Caixa Catalunya) ha assolit els 300 milions d'euros de facturació, si bé en aquest cas actua només com a soci financer, el mateix que Landscape (Banc de Sabadell).

### Els promotors forans

La posada en marxa dels grans projectes residencials com la Vila Olímpica o Diagonal Mar a Barcelona i les grans operacions residencials de l'Incasol va propiciar una primera entrada dels grans promotors estatals, com Urbis, Vallehermoso o Metrovacesa, en el mercat català com a promotors residencials. En paral·lel, van començar a actuar les divisions immobiliàries de les grans constructores, especialment FCC, Ferrovial i Necso.

Un tercer grup, constituït per les promotores familiars de fora de Catalunya, la major part d'elles amb seu a Madrid (Reyal, Lar, Prasa, Rayet, Fadesa, Level, Diursa, Hercesa, Veganarcea...) han penetrar en el mercat català més recentment. A l'inrevés, alguns promotors barcelonins com Vertix, Sacresa o Amrey, estan situant-se a Madrid i en els principals mercats de segona residència de la costa mediterrània.

### Els nous promotors

Les grans constructores espanyoles, tradicionalment escèptiques al negoci de la promoció, davant la fortalesa de l'actual cicle han decidit incrementar la seva presència. Ferrovial ha encapçalat el procés, seguit de FCC, Necso i Dragados. Això ha portat a un progressiu apropament d'aquestes constructores amb els grans grups immobiliaris. Així, Sacyr s'ha fusionat amb Vallehermoso, mentre que Dragados vinculava la seva activitat immobiliària a Urbis, i FCC feia el mateix amb la filial immobiliària de Caja Madrid.

Tret d'excepcions com Contratas y Obras, Construcciones Riera o Sather, les principals constructores familiars catalanes s'han mantingut tradicionalment al marge del negoci immobiliari. Darrerament, però, Copcisa, Comapa, Copisa, Rubua, Pai o Sorigué s'estan introduint en la urbanització de sòl i la promoció residencial, mentre d'altres com Proinosa actua en el mercat de la promoció industrial.

La massiva entrada en escena de filials financeres especialitzades (a més de les ja esmentades Procam i Landscape, la major part de les caixes d'estalvis catalanes hi participen d'alguna forma), ha permès als promotors familiars escometre la gestió de grans paquets de sòl, una activitat amb un important potencial de beneficis donada la substancial reducció dels costos operacionals que comporta, però, un gran risc que només les actuacions conjuntes permeten diluir.

### Una rendibilitat espectacular

Atès que la majoria d'empreses del sector no presenten al registre mercantil les dades a nivell de grup, es fa molt difícil conèixer amb precisió les seves principals magnituds. De tota manera, a través de les memòries dels grans grups que cotitzen en borsa i d'informes apareguts en revistes especialitzades, s'ha pogut elaborar el quadre de la pàgina següent.

5. «Las inmobiliarias buscan grandes bolsas de suelo en la costa», *Expansión*, dijous 29 de gener de 2004.

6. Per exemple, Metrovacesa ha obtingut el 70% dels seus beneficis de la promoció, però el seu pla estratègic preveu reduir aquest percentatge al 30% en els propers quatre anys. Inmobiliaria Colonial estudia entrar a Société Foncière Lyonnaise (SFL) una de les majors empreses patrimonialistes de París i reduir així el pes de la seva activitat promocional que actualment representa el 50% dels seus ingressos.

7. Acords Fadesa-Barceló, Prasa-Sol Melià, Reyaf-Rafael Hoteles, Construcciones Osuna-Naga Hoteles, entre altres.

#### RENDIBILITAT DE LES PRINCIPALS PROMOTORES ESPANYOLES EL 2003

| EMPRESA      | FACTURACIÓ<br>(MILIONS €) | BENEFICIS<br>(MILIONS €) | RENDIBILITAT/<br>VENDES) |
|--------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Vallehermoso | 969                       | 112                      | 12%                      |
| Metrovacesa  | 729                       | 203                      | 28%                      |
| Urbis        | 601                       | 92                       | 15%                      |
| Fadesa       | 525                       | 85                       | 16%                      |
| Realia       | 516                       | 112                      | 22%                      |
| Royal        | 375                       | 72                       | 19%                      |
| Colonial     | 325                       | 86                       | 27%                      |
| Total        | 4.040                     | 761                      | 19%                      |

Font: Diari *Expansión* i elaboració pròpia.

La ràtio rendibilitat sobre vendes de les principals promotores espanyoles varia entre el 12% de Vallehermoso i el 28% de Metrovacesa, amb una mitjana del 19%, una xifra que pràcticament coincideix amb el marge brut al promotor que s'explicava en el primer paràgraf d'aquest article, però que triplica el seu benefici. Aquest resultat coincideix amb el que s'obtenia quan se li afegeixen els beneficis que aquesta mateixa promotora obtenia per l'increment del preu del sòl. A més, cal tenir en compte que els grans promotors que es relacionen en aquest quadre actuen també com a agents urbanitzadors i, en èpoques com les actuals, els seus balanços contenen importants volums de plus-vàlues latents, que afloren al moment de la venda de les promocions.

#### A TALL DE CONCLUSIO: UNA ESTRATÈGIA ADAPTATIVA

Atès el caràcter lúdic del mercat, els promotors tendeixen a *reduir al màxim les seves estructures fixes*, externalitzant la fase de producció, la projectual i en alguns casos fins i tot la gestió de vendes. Amb un equip d'unes 20 persones es pot arribar a gestionar 200 habitatges anuals.

*Unes reserves de sòl que són l'assegurança de futurs beneficis.* De fet, el volum i composició de les reserves de sòl és el seu actiu principal: 1/3 urbanitzable, 1/3 urbà i 1/3 en construcció es considera que és l'estructura de la cartera ideal, si bé en moments avançats del cicle, com l'actual, tendeixen a reduir el pes del grup intermedi en favor del sòl en construcció i sobretot de l'urbanitzable i fins i tot rústic, en les zones de desenvolupament turístic.<sup>5</sup> D'aquí les grans carteres de sòl que acumulen la major part d'elles.

El pas següent és *augmentar el seu patrimoni immobiliari* amb producte edificat per atenuar el cicle. De fet, una part important dels ingressos de les més grans són ja actualment rendiments patrimonials i la resta estan anant ja en aquesta direcció.<sup>6</sup>

En un primer moment s'han dirigit a constituir patrimonis d'oficines o centres comercials de lloguer, mentre que la moda actual es l'hoteler.<sup>7</sup> La seva *capacitat d'invertir és però molt superior i creixent*, d'aquí que estiguin *pendents d'avantatges fiscals per entrar a constituir patrimoni residencial*. Després de l'elevada acumulació realitzada, estan cridades a redoblar el seu protagonisme en els propers anys

#### ANNEX 1: ELS PROMOTORS IMMOBILIARIS

##### I. Algunes de les promotores familiars catalanes més representatives

**Vertix.** Creada el 1972 pel lleidatà Felip Massot. Va iniciar la seva actuació a la ciutat de Barcelona, però ben aviat va ampliar el seu camp d'activitat cap a la zona de Castelldefels i diferents municipis del Delta del Llobregat i també a Sant Cugat. Darrerament ha desembarcat a Madrid.

Actua com a agent urbanitzador i promotor de primera residència, amb una elevada rotació de producte. Té més d'1,5 milions de m<sup>2</sup> de sòl en reserva, amb paquets importants a Sitges

i a les rodalies de l'estació de l'AVE de Tarragona. Va ser un dels primers a establir aliances amb Procama, la filial immobiliària de Caixa Catalunya.

Lliura al voltant dels 800/1.000 habitatges anuals i se li estima un volum de facturació superior als 200 milions d'euros en el 2003.

*Espais, Promocions immobiliàries.* Propietat de Lluís Casamitjana. Opera bàsicament en primera residència a l'àrea de Barcelona, i és una de les promotores residencials més dinàmiques en aquest entorn. També actua en el Maresme i disposa d'importants reserves de sòl en el Prat de Llobregat. Se li estimen uns 175 milions d'euros de vendes en el 2003.

*Habitat.* Propietat de les famílies Suñol i Figueres. Té uns quaranta anys d'antiguitat. Bru Figueres és actualment president del Saló Construmat.

Opera a Barcelona i l'àrea metropolitana, bàsicament en residencial i hotels. Recentment ha creat un fons immobiliari, el primer de l'Estat espanyol propietat d'una promotora. Se li estima un volum de vendes proper als 150 milions d'euros.

*Núñez i Navarro.* Empresa familiar amb més de cinquanta anys d'antiguitat. Actua majoritàriament a la ciutat de Barcelona en els segments residencial i hotelier, si bé també té projectes en ciutats intermèdies com Reus. En procés de traspàs generacional, adopta cada cop més una estratègia patrimonialista; principalment hotels i aparcaments. Se li estimen uns 120 milions d'euros de facturació.

*La Llave de Oro.* Propietat de la família Marsà. Dins el selecte grup de les grans, és una de les promotores més antigues i amb més tradició en el mercat residencial de la ciutat de Barcelona.

Compta amb una àmplia estructura de personal propi. Actualment està en procés de canvi generacional. Se li estima una facturació propera als 75 milions d'euros.

*Metro-3.* Es una promotora mitjana centrada en l'habitatge de gran qualitat a la ciutat de Barcelona. Se li estimen uns 30 milions d'euros de facturació.

## II. Les promotores familiars espanyoles més actives en el mercat català

*Immobiliària Osuna.* Propietat del granadí Nicolás Osuna, és la promotora andalusa de més prestigi, amb una àmplia experiència en promocions d'HPO i en la construcció hotelera. Es proclivi a constituir un patrimoni residencial de lloguer.

El 1998 va introduir-se a la ciutat de Sabadell on, en només 5 anys, ha arribat a edificar 400 habitatges de preu mig-baix a la zona de Castellarnau. Té projectes en marxa a Sant Cugat, aliat amb Landscape, a Vilafranca amb Level, i a Cubelles. A través de la seva filial Noga, aixeca dos hotels a Barcelona.

Actualment executa a un ritme d'uns 100 habitatges anuals a Catalunya però té com a objectiu assolir els 200/300. Contracta l'edificació claus en mà, sovint a grans constructores amb les quals acorda l'execució global de projectes a nivell de tot l'Estat. Ha obtingut una xifra de vendes d'uns 250 milions d'euros en el 2003.

*Construcciones Reyel.* Propietat del madrileny Rafael Santamaría, ha experimentat una fulgurant expansió que li ha permès en només 30 anys arribar als 2.500 habitatges en construcció amb una facturació de 375 milions d'euros de vendes i 72 milions de beneficis el 2003.

El 75% de la seva activitat se centra en la promoció Ciudad de Valdeluz, un nou barri de Guadalajara amb capacitat per a 9.500 habitatges. També té projectes de segona residència a la costa d'Almeria (Vera) i a Villajoyosa.

La necessitat de diversificar el risc l'ha portat a obrir una delegació a Catalunya dirigida



per Jordi Moix, ex delegat de Metrovacesa, amb l'objectiu d'introduir-se a l'Àrea Metropolitana i en ciutats de més de cinquanta mil habitants. Disposa de sòl a Lleida, Vilanova i la Geltrú, Vilafraça, Montornès del Vallès i Barcelona, que en pocs anys li hauria de permetre construir uns 400/500 habitatges anuals.

La seva filial hotelera, que opera amb el nom Rafael Hoteles, preveu obrir-ne pròximament dos a Barcelona-ciutat.

*Grupo Rayet.* Creada a Guadalajara, és propietat de Félix Abanades. Compta amb un milió de m<sup>2</sup> de sòl distribuïts entre Madrid, Màlaga i Guadalajara. Disposa d'un sistema constructiu integrat especialitzat en la producció d'habitatges del segment mitjà. En un futur preveu entrar en la construcció d'habitatge protegit.

En només cinc anys ha multiplicat per 15 la seva facturació fins assolir els 220 milions d'euros.

*Inmobiliaria Lar.* Propietat de la família Pereda. Es tracta d'una potent promotora d'àmbit nacional, si bé la seva delegació catalana és una de les més modestes del grup.

Acostuma a operar fent aliances amb Procam, Landscape i Caixa Manresa. A nivell de tot l'Estat se li estima una xifra de facturació propera als 150 milions d'euros.

*Hercesa.* Igualment originària de Guadalajara, és propietat de Juan José Cercadillo. El 2002 ha venut més de 1.600 habitatges repartits entre Madrid i Guadalajara. Disposa de 3,5 milions de m<sup>2</sup> de sòl residencial i 1 milió de sòl industrial i hotelier. Ha assolit els 130 milions d'euros de facturació el 2003 amb uns beneficis de 24 milions.

Darrerament s'ha expandit a Catalunya, amb adquisicions de sòl residencial a Rubí, Vilafraça i Sabadell.

*Veganarcea.* Filial del grup constructor Obras Subterráneas, una constructora especialitzada d'alta rendibilitat. És una promotora de dimensió mitjana, amb projectes a Andalusia (Màlaga) i Madrid, amb un perfil bàsicament d'urbanitzador-promotor. Executa uns 200 habitatges anuals, una tercera part dels quals correspon a Catalunya.

La seva presència a Catalunya data de principis dels anys noranta, amb una activitat concentrada en el municipi de Montgat, on ha executat dues promocions de forma successiva amb uns 800 habitatges. Recentment ha adquirit un paquet de sòl amb capacitat per uns 600 habitatges a Polinyà.

### III. Exemples destacats de la promoció cooperativa

*Habitatge Entorn.* Creada el 1989, és la cooperativa sindical (CC.OO.) amb més volum i tradició. Des del 1997 porta lliurats 4.500 habitatges de promoció oficial localitzats majoritàriament a Barcelona, Sabadell, Martorell, Mollet, Terrassa, Cerdanyola, Santa Perpètua i Granollers.

Davant les menors disponibilitats de l'Institut Català del Sòl, ha reduït el seu ritme de producció recent a uns 300 habitatges anuals, enfront de més del doble en els anys anteriors.

Disposa de més de 9 milions d'euros de fons cooperatiu per destinar a gestionar sòl per urbanitzar. Té sòl o projectes en execució a Sant Fruitós de Bages, Sant Adrià, i a mig termini a Constantí i Vilanova del Camí.

*Sala As. i Lloc Nou, Soc.coop.* Creada el 1993 pel sabadellenc Pere Esteve Salas, compta amb dues entitats: Sala As. dedicada a l'organització de comunitats de propietaris i al *project management*, i la cooperativa Lloc Nou, que realitza promocions en règim cooperatiu.

Opera fonamentalment a la ciutat de Sabadell i a d'altres municipis del Vallès Occidental. Actualment està entrant a Terrassa. Acostuma a realitzar projectes entre els 25 i els 100 habitatges localitzats a les zones properes al centre de la ciutat —per exemple al llarg de la Gran Via



de Sabadell—, amb una oferta d'habitatges funcionals encarregats fonamentalment als arquitectes locals amb més prestigi.

Disposar d'una àmplia llista de demandants amb les preferències de cadascun, li dona una gran informació sobre el tipus i localització de sòl a adquirir. Incentiva el procés de participació dels compradors en la fase d'execució del projecte. El seu principal element diferenciador és el fet que permet als compradors personalitzar el seu habitatge.

La utilització de la ISO 9901 com a estri de treball li permet establir processos de millora contínua. Un signe del seu èxit és el fet que en només 11 anys d'existència ha aconseguit lliurar uns 200 habitatges anuals.

*Qualitat Promocions.* Cooperativa de Vilanova i la Geltrú creada a finals dels anys vuitanta per fer promocions d'HPO. La manca de sòl l'ha empès en els darrers anys cap a promoció de l'habitatge lliure. En 14 anys ha lliurat uns 1.200 habitatges distribuïts en 14 centres comarcals.

Compta amb delegacions a Vilafranca, Manresa i Tortosa, i participa en el 33'3 % del projecte de transformació residencial de l'antic solar de la Pirelli al centre de Vilanova i la Geltrú.

#### IV. Urbanitzadors i promotors públics

*L'Incasol.* Creat el 1980, l'Institut Català del Sòl és una entitat de dret públic dependent del Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat, que té com a objectiu crear sòl urbanitzat per a ús residencial i industrial, així com la promoció d'habitatge públic.

Després d'uns anys intensos, la seva activitat s'ha anat esmorteint, sobretot en zones d'elevada activitat urbanística. Dels 80 municipis analitzats en el treball, només disposa de sòl en venda a Tortosa. Els tres polígons en venda; Granollers, Sabadell i Montcada i Reixach, són les darreres fases de grans polígons. De tota manera, disposa de 25 polígons en preparació, una oferta interessant en la mesura que siguin susceptibles de ser executats amb una certa celeritat.

*Pumsa.* La societat municipal Promocions Urbanístiques de Mataró, va iniciar les seves activitats d'urbanitzar sòl industrial i residencial el 1990. A partir de 1997 ha ampliat la seva actuació a la promoció residencial de venda i lloguer i a la creació d'aparcaments.

Després de 13 anys d'actuació ha urbanitzat 287,7 hectàrees de sòl de les quals un 50 % s'ha destinat a usos residencials, un 37 % a industrial i el 13 % restant a equipaments. Així mateix ha creat un patrimoni constituït per 150 habitatges socials, 1.700 places d'aparcament i 16.000 m<sup>2</sup> de naus en lloguer. Té una facturació global de 140 milions d'euros.

*Patronat de l'Habitatge de Barcelona.* Empresa pública dependent de l'Ajuntament de Barcelona, té com a funció la promoció d'HPO i d'habitatge a preu assequible.

El 2003 ha lliurat uns 100 habitatges i en té uns altres 1.200 en execució repartits en 18 promocions. Disposava a més d'un parc de 4.000 habitatges de lloguer.

#### V. Constructores-promotors catalans rellevants

*Contratas y Obras.* Es tracta d'una constructora propietat dels germans Turró, que va iniciar la seva activitat el 1978. Després de consolidar-se com a constructora d'edificació pública, el 1995 va començar a actuar com a promotor.

En 8 anys ha realitzat unes 20 operacions en què ha construït uns 1.000 habitatges, entre els quals destaca el residencial Parc Tecla Sala a l'Hospitalet. Actualment ha començat un conjunt de 180 habitatges a Vilanova i la Geltrú, en paral·lel a d'altres projectes residencials a Saragossa, Guadalajara i Santander.

*Copcisa immobiliària.* Forma part del grup Copcisa, una constructora propietat del terrassenc Benet Carbonell, que juntament amb Copisa i Sorigué lideren el mercat català com a contractistes d'obra pública.

La seva estratègia passa per abraçar tot el cicle, des de la producció de sòl urbà fins a l'execució del projecte edificatori. Actua a Terrassa, Barcelona, Mataró, i a la resta de l'àrea metropolitana, i s'està expansionant a Madrid i al llarg de tota la costa mediterrània.

En només 4 anys ha lliurat 150 habitatges i el 2003 ha facturat uns 20 milions d'euros. Actualment compta amb més de 800 habitatges en construcció que li haurien de permetre superar els 120 milions d'euros de vendes el 2006.

Compta també amb una divisió de promoció de sòl industrial i una patrimonialista, que en un futur podria entrar en habitatge de lloguer. No descarta accelerar la seva expansió mitjançant aliances amb socis financers.

*Immobiliària Comapa.* Lligada a la constructora Comapa, propietat del lleidatà Josep Cornada. Impulsa un important projecte a Baqueira Beret (hotels i apartaments) i altres tres a la Gran Via d'Hospitalet, El Creixell i Sant Andreu de Llavaneres.

La nova direcció encapçalada per Antonio Lodeiro, procedent de Lar i d'Habitat, ha engegat un pla d'expansió que li hauria de permetre assolir els 60 milions de vendes anuals el 2010.

*Copimo.* Es tracta de la divisió immobiliària de la constructora Copisa. Creada el 2001, en dos anys ha lliurat 25 habitatges.

Compta amb sòl a la Gran Via de l'Hospitalet, Sant Esteve de Sesrovires, l'Escala i Alpicat (Lleida). La seva dimensió ideal de promoció són els 50 habitatges i té com a objectiu arribar a lliurar 200 habitatges anuals.

*Soluciones Urbanes.* Creada recentment per Sorigué, Comapa, Copisa i una sèrie de promotors lleidatans, amb la finalitat de produir sòl urbà a la capital del Segrià.

*Iosa.* Propietat de Comsa. Tot i ser més antiga que les tres anteriors, ha limitat la seva activitat promocional a la zona de Reus. Darrerament està evolucionant cap a la promoció hotelera.

## **ANNEX 2: LA DINÀMICA RESIDENCIAL D'ALGUNS MERCATS LOCALS RELLEVANTS**

*Barcelona.* Durant els darrers 7 anys, Barcelona ha mantingut un ritme entre 5.000/6.000 habitatges iniciats anuals, el que representa una modesta ràtio de 3,3 per cada mil habitants, gairebé la meitat de la qual es pot considerar renovació del parc.

Després de molts anys de pèrdua de població, el flux migratori ha permès recuperar en els darrers anys la tendència positiva pel que fa al creixement demogràfic, cosa que segurament ha provocat un augment de la ràtio mitjana de persones per habitatge.

Tot i les diferències entre districtes, l'escalada de preus ha estat impressionant, fins assolir una mitjana de 3.476 euros/m<sup>2</sup> a finals del 2003.

L'acabament dels sectors residencials de Diagonal Mar, on aquest darrers anys s'ha acumulat el gruix de la nova construcció, provocarà una davallada de l'edificació a menys que es compensi amb la producció de nous apartaments arran de les noves ordenances que modifiquen els paràmetres de densitat d'habitatges establerts pel PGM.

Atesa la diversitat edificària (el residencial nou representa poc més del 25% de l'activitat, la rehabilitació un altre 25% i el 50% restant correspon al no residencial) a la ciutat operen un gran ventall de promotors locals així com la major part de les grans promotores espanyoles. El Patronat Municipal de l'Habitatge de Barcelona té actualment uns 1.200 habitatges en promoció.

*Sabadell.* El progressiu esgotament del sòl urbanitzable està provocant un increment dels preus de repercussió (per damunt del 1.100 euros/m<sup>2</sup> en els eixamples) alhora que situa el ritme

d'edificació residencial, que en els tres darrers anys ha estat per sota dels 13 habitatges per mil habitants de mitjana. Aquest fet ha limitat la represa demogràfica, que s'ha desbordat cap als municipis veïns.

La disponibilitat de sòl públic —fruit d'una laboriosa política d'adquisicions de l'ajuntament a principis dels noranta— i el polígon de Can Llong promogut per l'Incasol han fet possible que la ciutat hagi comptat tradicionalment amb una important oferta de HPO, que inicialment gestionava l'empresa municipal Vimusa. El canvi polític va propiciar l'entrada de cooperatives, si bé darrerament l'empresa municipal ha tornar a recuperar protagonisme. L'oferta HPO ha representat gairebé el 30% dels nous habitatges que han entrat en el mercat en els darrers 3 anys, tot i que amb una certa tendència a reduir-se en la mesura que el sòl per a aquesta finalitat es va exhaurint.

Les constructors locals tradicionals, com Mañero i Pere Molina, tenen una posició dominant en el mercat del centre, el primer amb una tipologia més convencional i el segon amb una oferta més innovadora. D'altra banda, Sala As., que promou un sistema de comunitat de propietaris, localitza les seves promocions en zones properes al centre. Les zones d'expansió estan dominades per promotores barcelonines o d'àmbit estatal, entre les quals ha destacat en els darrers anys Immobiliària Osuna, que ha construït més de 400 habitatges en la zona de Castellarnau.

Fins que no es revisi el PGOU, l'activitat s'haurà d'anar concentrant en els paquets de sòl pendents del centre

*Terrassa.* Després d'anys d'estancament, ha capgirat la seva demografia i s'ha convertit en una ciutat d'acollida, amb un ritme de creixement superior a l'1,7% i una ràtio de 16 habitatges iniciats per cada 1.000 habitants de mitjana en els darrers 3 anys, concentrats en els sectors de desenvolupament de Ponent.

La Clau, Aterba i Immovalero, són els tres constructors-promotors locals més rellevants, seguits de Copcisapromo. Entre els quatre edifiquen un terç dels 3.000 habitatges que s'inicien anualment. A més, també actuen a Terrassa una àmplia sèrie de promotores de Barcelona i d'arreu de l'Estat.

Terrassa assoleix un ritme edificatori superior al de Sabadell, mentre que els preus del mercat lliure són, de mitjana, un 25% inferiors.

En canvi només un 5% de l'oferta correspon a HPO, enfront de gairebé el 30% de Sabadell. La situació pot canviar, ja que la recent revisió del PGOU ha dotat Terrassa d'un potencial d'HPO de 8.000 habitatges, si bé una part important se situa en sectors en transformació, la qual cosa exigeix un gran esforç de gestió perquè finalment acabi esdevenint una oferta real.

La perllongació de la línia dels ferrocarrils catalans fins al nord de la ciutat és el gran projecte que pot convertir Terrassa en la segona ciutat de Catalunya.

*Mataró.* La revisió del PGOU durant la segona meitat dels anys noranta, la construcció de la variant Nord i el reposicionament estratègic de la ciutat arran de la perllongació de l'autopista litoral i la construcció de l'autovia de Parpers ha donat un impuls espectacular a la ciutat. La gestió del sòl per part de l'empresa pública PUMSA ha permès un increment substancial del ritme edificatori i la consegüent represa demogràfica, amb un creixement de la població de l'1,3% anual, impulsat per la immigració no comunitària.

A hores d'ara, tot i que les reserves de sòl s'estan exhaurint, encara es manté un ritme de 8 habitatges iniciats per cada 1.000 habitants, si bé només un 3% són de protecció oficial.

Les promotores foranes que van aterrar la segona meitat dels noranta arran de l'arrancada de l'Avinguda Europa, ara estan desenvolupant el Front Marítim. Els petits promotors locals concentren la seva activitat en l'eixample, que experimenta una progressiva densificació.

El reforçament de la capacitat d'acollida de la ciutat està provocant una contínua escalada dels preus del sòl amb repercussió mitjana a l'entorn dels 1.200 euros/m<sup>2</sup> en residencial i de



800 en l'industrial (tot i que en la darrera subhasta de Pumsa, ha assolit el 1.370 euros/m<sup>2</sup>) amb el consegüent increment dels preus finals; 2.300 euros/m<sup>2</sup> de mitjana, un 66% dels quals es donen a la ciutat de Barcelona, si bé un 15% superiors, per exemple, als de Terrassa.

El nou Programa d'Actuació Urbanística Municipal, pendent d'aprovar-se, amplia la oferta de sòl en els nous sectors del Sorral, i en les remodelacions de la Ronda Barceló, l'antiga fàbrica IVECO, el Camp de futbol, la Llar Cabanillas i l'entorn del carrer Biada, amb un potencial global d'uns 2.500 habitatges, que poden esgotar-se en el proper quinquenni.

*Girona.* Amb un ritme de creixement demogràfic superior al 2% anual acumulatiu en els darrers anys, la connurbació gironina duplica en habitants la de Tarragona i triplica la de Lleida.

L'arribada de grans promotors: Urbis, Colonial, Vallehermoso, Necso, Realia, ha permès duplicar el ritme edificatori fins als 15 habitatges per cada 1.000 habitants de mitjana anual.

El PGOU de 2003, aprovat amb l'antiga llei, només qualifica sòl urbanitzable per a uns 4.000 habitatges i preveia uns altres 4.000 en sòl en reconversió. Per tant, tot i una gestió municipal molt dinàmica, no s'ha pogut frenar l'escalada de preus del sòl amb repercussions fins als 1.250 euros/m<sup>2</sup>.

L'oferta d'HPO s'ha concentrat al municipi veí de Salt, on la recent revisió del PGOU preveu sòl urbanitzable per a uns 3.000 habitatges. En canvi, l'oferta de Sarrià de Ter es limita a la reconversió d'alguns antics establiments industrials com la paperera Torres o Cobega.

Aquesta oferta de sòl, insuficient davant la gran dinàmica productiva i residencial de la zona, afavoreix la dispersió cap als pobles veïns: Fornells-Vilablareix, Celrà i sobretot Banyoles.

*Vic.* La ciutat està experimentant un progressiva expansió demogràfica acompanyada d'un elevat ritme constructiu, amb una mitjana d'habitatges iniciats superior al 20 per mil habitants en els darrers 3 anys, un 14% dels quals és de promoció oficial.

Tot i l'elevat ritme constructiu, el preu mitjà de l'habitatge lliure se situa en els 1.550 euros per m<sup>2</sup>, molt similar al de les altres dues capitals de la Catalunya central (Manresa i Igualada). La Universitat i la dinàmica industrial l'han convertit en la capital de la Catalunya Central amb més capacitat d'acollida, un factor que encara es potenciarà més amb l'obertura de l'eix Vic-Olot.

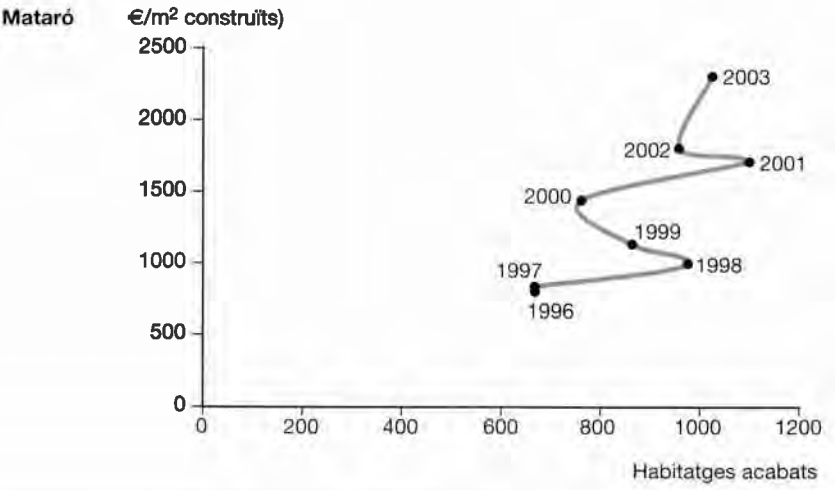
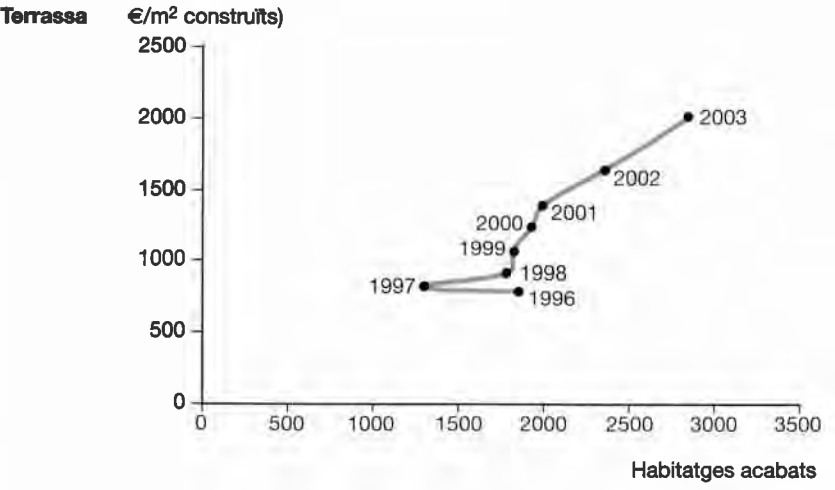
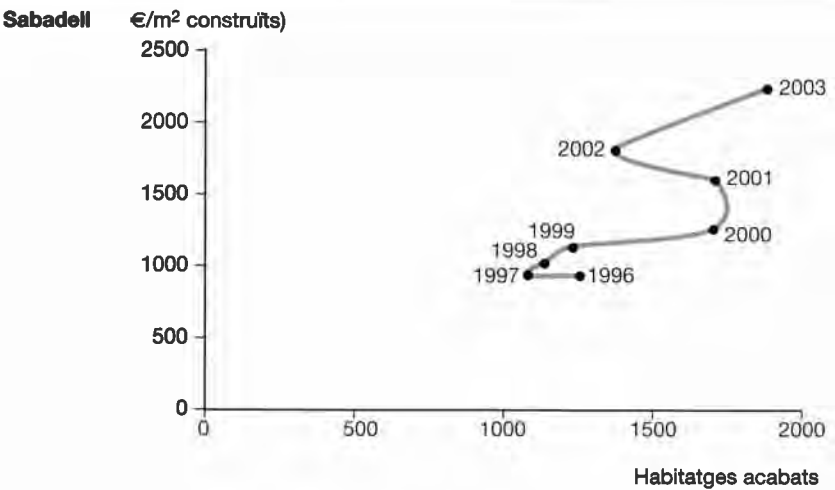
L'oferta residencial està distribuïda per un ampli nombre de contractistes promotors encapçalats per Construccions Puigdesens i Habitatges Osona. Icasa —de Barcelona— promou el sector de l'Horta Vermella i Ubada —del Vallès— desenvolupa per fases uns 170 habitatges d'HPO a la Plaça d'Osona. A més, hi ha una sèrie de promotors forans que operen en el sector del Nadal. Finalment, l'antic solar de la fàbrica de Colomer Mummy, amb un potencial per a 700 habitatges, està en mans de Volumètric de Mataró.

L'aprovació del Programa d'Actuació Urbanística possibilitarà la creació de nou sòl industrial i ampliarà la xarxa viària, que juntament amb l'execució del sector del Griell, la peça clau per incrementar la construcció d'HPO, refermaran un ritme de creixement demogràfic superior al 2,5 % anuals els propers anys.

### **ANNEX 3: L'ELASTICITAT EN L'OFERTA D'HABITATGE**

Els gràfics de la pàgina següent mostren l'evolució dels habitatges iniciats i dels preus a una sèrie de ciutats catalanes, on es posa en relleu la complexitat del procés. Els canvis en el ritme d'habitatges iniciats a Mataró reflecteix l'entrada en el mercat dels grans paquets de sòl promoguts per Pumsa —l'empresa municipal d'urbanització— de l'Avinguda Europa, el Parc Central o el Front Marítim, mentre que Sabadell també resulta molt influït per la entrada al mercat del polígon de Can Llong. En canvi, a Terrassa, el perfil de la corba és molt més regular i mostra un creixement de l'oferta i els preus molt més estable i continuat.





Font: Elaboració pròpia.

# Habitatge i finançament hipotecari: l'adaptació permanent

PALOMA TALTAVULL I FRANCISCO JUÁREZ

Universidad de Alicante

## ABSTRACT

The article explores questions emerging from the growth of mortgages for buying property in Spain and their sustainability. The article first addresses the process of deregulation of the Spanish mortgage system and its coincidence with the period of expansion of the housing demand. It evaluates the risks involved in mortgages and the link between mortgage and families' debt. The article highlights the efficiency and flexibility of the system. It also suggests that the mortgage system model adopted in Spain has enhanced the development of the building cycle.

Habitatge i finançament són dos mercats que estan lligats en el desenvolupament de la mateixa activitat productiva. La teoria immobiliària<sup>1</sup> demostra que un dels condicionants del creixement a llarg termini del sector de l'edificació és la disponibilitat de finançament, al mateix temps que el finançament dels habitatges a través de l'activitat hipotecària ho ha estat per al sector financer, i ha explicat el creixement en volum de mercat i volum d'operacions.

El reconeixement de la rellevància del finançament per al mercat d'habitatge va generar en el passat la creació d'una figura creditícia específica (la hipoteca) adaptada a un producte (l'immobiliari) amb elevats requeriments financers per a la transmissió i amb condicions específiques de termini (llarg) i de garantia (el mateix bé). El segle XX ha estat testimoni dels problemes que ha generat la manca de finançament o del desigual funcionament dels distints mecanismes financers per al mercat de l'habitatge que han generat situacions de restricció creditícia. Hi ha un munt d'experiències contrastades en el passat sobre l'escassetat d'habitatges que generava l'existència de restriccions creditícies en els mercats hipotecaris, en limitar aquests un flux estable de finançament per a l'edificació en períodes d'expansió de la població o de reconstrucció. La major part d'aquests problemes apareixien quan els mercats financers (no gaire desenvolupats) havien d'assignar els seus recursos decidint entre activitats productives o habitatges. El flux financer a l'activitat constructora es veia restringit en períodes de bonança econòmica com a resultat de la major rendibilitat que tenien els sectors manufacturers en expansió, i generava escassetat de liquiditat per finançar l'edificació (Maisel<sup>2</sup> i De Rosa,<sup>3</sup> Kent,<sup>4</sup> Maisel,<sup>5</sup> Swan<sup>6</sup> i Smith,<sup>7</sup> Jaffe i Modigliani<sup>8</sup> i d'altres<sup>9</sup>), en un procés en el qual els tipus d'interès eren incapaces d'equilibrar els mercats, com passava en altres activitats productives (De Rosa<sup>10</sup>). La recuperació d'aquests fluxos en períodes en què la situació econòmica canviava de signe va ser, entre d'altres coses, allò que li va donar al sector l'apel·latiu de «contràctic».

Des dels primers anys de liberalització financera als anys vuitanta, el finançament a l'habitatge ha experimentat una «edat d'or» en la qual han desaparegut una bona part d'aquestes restriccions del passat, i han provocat un rellevant i generalitzat flux de finançament. En el cas d'Espanya, aquest finançament no ha deixat de créixer, i ha reflectit un mercat de negoci financer en creixent expansió i sotmès a una forta i important competència entre les institucions. Aquest procés ha estat també comú en d'altres països i ha tingut efectes substancials sobre el mercat de l'habitatge, incloent-hi experiències relatives a l'acceleració dels cicles residencials, l'expansió urbana i, fins i tot, d'especulació,<sup>11</sup> i en tots els casos ha mostrat un model amb característiques marcadament diferents a la situació prèvia.

1. Hi ha diversos manuals on es poden consultar els determinants de l'expansió de l'oferta d'habitatges. Vegeu Taltavull, 2001, *Economia de la Construcció*, Civitas.

2. Maisel, Sherman J. (1963), «A Theory of Fluctuations in Residential Construction Starts», *The American Economic Review*, vol. LIII, juny, p. 369.

3. De Rosa, Paul (1978), «Mortgage Rationing and Residential Investment. Some Results from a Brainard-Tobin Model», *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. X, 1, febrer, pp. 75-87.

4. Kent, Richard J. (1980), «Credit Rationing in the Home Mortgage Market», *Journal of Money, Credit and Banking*, Ohio University Press, vol. XII, 3, p. 489.

5. Una descripció dels efectes de la política monetària sobre l'equilibri del sistema financer que afecta les famílies i el mercat residencial es troba dins Maisel, Sherman J. (1968), «The Effects of Monetary Policy on Expenditures in Specific Sectors of the Economy», *Journal of Political Economy*, vol. 76, pp. 796-807.

6. Swan, Craig (1970), «Housebuilding: A Review of Experience», *Brooking Papers in Economic Activity*, vol. 1, pp. 48-70.

7. Smith, Bruce (1983), «Limited Information, Credit Rationing and Optimal Government Lending Policy», *The American Economic Review*, vol. 73, 3, juny, pp. 305-318.

8. Jaffe, Dwinht M. i Modigliani, F. (1969), «A Theory and Test of Credit Rationing», *American Economic Review*, vol. 59, desembre, pp. 850-872.

9. Com per Linneman, Peter i Wachter, Susan (1989), «The Impacts of Borrowing Constraints on Homeownership», *AREUEA Journal*, Vol. XVII, pp. 389-402, dins Hendershott, Patric H. i Van Order, Robert (1989), «Integration of Mortgage and Capital Market and the Accumulation of Residential Capital», *Regional Science and Urban Economics*, North-Holland, vol. 19, pp. 189-210, o el de Goebel, Paul R. i Ma, Christopher K. (1993), «The Integration of Mortgage Markets and Capital Markets», *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, vol. 21, 4, pp. 511-538, entre d'altres.

10. De Rosa, Paul (1978), «Mortgage Rationing and Residential Investment. Some Results from a Brainard-Tobin Model», *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. X, 1, febrer, pp. 75-87.

11. Ortalo-Magné i Redy, 2001.

Aquesta modernització del sistema financer i el seu canvi d'orientació ha estat acompanyada d'una necessitat d'adaptar les fórmules hipotecàries a les necessitats dels mercats residencials i a les dels demandants d'habitatges, cosa que mostra com el sistema financer s'ha adaptat a les noves condicions amb rapidesa i enmig d'un procés creixent de competència. Aquest canvi ha estat especialment important a Espanya i ha tingut un extraordinari efecte incentivador del cicle d'edificació.

L'objectiu d'aquest capítol és explicar com s'ha produït aquest procés, els canvis que han tingut lloc en el sistema hipotecari espanyol i com (i per què) les institucions financeres han anat modificant les seves eines hipotecàries, oferint avantatges que els permetessin captar una major quota de mercat.

Aquest procés ha estat impulsat per les successives reformes dels mercats financers, i també alhora per les extraordinàries expectatives d'expansió del mercat residencial espanyol, que han comptat amb unes condicions excepcionals en coincidir amb l'efecte beneficiós que sobre els tipus d'interès ha tingut la introducció de l'euro. Els seus efectes són encara poc coneguts, però hi ha acord sobre la seva repercussió en l'endeutament global de les famílies i els seus efectes sobre la riquesa. Liberalització, competència i situació del mercat financer i residencial a Espanya són les claus per entendre el protagonisme actual i el lligam existent entre el sector immobiliari i hipotecari.

Per assolir aquests objectius, aquest article aborda els apartats següents. En el primer s'expliquen breument els canvis normatius que liberalitzen progressivament el mercat hipotecari. En el segon, es presenta evidència sobre l'evolució dels préstecs hipotecaris, en nombre i en quantitat, tant en termes absoluts com pel que fa al seu pes dins del total de finançament de l'economia espanyola i el seu efecte sobre l'edificació. En el tercer apartat s'analitzen les raons que poden haver influït en el sector financer per augmentar el flux hipotecari els últims anys, a través de l'observació dels riscos associats a l'activitat hipotecària. Una bona part d'ells estan vinculats amb condicionants d'accessibilitat residencial, raó per la qual aquest epígraf els aborda tots dos conjuntament (factors de demanda i liberalització). En el quart es fan les conclusions.

## 1. LA LIBERALITZACIÓ DEL MERCAT HIPOTECARI

El mercat hipotecari, al mateix temps que el financer, ha experimentat un procés de liberalització que va començar a principis dels anys vuitanta amb la publicació de la Llei 2/81 de regulació del mercat hipotecari (Llei 2/1981, de 25 de març, i el seu reglament, el Reial Decret 685/1982, de 22 de juny). Des d'aleshores, el panorama de finançament a l'habitatge ha experimentat una gran transformació i s'ha reconegut que un dels factors que han dinamitzat el mercat residencial ha estat la flexibilitat existent en el mercat hipotecari espanyol. La raó d'aquest fet, diferencial sens dubte d'altres realitats europees, és difícil de centrar, tot i que la intensitat dels canvis i el procés d'expansió de l'economia espanyola formen el tronc fonamental per comprendre allò que s'ha esdevingut en el sistema hipotecari.

La flexibilitat d'un sistema de finançament en el mercat de l'habitatge depèn de diferents factors. La història mostra com la rapidesa existent en els mercats ha estat causant de problemes de restricció creditícia i aquesta ha estat deguda, fonamentalment, a dos condicionants, segons mostra la literatura disponible.<sup>12</sup> El primer és la competència per captar/invertir els capitals, que és el resultat directe de l'escassetat de capital existent en el sistema financer, que és necessari repartir. Aquesta competència generava l'orientació dels capitals a les activitats generals i immobiliàries de manera alternativa, i generava períodes d'excés o restricció de disponibilitat financera.

El segon factor és explicatiu de per què hi ha escassetat de capital i es relaciona amb els instruments a través dels quals el mercat hipotecari obté la liquidesa per dur a terme la seva activitat creditícia. En presència de mercats financers poc liberalitzats i, generalment, espe-

12. Cal recordar que els treballs existents fan referència al sistema de finançament anglosaxó, distint substancialment de l'existent a Espanya.



13. A Europa les institucions públiques lligades al sector residencial són múltiples i conegudes, i prenen distintes formes d'organització. També als Estats Units es van instaurar organitzacions semblants que aportaven finançament al sector residencial. Una de les més rellevants, fins i tot en l'actualitat, és Fannie Mae.

14. El concepte de valor era més proper al preu de venda. El de taxació comença el 1986.

cialitzats sectorialment (és a dir, amb institucions financeres diferents segons el tipus d'activitat creditícia desenvolupada), les institucions reben dipòsits depenent de la situació econòmica general i de la possibilitat legal de generar instruments que els captin. Si els primers depenen de la competència, el finançament seguirà el rastre de la rendibilitat. D'aquesta manera es pot entendre la teoria de la substituïbilitat de capitals que expliquen les aportacions clàssiques: si els fluxos de capital són canalitzats cap a activitats no immobiliàries en èpoques de cicle econòmic expansiu, les institucions hipotecàries tenen pocs fons per prestar a les famílies i als promotors que han de construir habitatges. La restricció creditícia resultant ha estat una constant en els països dels quals existeix evidència empírica (i probablement en tots), i s'ha requerit la necessitat d'intervenció de l'Estat perquè aportés finançament i institucions que les canalitzin.<sup>13</sup>

Amb anterioritat a la Llei 2/81 (d'ara endavant LMH), el mercat hipotecari s'enfrontava a una sèrie de dificultats, entre d'altres:

a) El finançament a l'habitatge es feia principalment a través de les caixes d'estalvi que només podien obtenir fons mitjançant dipòsits a mig termini. Atès que la majoria de préstecs eren a tipus fix i a llarg termini, això creava una situació de risc de liquidesa important per al sistema.

b) L'emissió de títols hipotecaris era privilegi exclusiu del Banc Hipotecari d'Espanya (BHE), l'objectiu del qual era el finançament dels Habitatges d'iniciativa pública (HPO i les altres formes de promoció), exclusivament.

c) L'import màxim que es podia obtenir com a préstec hipotecari era inferior al 80% del valor de l'habitatge,<sup>14</sup> per la qual cosa la resta havia de ser finançada en part per una aportació inicial i en part per un préstec complementari a curt termini.

d) El sistema financer estava subjecte a una intensa intervenció estatal que sotmetien les actuacions de les entitats financeres a un estricte control:

1. L'àmbit d'actuació i possibilitats d'expansió estava limitat: per exemple, les caixes no podien actuar fora del seu àmbit territorial.

2. Establiment de controls sobre els tipus d'interès dels actius i passius d'aquestes entitats i de les seves possibilitats d'inversió. Els coeficients d'inversió obligatòria limitaven l'agilitat de la gestió en les institucions de dipòsit.

Aquestes característiques tenien per efecte, en primer lloc, una clara absència de competència, atesa la restricció d'implantació fora de la seva àrea geogràfica, bàsicament en el cas de les caixes d'estalvi. En segon lloc, l'absència de possibilitats de mobilització dels préstecs concedits limitava el desenvolupament del volum de mercat i la possibilitat de concedir noves hipoteques quan les condicions de mercat ho requerien. En tercer lloc, la quantitat de préstecs concedits en el mercat d'habitatge lliure depenia directament del volum de recursos captats per les caixes d'estalvi, la qual cosa tenia per efecte una major volatilitat de l'import de préstecs concedits (Freixas, 1991). Per últim, la manca de competència en el sector i la inexistència de canals de finançament especialitzats de les entitats que hi operaven es traduïa en la concessió de crèdits hipotecaris en condicions molt poc atractives; terminis no prou llargs, elevats tipus d'interès i relació préstec-valor propera al 50%, la qual cosa feia necessari, en la majoria dels casos, completar el crèdit en part amb una aportació inicial i en part amb un préstec complementari.

El procés de liberalització financera dut a terme a Espanya va tenir *dos fronts* d'actuació: incentivar el nombre d'institucions que puguin operar en aquest tipus de finançament, augmentant l'àmbit geogràfic d'actuació i el volum possible de fons dedicat a aquest sector, en primer lloc, i modificar el sistema d'obtenció de liquidesa per a les citades entitats, en segon. L'augment del volum en tots dos aspectes tindria, com a resultat, el creixement del mercat hipotecari com a tal en tots dos aspectes.



Pel que fa al primer dels fronts, la llei 2/81 i el seu desenvolupament reglamentari posterior, incrementa el nombre d'entitats que poden participar en el mercat, i dona entrada a la banca privada, caixa postal, cooperatives de crèdit, entitats de finançament regulades pel RD896/1977, i societats de crèdit hipotecari.<sup>15</sup> La progressiva ampliació del nombre d'entitats va tenir com a efecte incrementar i diversificar l'oferta de crèdit hipotecari, augmentant-hi la competència, la introducció de noves i àgils eines i afavorint l'oferta de millors condicions als prestataris, en un procés recolzat en una tasca de regulació durant la dècada dels vuitanta (Vegeu annex).

Pel que fa al segon, el canvi legislatiu també tenia entre els seus objectius més concrets incrementar el finançament de les entitats que operen en el sector, i possibilitar la mobilització de la seva cartera d'hipoteques mitjançant l'emissió de títols hipotecaris (cèdules, bons i participacions), i també de fer líquids aquests títols mitjançant el foment dels seus mercats secundaris. D'aquestes modalitats de captació de recursos a mig termini, els bons i les participacions hipotecàries han tingut un escàs desenvolupament i només les cèdules hipotecàries han tingut una certa rellevància fins que la Llei 21/1986 de Pressupostos de l'Estat per al 1987 va suprimir la deducció per inversions de què gaudien aquests instruments i va acabar amb el seu protagonisme dins dels recursos destinats al sector.

A finals de la dècada dels vuitanta i començament dels noranta apareixen regulacions que tracten de flexibilitzar els mecanismes d'emissió de cèdules; liberalització completa del termini d'emissió, admissió a la banca privada i a les cooperatives de crèdit com a nous emissors i supressió de les limitacions en tant que necessitats de mantenir en cartera una elevada proporció de crèdits hipotecaris per poder emetre-les. Tot plegat va afavorir el desenvolupament, de nou, del mercat de cèdules hipotecàries. També es van assentar els primers elements que, posteriorment, van permetre avançar en la titulació hipotecària mitjançant redefinicions tècniques.<sup>16</sup>

És, el 1992, quan es va aprovar la Llei 19/92 sobre el règim de les Societats i Fons d'Inversió Immobiliària i regulació dels Fons de Titulització Hipotecària que va suposar el punt de partida de la titulització a Espanya. El procés de titulització va avançar tímidament durant els primers anys, però és a partir del decret 926/1998 que rep un nou impuls i es produeix un increment espectacular els últims anys.

L'objectiu inicial de la Llei 2/81 era molt ambiciós, tanmateix, segons l'opinió dels experts, les successives modificacions legislatives van impedir durant els vuitanta la consolidació en el mercat espanyol d'una via de captació de recursos a mig termini limitant el desenvolupament del mercat hipotecari. Això implica que la principal font de finançament que ha tingut el mercat hipotecari espanyol fins als nostres dies ha estat l'obtenció de recursos mitjançant els dipòsits bancaris. Aquest és un fet diferencial amb altres sistemes hipotecaris europeus i té importants implicacions.

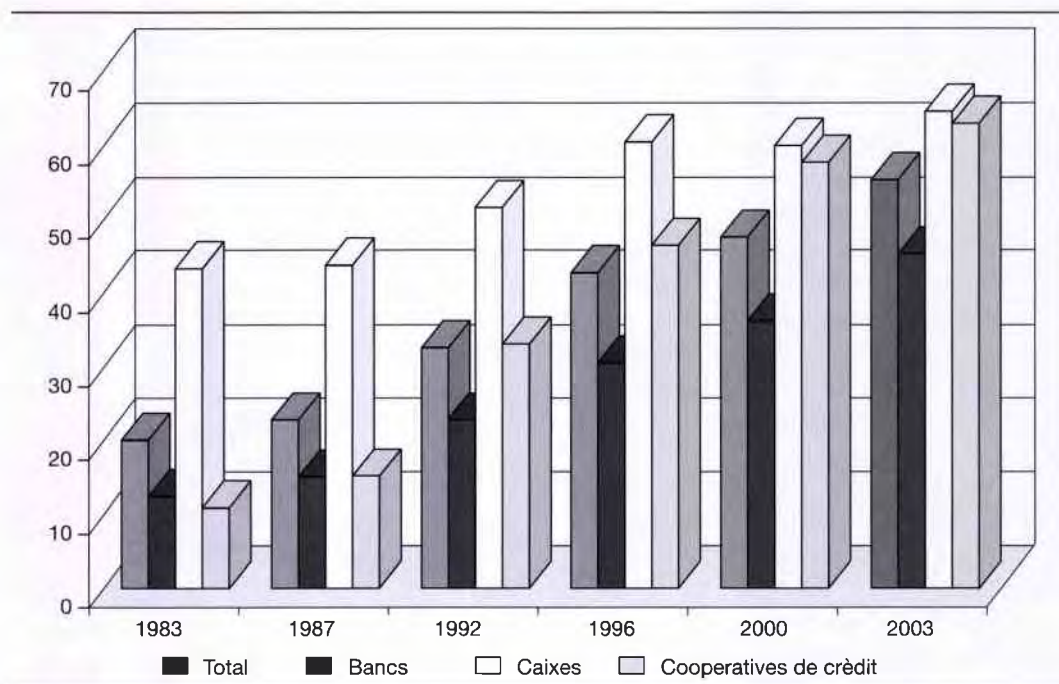
La primera d'elles suposa que si el mercat financer espanyol és estret, pot mantenir-se el principi de substituïbilitat en l'assignació de capitals al mercat d'habitatges, la qual cosa hauria generat la successiva aparició de restricció creditícia. Tanmateix, la liberalització a tots els nivells ha suposat la ruptura per a les institucions financeres del sostre d'obtenció de finançament en tenir la possibilitat d'acudir lliurement al mercat de capitals des de finals dels vuitanta, la qual cosa ha reduït fins al màxim aquesta possibilitat. La segona implicació d'aquest procés és la major vinculació del risc associat al finançament immobiliari en la totalitat de l'activitat financera espanyola, que es deriva del major pes que aquest finançament està tenint sobre el total. La tercera és el corol·lari de les anteriors: si el volum a invertir, un cop eliminats els límits i coeficients obligatoris, és referit a la totalitat de dipòsits, el finançament a l'habitatge pot créixer tot el que el mercat requereixi i les condicions de risc limitin. Aquestes tres implicacions s'han plasmat en una extraordinària expansió del finançament hipotecari des de mitjan dels vuitanta a Espanya (gràfic 1).

Així doncs, al contrari del que es podria pensar, la centralització del mercat hipotecari en el cor del sistema financer espanyol ha tingut com a efecte l'eliminació de tota possibilitat de

15. Posteriorment el RD 692/1996 modifica el desenvolupament reglamentari de la llei 1981 i estableix que les entitats que poden participar en el MH són la banca privada, les caixes d'estalvi, CECA, cooperatives de crèdit i els establiments financers de crèdit. Les Societats de Crèdit Hipotecari creades amb la Llei de l'any 1981, després d'un període d'auge inicial, entren a partir de l'any 1988 en un període continuat de declivi degut a la pèrdua dels avantatges fiscals que va afectar de manera negativa la titulització dels préstecs. L'any 1997 les SCH es transformen en els anomenats establiments financers de crèdit.

16. Com en el cas de les característiques de les participacions, les condicions per a la desaparició de les operacions de crèdit titulitzades del balanç de l'entitat emissora, la possibilitat d'emetre distintes participacions d'un mateix crèdit hipotecari i l'emissió de títols sense el consentiment o coneixement exprés del deutor del crèdit, entre d'altres.

GRÀFIC 1  
EVOLUCIÓ DEL CRÈDIT HIPOTECARI A ESPANYA PER INSTITUCIONS  
(EN % DEL TOTAL DE CRÈDIT CONCEBUT PER CADA)



GRÀFIC 2  
EVOLUCIÓ DE LES HIPOTEQUES CONCEBUDES A ESPANYA: 1962-2003 (EN TOTALS I MILERS D'EUROS CORRENTS)



restricció creditícia diferent a l'aplicada per les pròpies institucions en limitar el seu risc (Taltavull, 2003<sup>a</sup>), i pot haver provocat increments molt superiors en la disponibilitat de capitals als d'altres mercats hipotecaris més individualitzats i menys subsumits en el sistema general. Això ha degut trencar els sostres de finançament als quals s'enfronten d'altres sistemes propers, com

el francès o l'alemany, i explicar part del miracle del cicle d'edificació espanyol dels noranta. Una qüestió addicional consistiria en el fet que, si el procés ha estat com el descrit, probablement les institucions financeres s'han pogut veure afectades pel principi de la substituïbilitat sense sostres, la qual cosa explicaria que es concentri el crèdit a l'habitatge just després que s'esdevinguin les dues crisis de la Borsa a Espanya (Taltavull, 2002), a més del desenvolupament de la competència ferotge entre entitats per a la captació d'hipoteques.

Tot aquest procés de canvi normatiu ha estat acompanyat d'una extraordinària expansió del crèdit hipotecari, com ja hem vist, però també de canvis estructurals dins del sistema de finançament en què el més substancial és la pèrdua de pes del sector públic com a origen de fons financers per a habitatge (Taltavull, 2003).

Es podria dir que aquest procés té dates clau, que definirien el desenvolupament i l'acceleració o fre de l'activitat hipotecària. Algunes d'elles estan marcades en el gràfic 2 a manera d'explicació dels determinants (probables) del desenvolupament del mercat de finançament de l'habitatge.

## 2. ASPECTES I EVOLUCIÓ DEL MERCAT HIPOTECARI A ESPANYA

Com hem vist, el mercat hipotecari espanyol ha experimentat canvis normatius que han pogut variar substancialment el seu comportament tant pel que fa a les fórmules de finançament com pel que fa a l'origen dels seus fons. A continuació s'examinen aquests aspectes i també els protagonistes principals d'aquest mercat a Espanya.

El volum de finançament existent es pot observar des de dos fonts diferents d'informació. La primera és el total de crèdits amb garantia hipotecària existent en el sistema, i la segona és la procedent de les estadístiques d'hipoteques, que inclouen una mostra de totes les hipoteques concedides per les institucions financeres. Totes dues fonts (gràfic 1 i 2) reflecteixen un creixement extraordinari del finançament en el mercat immobiliari des de mitjan la dècada dels vuitanta, coincidint amb el procés de liberalització que hem descrit. Es pot observar una molt forta acceleració durant la dècada dels noranta del segle XX coincidint amb els canvis estructurals que experimenta l'economia espanyola en aquest decenni, a saber, la implantació del mercat únic, la liberalització completa dels moviments de capitals i la integració en la moneda única. En aquest procés destaca la implicació creixent de la banca privada i de les cooperatives de crèdit en el mercat hipotecari, que passen de destinar un percentatge petit dels seus recursos (12,4% i 10,9% respectivament) el 1983 a concentrar una part molt important d'ells el 2003 (44,9% i 62,8%). Aquestes xifres donen proporcions que mostren la gran especialització duta a terme en les institucions financeres cap al sector immobiliari i el seu elevat i creixent compromís en tots els aspectes, que s'equiparen al paper que les caixes han exercit al llarg de la història recent.

Aquesta evolució té dues implicacions rellevants: la primera reflecteix el procés d'ampliació del mercat de negoci per als bancs comercials i les cooperatives, i entra en un àmbit d'operatòria i risc desconegut, però al qual es van adaptar amb rapidesa. La segona implica una major vinculació del sistema hipotecari en el total del sistema financer espanyol que passa a tenir una major dependència d'allò que hi passi, amb conseqüències sobre les pautes de rendibilitat i risc de les institucions financeres i del sistema en conjunt. No cal insistir que la reforma ha tingut èxit quant a l'incentiu a la implicació de totes les institucions financeres amb el resultat d'una gran expansió del volum de mercat ofert d'hipoteques, que és característica particular el mercat hipotecari espanyol en el segle XXI.

L'augment de l'oferta potencial (i real) d'hipoteques derivada d'aquesta amplitud del mercat ha tingut efectes sobre l'activitat immobiliària relacionada amb l'habitatge, i s'ha vist reflectida en un canvi en els indicadors d'aquest endeutament.<sup>17</sup>

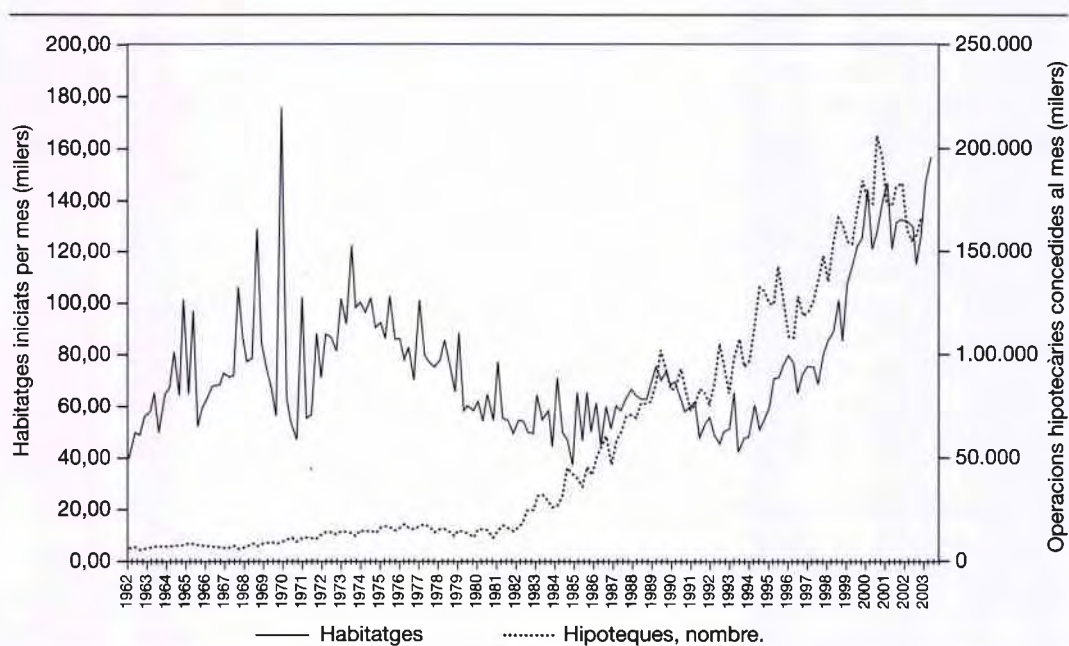
En primer lloc, el creixement hipotecari ha tingut, com era d'esperar, un efecte d'expansió del cicle d'edificació que es pot observar en el gràfic 3, on es compara el nombre d'operacions hipotecàries concedides i el cicle d'habitatges iniciats. Aquest impacte és gràficament reconeixible des del període de començament del procés de liberalització, i reflecteix com l'evolució del finançament ha actuat de «motor» del cicle d'inversió residencial.<sup>18</sup> És possible

17. La «hipotecarització» de l'economia.

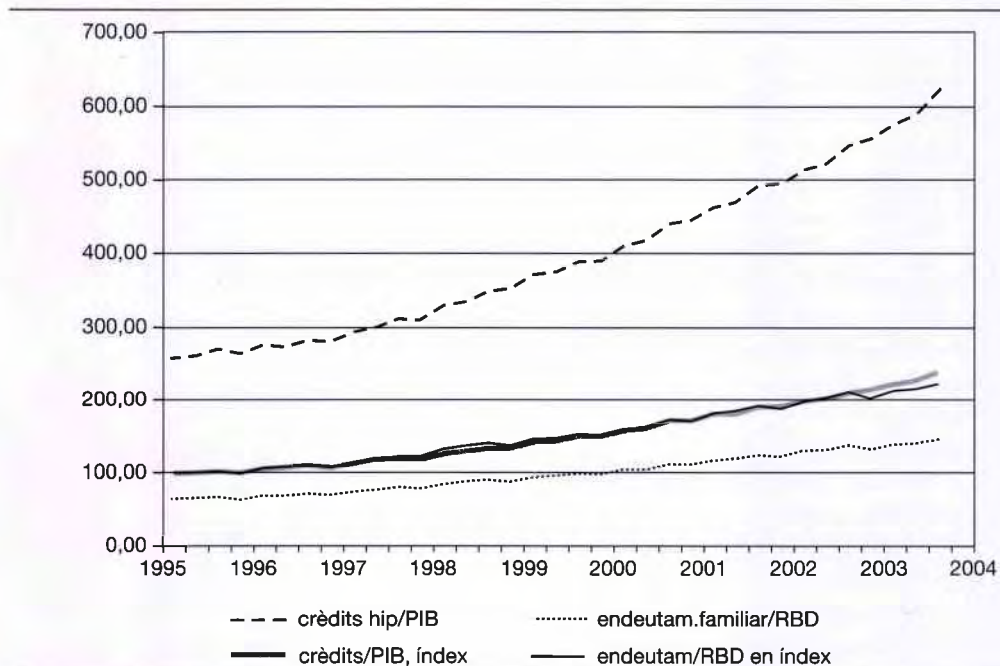
18. Una anàlisi empírica sobre les relacions dins d'un model de creixement a llarg termini entre oferta de finançament i cicle d'edificació es troba a Taltavull, 2002.



GRÀFIC 3  
OPERACIONS HIPOTECÀRIES I HABITATGES INICIATS



GRÀFIC 4  
ENDEUTAMENT HIPOTECARI A ESPANYA (% SOBRE LA RENDA DISPONIBLE I EL PIB EN TERMES CORRENTS)

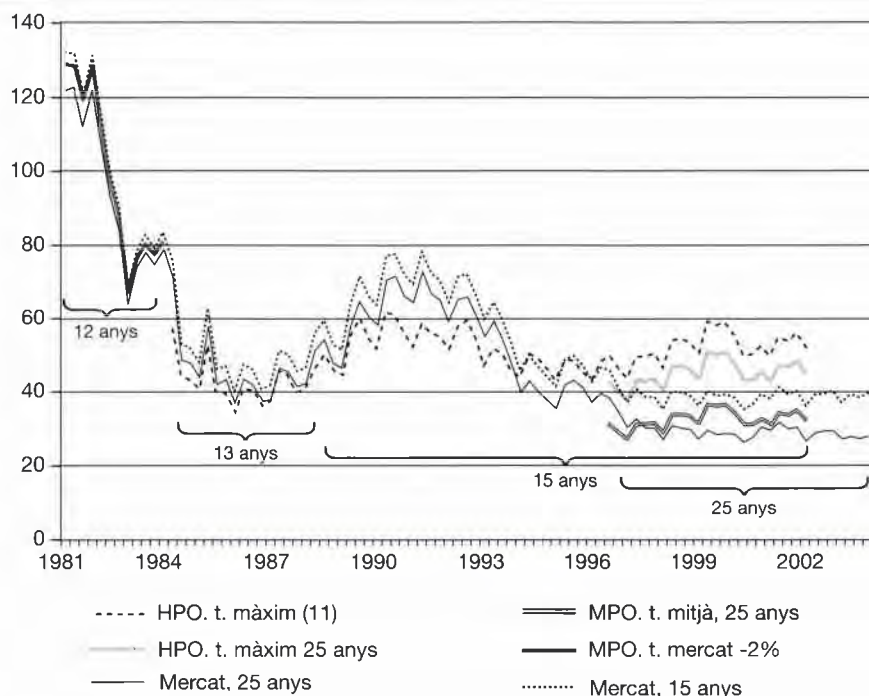


que la inexistència de sostres al finançament hagi estat un dels causants de l'entrada massiva de demandants potencials d'habitatge a través de la propietat al mercat residencial, associats a un canvi en el seu model de desenvolupament a Espanya encara poc conegut.

Com a resultat, hi ha tres qüestions que mereixen ser remarcades. La primera és l'aug-



GRAFIC 5  
RATIOS D'ACCESSIBILITAT DE LES FAMÍLIES QUE ACCEDEIXEN A HABITATGES PRIVATS I PÚBLICS A ESPANYA\* (EN %)



19. Aquesta és l'opinió de la majoria dels experts del sector. Poden trobar-se distints informes sobre el nivell de risc i l'evolució del mercat hipotecari a la pàgina web de l'Associació Hipotecària Espanyola, <http://www.ahe.es>

\* Es calcula com la raó entre l'import pagat per un crèdit hipotecari amb un nominal mitjà al tipus d'interès vigent a cada període, tenint en compte la duració habitual que s'aplica a cada préstec i els ingressos procedents d'un sol treballador empleat amb salari mitjà

ment en els nivells d'endeutament agregats en l'economia associats al mercat hipotecari. La segona és l'impacte que sobre el total de l'endeutament familiar té l'augment d'aquests fluxos de crèdit, i la tercera és el grau de sostenibilitat d'aquest procés en el futur, tant des del punt de vista de les famílies com de les institucions financeres.

Pel que fa a les dues primeres, el pes del crèdit hipotecari sobre el PIB i l'endeutament de les famílies han crescut molt i de manera pràcticament paral·lela (gràfic 4), i han duplicat les xifres existents el 1995, tot i que han quedat encara lluny dels nivells d'endeutament d'altres Estats membres de la UE. L'endeutament, doncs, s'ha multiplicat com a conseqüència de l'expansió en els muntants hipotecaris concedits per damunt del creixement econòmic tot i que els nivells no són alarmants des del punt de vista agregat.<sup>19</sup>

La qüestió que preocupa radica en si l'endeutament familiar és sostenible. És cert que el creixement en l'endeutament global ha estat molt superior a l'expansió dels ingressos familiars, tanmateix, un exemple senzill d'accessibilitat permet observar la sostenibilitat d'aquest procés. L'exercici consisteix a calcular l'esforç de pagament hipotecari (anomenat també ràtio d'accessibilitat) que realitzen les famílies utilitzant les figures hipotecàries que el mercat els ofereix.

En el gràfic 5 es representa l'esmentat ràtio tenint en compte l'import unitari de la hipoteca mitjana que es concedeix en el mercat, al tipus d'interès vigent i amb el termini d'amortització que apareix fixat en cadascuna de les sèries. El valor de referència d'aquesta ràtio és del 30%, que expressa la proporció dels ingressos que es considera que una família pot pagar per la hipoteca del seu habitatge sense renunciar a consum addicional.

El gràfic mostra com l'accessibilitat ha passat per distints períodes els últims 15 anys: una primera època (començament dels vuitanta) va ser aquella les condicions financeres de la qual esbiaixaven la possibilitat d'endeutament hipotecari, i generaven obligacions de pagament que superaven el 100% dels ingressos d'un assalariat, en unes condicions que devien pa-

20. Aquest és el cas dels pagaments amb amortitzacions creixents que ha estat molt comú al llarg dels vuitanta i dels noranta, principalment perquè era aplicat en els préstecs lligats a les VPO. Aquest consistia en el pagament de quotes reduïdes durant els primers anys, encara que els interessos no coberts i el capital no amortitzat s'acumulaven en els següents anys, generant hipoteques amb TAE's molt superiors.

21. La demanda d'habitatges és molt forta des de la dècada dels cinquanta. Després d'un període en què es va considerar coberta la necessitat residencial, la demanda va tornar a créixer en els vuitanta lligada a l'arribada dels *baby-boomers* a l'edat de formar llars. Vegeu Tàltavull, 2001.

ralitzar la demanda, inclosa la d'habitatges públics. Com remarcaven els projectes de política d'habitatge d'aquells anys, les raons principals d'aquesta situació radicaven en l'existència de curts períodes d'amortització i elevats tipus d'interès. L'allargament en el termini d'amortització dona lloc al segon període, en el qual s'ha reduït l'esforç com a efecte immediat d'aquest. Les condicions de preus i tipus d'interès es combinen dificultant l'accés fins a 1992 i, després, facilitant-lo. El tercer període començaria a mitjan la dècada dels noranta en què la caiguda en els costos de finançament i l'allargament dels terminis d'amortització de les hipoteques, primer a vint i posteriorment a vint-i-cinc o més anys, compensen el fort creixement en els preus dels habitatges, i configuren ràtios d'accessibilitat històricament baixos que possibiliten a una família mitjana assalariada l'accés a la propietat residencial sense renunciar a d'altres consums.

És interessant remarcar que els habitatges públics han requerit un esforç de pagament menor (com a resultat dels seus tipus d'interès preferencials aplicats, vegeu condicions en el quadre A.1 de l'annex), i han mostrat una situació de privilegi que es va anar perdent al llarg dels noranta. Les innovacions aplicades pel sistema hipotecari van deixar clarament fora de mercat les fórmules de finançament públiques des de mitjan aquesta dècada, a la vista de l'esforç en compra estimat per a un HPO que complís els tipus d'interès i les condicions fixades per a la Política d'Habitatge, amb valors de la ràtio pitjors que un crèdit obtingut en el mercat lliure.

A la vista de tot el que hem dit, l'endeutament familiar és sostenible sempre que les condicions de pagament del finançament estiguin d'acord amb un esforç dins dels valors propers al 30%. Com s'ha vist en el gràfic, hi ha factors que condicionen aquest esforç amb naturalesa conjuntural que poden canviar al llarg del cicle, generant períodes en què l'endeutament no és sostenible. En els períodes que ha passat això (al voltant dels anys 1981 i 1990), el sistema financer ha modificat les condicions de l'oferta hipotecària per facilitar l'accés, bàsicament, allargant terminis i generant figures de pagament que suposaven un menor esforç inicial.<sup>20</sup> Durant l'últim període, a més, s'ha produït un canvi estructural que ha reduït, entre d'altres canvis, els tipus d'interès al mínim històric conegut, cosa que ha empès la demanda residencial i els preus, tot i que no la ràtio d'esforç de pagament.

Cal realitzar una matisació relacionada amb la ràtio de capacitat de pagament. El seu valor determina el percentatge màxim dels seus ingressos corrents que una família pot destinar al pagament d'una hipoteca. Aquest percentatge és avaluat per les entitats de manera acumulativa, és a dir, es computen tots els préstecs que té el potencial deutor en la mateixa entitat (i en d'altres si és que la informació és disponible). Una societat amb elevat nivell d'endeutament té, *per se*, una ràtio de capacitat de pagament elevada, per la qual cosa té més difícil el seu nou endeutament en hipoteques. L'augment de les hipoteques aquests anys passats ha pogut produir-se, precisament, pel baix nivell d'endeutament de les famílies espanyoles. En el futur, és difícil que es pugui augmentar el ritme d'endeutament familiar per damunt del nivell experimentat aquests anys.

### 3. EL PERQUÈ DEL PROTAGONISME DEL FINANÇAMENT HIPOTECARI A ESPANYA

El finançament hipotecari ha estat la resposta a l'existència de fonts de demanda estables que es mostren especialment poderoses des de mitjans els anys vuitanta a Espanya.<sup>21</sup> Hi ha treballs que ratifiquen aquesta potencialitat i delimiten aquestes fonts com a demanda real que es veu reflectida en elevades taxes d'absorció d'habitatges en el mercat, cosa que implica que el sistema financer ha estat responent a la intensa demanda d'aquest sector amb instruments apropiats. Per entendre aquesta flexibilitat en la resposta financera, cal clarificar dues qüestions. La primera és per què el sistema hipotecari ha fet servir els recursos globals del sistema financer i no solament fonts de finançament destinades a activitats hipotecàries com han fet altres països. La segona és si el sistema financer, en el procés d'«hipotecar» els seus recursos, pot caure en

riscs excessius que representarien un perill per al sistema, i que fixaria un «sostre» a aquest finançament.

L'ús dels dipòsits generals del sistema com a font de finançament per als crèdits hipotecaris és una de les característiques diferencials del sistema hipotecari espanyol sobre la resta a Europa. Això és així per distintes raons, moltes d'elles històriques, entre les quals destaquen les següents.

1. Les principals institucions hipotecàries han estat, des del començament, les caixes d'estalvi, per a les quals el segment hipotecari és un àmbit de negoci no exclusiu tot i que majoritari.
2. L'aparició de les institucions hipotecàries especialitzades es produeix dins dels canvis reguladors que liberalitzen aquest mercat, de manera que aquestes institucions comencen la seva activitat en condicions de competència amb la resta més assentades en el mercat, cosa que n'ha condicionat el desenvolupament i expansió.
3. Els instruments específics de captació de fons com a font de finançament de les hipoteques han experimentat reduïdes innovacions i han anat perdent pes des de la dècada dels vuitanta. L'aparició de la titulització d'actius hipotecaris va trencar aquest procés (quadre 1), tot i que la inexistència de completa liberalització ha condicionat el seu paper com a principal font de recursos. De fet, actualment, les institucions financeres obtenen entre el 10 i el 15% de l'import prestat mitjançant aquest procediment i el total de títols amb garantia hipotecària existents en el sistema financer (incloent cèdules i bons) només arriben al 15% del saldo hipotecari existent, xifra llunyana del 30% de començament dels vuitanta.
4. El sector públic que actuava en el sistema de finançament ha anat privatitzant-se a mesura que es liberalitza el sistema hipotecari fins a desaparèixer com a institució pública. Aquest procés ha suposat la desaparició progressiva d'una institució especialitzada en l'emissió d'aquests actius.
5. La canalització de les eines financeres de la política d'habitatge a través de xarxes de finançament privat juntament amb la liberalització del mercat hipotecari, han tingut com a efecte la creació d'una operatòria lligada a l'activitat hipotecària que ha convertit aquesta en una més entre els àmbits de negoci bancari, i no ha segmentat, com ha passat a d'altres països, aquest mercat com una àrea especial dins l'àmbit financer.

Aquestes raons explicarien que, per al sistema financer espanyol, la hipotecària es contempla com qualsevol altra activitat financera subjecta als seus riscos inherents i en les quals el model de decisió inversora segueix el principi de la rendibilitat, a més del compromís derivat dels acords amb la política d'habitatge, sense tenir en compte la possibilitat d'aplicar restricció creditícia per la inexistència de fons suficients amb aquest fi. Aquest fet contrasta amb la situació en d'altres països, en què les vies de finançament hipotecari han seguit essent intervingudes, dependents dels recursos disponibles i, en una bona part, segmentades de la resta de l'activitat financera.

QUADRE 1  
FONTS DE FINANÇAMENT DEL MERCAT HIPOTECARI

|      | % DE TITULITZACIÓ D'ACTIUS SOBRE EL TOTAL DE CREDIT HIPOTECARI CONCEBUT |       |        |              | % SALDO VIU D'ACTIUS AMB GARANTIA HIPOTECÀRIA SOBRE EL TOTAL DE SALDO HIPOTECARI |       |        |              |
|------|-------------------------------------------------------------------------|-------|--------|--------------|----------------------------------------------------------------------------------|-------|--------|--------------|
|      | TOTAL                                                                   | BANCS | CAIXES | COOPERATIVES | TOTAL                                                                            | BANCS | CAIXES | COOPERATIVES |
| 1984 |                                                                         |       |        |              | 31,00                                                                            | 23,06 | 39,99  |              |
| 1987 |                                                                         |       |        |              | 22,58                                                                            | 23,08 | 25,56  |              |
| 1990 |                                                                         |       |        |              | 8,99                                                                             | 5,64  | 13,54  |              |
| 1993 |                                                                         |       |        |              | 8,75                                                                             | 13,80 | 6,15   | 3,33         |
| 1996 | 3,33                                                                    | nd    | nd     | nd           | 6,59                                                                             | 8,07  | 6,50   | 0,40         |
| 1999 | 13,91                                                                   | 14,65 | 11,72  | 4,50         | 5,95                                                                             | 6,41  | 6,44   | 0,04         |
| 2002 | 19,66                                                                   | 21,65 | 16,51  | 17,50        | 7,13                                                                             | 9,16  | 6,65   | 0            |

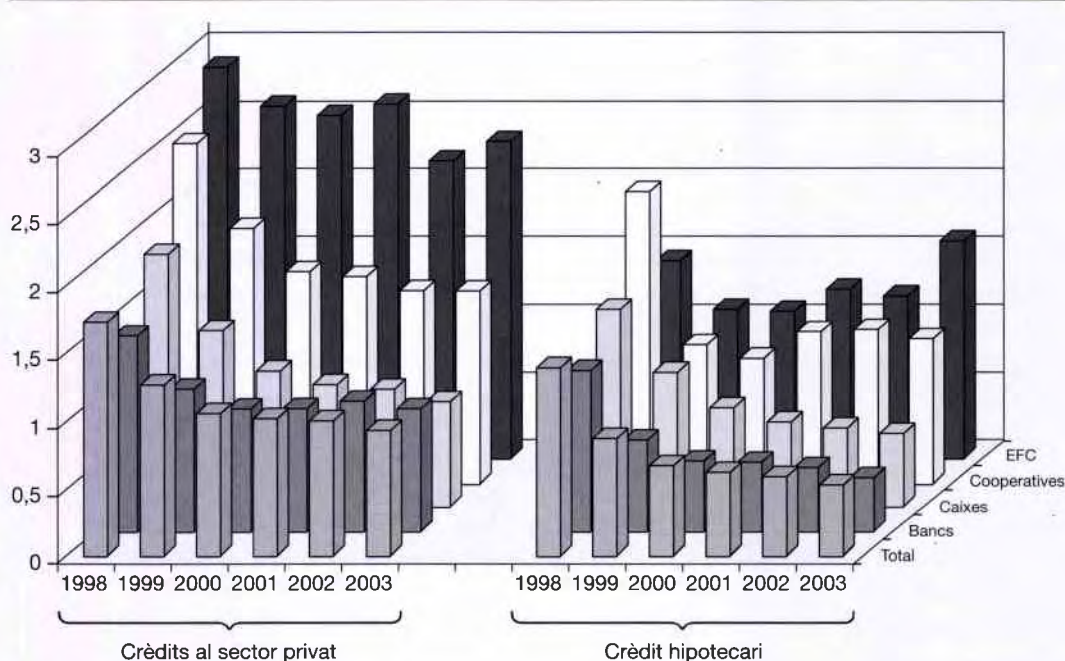
Font: AHF, elaboració pròpia.



22. Vegeu els distints informes de l'Associació Hipotecària Espanyola, <http://www.ahe.es>.

23. La tipologia de riscos està continguda en l'annex i la seva definició procedeix de Roldán, 2001. D'entre ells, els últims (operatiu, reputació i insolvència) semblen no tenir rellevància en la mesura que el pes del mercat hipotecari es troba en les institucions de finançament generals. Per la seva part, el risc de tipus d'interès és neutre atesa la generalitzada utilització de tipus hipotecaris revisables. Vegeu Tàltavull 2003a.

**GRÀFIC 6**  
**PRÉSTECOS DUBTOSOS. GENERAL I HIPOTECARI**



Font: AHE i BE.

Pel que fa a la segona qüestió, el pes actual dels préstecs hipotecaris sobre els totals és creixent, menor que en d'altres països,<sup>22</sup> i no sembla estar condicionant ni la rendibilitat de les institucions, ni el risc global, ni la satisfacció de la demanda d'altres crèdits per a consum o inversió que el mercat demanda, si s'analitzen les estadístiques globals. La qüestió del risc és especialment important.

Els préstecs hipotecaris s'associen amb un nombre elevat de riscos que les institucions financeres han d'afrontar, dels quals són el de mercat i de crèdit aquells que semblen més rellevants en aquest moment.<sup>23</sup> El de liquidesa és un dels riscos permanents, ja que el sistema hipotecari presta a llarg termini però es finança a curt amb títols i dipòsits, tot i que no sembla haver restricció de liquidesa en el sistema espanyol a la vista de l'evolució del volum prestat. Tampoc el risc de pèrdua de beneficis per amortització anticipada sembla ser rellevant, i es considera com a estable en el cas espanyol (Wyman, pp A48 i ss.).

Els dos aparentment més significatius són el de crèdit i el de mercat. El risc de crèdit es tradueix en la possibilitat que els prestataris deixin de pagar, i el de mercat consisteix en el dany que es pugui produir al sistema si hi ha un canvi brusc en l'evolució del mercat residencial. El primer d'ells pot ser analitzat veient «allò que està passant» en l'evolució dels préstecs de cobrament dubtós. La seva proporció és reduïda (al voltant d'un 1% del total) i decreix amb l'expansió econòmica en totes les tipologies, i, en el cas dels hipotecaris, suposen una proporció encara menor, i es redueixen, segons la informació disponible fins al 2003, a un 0.5% del total concedit per les institucions que fan de mitjanceres d'aquest mercat (gràfic 6). Aquest fet és constatat en la majoria dels treballs referents al mercat hipotecari —AFI, GE Mortgage Insurance, Merrill Lynch, Ball, 2003 (informe RICS)—, que mostren com el grau de risc de fallits a Espanya és substancialment menor a l'existent en d'altres països europeus. Una segona via d'anàlisi és contrastar si les famílies poden experimentar dificultats de pagament «a priori» per la concessió de la hipoteca. En aquest sentit, el gràfic 5 vist anteriorment és molt indicatiu de com les innovacions en els préstecs han generat una reducció en l'esforç de pagament i, per tant, en el risc



d'«ofec» financer de les famílies pel pagament d'una hipoteca, en presència, això sí, de baixos tipus d'interès. No sembla, doncs, que el risc de crèdit estigui creixent en aquest sector a Espanya, actualment.

El risc de mercat consisteix en la possibilitat que el sistema pogués quedar danyat com a conseqüència d'un canvi en les condicions econòmiques generals. El dany que pot causar el mercat, obviats els anteriors, es refereix a l'impacte sobre la garantia que mantenen els préstecs emesos. Atès que les hipoteques estan garantides pel mateix bé, només les situacions que generessin un procés de deflació greu podrien tenir aquest efecte.

Aquest risc podria estar latent atès que el fort augment del finançament hipotecari ha tingut lloc coincidint amb un període de forta revalorització i s'han mantingut de manera sostinguda l'augment de preus, de préstecs concedits i de nominal. Això ha generat que les propietats (garantia dels préstecs) hagin augmentat el seu suport financer, amb la qual cosa les institucions han vist millorar la posició de solvència associada a l'activitat hipotecària i disminuir-ne el risc. Tanmateix, una sobtada deflació (la fractura d'una «bombolla especulativa») podria invertir aquest procés.

Un exemple senzill permet entendre aquest procés (quadre 2). L'augment dels preus revaloritza els habitatges, de manera que una unitat adquirida el 1997<sup>24</sup> (valor 100) havia quasi duplicat el seu valor en el primer trimestre de 2003 (valor 185,1<sup>25</sup>). El preu en el moment de la concessió determina el préstec a través de la ràtio crèdit/valor<sup>26</sup> i aquesta ràtio ha anat evolucionant a la baixa a mesura que es revaloritzaven els habitatges. En el mateix cas d'abans, un habitatge hipotecat el 1997 al 80% del seu valor tenia una LTV ràtio del 42,23% el 2003. Utilitzant la fórmula de càlcul del LTV es pot veure l'impacte que sobre aquesta garantia produiria un xoc sobre els preus. Hem tingut en compte tres escenaris en els quals els preus nominals cauen un 10%, un 20% i un 30% (situacions, les dues últimes, que es podrien assimilar a l'esclat d'una bombolla especulativa).<sup>27</sup> L'efecte immediat d'una caiguda en els preus es concentra en un augment de la ràtio crèdit/valor dels préstecs concedits en el passat i en l'any en curs, de manera que un va-

24. Es fa el càlcul des de 1997 perquè va ser aquell any que va començar el fort període de concessió de crèdits que té el seu punt culminant el 2001.

25. Tenim en compte una depreciació anual del 2% en els càlculs.

26. LTV ràtio, que marca el 80% del valor de taxació com a màxim a finançar que minimitza el risc per les entitats.

27. L'exercici està realitzat partint dels supòsits que totes les hipoteques inclouen taxacions oficials d'acord amb la normativa i que no es presta per damunt del 80% del valor de taxació.

**QUADRE 2**  
**REVALORITZACIÓ DELS HABITATGES I RÀTIO CRÈDIT/VALOR**  
**% DE REVALORITZACIÓ DE LES GARANTIES HIPOTECÀRIES EN 2003 (TERMINIS NOMINALS)**

| CONCEBUTS EN: | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003 <sup>1</sup> | 2003 <sup>2</sup> | 2003 <sup>3</sup> |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1997          | 100   |       |       |       |       |       |                   |                   |                   |
| 1998          | 104,8 | 100   |       |       |       |       |                   |                   |                   |
| 1999          | 115,6 | 110,4 | 100   |       |       |       |                   |                   |                   |
| 2000          | 128,9 | 123,1 | 111,5 | 100   |       |       |                   |                   |                   |
| 2001          | 144,8 | 138,2 | 125,2 | 112,3 | 100   |       |                   |                   |                   |
| 2002          | 163,9 | 156,5 | 141,8 | 127,2 | 113,2 | 100   | 100               | 100               | 100               |
| 2003*         | 185,1 | 176,6 | 160,1 | 143,6 | 127,8 | 112,9 | 90                | 80                | 70                |
| 2003(a)       | 166,6 | 159   | 144,1 | 129,2 | 115,1 | 101,6 |                   |                   |                   |
| 2003 (b)      | 148,1 | 141,3 | 128,1 | 114,8 | 102,3 | 90,32 |                   |                   |                   |
| 2003 (c)      | 129,5 | 123,7 | 112,1 | 100,5 | 89,49 | 79,03 |                   |                   |                   |

**GARANTIA DELS PRÉSTECES HIPOTECARIS CONCEBUTS CADA ANY RÀTIO CRÈDIT/VALOR - LTV RÀTIO**

|          | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003 <sup>1</sup> | 2003 <sup>2</sup> | 2003 <sup>3</sup> |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1997     | 80    |       |       |       |       |       |                   |                   |                   |
| 1998     | 76,36 | 80    |       |       |       |       |                   |                   |                   |
| 1999     | 69,2  | 72,5  | 80    |       |       |       |                   |                   |                   |
| 2000     | 62,05 | 65,01 | 71,74 | 80    |       |       |                   |                   |                   |
| 2001     | 55,26 | 57,9  | 63,89 | 71,24 | 80    |       |                   |                   |                   |
| 2002     | 48,8  | 51,13 | 56,42 | 62,92 | 70,65 | 80    | 80                | 80                | 80                |
| 2003*    | 43,23 | 45,29 | 49,98 | 55,73 | 62,58 | 70,86 | 88,89             | 100               | 114,3             |
| 2003(a)  | 48,03 | 50,32 | 55,53 | 61,92 | 69,53 | 78,74 |                   |                   |                   |
| 2003 (b) | 54,04 | 56,61 | 62,47 | 69,66 | 78,22 | 88,58 |                   |                   |                   |
| 2003 (c) | 61,75 | 64,7  | 71,39 | 79,61 | 89,4  | 101,2 |                   |                   |                   |

\* primer trimestre

1. caiguda de preus del 10%; 2. caiguda de preus del 20%; 3. caiguda de preus del 30%

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades del MIFOM, INE, BI.

lor que supera el 80% està mostrant un procés amb pèrdua de garanties per a les institucions financeres (xifres en negre). Tanmateix, els tres escenaris de deflació estimats mostren que es generen augmentos del LTV que no arriben al 80%.

Això passa en tots els casos quan els préstecs són concedits abans de l'any 2000; només superen aquesta barrera els concedits el 2001 i sempre que la caiguda en els preus fos més gran del 30%, i també els del 2002 si els preus cauen més d'un 20%. Només en aquests casos les institucions financeres experimentarien un augment del risc de mercat associat al suposat «esclat» de la bombolla, però amb efectes parcials i no totals en la seva cartera. El fet que les institucions financeres no es vegin afectades ni tan sols en el cas que la caiguda nominal dels preus fos de fins a un 10% mostra la solidesa existent en aquesta forma d'activitat financera, *caeteris paribus*.

Una conclusió que s'extreu de les línies anteriors és que hi ha una absència de riscos en les condicions actuals del mercat espanyol que ha incidit positivament en les decisions de les institucions sobre canalitzar els recursos financers cap als habitatges. Així es pot entendre que hagin augmentat molt la concessió hipotecària responnent al creixement de la demanda d'habitatges, que ve determinada per l'encara existència de demanda intensa de primer habitatge, la necessitat d'inversió en actius amb valor i revalorització segurs i una demanda creixent de segones residències al nostre país. La raó radica en el fet que els riscos són mínims si es presta d'acord amb les regles i hi ha una gran oportunitat de negoci per a les institucions, ja que aconsegueixen «fidelitzar» els clients amb les hipoteques, centralitzant la resta de l'operatòria durant molts anys i rendibilitzant l'operació amb activitat financera addicional.

Dit així, l'augment en l'activitat hipotecària no sembla el resultat d'un pla estudiat de les institucions financeres, sinó més aviat d'adaptació progressiva al canvis del mercat i de competència, que han derivat en una flexibilitat inusitada en el sistema hipotecari i que ha beneficiat en gran mesura l'accessibilitat residencial. La concentració de demanda i la flexibilitat en el creixement del crèdit hipotecari han generat, entre d'altres, un augment de l'endeutament hipotecari, tot i que els nivells, en termes comparatius amb altres països europeus, no han arribat als màxims de risc.

Cal remarcar que aquesta anàlisi es fa tenint en compte els determinants lligats a l'evolució socioeconòmica d'Espanya, és a dir, s'avalua el nivell d'endeutament de les famílies espanyoles, d'acord amb el seu nivell d'ingrés mitjà, la posició financera i variables econòmiques nacionals. Els canvis experimentats els últims anys, amb una major integració a tots els nivells amb Europa i les seves economies, poden estar modificant el model i inserint nous factors que cal avaluar en les anàlisis de sostenibilitat del sistema hipotecari. També cal remarcar que els mercats residencials tenen unes característiques pròpies tan marcades que fan que l'evolució agregada no tingui res a veure amb la realitat local. Això implica que les variables aquí manejades d'accessibilitat puguin no ser reals per a mercats concrets, com el de Madrid o Sant Sebastià, per posar dos exemples. Aquesta afirmació inclou també l'evolució dels preus i de l'activitat productiva i la tendència a influir en els nivells d'equilibri en les regions collindants. Aquestes relacions són poc conegudes a Espanya, però de gran rellevància a l'hora d'estimar l'evolució futura dels factors aquí utilitzats per avaluar els riscos.

#### 4. CONCLUSIONS I PERSPECTIVES

La liberalització del sistema financer durant els vuitanta va convertir les hipoteques en una de les operacions d'inversió més rendibles per a les institucions per diversos motius:

1. Per l'existència d'una demanda residencial en creixement, la qual cosa els permetia un augment de quota de mercat financer.
2. Perquè a través seu es fidelitzava el client i es generava negoci en altres àmbits d'activitat.

3. Perquè es reduïen els riscos bancaris assumits amb les hipoteques en noves condicions, especialment després de l'adaptació d'innovacions en les fórmules de finançament a l'habitatge, com els tipus d'interès ajustables i la modificació de les condicions dels préstecs, que generaven clients de baix risc i elevada rendibilitat.

4. Perquè la rendibilitat és considerada estable a llarg termini.

Les anteriors raons i el desenvolupament consegüent del finançament han tingut un efecte bidireccional amb el mercat d'habitatges: el major finançament juntament amb la competència entre entitats ha generat un efecte impulsor de la demanda residencial a través de la millora de la seva accessibilitat per a la compra (l'oferta financera s'adapta a les condicions d'ingressos), cosa que ha potenciat un major creixement en la construcció d'habitatges, en l'activitat, en la inversió i en els preus. Aquest procés ha tingut un efecte positiu sobre la demanda de noves hipoteques (la disponibilitat a prestar «convenç» possibles demandants d'habitatges perquè facin efectiu el desig de compra), de manera que aquest tipus de finançament s'ha convertit en una de les àrees d'activitat financera més important durant els noranta.

Aquest sistema és solvent i:

— S'implica directament amb l'endeutament familiar, la qual cosa centralitza el risc del sistema en l'economia familiar i no en els sectors productius, com en els períodes anteriors.

— Depèn fortament dels dipòsits del sistema, és a dir, manté el seu lligam amb els fons globals del sistema financer, la qual cosa li redueix la possibilitat de restriccions creditícies. A més, l'entrada de compradors amb fons lligats a sistemes financers europeus augmenta la liquiditat interior i la flexibilitat del sistema.

— Té un baix nivell de risc associat, ja que, malgrat el creixement, els fallits no han estat rellevants.

— Les innovacions aplicades i l'expansió del cicle d'edificació han tingut un efecte positiu agregat sobre l'economia que encara no s'ha quantificat.

Les expectatives de continuació d'aquest procés d'expansió de l'oferta hipotecària dependran de distints factors que poden ser exògens i endògens al sistema.

Entre els primers, caldria destacar, en primer lloc, el manteniment de la intensitat en els factors de demanda que han actuat en el mercat d'habitatges. És sabut que la demanda des de les llars i les noves fórmules de demanda (segones residències, estrangera i turística) poden mantenir la seva fortalesa si les condicions econòmiques milloren en els països d'origen i si el nivell d'endeutament familiar no augmenta més. En segon lloc, les noves condicions monetàries poden estar donant transparència al mercat residencial i generar una resposta de la demanda que és imprecisa. Fins al moment, algunes regions han experimentat part d'aquest procés, però se'n desconeix el grau d'estabilitat o si es pot convertir en component permanent dels mercats espanyols. En tercer lloc, el que s'esdevingui en altres activitats tindrà efecte sobre la demanda de fons hipotecaris atès que els habitatges són una alternativa d'inversió. Així, la inexistència de rendibilitat en actius financers serguirà reorientant part del capital cap a aquest mercat en el context nacional i europeu.

En el segon grup, els factors endògens també poden incitar el manteniment dels fluxos de crèdits hipotecaris com a resultat de distints factors, com la manca d'alternatives d'inversió; l'excedent de liquiditat generat per l'augment de l'estalvi dipositat en les entitats; els reduïts riscos associats a l'operació hipotecària, i, entre d'altres, per la competència entre entitats per captar nous compradors solvents, ja que es reconeix que una bona part de les famílies propietàries amb préstecs pagats han experimentat un creixement en la seva riquesa impulsat per l'augment dels preus residencials. Aquestes famílies compten amb un baix nivell d'endeutament a llarg termini i són, doncs, objecte de captació per a noves operacions.

Les condicions que ha de seguir el sistema financer per «casar» l'accessibilitat de les fa-



milies passa per avaluar el paper dels ingressos «estables», el del creixement dels preus, l'evolució dels tipus d'interès, la cura a gestionar bé la restricció creditícia relacionada amb els riscos i d'adaptar les condicions dels préstecs per millorar l'accessibilitat dels compradors. L'obtenció de fons per finançar els crèdits és una qüestió que queda en suspens, però en la qual les institucions hauran de pensar cada cop més en el futur. Si aquestes condicions no experimenten canvis substancials, podem seguir observant un creixement de l'activitat hipotecària rellevant en els pròxims períodes.

## ANNEX

El procés de liberalització del mercat hipotecari es considera que comença amb els «Acords de la Moncloa» (1977), a través de l'ordre del 23 de juliol de 1977, sobre la liberalització dels tipus d'interès i les inversions de caixes d'estalvi i banca privada. En els Acords s'inclouia el compromís de crear i regular un Mercat Hipotecari i aquest procés comença a prendre forma amb la Llei del Mercat Hipotecari (Llei 2/1981), de 25 de març, i el seu reglament, el Reial Decret 685/1982, de 22 de juny). Totes dues regulacions estructuren un mercat hipotecari ampli, en què es fomenta la competència entre les entitats per a la qual cosa es crea un nou tipus d'agent especialitzat, com van ser les societats de crèdit hipotecari, i es posen les bases per a la creació d'instruments de refinançament (bons, cèdules, participacions i la titulització hipotecària), la transparència del mercat (establint els índexs de referència del mercat hipotecari) i, ja a finals dels noranta, la millora de les condicions creditícies de préstecs que, davant la davallada del tipus d'interès, havien quedat desfasats (normativa sobre subrogació hipotecària).

Les mesures posteriors a la Llei 2/81 per liberalitzar el mercat hipotecari, ordenades per objectius, van ser:

a) Mesures legislatives: l'objectiu és una regulació més estricta de l'activitat de les entitats que operen en el mercat

1. Ordre de 22 de juny de 1982 - Import coeficients obligatori Política monetària i financera de les SCH.

2. Ordre de 12 de novembre de 1983, per les quals les SCH es veuen sotmeses a coeficients de caixa.

3. Ordre de 7 de desembre de 1984, afecta totes les entitats en imposar l'obligatorietat de reinversió en préstecs hipotecaris, durant un termini màxim de sis mesos, del 70% dels fons captats mitjançant emissions de cèdules hipotecàries.

3a. Llei 26/1988, sobre disciplina i intervenció de les entitats de crèdit, que afecta les SCH, en imposar a aquestes entitats un règim formal i de control administratiu idèntic al d'altres entitats de crèdit al qual no estaven supeditades anteriorment.

b) Mesures de desregulació, que tendeixen a liberalitzar l'activitat de les entitats que operen en el mercat, i n'atenuen la discriminació.

1. RD 1623/1985 de 28 d'agost, que modifica el termini mínim de dipòsits i certificats de dipòsit, que passa de 3 anys a 18 mesos.

2. RD 1044/1989 de 28 d'agost, que estén a les SCH el règim de coeficient de recursos propis mínims que han de mantenir els bancs privats, les caixes d'estalvi i les cooperatives de crèdit. Per als riscos amb garantia hipotecària, el nivell de recursos propis es fixa en el 3,7% d'aquests riscos.

3. Llei 26/1988 que estén l'autorització a emetre cèdules hipotecàries als bancs privats, la Caixa Postal d'Estalvis i les cooperatives de crèdit.

4. RD 771/1989 de 23 de juny, homogenitza les condicions de creació d'entitats financeres no bancàries, entre les quals es troben les SCH.



c) Mesures per dotar de major transparència els mercats.

1. Llei 24/1988, que suprimeix el règim privilegiat d'admissió a cotització en borsa que posseïen les cèdules hipotecàries. A partir de 1988 s'exigeix la verificació prèvia dels requisits per part de la Comissió Nacional del Mercat de Valors.

2. RD 1623/1985 de 28 d'agost, limita el volum d'autocartera al 5% de les emissions.

d) Mesures de tipus fiscal.

1. Llei 14/1985 de 29 de maig sobre règim fiscal de diversos actius financers i llei 24/1988 de 28 de juliol sobre regulació del mercat de valors, que suposen una restricció al règim de llibertat en la transmissió de títols hipotecaris.

2. Llei de Pressupostos de l'Estat de 1987 - Llei 21/1986, amb la qual desapareixen la deducció per inversions. Fins aquesta data, i amb motiu de potenciar la utilització dels bons i les cèdules hipotecàries, aquests eren considerats com a inversions a les quals els eren aplicables les deduccions previstes en l'IRPF i en l'Impost sobre Societats.

**QUADRE A.1**  
**ELS PLANS D'HABITATGE A ESPANYA, 1940-2005 I L'ESTRUCTURA DEL MERCAT HIPOTECARI**

| TIPUS<br>PLA-DENOMINACIÓ                                              | TIPUS<br>ORIGEN DELS FONDS                                                                                                                                                                                                                   | CARACTERISTIQUES DE LES HIPOTEQUES<br>APLICABLES A HABITATGES PÚBLICS |                                                                                                              |              |                                         |                                               |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------|
|                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                              | QUANTIA                                                               | TERMINI                                                                                                      | CARÈNCIA     | AMORTITZACIÓ                            | D'INTERÈS                                     |
| SITUACIÓ INICIAL                                                      |                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                       |                                                                                                              |              |                                         |                                               |
| Pla Triennal d'Habitatges 1981-1983                                   | Estatals, Caixes d'Estalvi i Institucions de Crèdit Hipotecari, Banca Privada, Caixa Postal, Cooperatives de crèdit, entitats de finançament regulades pel RD896/1977, i Societats de Crèdit Hipotecari. Cèdules hipotecàries emeses pel BHE | Preu                                                                  | a) 12 anys<br>b) préstec complementari<br>c) préstec sense interès per al pagament parcial de les anualitats | 2            | Trimestral                              | a) 2-3 % menor que el mercat,<br>b) ti mercat |
| Plan Quadriennal 1984-1987                                            | Estatals. Caixes d'Estalvi, Bancs i Institucions de Crèdit Hipotecari. Cèdules hipotecàries emeses pel BHE.                                                                                                                                  | 80% mòdul                                                             | a) 13 anys<br>b) interessos subsidiats                                                                       | 3 a promotor | Amortització amb quotes creixents al 3% | a) 6%<br>b) 8% i<br>c) 11%                    |
| Prolongació del Pla Quadriennal 1984-1987, RD 1.12.1987 i RD 3.3.1989 | Estatals. Caixes d'Estalvi, Bancs i Institucions de Crèdit Hipotecari. Cèdules hipotecàries emeses pel BHE.                                                                                                                                  | 75-80% mòdul                                                          | a) 15 anys<br>b) interessos subsidiats                                                                       | 3 a promotor | Amortització amb quotes creixents al 3% | a) 6%<br>b) 7,5%<br>c) 11%                    |
| El Pla d'Habitatge 1992-95: pla dels 700.000 habitatges               | Estatals, Caixes d'Estalvi, Bancs i Institucions de Crèdit Hipotecari. Cèdules hipotecàries emeses pel BHE. Títols hipotecaris                                                                                                               | 95-80% mòdul                                                          | a) 15 anys<br>b) interessos subsidiats                                                                       | 3 a promotor | Amortització amb quotes creixents al 3% | a) 7%<br>b) 5%<br>c) 11%?                     |
| El Pla d'Habitatge 1996-1999                                          | Estalvi. Bancs i institucions de crèdit hipotecari. Cèdules hipotecàries emeses pel BHE. Títols hipotecaris.                                                                                                                                 | 95-80% mòdul                                                          | a) 15 y 25 anys<br>b) interessos subsidiats                                                                  | 3 a promotor | Amortització amb quotes creixents al 3% | a) 7%<br>b) 5%                                |
| Pla d'Habitatge 1998-2001                                             | Estalvi. Bancs i institucions de crèdit hipotecari. Cèdules hipotecàries emeses pel BHE. Títols hipotecaris                                                                                                                                  | 95-80% mòdul                                                          | a) 20 y 25 anys<br>b) interessos subsidiats                                                                  | 3 a promotor | Amortització amb quotes creixents al 1% | a) 7%<br>b) 5%                                |
| Pla d'Habitatge 2002-2005                                             | Estalvi. Bancs i institucions de crèdit hipotecari. Cèdules hipotecàries emeses pel BHE. Títols hipotecaris                                                                                                                                  | 80% mòdul                                                             | a) 20 y 25 anys<br>b) subsidi de quota entre el 20% (y 40%) y el 11%                                         | 3 a promotor | Amortització amb quotes creixents       | No tipus fixat<br>Mercat                      |

## Bibliografía

- ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES (AFI) (2002): *Análisis del mercado hipotecario español: riesgos y sensibilidad al ciclo*, <http://www.ahe.es>.
- ARCELUS, F. i MELTZER, A. F. (1973): «The Markets For Housing and Housing Services», *Journal of Money, Credit and Banking*. Febrero, vol.V, num. 1, pags. 78-99.
- ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA, *Informe anual*, varios números, Madrid.
- ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA (2003): *Tasas de dudosidad hipotecaria*, Madrid.
- ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA, Estadísticas del Mercado Hipotecario, varios años.
- BALL, M. (2001): *RICS European Housing Review 2001*, RICS, Knight-Frank ed, London.
- BALL, M. (2003): *RICS European Housing Review 2003*, RICS ed. London.
- BRUECKNER, J. K. i FOLLAIN, J. R. (1989): «ARMs and the Demand for Housing», *Regional Science and Urban Economics*, vol. 19, pags. 163-187.
- CAPOZZA, D. R. (1998): «The Conditional Probability of Mortgage Default Resolutions», *Real Estate Economics*, vol 26(3), pags. 359-390.
- CARBO VALVERDE, S. i RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, F. (1998): «La dimensión financiera de la vida familiar», *Papeles de Economía Española*, num. 77, pp.172-185.
- CASE, K. E; QUIGLEY, J. M. i SHILLER, R. J. (2001): Comparing Wealth Effects: *The Stock Market versus the Housing Market*, Cowles Foundation Discussion Papers num. 1335.
- CASTRO, A. E. (1997): «El endeudamiento de las familias españolas con fines de consumo», *Cuadernos de Información Económica*, num 120-121, pp 208-217.
- DUCA, J. V. i ROSENTHAL, S. S. (1994): «Borrowing constraints and access to owner-occupied housing», *Regional Science and Urban Economics* num. 24, pp. 301-322.
- EGERO, T. i Lienert, I. (1991): «Modeling Housing Investment for Seven Mayor OECD Countries». OCDE, Working Paper num. 63, pag. 9.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (2003): *Structural Factors in the EU Housing Markets*, Report of ECB, March, Brussels.
- EUROPEAN MORTGAGE FEDERATION (2003): «Study on the Financial Integration of European Mortgage Markets», Mercer Oliver Wyman report, September, Brussels.
- FREIXAS, X. (1991): «El mercado hipotecario español. Situación actual y proyecto de reforma». FEDEA, vol 8.
- FUNCAS (1985): *Mercado Hipotecario*, Papeles de Economía Española, Suplemento sobre el sistema financiero num.9.
- FUNCAS (1993): *Titulización de Activos Financieros*, Perspectivas del Sistema Financiero, num 44.
- GOEBEL, P. R. i MA, CHRISTOPHER, K. (1993): «The Integration of Mortgage Markets and Capital Markets», *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, vol, 21, num.4, pags. 511-538.
- HENDERSHOTT, O. H. i VAN ORDER (1989): Robert, «Integration of Mortgage and Capital Market and the Accumulation of Residential Capital», *Regional Science and Urban Economics*, North-Holland, vol. 19, 1989, pags. 189-210.
- JIMENEZ AGUILERA, J. D. (1995): «La financiación al sector inmobiliario», *Papeles de Economía Española*, num. 65, pp.241-247.
- JIMENEZ AGUILERA, J. D. i SÁNCHEZ MARTÍNEZ, M. T. (2002): «Mercado hipotecario y financiación a la vivienda. Veinte ANYS de funcionamiento de la ley del mercado hipotecario», *Papeles de Economía Española*, num.94, pp.109-121.
- KAU, JAMES, B. i TAEWON, K. (1994): «Waiting to Default: The Value of Delay», *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, vol. 22, num. 3, pags. 539-551.
- KENT, R. J. (1980): «Credit Rationing in the Home Mortgage Market», *Journal of Money, Credit and Banking*, Ohio University Press, vol. XII, num. 3, pags.488-501.
- KENT, R. J. (1987): «Dynamic Credit Rationing in the Home Mortgage Market», *AREUEA Journal*, vol 15, num.4, pags. 300-320.
- Ling, David C y McGill, Gary A., 1998, «Evidence on the Demand for Mortgage Debt by Owner-Occupants», *Journal of Urban Economics*, vol. 44, pp 391-414.
- LINNEMAN, P. i WACHTER, S. (1989): «The Impacts of Borrowing Constrains on Homeownership», *AREUEA Journal*, Vol. XVII, pags. 389-402.
- LOPEZ, C. (2001): «El sistema de financiación a la vivienda en la Unión Europea. Perspectivas de convergencia». Jornadas: 8th European Real Estate Society Conference, Universidad de Alicante, 26-29 junio de 2001.
- MAISEL, S. J. (1963): «A Theory of Fluctuations in Residential Construction Starts», *The American Economic Review*, vol. LIII, junio, 1963, pags. 359-383.
- MEEN, G. (2001): *Modelling Spatial Housing Markets*, Kluwer Academic Publishers, Advances in Urban and Regional Economics, vol.2.
- MFOM (1999): «El Libro Blanco del sector Inmobiliario». FEI, Madrid.
- MUTH, R. F. (1988): «Housing Market Dynamics», *Regional Science and Urban Economics*. North-Holland, vol 18, pags. 345-356.
- ORTALO-MAGNÉ, F. i RADY, S. (2001): *Housing Market Dynamics: On the Contribution of Income Shocks and Credit Constraints*, SSNR working paper num 271551.
- QUIGLEY, J. M. i VAN ORDER, R. (1990): «Efficiency in the Mortgage Market: The Borrower's Perspective», *AREUEA Journal*, vol 18, num.3, pags. 237-252.
- ROLDAN, J. M. (2001): «El nuevo Acuerdo Capital- Basilea II», *Perspectivas del Sistema Financiero*, num 72, pp.1-12.
- SÁEZ, F. (1994): «Relación entre cuotas de mercado y tipos de interés en el sistema bancario español», Banco de España, Boletín Económico, nov. Pp.29-36.
- SAN MARTÍN, I. (2000): «Los Problemas de la financiación». Vivienda y Familia, Taltavull P(coord.). Fundación Argentaria. .
- SCHWARTZ, E. S. i TOROUS, W. N. (1993): «Mortgage Prepayment an Default Decision: A Poisson Regression Approach», *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, vol. 21, num.4, pags. 431-450.
- SMITH, B. (1983): «Limited Information, Credit Rationing and Optimal Government Lending Policy», *The American Economic Review*, vol. 73 num.3, junio, pags. 305-318.
- SWAN, C. (1970): «Housebuilding: A Review of Experience», *Brooking Papers in Economic Activity*, vol. I, pags. 48-70.
- TALTAVULL DE LA PAZ, P. (1991): «La más reciente reforma del Mercado hipotecario», 3CONOMI4, num 10, pp 56-60.
- TALTAVULL (coord.) (2000a): *Vivienda y Familia*. Fundación Argentaria, Madrid.
- TALTAVULL DE LA PAZ, P. (2000b): «Activity Development Leadership and Geographic Areas in Spain», *Journal of Property Investment and Finance*, 18(3), 371-397.
- TALTAVULL DE LA PAZ, P. (2001): *Economía de la Construcción*. Civitas, Madrid.
- TALTAVULL DE LA PAZ, P. (2002): *La inversión alternativa en vivienda*, Ponencia presentada a los V Encuentros de Economía Aplicada, mimeo.
- TALTAVULL DE LA PAZ, P. (2003a): «La financiación de la vivienda en Europa», *Perspectivas del Sistema Financiero*, VOL 78, FUNCAS.
- TALTAVULL DE LA PAZ, P. (2003b): «La Política de Vivienda», en Salinas J. Y Álvarez, S, (coord.), *El Gasto Público en la Democracia*, Instituto de Estudios Fiscales, pp. 331-378.

- VANDELL, K. D.; BARNES, W.; ARTZELL, D.; KRAFT, D. i WENDT, W. (1993): «Commercial Mortgage Defaults: Proportional Hazards Estimation Using Individual Loan Histories», *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, vol. 21, num.4, pags. 431-450.
- WYMAN, M. O. (2003): *Study on the Financial Integration of European Mortgage Markets*, European Mortgage Federation, Report, electronic document, <http://www.hypo.org> y <http://www.ahe.es>.
- ZORN, P. M. (1989): «Mobility-Tenure Decisions and Financial Credit: Do Mortgage Qualification Requirements Constrain Homeownership?», *AREUEA Journal*, vol. 17, num 1, pags. 1-16.
- ZUMPANO, L. V.; RUDOLPH, P. M. i CHENG, D. C. (1986): «The Demand and Supply of Mortgage Funds and Mortgage Loan Terms», *AREUEA Journal*, vol. 14, num. 1, pags. 91-109.

# Habitatge i consum de sòl<sup>1</sup>

AGUSTÍ JOVER,\* MIQUEL MORELL\* I ÀNGEL GÓMEZ\*\*

\* Economistes

\*\* Informàtic

## ABSTRACT

The study addresses the problem of sustaining rhythms of construction in Catalan cities by focusing on the potential of the land available for residential building. By calculating the capacity of the present urban nuclei to generate new housing, the work predicts a date for the exhaustion of land available for residential construction if building rhythms remain at the same levels as between 1993 to 2003. Finally, some qualitative aspects are explored, such as density, types of building and the corresponding use of the land, which both dictate and accelerate the exhaustion of the current reserves of land.

The conclusions cannot be automatically extrapolated to all settings. Each area requires specific measures adapted to its own characteristics. Nonetheless, it can be said that the problems derived from the sustainability of the rates of building of the last eleven years (1993-2003) need immediate response in order to re-orientate the building model in the medium and long term.

To determine the degree of sustainability of building activity and the use of land, the methodology applied has been adapted to the sources of information available. Some parts of the study are limited to the province of Barcelona either because some information is missing or because the databases in other areas are unreliable. We are aware that some parts of the analysis may be open to criticism, but we feel that it presents a reasonable approximation of the current situation.

## 1. INTRODUCCIÓ

Els diaris van plens de notícies sobre habitatge i territori. És un tema que genera opinions diverses i sobre el que sovint hi ha pronunciaments de la classe política. Contrastant amb l'anterior, ens trobem que habitatge i territori configuren, a gran escala, conjunts massa mancats d'informació de base amb la qual poder avaluar, diagnosticar i proposar objectius i mesures. I normalment, quan d'un tema no s'informa adequadament, tendeix a derivar cap a debats moralistes on s'enfronten el bé i el mal i on es convida més a l'adhesió que a la reflexió.

En aquest context, la invitació de la *Revista Econòmica de Catalunya* a fer una reflexió sobre la sostenibilitat de l'activitat edificatòria residencial i la seva traducció en termes de consum de sòl, no es podia deixar passar per alt malgrat el buit metodològic i les mancances d'informació de base.

El treball aborda la grandària de la taca de sòl urbà i urbanitzable a Catalunya, analitza el potencial del sòl urbanitzable residencial no consolidat que constitueix la reserva de creixement extensiu dels nuclis urbans, estima la capacitat dels actuals nuclis urbans de generar habitatges de nova construcció i preveu en quin o quins anys es pot preveure l'esgotament de l'urbanitzable residencial sota el supòsit que es mantinguin uns ritmes edificatoris determinats. Per últim, s'entra en aspectes qualitatius com la densitat, les tipologies edificatòries i els consums de sòl corresponents, que acceleren l'esgotament de les reserves actuals.<sup>2</sup>

Amb la voluntat d'arribar a tenir elements raonables per determinar el grau de sostenibilitat de l'activitat edificatòria i el consum de sòl, la metodologia aplicada s'ha adaptat a les fonts d'informació disponibles. Som conscients que algunes parts de l'anàlisi comporten riscos però s'ha preferit l'aproximació raonada al coneixement que no pas «passar pàgina» pel risc a la crítica que pot comportar.

1. Hem afrontat l'anàlisi de l'habitatge nou i el territori amb la col·laboració de la Direcció General d'Habitatge i de la Direcció General d'Urbanisme de la Generalitat de Catalunya que ens han facilitat les bases de dades que utilitzem en aquest treball sense que això impliqui que els atribuïm cap responsabilitat en la metodologia seguida, en la formulació dels diagnòstics o dels reptes de futur.

2. Aquest treball es focalitza en el sòl d'ús residencial i no afronta l'anàlisi d'altres usos. Així doncs, es configura com una anàlisi parcial per a la presa d'una decisió estratègica que integrés tots els usos.



Catalunya ha estat el marc territorial objecte del treball. No obstant això, algunes parts del treball s'han hagut de limitar a la província de Barcelona<sup>3</sup> degut a manca o problemes de fiabilitat de bases de dades d'altres àmbits. Per aquesta raó, el territori es tracta de manera desigual, i, com habitualment passa, qui no surt a la foto són sempre els mateixos territoris. Desitgem que en un futur molt proper, la sostenibilitat del consum de sòl per a l'edificació d'habitatges mereixi la suficient atenció de l'Administració per poder sotmetre a anàlisi tot el territori de Catalunya.

### Volum de territori urbanitzat a Catalunya

Catalunya, amb una extensió de 3,2 milions d'hectàrees, té una superfície de sòl classificat com a urbà i urbanitzable<sup>4</sup> de l'ordre de 173.471,43 hectàrees (un 5,44% de la superfície del país). Aquest indicador percentual del grau d'urbanització contrasta amb la percepció que tenim d'un territori en el qual resulta difícil no topar-se constantment amb elements d'urbanització i amb la rapidesa amb què canvien els paisatges (urbans i naturals) que ens són familiars.

El gruix d'aquests elements són, a part dels pobles i ciutats, els constituïts per les xarxes de transports que estructuren el territori i asseguruen els nivells de confort i qualitat de vida actuals: xarxa de carreteres, ferroviària, portuària i aeroportuària. En conjunt, el sòl urbà i urbanitzable, juntament amb aquestes infraestructures representaven el 31/12/2001 una ocupació de 207.526 hectàrees, és a dir, un 6,47% de la taca urbana.<sup>5</sup>

A banda d'aquests components més urbans, la presència d'activitats i usos en el sòl no urbanitzable és nombrosa tant per tractar-se d'un territori amb llarga història i notables moviments de població com, en la segona meitat del darrer segle, per un ús indiscriminat del mateix<sup>6</sup> (per exemple: el boom de segones residències).

3. La província de Barcelona la componen les comarques de l'Alt Penedès, l'Anoia, el Baix Llobregat el Bages, el Barcelonès, el Berguedà, el Garraf, el Maresme, el Vallès Occidental, el Vallès Oriental, gran part de la comarca d'Osona i una petita part de la comarca de La Selva. Per facilitar la metodologia de treball i posterior anàlisi hem inclòs la totalitat de la comarca d'Osona i no hem tingut en compte la comarca de la Selva.

4. A data de 31/12/2003 segons dades de la Direcció General d'Urbanisme. La base de dades ens indica la classificació, és a dir, la vocació d'un sòl per transformar-se en urbà. No ens diu, però, el nivell de transformació real d'aquest sòl.

5. No hem tingut accés a dades relatives a l'ocupació de les xarxes de serveis (aigua i energia) i telecomunicacions, que conjuntament amb la xarxa de carreteres configuren el gruix d'infraestructures d'un territori.

6. No es disposa de dades que permetin quantificar aquests assentaments dispersos.

7. L'any 1987 la RMB quedà definida en les Lleis d'Ordenació Territorial aprovades pel Parlament de Catalunya com aquella regió integrada per les comarques de l'Alt Penedès, el Baix Llobregat, el Barcelonès, el Garraf, el Maresme, el Vallès Occidental i el Vallès Oriental.

8. En aquest cas, el nivell d'urbanització es calcula seguint les dades de la Direcció General d'Urbanisme a 31/12/2003 que no tenen en compte el sòl ocupat per infraestructures; el nivell d'urbanització del territori és doncs la suma de sòl urbà i de sòl urbanitzable del municipi.

SÒL URBÀ, URBANITZABLE I INFRAESTRUCTURES PER PROVÍNCIES (HA.)

|           | SUPERFÍCIE | URBA + URBANITZABLE + INFRAESTRUCTURES | %      |
|-----------|------------|----------------------------------------|--------|
| Barcelona | 771.747    | 108.052                                | 14,00% |
| Girona    | 588.955    | 39.646                                 | 6,73%  |
| Lleida    | 1.202.761  | 23.221                                 | 1,93%  |
| Tarragona | 625.967    | 36.607                                 | 5,85%  |
| Catalunya | 3.208.669  | 207.526                                | 6,47%  |

Font: Elaboració pròpia a partir de dades Idescat a 31/12/2001.

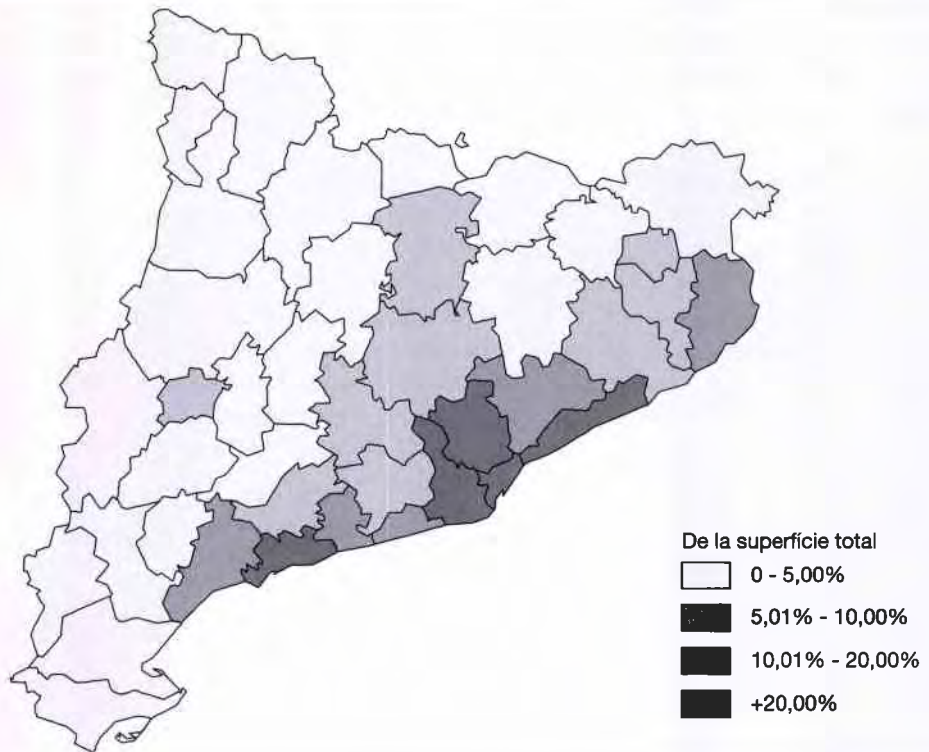
Catalunya és un mosaic on hi trobem tota la gamma de colors. Des de territoris molt urbanitzats fins a zones amb escàs nivell de transformació urbana. La Regió Metropolitana de Barcelona (RMB)<sup>7</sup> amb un nivell d'urbanització del 26% i les comarques d'alta muntanya amb un nivell d'urbanització proper al 1%, constitueixen els dos extrems d'aquest mosaic. Entremig hi trobem la resta de regions amb índex d'urbanització d'entre el 2% i 7% (vegeu Plànol I).

La RMB és el principal motor econòmic del país. L'elevat grau d'urbanització és alhora expressió de la xarxa que li dona suport i atractius, i també dels riscos de saturació a què està sotmès.

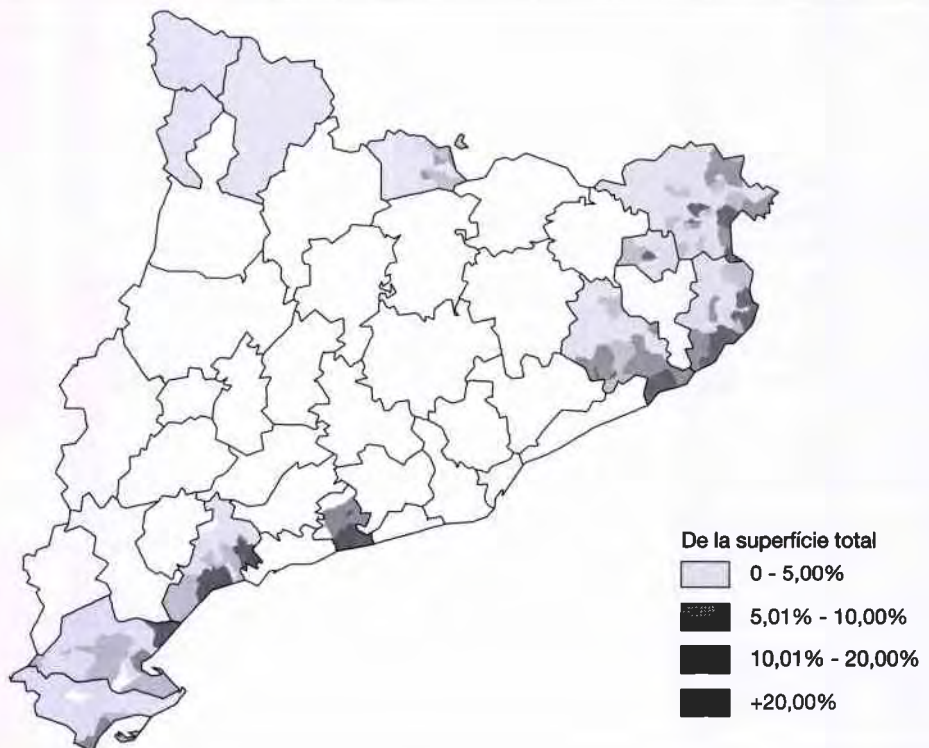
L'altre pilar de l'economia catalana és el sector turístic. Si prenem el conjunt de municipis qualificats com a municipis turístics de costa i muntanya segons la Direcció General d'Arquitectura trobem uns nivells d'urbanització altíssims en molts casos (Castellvell del Camp a la comarca del Baix Camp amb un 81,87% de la superfície total, Cunit i Calafell a la comarca del Baix Penedès amb un 59,17% i 53,78% respectivament, etc.).<sup>8</sup>

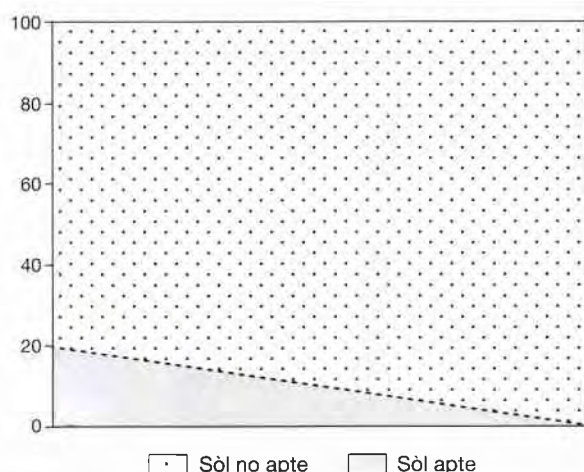
Uns nivells elevats d'urbanització que tenen molt a veure amb la gran quantitat de segones residències que acullen aquests territoris i/o amb un turisme de masses i no pas amb un turisme de qualitat. Per tant, el model territorial i urbanístic d'aquesta Catalunya turística expressa en una gran majoria dels municipis turístics una herència poc ajustada als reptes de futur que apunten a la «Q» de qualitat.

**PLÀNOL I: NIVELL D'URBANITZACIÓ DE CATALUNYA:**  
 (SÒL URBÀ + URBANITZABLE + INFRAESTRUCTURES) / SUPERFÍCIE COMARCA; 31/12/2.001



**PLÀNOL II: NIVELL D'URBANITZACIÓ MUNICIPIS TURÍSTICS:**  
 (SÒL URBÀ + URBANITZABLE) / SUPERFÍCIE COMARCA; 31/12/2.003





9. Seria molt il·lustratiu contrastar pels diferents territoris el volum de sòl classificat i el volum de sòl amb pendents inferiors al 20%. Per exemple, la comarca del Maresme pot tenir una elevada proporció de sòl urbanitzat respecte al sòl apte, fet que està forçant la transformació de sòls no aptes amb el consegüent impacte paisatgístic i manca de sostenibilitat d'aquest entorn territorial; el mateix podria succeir a comarques com la Vall d'Aran, a la província de Lleida.

Els actuals índexs de sòl urbanitzat a Catalunya són expressió dels successius creixements urbans al llarg d'anys i segles. L'any 1950, el sòl urbà ocupat (sense tenir en compte les infraestructures i altres conceptes) sumava un total de 30.107 ha. L'any 1987 les estimacions de sòl urbanitzat donaven un total de 79.256 ha. Per últim, l'any 2003, tenim una xifra que arriba ja a les 173.471,43 ha.

Durant 37 anys, el volum de sòl urbanitzat es va multiplicar per 2,63 vegades. Durant els darrers 16 anys (fins al 2003), el sòl urbanitzat s'ha multiplicat per 2,19 vegades. Així doncs, el que cal considerar des d'un punt de vista de sostenibilitat no és únicament la quantitat de sòl urbanitzat, sinó sobretot el ritme desbocat amb què durant els darrers temps hem estat transformant el país i si aquests ritmes d'urbanització del territori són sostenibles al llarg del temps.

Tenim reptes de tot tipus: millorar les xarxes, generar sòl industrial, garantir l'habitatge per a la població present i futura, etc., però també tenim el repte de lliurar un territori amb una qualitat i serveis iguals o millors del que nosaltres n'hem gaudit. La qüestió no és doncs preservar, que també, sinó pensar en una gestió integrada i globalitzada d'un territori en constant evolució.

La capacitat d'un territori per suportar ritmes d'urbanització depèn de la seva morfologia i de la disponibilitat de sòls aptes per ser urbanitzats. Més de la meitat del territori català correspon a zones de muntanya i sòls amb pendents superiors al 20%, límit a partir del qual la mateixa legislació urbanística catalana considera sòls inadequats per acollir creixements residencials o industrials de les nostres ciutats i pobles.<sup>9</sup>

D'altra banda, la correlació entre sòl urbanitzat i població indica models d'implantació territorial amb densitat diversa. En la mesura que el sòl és un bé escàs i el sòl apte més escàs encara, la incorporació de nous sòls urbanitzats tot i admetre un ampli ventall de densitats, també hauria de concentrar el gruix de densitats raonables. Un criteri de raonabilitat és el de la suficiència financera dels diferents teixits urbans. Fins avui, les hisendes locals han estat poc sensibles a aquesta visió a mig i llarg termini i s'han conformat amb resultats a curt. Els temps canvien i el nou marc de la hisenda pública en general i de la hisenda local en particular tendiran a buscar escenaris més a mig termini en els quals la suficiència financera dels teixits urbans adquirirà un notable protagonisme. En aquest sentit, els teixits urbans poc densos requereixen els mateixos serveis municipals que qualsevol altre teixit urbà però la pressió fiscal dels primers no cobreix els costos dels seus serveis.



10. La base de dades sobre la qual es desenvolupa la nostra anàlisi ha estat elaborada per la Direcció General d'Urbanisme de la Generalitat de Catalunya i es refereix a la província de Barcelona a data 31 de desembre de 2003. La proximitat amb aquesta data fa que les dades siguin provisionals.

11. Clusa, J., I Roca, J. (1997): « El canvi d'escala de la ciutat metropolitana de Barcelona », *Revista Econòmica de Catalunya*, num. 33; pàgs. 44-53.

## 2. SUPERFÍCIE RESIDENCIAL I ESTOC D'HABITATGE A LA PROVÍNCIA DE BARCELONA

Al llarg dels apartats que segueixen intentem fer una aproximació a la capacitat del sòl urbanitzable residencial de les comarques de la província de Barcelona a 31/12/2003 per suportar els ritmes de construcció d'habitatges que s'han donat durant el període de temps de 1993-2003 i poder analitzar la sostenibilitat de l'actual ritme edificatori, estimant des d'un punt de vista quantitatiu l'horitzó temporal d'esgotament d'aquest sòl urbanitzable i analitzant qualitativament el procés d'urbanització dels darrers onze anys.

Mentre el concepte de sòl urbanitzat que hem utilitzat en l'apartat 2 correspon al sòl classificat d'urbà i urbanitzable amb independència del seu nivell de desenvolupament o consolidació, el còmput de sòl urbanitzable que utilitzarem en els apartats que segueixen s'ha calculat prenent només aquells sectors i polígons en sòl urbanitzable (programat i no programat, delimitat i no delimitat) pendents de desenvolupar i/o consolidar que constitueixen la principal reserva de creixement del parc d'habitatges<sup>10</sup> (únicament tenim en compte aquell potencial de nova edificació i exclouem el mercat de segona mà i la rehabilitació que, majoritàriament, s'ubiquen en el sòl urbà). Aquest concepte és el que, d'ara endavant, denominarem sòl urbanitzable residencial.

El discurs que proposem passa per preguntar-se què dona de sí el creixement en extensió i, segons les conclusions, caldrà prioritzar o no la posada al dia del parc construït per tal de reduir les tensions sobre l'habitatge nou en sòl urbanitzable.

### Quantificació del sòl urbanitzable residencial

El contrast entre l'abast de la taca urbana definida pel planejament general (apartat 2) i la taca dels sectors i polígons residencials pendents de desenvolupar dona una primera mesura del potencial d'expansió urbana destinada a ús residencial.

De les 96.540 ha de sòl urbanitzat a la província de Barcelona a 31 de desembre de 2003, 17.865 ha corresponen a sòl classificat com a urbanitzable residencial i constitueixen la principal reserva de creixement del parc d'habitatges. Això significa que l'àrea d'expansió en sòl urbanitzable residencial a la província de Barcelona representa un 18,50% de la superfície total urbana i urbanitzable prevista pel planejament vigent.

La mateixa operació a nivell de comarques posa de manifest que les comarques amb més hectàrees de creixement residencial són el Vallès Occidental, el Baix Llobregat i el Vallès Oriental i les que menys el Berguedà, el Barcelonès, l'Anoia, l'Alt Penedès i el Bages.

En termes relatius, és a dir, en proporció a la grandària de la taca urbana, aquestes reserves són importants a la comarca del Garraf i a força distància a les del Vallès Oriental i el Maresme. Les comarques del Barcelonès, el Berguedà i l'Anoia són les que menys alteraran la taca urbana de la província.

La valoració d'aquests primers resultats és delicada des del punt de vista que la província és un territori administratiu que, per exemple, no es correspon amb l'àmbit del mercat residencial ni amb la dimensió real de la connurbació i «...resulta insuficient per englobar les complexes interrelacions dels fenòmens econòmics, socials i de construcció de la ciutat.»<sup>11</sup> Hi ha realitats externes que no podem incorporar a la base estadística i que ponderarien els resultats finals redimensionant el paper i funcionalitat de cada un dels territoris que tenim dins de la província. Amb aquesta excepció, podem valorar els resultats dels quals disposem (pàgina següent).

No ens ha de sorprendre que el Barcelonès registri un potencial de creixement en sòl urbanitzable molt limitat. Es tracta d'un continu urbà que ha ocupat el 79,20% de la superfície comarcal havent esgotat tota la seva capacitat d'expansió i que es veu obligat a afrontar el repte de créixer urbanísticament renovant els seus teixits i els seus usos. Regenerar la ciutat construïda és la seva única sortida.

A l'altre extrem, les comarques amb més reserves de sòl urbanitzable residencial són els dos Vallès i el Baix Llobregat. Aquesta darrera és la comarca de Catalunya que, després del



VOLUM DE SUPERFÍCIE RESIDENCIAL PER COMARQUES

|                     | NIVELL D'URBANITZACIÓ DEL TERRITORI |        | SUP. RESIDENCIAL | SUPERFÍCIE URBANITZADA |
|---------------------|-------------------------------------|--------|------------------|------------------------|
|                     | HES.                                | %      | HES.             | TOTAL                  |
| Alt Penedès         | 4.264                               | 7,19%  | 815              | 19,10%                 |
| Anoia               | 4.515                               | 5,20%  | 406              | 8,99%                  |
| Bages               | 7.685                               | 5,91%  | 906              | 11,79%                 |
| Baix Llobregat      | 22.218                              | 45,73% | 3.183            | 14,38%                 |
| Barcelonès          | 11.381                              | 79,20% | 351              | 3,08%                  |
| Berguedà            | 6.968                               | 5,88%  | 250              | 3,59%                  |
| Garraf              | 3.279                               | 17,76% | 1.709            | 52,12%                 |
| Maresme             | 10.092                              | 25,39% | 2.266            | 22,45%                 |
| Osona               | 6.200                               | 4,91%  | 1.184            | 19,10%                 |
| Vallès Occidental   | 18.368                              | 31,51% | 3.661            | 19,93%                 |
| Vallès Oriental     | 13.298                              | 15,61% | 3.134            | 23,57%                 |
| Total província Bcn | 108.268                             | 14,04% | 17.865           | 16,50%                 |

Font: Estimacions pròpies a partir de dades DCU a 31 / 12 / 2.003 i Idescat a 31 / 12 / 2.001

Barcelonès, encapçala l'índex d'urbanització amb un 45,73% de la seva superfície destinada a sòl urbà, urbanitzable o a infraestructures (excloses les de serveis i telecomunicacions). El Vallès Occidental, amb un índex d'urbanització del 31,51%, segueix al Baix Llobregat mentre que el Vallès Oriental, amb un índex del 15,61%, estaria per sota del Garraf i del Baix Penedès.

Sòl urbanitzable residencial i habitatges potencials

El planejament urbanístic assigna a cada sector i polígon residencial en sòl urbanitzable el nombre d'habitatges de cada sector i polígon. De la totalitat d'aquests, disposem d'informació completa de 15.301 ha de sòl a la província de Barcelona que suposen un potencial de 307.597 habitatges. Per tal de poder incorporar a la nostra anàlisi la totalitat de superfície residencial hem extrapolat la densitat mitjana (habitatges/ha) de la província de Barcelona a la d'aquells sectors i polígons dels quals no disposem d'informació per poder deduir una xifra global del parc potencial d'habitatges per a les diferents comarques. Aplicant aquesta ràtio, la xifra total d'habitatges per a la província de Barcelona passa a ser de 308.110 habitatges.

El Vallès Occidental i el Baix Llobregat concentren la major reserva de creixement del parc d'habitatges. Són, després del Barcelonès, les dues comarques amb un índex d'urbanització més elevat, les que tenen major reserva de sòl urbanitzable residencial i són també les que contenen el major potencial de creixement del parc d'habitatges. Aquesta correlació de variables no sempre es compleix. Per exemple, el Vallès Oriental i el Maresme, que són la tercera i quarta comarca en nombre absolut d'habitatges, són en termes relatius més febles en potencial d'habitat-

NOMBRE MÀXIM D'HABITATGES PROVÍNCIA BARCELONA

|                     | SUP. RESIDENCIAL (HES.) | NOMBRE MAX. HABITATGES |
|---------------------|-------------------------|------------------------|
| Alt Penedès         | 815                     | 15.247                 |
| Anoia               | 406                     | 5.442                  |
| Bages               | 906                     | 20.347                 |
| Baix Llobregat      | 3.183                   | 62.482                 |
| Barcelonès          | 351                     | 4.026                  |
| Berguedà            | 250                     | 5.531                  |
| Garraf              | 1.709                   | 29.786                 |
| Maresme             | 2.266                   | 33.960                 |
| Osona               | 1.184                   | 20.905                 |
| Vallès Occidental   | 3.661                   | 70.546                 |
| Vallès Oriental     | 3.134                   | 39.837                 |
| RMB                 | 15.118                  | 255.884                |
| Total província Bcn | 17.865                  | 308.110                |

Font: Estimacions pròpies a partir de dades DCU a 31 / 12 / 2003

12. Segons un informe elaborat pel Gabinet Tècnic de Programació i el Gabinet d'Estudis Urbanístics de l'Ajuntament de Barcelona, els autors del qual són Maria Antònia Monés i Josep Maria Carrera, es pronostica una demanda d'habitatge en la RMB fins a l'any 2022 de 427.000 unitats. Això implica que, avui per avui, el sòl urbanitzable de la RMB no pot assumir la totalitat d'habitatges previstos en aquest informe.

13. Sòl urbà consolidat és aquell sòl urbanitzat i edificat; no així el sòl urbà no consolidat que es caracteritza per constituir un sòl sense edificar i sense serveis i infraestructures urbanístiques.

ges que en reserva de sòl. Això significa que per cada unitat de sòl de nova creació al Vallès Occidental i al Baix Llobregat s'obté un nombre d'habitatges superior al del Vallès Oriental i el Maresme. Més endavant entrarem en aquesta qüestió.

Òbviament, les comarques amb menys reserva d'habitatges són les que menys reserva de sòl residencial tenen: Barcelonès, Anoia i Berguedà.

La RMB, amb 15.118 ha de sòl urbanitzable residencial, té un creixement potencial de 255.884 nous habitatges.<sup>12</sup>

### Capacitat de la ciutat construïda per generar nous habitatges

L'objecte del present treball no és abordar les previsions de població i la demanda d'habitatge sinó estimar el potencial del sòl residencial i analitzar-lo sota criteris d'oferta i de sostenibilitat.

Un cop quantificades les reserves de sòl urbanitzable residencial i el nombre d'habitatges, ens preguntem en quin moment haurem esgotat aquestes reserves.

Abans de pretendre respondre a aquest interrogant cal reconèixer que hi ha un parany metodològic no resolt en l'anterior raonament: és el relatiu a la capacitat que té la ciutat construïda per generar nous habitatges. Perquè no tota l'obra nova descansa sobre sòl urbanitzable. El sòl urbà també genera nous habitatges i, a comarques sense pràcticament sòl urbanitzable com és el Barcelonès, tot el mercat d'habitatge nou es cuina a l'interior de la ciutat existent.

Un cop més hem d'assenyalar que no hi ha informació estadística que permeti estimar de manera directa el nombre d'habitatges construïts en sòl urbà consolidat o no consolidat.<sup>13</sup> Per tant, no hi ha fonts que permetin una estimació raonable del grau de regeneració dels teixits residencials, mancança que cal resoldre, i més si es considera que l'expansió del sòl urbanitzable estarà subjecta cada cop a més restriccions.

A manca de dades sobre aquest fenomen, proposem estimar de manera indirecta el potencial de substitució de l'edificació existent i la propensió dels nous edificis a ser destinats a l'ús d'habitatge.

El potencial de substitució s'ha estimat a partir del nombre d'expedients d'enderroc d'edificis (s'exclouen altres enderrocs menys propis del sòl urbà com ara enderrocs de coberts, piscines, nínxols, etc.) durant l'any 2003 a la província de Barcelona. Suposant que un edifici enderrocat en general dona lloc a nova edificació (sobre el mateix o diferent solar), i havent constatat la propensió amb què cada comarca destina els nous edificis a habitatge, podem concloure que el procés d'enderroc i substitució del teixit urbà donarà lloc a un nombre determinat d'habitatges. Aquest càlcul podem desagregar-lo a nivell comarcal per tal de disposar de resultats desagregats a l'escala del present treball.

#### HIPÒTESI DE REGENERACIÓ DEL SÒL URBÀ A PARTIR DE VOLUM D'ENDERROCS (2003)

|                        | EXPEDIENTS<br>ENDERROCS | EDIFIC. RESIDENCIAL/<br>TOTAL EDIFICACIÓ | HAB./PROMOCIÓ<br>PLURIFAMILIAR | TOTAL HABITATGES<br>EN SÒL URBÀ |
|------------------------|-------------------------|------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| Alt Penedès            | 47                      | 69,35%                                   | 17,72                          | 578                             |
| Anoia                  | 47                      | 72,20%                                   | 13,33                          | 452                             |
| Bages                  | 38                      | 75,36%                                   | 19,36                          | 554                             |
| Baix Llobregat         | 156                     | 66,11%                                   | 12,75                          | 1.315                           |
| Barcelonès             | 400                     | 59,45%                                   | 16,57                          | 3.940                           |
| Berguedà               | 68                      | 75,41%                                   | 9,68                           | 496                             |
| Garraf                 | 42                      | 68,51%                                   | 15,14                          | 436                             |
| Maresme                | 109                     | 68,28%                                   | 13,52                          | 1.006                           |
| Osona                  | 194                     | 58,34%                                   | 10,85                          | 1.228                           |
| Vallès Occidental      | 359                     | 63,83%                                   | 17,36                          | 3.978                           |
| Vallès Oriental        | 170                     | 63,90%                                   | 14,34                          | 1.558                           |
| <b>RMB</b>             | <b>1.283</b>            | <b>64,56%</b>                            | <b>15,76</b>                   | <b>13.060</b>                   |
| <b>Total província</b> | <b>1.630</b>            | <b>65,14%</b>                            | <b>15,32</b>                   | <b>16.267</b>                   |

Font: Elaboració pròpia amb dades de la Direcció General d'Urbanisme, Direcció General d'Arquitectura i Col·legi d'Aparelladors de Barcelona.

HIPÒTESI DE REGENERACIÓ DEL SÒL URBÀ A PARTIR DE VOLUM D'ENDERROCS (31/12/2003)

|                        | HAB. ACABATS 2003 | TOTAL HABITATGES EN SÒL URBÀ | % DE RENOVACIÓ URBANA |
|------------------------|-------------------|------------------------------|-----------------------|
| Alt Penedès            | 1.201             | 578                          | 48,09%                |
| Anoia                  | 1.013             | 452                          | 44,65%                |
| Bages                  | 1.573             | 554                          | 35,25%                |
| Baix Llobregat         | 5.825             | 1.315                        | 22,57%                |
| Barcelonès             | 6.005             | 3.940                        | 65,62%                |
| Berguedà               | 373               | 496                          | 133,08%               |
| Garraf                 | 2.192             | 436                          | 19,87%                |
| Maresme                | 4.307             | 1.006                        | 23,36%                |
| Osona                  | 1.463             | 1.228                        | 83,94%                |
| Vallès Occidental      | 9.564             | 3.978                        | 41,59%                |
| Vallès Oriental        | 3.381             | 1.558                        | 46,08%                |
| <b>RMB</b>             | <b>32.475</b>     | <b>13.060</b>                | <b>40,22%</b>         |
| <b>Total província</b> | <b>36.897</b>     | <b>16.267</b>                | <b>44,09%</b>         |

Font: Elaboració pròpia

El quadre indica que, a nivell provincial, durant el 2003 s’han enregistrat 1.630 expedients d’enderroc d’edificis, que un 65,14% dels nous edificis s’han destinat a habitatge, que aquests nous edificis han tingut una grandària mitjana de 15,32 habitatges per edifici i que, en conseqüència, el procés de substitució de la ciutat construïda pot ser de l’ordre de 16.267 habitatges any.

Si comparem l’anterior volum d’habitatges nous generats des de la ciutat construïda amb el total d’habitatges acabats durant el mateix any, obtenim la proporció amb què la renovació urbana participa en la construcció de nous habitatges a cada territori. Aquesta proporció la calculem per al 2003.

Els resultats indiquen que un 44,09% dels habitatges acabats durant l’any 2003 procedeixen de processos de renovació urbana. És una estimació conservadora ja que exclou el potencial de renovació a partir dels solars sense edificar i dels canvis d’ús. Amb aquesta puntualització podem afirmar que 4,4 de cada 10 habitatges construïts a la província de Barcelona s’han materialitzat dins de la ciutat preexistent. Els resultats mostren un nombre important de comarques amb percentatges de renovació propers a la mitjana provincial i també dos polaritats: el Berguedà i Osona, on els resultats erràtics creiem son atribuïbles a problemes d’informació de base, i el Baix Llobregat, Garraf i Maresme, que marquen el segment baix (en termes relatius) de la renovació urbana. El Baix Llobregat i el Garraf són les dues comarques amb major pes relatiu del sòl urbanitzable i que, per tant, menys obligades estarien a transformar la ciutat construïda. El Maresme té un índex més semblant a altres comarques i no hi ha una raó que expliqui de manera raonable el seu comportament.

Amb el càlcul de la renovació urbana podem ja quantificar el potencial de creixement en sòl urbà<sup>14</sup> i comparar-lo amb el potencial del sòl urbanitzable analitzat amb anterioritat.

Escenaris d’esgotament del potencial residencial del sòl urbanitzable

Vist el potencial de creixement en sòl urbanitzable i la capacitat de renovació de la ciutat construïda, hem quantificat el potencial de les dues components de l’oferta d’edificació d’obra nova: la derivada del sòl urbà (ciutat existent) i la del sòl urbanitzable (creixements previstos pel planejament vigent). Amb les dues components de l’oferta podem ja estimar els escenaris temporals en què es produirà l’esgotament del sòl urbanitzable si es mantenen determinats ritmes d’activitat edificatòria.

No pretenem ara estimar quin ha de ser el ritme de producció de nous habitatges per als propers anys ja que no és aquest l’objecte del treball. El que plantegem és que, suposant un ritme determinat, podem preveure en quin any s’esgota el potencial de creixement derivat de les dues components d’oferta (ciutat construïda i creixements pendants).

Per determinar el ritme de producció de nous habitatges s’ha pres la mitjana anual dels habitatges acabats durant els darrers onze anys (1993-2003) a la província de Barcelona. Repre-

14. Potencial que és conservador perquè exclou el corresponent a solars sense edificar.



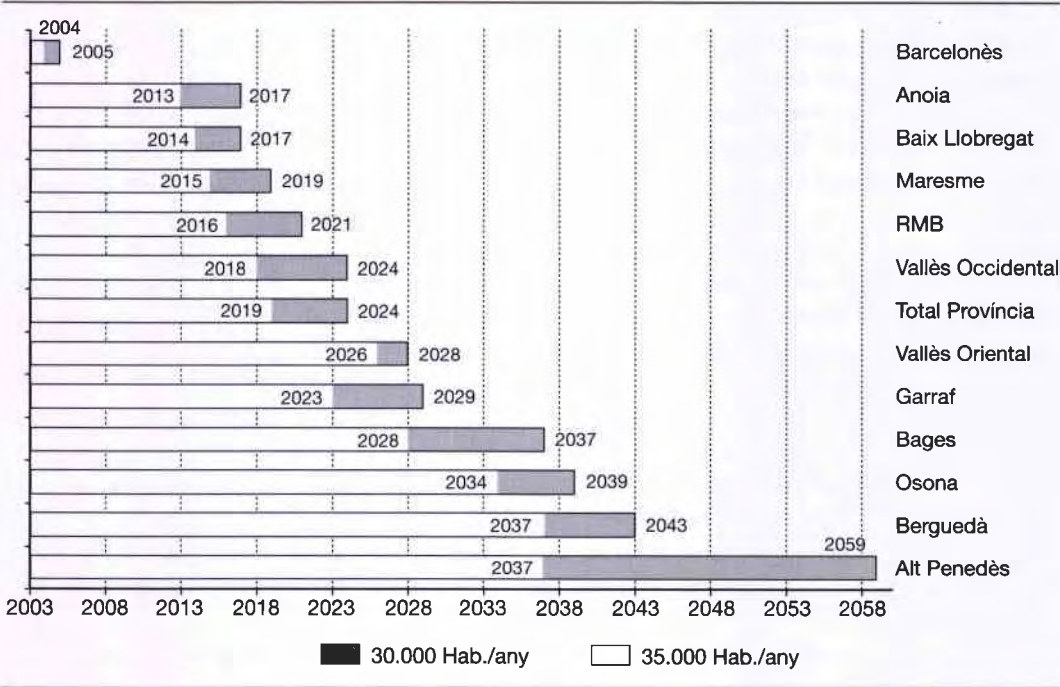
15. Catalunya ha enregistrat l'any 2003 el màxim històric del nombre d'habitatges iniciats, amb 88.649.

VOLUM D'HABITATGES ACABATS A LA PROVÍNCIA DE BARCELONA

|                   | MITJANA ANUAL 1993-2003 | MITJANA ANUAL 1998-2003 |
|-------------------|-------------------------|-------------------------|
| Alt Penedès       | 839                     | 1.019                   |
| Anoia             | 813                     | 965                     |
| Bages             | 1.136                   | 1.352                   |
| Baix Llobregat    | 5.737                   | 6.798                   |
| Barcelonès        | 5.290                   | 6.352                   |
| Berguedà          | 244                     | 288                     |
| Garraf            | 1.548                   | 1.855                   |
| Maresme           | 3.031                   | 3.706                   |
| Osona             | 1.011                   | 1.187                   |
| Vallès Occidental | 7.226                   | 8.372                   |
| Vallès Oriental   | 3.083                   | 3.262                   |
| RMB               | 26.754                  | 31.362                  |
| Total província   | 29.958                  | 35.154                  |

Font: Elaboració pròpia amb dades del Col·legi d'Aparelladors de Barcelona.

HORITZÓ TEMPORAL DEL SÒL URBANITZABLE SUPÒSIT COMARQUES COM UNITATS INDEPENDENTS



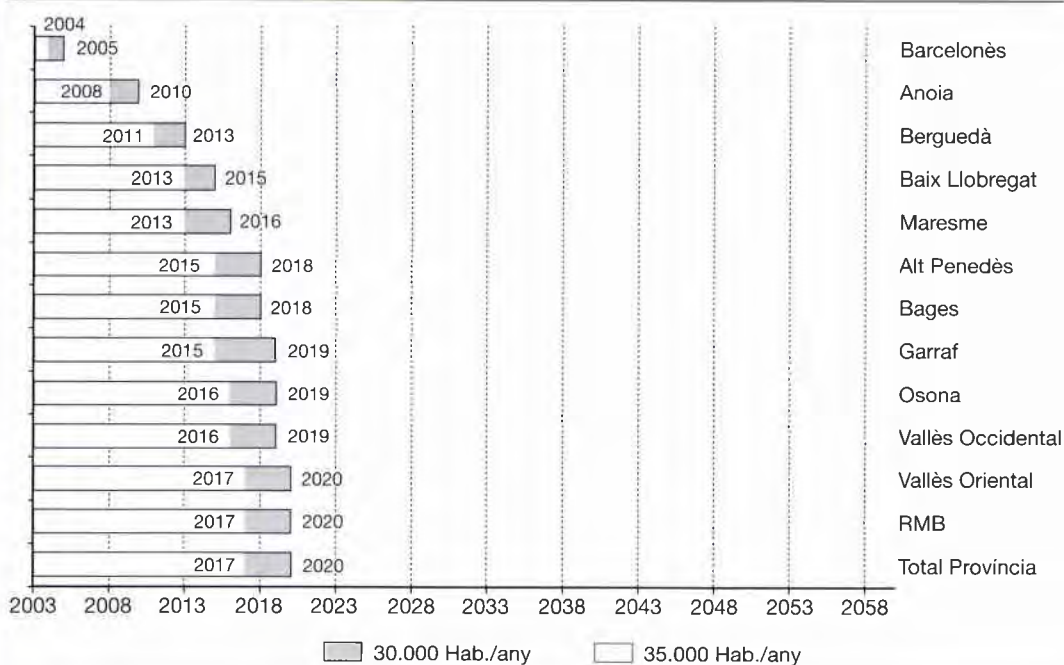
senta un període que arrenca amb l'inici de la fase de recuperació del cicle immobiliari i acaba en el punt més alt del cicle. Resulta, doncs, un punt mig del cicle.

En contrast amb l'anterior escenari, i més representatiu del moment present,<sup>15</sup> prenem també la mitjana anual del segon tram del període alcista del cicle immobiliari (1998-2003).

Partint de les dues components d'oferta, en sòl urbà i en sòl urbanitzable, i dels ritmes futurs de construcció de nous habitatges en els dos escenaris proposats, calculem en quin any pot exhaurir-se el potencial del sòl urbanitzable.

El Barcelonès ha esgotat ja el sòl urbanitzable i tota la construcció de nou habitatge es basarà en processos de transformació dels teixits existents.

Les comarques que encerclen el Barcelonès (Maresme, Vallès Oriental, Vallès Occidental i Baix Llobregat), esgotaran el sòl urbanitzable de manera no simultània sinó successiva entre els



anys 2017 i 2028 en el supòsit que es mantingui un ritme de construcció anual de 30.000 habitatges, i entre els anys 2014 i 2026 si el ritme es manté en 35.000 habitatges/any.

El conjunt de la RMB esgotarà el sòl urbanitzable residencial en els anys 2016 i 2021 segons el ritme de construcció sigui mitjà o expansiu respectivament.

Les comarques amb escenaris de saturació més llunyans són les geogràficament més allunyades del centre.

Aquesta anàlisi s'ha articulada considerant que cada comarca actua de manera aïllada i sense veure's influenciada per l'esgotament d'altres territoris. Si l'activitat constructora que no pot materialitzar-se en un territori perquè ha arribat al seu esgotament la traslladem a la resta de territoris amb reserves de creixement, aleshores, els terminis d'esgotament s'acceleren de manera notable.

En efecte, tot el potencial del sòl urbanitzable residencial de la província de Barcelona s'esgotarà entre l'any 2017 i l'any 2020 segons les hipòtesis d'activitat edificatòria. Es tracta d'una previsió temporal màxima ja que implícitament pressuposa que tots els sectors i polígons es desenvoluparan, fet que la realitat ens demostra com a impossible ja que les intencions del propietaris o les seves possibilitats no sempre estan en consonància amb els requeriments de la transformació urbanística. Per tant, els volums i la dinàmica edificatòria actual ens porten, a curt termini, a un esgotament del model urbanístic.

El curt termini, en termes comptables, pot resultar un any; el curt termini en l'activitat edificatòria poden ser dos/tres anys; el curt termini en la transformació urbanística del sòl no es mou per sota dels cinc anys i el curt termini en la revisió dels plans urbanístics d'un territori extens no pot estar per sota dels deu anys. Això significa que és avui quan cal prendre les mesures que permetin afrontar l'esgotament del sòl urbanitzable previst per d'aquí a deu anys.

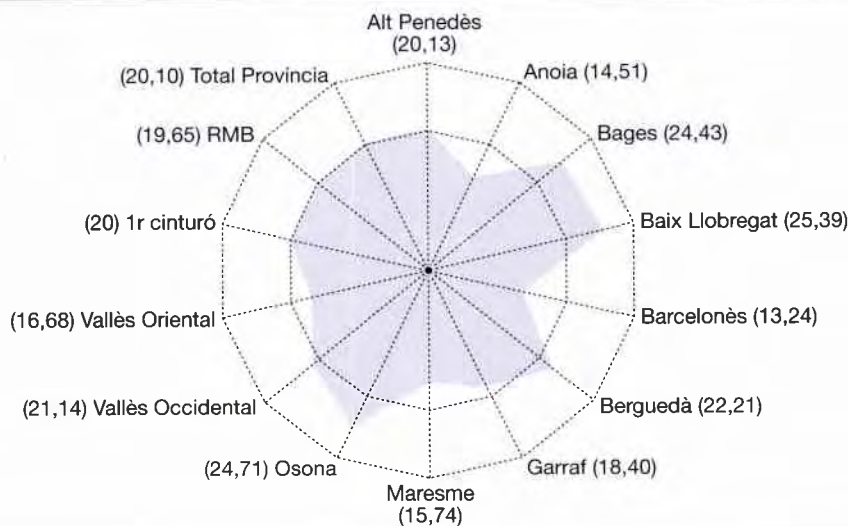
### Ineficiències del potencial residencial del sòl urbanitzable

Un cop determinat el termini d'esgotament del sòl urbanitzable residencial volem analitzar alguns aspectes qualitatius d'aquest sòl urbanitzable a fi de detectar possibles ineficiències i poder millorar la sostenibilitat del model urbanístic vigent.

16. La densitat bruta és igual al nombre d'habitatges potencials en un sector o polígon dividit per la superfície total del mateix. La densitat bruta es diferencia de la densitat neta perquè aquesta última no inclou la superfície dels equipaments, els vials, etc.

17. Un 61,7% dels 1.268 sectors i polígons residencials de la província de Barcelona a data de 31/12/2003 amb la xifra d'habitatges potencials definida mostraven una xifra d'habitatges menor a 25 hab./ha. La xifra més repetida en aquesta mostra era de 10 hab./ha. I la mitjana (aquella xifra que deixa el 50% de la totalitat dels casos per damunt i el 50% per sota) era de 18 hab./ha.

**DENSITATS PER COMARCA PROV. DE BARCELONA (HABITATGES POTENCIALS / HES. SÒL URBANITZABLE)**  
A 31 / 12 / 2003 EN PERCENTATGE



Hem vist amb anterioritat que la primera corona del Barcelonès, que inclou les comarques del Maresme, Vallès Oriental, Vallès Occidental i Baix Llobregat, té un urbanitzable residencial de 12.243 hectàrees. Aquesta reserva admet un potencial de 206.825 nous habitatges. La resta de província té un urbanitzable residencial de 5.621 hectàrees amb un potencial de 101.285 nous habitatges.

L'anterior potencial és resultat de les diferents densitats d'habitatges/ha en els diferents sectors i polígons de la província de Barcelona (recordem que no disposem de la mateixa informació per a les altres províncies).

Podem calcular la mitjana ponderada de les densitats brutes<sup>16</sup> de sectors i polígons per obtenir valors representatius dels agregats territorials.

La densitat mitjana dels sectors i polígons de la primera corona del Barcelonès és de 20 habitatges/ha amb un màxim de 25,39 habitatges/ha al Baix Llobregat i un mínim de 15,74 habitatges/ha al Maresme. La RMB registra una densitat bruta de 19,65 habitatges/ha.

El resultat de l'Osona i del Berguedà amb 24,71 habitatges/ha i 22,21 habitatges/ha respectivament no deixa de ser sorprenent ja que les majors densitats haurien de ubicar-se a l'entorn del Barcelonès. En el cas del Berguedà, els 53 sectors i polígons poden ser resultats esbiaixats per les dimensions de la mostra. No així a l'Osona. Val la pena recordar que en pàgines anteriors ambdues comarques donen resultats atípics, raó per la qual no es descarta problemes de la base de dades.

Entenem que densitats mitjanes com les que acabem de veure no són les que es corresponen al producte pis i a la tipologia d'edifici plurifamiliar. Quan la Llei 2/2002 d'Urbanisme estableix a l'art. 57.3 que per sota de densitats de 25 hab./ha es podrà disminuir la reserva d'habitatge de protecció pública, ens està dient que l'habitatge social pot molt bé ser incompatible amb densitats tant baixes. Doncs bé, les densitats mitjanes de totes les comarques estan per sota d'aquest llindar. Això no vol dir que no hi hagi sectors o polígons amb densitats superiors, però sí que indica que una gran part dels sectors i polígons estarà per sota i, conseqüentment, agreujarà el contingent d'exclosos del mercat d'habitatge.<sup>17</sup>

### Ineficiències derivades de les tipologies edificatòries

El mercat de la primera corona és avui (exceptuant casos aïllats) un mercat de primera residència i hom sospita que, més enllà de la raonable demanda d'habitatges unifamiliars, les densitats actuals provenen d'èpoques en què el mercat de segona residència tenia una presència im-



portant i en els quals el consum intensiu de sòl no constituïa un tema tan transcendent com avui pels volums de construcció i per la saturació del territori.

Durant els darrers onze anys (1993-2003) el 10,41% dels habitatges acabats a Catalunya corresponen a la tipologia unifamiliar aïllada, el 17,55% a unifamiliar adossada i el 72,03% restant a plurifamiliar en bloc.

Sovint s'ha opinat que la Catalunya turística és la que concentra el gruix de la tipologia unifamiliar i genera un model de consum intensiu de sòl. Els resultats contradiuen la primera de les afirmacions. El conjunt de les zones turístiques de mar i de muntanya destinen a la tipologia unifamiliar el 29,12% dels habitatges construïts. La RMB hi destina el 26,78%. Però les quantitats d'habitatges que es fan a cada territori són ben diferents: dels 149.086 habitatges unifamiliars acabats a Catalunya durant els darrers onze anys, 33.139 s'han ubicat a les zones turístiques de mar o muntanya i 79.817 s'han registrat a l'interior de la RMB. Per cada habitatge unifamiliar que s'acaba a les zones turístiques, a la RMB se n'acaben 2,4.

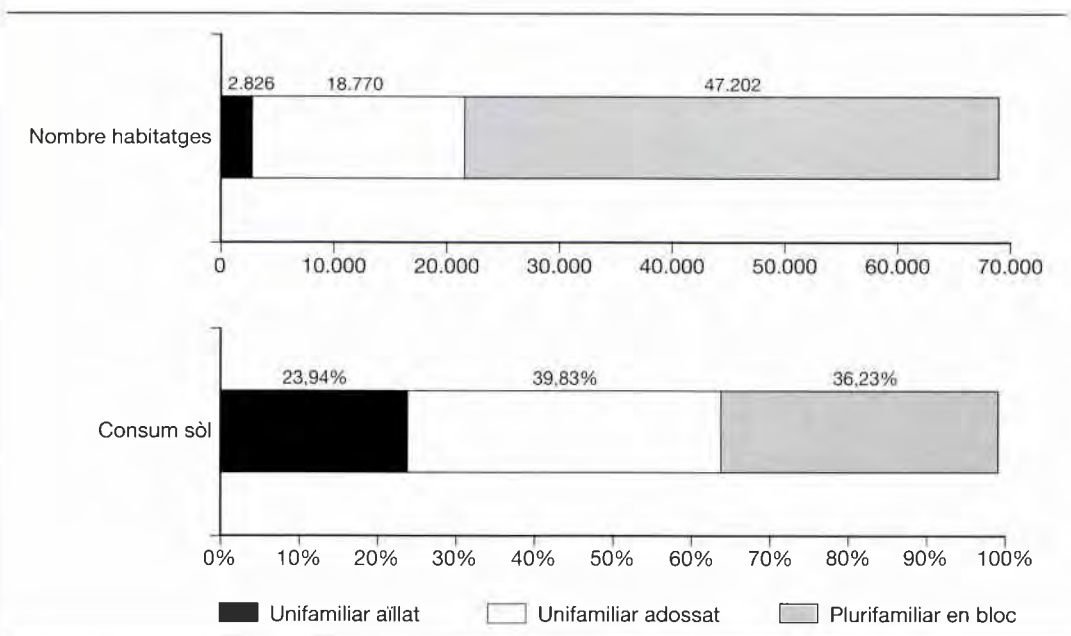
L'Osona, l'Anoia, el Vallès Oriental, el Berguedà, el Garraf, el Bages i el Maresme són comarques en les quals l'unifamiliar representa entre un 45% i un 37% del total d'habitatges acabats. Són percentatges que molts cops superen els de les zones turístiques.

Així doncs, el desmesurat ritme de consum de sòl on és més greu és a la RMB més que no pas a les zones turístiques. Això no vol dir que el model urbanístic vigent a la costa o a les zones turístiques de muntanya sigui l'adequat.

### Ineficiències derivades del consum de sòl

El consum de sòl derivat de l'activitat edificatòria residencial constitueix un paràmetre del qual no disposem informació tot i estar en el centre de molts debats, declaracions, notícies de premsa i preocupacions de la ciutadania. Actualment, tenim un seguiment estadístic de l'activitat edificatòria però no pas del consum de sòl corresponent. Amb l'ànim de no passar per alt aquest tema, creiem que podem proposar una hipòtesi de dimensió de parcel·la d'un habitatge unifamiliar aïllat a partir de 400 m<sup>2</sup>. Un adossat, a partir de 100 m<sup>2</sup>. Un plurifamiliar ja és un tema molt més obert. A Catalunya, el bloc plurifamiliar acabat durant l'any 2003 ha tingut una mitjana de 14,77 habitatges i una superfície construïda mitjana de 1.871,18 m<sup>2</sup>/bloc. Suposant una alçada de cinc plantes i una ocupació del 70% de la parcel·la, la superfície de parcel·la seria de 535 m<sup>2</sup>.

NOMBRE D'HABITATGES ACABATS PER TIPOLOGIES L'ANY 2.003 I CONSUM DE SÒL CORRESPONENT



D'acord amb les anteriors estimacions, els 2.826 habitatges unifamiliars aïllats acabats durant el 2003 consumeixen 113 ha de sòl amb aprofitament urbanístic, els 18.770 habitatges unifamiliars adossats consumiran 188 ha i els 47.202 habitatges plurifamiliars al voltant de les 171 ha.

Per cada metre quadrat de sòl privat que consumeix un pis, l'unifamiliar adossat en consumeix 2,76 i l'unifamiliar aïllat 11,04. Els 21.596 habitatges unifamiliars acabats el 2003 a Catalunya representen el 31% del total d'habitatges i el 64% del consum de sòl privat residencial. I on aquestes xifres descarreguen tot el seu pes és precisament a l'àmbit de la RMB.

El problema de l'esgotament a curt termini del sòl urbanitzable residencial a la província de Barcelona té doncs unes components qualitatives (baixa densitat i tipologies edificatòries) que n'acceleren la data de caducitat. Intervenir sobre aquests aspectes qualitius significa millorar la sostenibilitat de l'actual model urbanístic en fer-lo més eficient des del punt de vista del consum de sòl i de donar resposta a les necessitats d'habitatge social.

Més enllà de l'actual consum ineficient del sòl, sorgeixen dos problemes addicionals de sostenibilitat. D'una banda, aquestes baixes densitats i predomini de tipologies amb consum intensiu de sòl acaben configurant teixits urbans que aporten menys del que reben de la hisenda local. És un model urbanístic que a curt termini pot generar un flux d'ingrés per a l'ajuntament però que a mig termini n'esdevé una càrrega. De l'altra, la baixa densitat no pot suportar els costos de les infraestructures de transport ni els del servei de transport públic. I, mirant al futur, caldria que els creixements de les ciutats poguessin afrontar, si no la totalitat, una part d'aquests costos.

Aquestes reflexions tenen sentit a nivell agregat per orientar línies de futur. Seria, però, un error deduir-ne un territori ordenat de manera repetitiva i uniforme. La diferència i la contradicció és el que genera dinàmiques i dona sentit al mecanisme de mercat. Per tant, cal assegurar una oferta plural en territoris, tipologies edificatòries, programes de superfícies, preus, règims de tinença i serveis urbans en consonància amb les característiques i peculiaritats de cada territori i dels diferents segments de demanda. Però aquesta pluralitat ha d'integrar-se dins d'un paraigües que garanteixi els criteris de sostenibilitat que avui per avui ens manquen.

### 3. RESUM I CONCLUSIONS

La quantitat de sòl urbà i urbanitzable a Catalunya ha crescut a un ritme anual acumulatiu del 2,65% entre els anys 1950 i 1987 mentre que entre 1987 i 2003 la taxa ha estat del 5,02%. L'expansió de la taca urbana es dispara, doncs, en les èpoques més recents i és en aquest context que cal valorar la sostenibilitat de les dinàmiques de construcció d'habitatges i consum de sòl. Si partim que la taca urbana no pot estendre's a sòls no aptes (amb pendents superiors al 20%), sembla evident que hi ha comarques costaneres que han de replantejar-se l'actual model ja que estan transformant la falda de la serralada litoral en balconades de ciment. L'altre criteri és que la taca urbana ha d'estar al servei dels ciutadans i ens trobem zones amb clara vocació turística tant de costa com de muntanya en les quals la transformació d'extenses zones serveixen a un volum molt reduït de població resident. En tot cas, es troba a faltar la base estadística alfanumèrica que sintetitzi els sòls aptes de cada divisió territorial.

Una cosa és la dimensió de la taca urbana i, l'altra, la part de sòl classificat d'urbanitzable residencial que encara no s'ha transformat i que representa la reserva de sòl per a futurs habitatges de nova construcció. Hem avaluat la taca urbana de Catalunya. El potencial residencial de l'urbanitzable només el podem avaluar a nivell de la província de Barcelona. Una limitació estadística que l'administració ha de solucionar aviat.

El Barcelonès és una comarca saturada on el creixement del parc residencial només pot basar-se en la substitució i en la rehabilitació de la ciutat construïda i en la transformació d'usos. Les reserves més notables de sòl urbanitzable residencial de la Regió Metropolitana de Barcelona pertanyen al Vallès Occidental, Vallès Oriental i Baix Llobregat. Entre les tres comarques concentren una reserva de 9.978 ha de sòl brut residencial amb un potencial de 172.865 nous habitatges, que representen el 68% de la reserva de la RMB.

L'estimació feta a través d'indicadors indirectes, de la capacitat del sòl urbà per generar nous edificis destinats a habitatge durant l'any 2003 és de 13.060 habitatges a l'àmbit de la RMB i de 16.267 a nivell de província de Barcelona. Això significa que el sòl urbà ha acollit el 40% dels habitatges acabats a la RMB i el 44% a nivell de la província. Per tant, 4,4 de cada 10 habitatges acabats a la província de Barcelona s'han ubicat dins del sòl urbà. Aquest potencial el tindrem en compte a l'hora d'analitzar el termini en què previsiblement s'esgotarà el sòl urbanitzable si es mantenen determinats ritmes de construcció de nous habitatges.

En el supòsit que durant els propers anys a la província de Barcelona es construeixin un nombre d'habitatges d'entre 30.000 i 35.000 habitatges/any, les reserves d'habitatge en sòl urbanitzable s'esgotarien entre l'any 2017 i l'any 2020. El mateix escenari temporal es reproduïx amb la RMB. A tall de referència direm que l'any 2003 es van iniciar 45.032 nous habitatges a la província de Barcelona i se'n van acabar 36.943. Els ritmes de construcció per estimar l'esgotament del sòl urbanitzable corresponen a la mitjana dels darrers 11 anys (30.000 habitatges representa un punt mig del darrer cicle immobiliari) i dels darrers 5 anys (35.000 habitatges representa la mitjana anual del segon tram del període alcista del cicle immobiliari).

Les reserves de sòl es converteixen en reserves d'habitatge a través del paràmetre densitat d'habitatges per hectàrea de sòl brut. A la província de Barcelona teníem a 31/12/2003 un total de 1.268 sectors o polígons residencials amb informació completa disponible (àrea del sector, nombre d'habitatges, edificabilitat, etc.). Un 61,7% d'aquests sectors o polígons registra una densitat menor de 25 hab./ha. La xifra més repetida en aquest univers era de 10 hab./ha i la mitjana (aquell valor que deixa el 50% dels casos per damunt i el 50% per sota) era de 18 hab./ha. La RMB registra una densitat mitjana de 19,65 hab./ha i les quatre comarques que envolten el Barcelonès 20 hab./ha amb un màxim de 25,39 hab./ha al Baix Llobregat i un mínim de 15,74 hab./ha al Maresme. És obvi que aquests nivells de densitat deriven en un ús molt ineficient del consum de sòl residencial. D'altra banda, quan l'art. 57.3 de la Llei 2/2002 d'Urbanisme especifica que per sota de densitats de 25 hab./ha es podrà disminuir la reserva d'habitatges de protecció pública, ens està dient que l'habitatge social pot molt bé ser incompatible amb densitats tan baixes. Implantacions tan difoses com les que es deriven d'aquest important nombre de sectors i polígons fa pensar que el contingent de famílies excloses d'aquest mercat d'habitatge serà creixent quan precisament les reserves en urbanitzable haurien de contribuir de manera decisiva a generar també habitatge social.

Les densitats anteriors condicionen la tipologia edificatòria dels habitatges en sòl urbanitzable. Entre 1993 i 2003, a Catalunya s'han acabat 149.086 habitatges dels quals un 10,41% corresponen a la tipologia unifamiliar aïllada, un 17,55% a unifamiliar adossada i el 72,03% restant a plurifamiliar en bloc. Sovint hem sentit opinions dient que les zones turístiques de mar i muntanya concentraven la tipologia unifamiliar. Els resultats contradiuen aquell diagnòstic: el conjunt de les zones turístiques han destinat a la tipologia unifamiliar el 29,12% dels habitatges construïts en el seu territori. La RMB hi ha destinat el 26,78%. Però en termes quantitius, les zones turístiques han construït 33.139 habitatges unifamiliars mentre que la RMB n'ha acollit 79.817. Per cada habitatge unifamiliar que s'ha acabat a la Catalunya turística, la RMB n'ha acabat 2,4. Aquesta és la dada més preocupant.

Derivat de la baixa densitat i de les tipologies edificatòries ens trobem un ús extensiu del sòl urbanitzable i el ràpid esgotament de la reserva de sòl urbanitzable a la RMB. Sembla com si la superació de la forta centralitat de Barcelona respecte a la seva àrea d'influència, amb les elevades densitats i manca d'equipaments soferts fins a la darrera etapa del franquisme hagués desembocat en un model excessivament oposat que esdevé insostenible.

Amb la importància que té aquest tema, es troba a faltar informació de base relativa al consum de sòl derivat de l'activitat edificatòria. L'aproximació que fem al consum de sòl de les tipologies edificatòries dóna com a resultat que, per exemple, durant el 2003, els habitatges unifamiliars acabats han representat el 31% del total habitatges i el 64% del consum de sòl privat residencial. A la RMB, aquesta proporció és on actua amb més contundència i planteja la necessitat no tant d'in-



corporar nou sòl urbanitzable com d'adaptar-ne els seus paràmetres qualitatius (densitat i tipologies) per tal de garantir-ne un ús més eficient i més adaptat a les necessitats socials.

Les línies i les orientacions derivades del treball no es poden extrapolar a qualsevol àmbit del territori. La uniformitat és contrària a la diversitat de segments de demanda i característiques dels territoris. Cal assegurar una oferta plural en territoris, en tipologies edificatòries, en programes de superfícies, en preus, en règims de tinença i en serveis urbans. Però aquesta pluralitat ha de garantir que el conjunt doni resposta adequada a les necessitats i ha de permetre que les generacions futures gaudeixin de, com a mínim, el nivell de benestar que nosaltres tenim.

Seria un error pensar que la solució passa per augmentar directament la quantitat de superfície de sòl urbanitzable per tal de garantir la sostenibilitat futura de l'actual model urbanístic. Les conclusions de la nostra anàlisi passen per detectar que el propi model urbanístic és un problema a curt termini i que cal actuar i reorientar-lo ara per tal que els escenaris temporals i les disfuncions socials que arrosseguen no esdevinguin realitat per simple inèrcia. És el conjunt el que apareix com a inadaptat a les necessitats socials i a les pròpies possibilitats del territori i la reorientació de l'urbanisme necessita molts anys. Per tant, no és la carta als reis del 2017 o del 2020 la que ens ajudarà a un país millor sinó el treball present el que ens pot fer agradables les neules i els torrons.

# Habitatge i riquesa patrimonial de l'economia espanyola

JOSÉ GARCÍA MONTALVO

Universitat Pompeu Fabra

## ABSTRACT

Housing is one of the main outlays inside the family economy. This article presents a quantitative view of the proportion of the real-estate wealth within the Spanish economy as a whole. Unlike the RPI, measuring residential wealth is not yet a standardized statistical operation. For this reason, this article presents diverse alternative estimates as well as a brief description of the methodology applied to each one. The existence of a real-estate bubble is an issue that may, in some cases, help to explain part of the housing market value. In the second part of the article we refer to this possibility and examine its existence in the case of Spain.

Les famílies poden mantenir la seva riquesa de moltes maneres. Poden comprar accions, mantenir dipòsits bancaris, comprar fons d'inversió, etc. Una part molt important de la riquesa de les economies domèstiques està concentrada en l'habitatge. Aquesta situació genera importants conseqüències macroeconòmiques. D'una banda, l'augment del preu de l'habitatge fa que les famílies se sentin més riques la qual cosa, donada la seva propensió marginal a consumir de la seva riquesa, augmenta el consum. De fet, la desacceleració que va començar l'any 2000 hauria estat més duradora i profunda si no hagués estat acompanyada per un important efecte riquesa causat per l'augment del preu de l'habitatge que s'ha produït simultàniament a la punxada de la bombolla tecnològica. Aquesta correlació negativa, que s'ha produït a molts països, entre la rendibilitat de l'habitatge i la rendibilitat dels actius financers durant els últims anys no és habitual. En general, una fase recessiva genera una disminució de la rendibilitat de tots els actius, inclòs l'habitatge. Tanmateix, quan els preus de les accions van començar a disminuir en els mercats de valors de tot el món, les economies domèstiques van decidir reordenar les seves carteres tot reduint la tinença d'actius financers arriscats (per exemple, fons d'inversió mobiliària) i augmentant la proporció d'actius monetaris i d'habitatge. En el cas espanyol, la transferència de recursos des de col·locacions en actius financers cap al sector de l'habitatge és una de les causes de l'accelerat augment dels preus de l'habitatge durant els últims anys.

El capital residencial és particularment important a Espanya atès que el sector de l'habitatge és una clara «anomalia» en el context internacional. Espanya es caracteritza per una minúscula proporció d'habitatge de lloguer (11%), un gran volum d'habitatges desocupats (14%), una elevadíssima proporció de nous contractes a tipus variable (90-95%), uns tipus d'interès hipotecari molt baixos (els menors de la Unió Europea) i un elevat nivell de subsidis i desgravacions públiques per a l'adquisició d'un habitatge. L'elevada propensió a l'habitatge de propietat unida a l'augment dels preus de l'habitatge ha generat un increment molt important de l'endeutament de les famílies que, a finals del 2003, assolía els 500.000 milions d'euros. Moltes institucions, i especialment el Banc d'Espanya, s'han mostrat preocupades davant l'augment de l'endeutament de les famílies espanyoles. El problema no és tant el nivell d'endeutament com la seva taxa de creixement durant els últims anys. L'endeutament de les famílies espanyoles assoleix el 83% de la renda bruta disponible, un nivell semblant a la mitjana de la Unió Europea. Tanmateix, el creixement d'aquesta proporció durant els últims anys ha estat espectacular. El 1996 l'endeutament de les famílies se situava en el 50%, per la qual cosa només en set anys ha augmentat en 33 punts percentuals.

1. Vegeu Cristóbal (2002) i Matías (2002).

2. Els Estats membres de la UE tenen de termini fins al 2005 per subministrar aquesta informació a Eurostat.

3. Per a una descripció detallada de la metodologia de mesurament de l'estoc de capital, el consum de capital fix i els serveis del capital es pot consultar OCDE (2001).

L'objectiu d'aquest article és doble. D'una banda, s'analitza l'evolució del capital residencial a Catalunya i a Espanya tant en termes absoluts com en proporció al capital total de l'economia. Una part important de la caracterització consisteix a comparar aquesta proporció amb la que es produeix a d'altres països. D'altra banda, la mesura del capital residencial pot realitzar-se a partir del producte de la superfície construïda pels preus per metre quadrat. El segon objectiu d'aquest article consisteix a proporcionar algunes claus per interpretar l'evolució del preu de l'habitatge en els últims anys i també la factibilitat de l'existència d'una bombolla immobiliària.

## 1. EL MESURAMENT DEL PATRIMONI RESIDENCIAL

Una de les partides bàsiques de la riquesa familiar és l'habitatge. Tanmateix, les dades que es fan servir normalment per mesurar la riquesa de les famílies i la seva distribució només inclouen els actius financers. Per exemple, els Comptes Financers de l'Economia Espanyola, publicats pel Banc d'Espanya, permeten analitzar els fluxos financers i l'estoc d'actius i passius financers de les llars i societats no financeres però no l'evolució de la riquesa no financera.

Els Comptes Patrimonials no formen part del Sistema de Comptes Nacionals tradicional. No obstant això, el Sistema de Comptes Europeu de 1995 (SEC-95) i el Sistema de les Nacions Unides de 1993 (SCN-93) proposen integrar els Comptes Patrimonials en la Comptabilitat Nacional en un format que en el futur publicarà l'INE per a Espanya i Eurostat per a la UE.<sup>1</sup> Les principals novetats d'aquesta nova metodologia són l'estimació de la riquesa aplicant els valors de mercat a tres tipus d'actius: produïts (software, obres d'art, màquines, habitatges, etc.), no produïts (patents, terrenys, actius del subsòl, etc.) i financers. Una altra de les novetats d'aquest sistema és la inclusió dels actius intangibles entre els produïts i els no produïts. Tanmateix, i fins que es facin públiques les xifres oficials seguint aquesta metodologia,<sup>2</sup> existeixen diverses manifestacions de la riquesa de les famílies espanyoles i la importància de la riquesa residencial dins d'aquesta.

Una manera d'analitzar la riquesa d'un país és el mesurament de l'estoc de capital agregat de l'economia.<sup>3</sup> L'estoc de capital d'un país està format per maquinària, equips, inventaris, béns intangibles, edificis residencials, edificis no residencials, ramat, etc. La classificació del capital es pot realitzar en funció del propietari, del tipus d'actiu, del sector institucional (empreses no financeres, corporacions financeres, govern, famílies i institucions sense ànim de lucre) del sector d'activitat, etc.

El Manual de l'OCDE, així com la metodologia utilitzada en molts països, proposa calcular el capital fent servir el mètode de l'inventari permanent. Aquest procediment fa servir les sèries d'inversió de la Comptabilitat Nacional per obtenir l'estoc de capital. L'acumulació de capital es produeix a partir de l'acumulació de l'estoc de capital del període anterior més la inversió de l'últim any menys la depreciació del capital instal·lat. Segons això l'estoc de capital es pot escriure com

$$K_t^i = K_{t-1}^i + I_t^i - \delta^i * K_{t-1}^i$$

on  $K_t^i$  és l'estoc de capital en el període  $t$ ,  $I_t^i$  és la inversió i  $\delta^i$  és la taxa de depreciació del capital. El superíndex  $i$  es refereix als diferents tipus de capital. Normalment la classificació bàsica distingeix entre capital productiu (privat i públic) i capital residencial. Les dades fonamentals per a aquest càlcul són els de la inversió o formació bruta de capital fix. En el cas espanyol, les sèries de formació bruta de capital fix de la Comptabilitat Nacional distingeixen entre béns d'equipament, construcció i altres. Dins de construcció se separa la inversió en «habitatge» i en «altres construccions».

No obstant això, depenent de les taxes de depreciació que s'apliquen a cada tipus de capital (tant el seu valor inicial com la seva evolució en el temps) les mateixes sèries d'inversió poden generar diferents valors de l'estoc de capital. Aquest fet no és estrany atès que no existeix, entre els diferents instituts estadístics ni investigadors, unanimitat en les taxes o criteris d'aplicació de la depreciació.

El mesurament de la riquesa residencial de les famílies no és encara una operació estàndard estandaritzada com ho poden ser moltes altres (per exemple, l'índex de preus al consum). Hi ha tres mesuraments bàsics alternatius del capital residencial, o valor del patrimoni immobiliari espanyol. En aquesta secció es presenten aquestes estimacions al costat d'una visió general de la metodologia utilitzada en cadascuna de les estimacions. És important destacar que els càlculs d'estoc de capital es realitzen en preus constants per fer comparables les dades de diferents anys. A més, per a les comparacions internacionals es fan servir índexs de paritat de poder de compra per homogenitzar les dades d'estoc de capital entre països.

### 1.1. L'estoc de capital residencial de l'IVIE

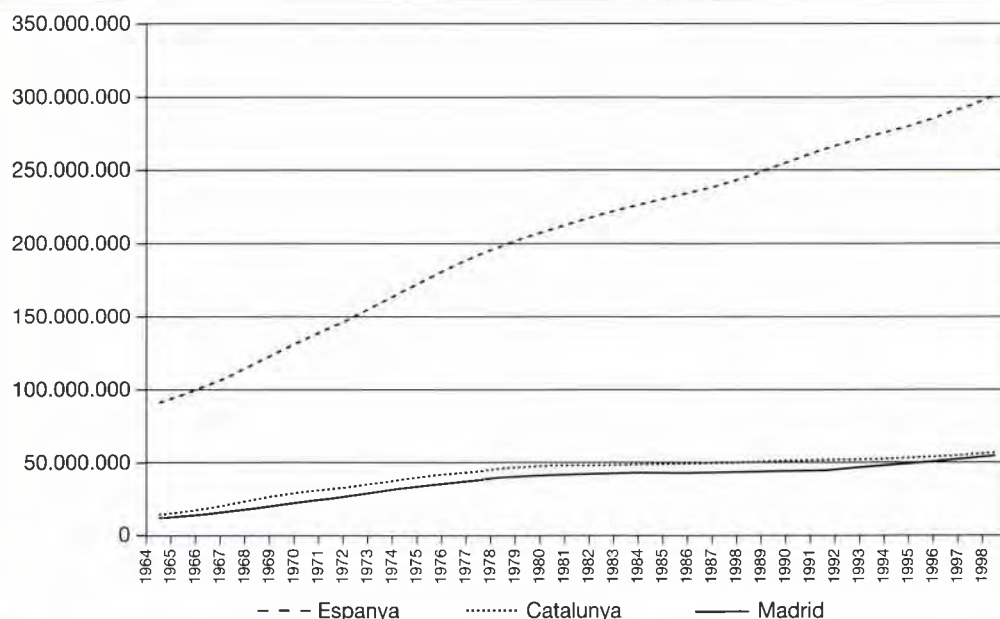
L'Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques (IVIE) està embarcat des de fa uns quants anys en un projecte de llarg termini sobre mesurament del capital de l'economia espanyola. Gràcies a aquesta recerca les dades disponibles sobre el capital a Espanya tenen un nivell de detall i desagregació que no té comparació en molts dels països de la Unió Europea. En principi, el projecte feia referència al capital públic tot i que actualment també s'han calculat les sèries de capital privat.

Les dades de l'IVIE sobre estoc de capital es basen en el procediment de l'inventari permanent exposat anteriorment. L'estoc de capital net espanyol el 1998 assoliria els 808.500 milions d'euros de 1986, dels quals 650.000 corresponen al capital privat i els restants 158.500 milions corresponen al capital públic (ports, aeroports, carreteres, instal·lacions sanitàries i educatives, estructures urbanes, infraestructures hidràuliques, etc.). El 1998, segons l'estimació de l'IVIE, el capital residencial era de 301.000 milions d'euros de 1986.<sup>4</sup>

Mas, Pérez i Uriel (2003) assenyalen que l'estoc de capital net l'any 2000 era d'1,58 bilions d'euros de 2000 dels quals 1,27 bilions corresponien al capital privat i 0,31 bilions al capital públic. El capital residencial.

El gràfic 1 mostra l'evolució del capital residencial a Espanya, la Comunitat de Madrid i Catalunya segons els càlculs de l'IVIE. S'hi observa que el capital residencial de la Comunitat

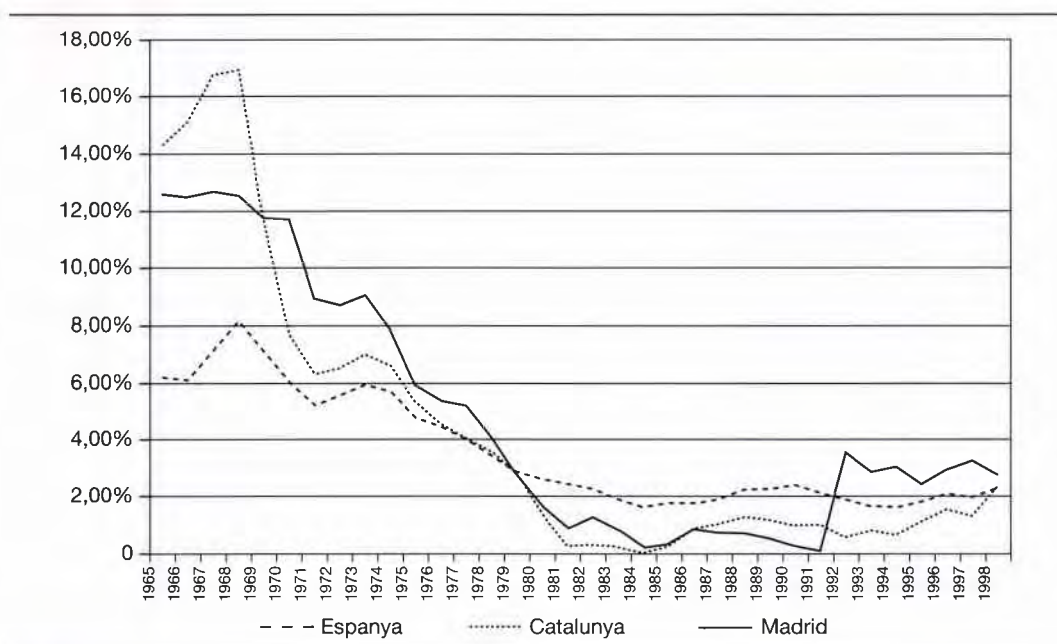
GRÀFIC 1  
ESTOC DE CAPITAL RESIDENCIAL (MILERS D'EUROS DE 1986)



4. Mas, Pérez i Uriel (2003) assenyalen que l'estoc de capital net l'any 2000 era d'1,58 bilions d'euros de 2000 dels quals 1,27 bilions corresponien al capital privat i 0,31 bilions al capital públic. El capital residencial assolia els 0,62 bilions d'euros.



GRÀFIC 2  
TAXES DE CREIXEMENT ANUAL DE L'ESTOC CAPITAL RESIDENCIAL (EUROS CONSTANTS DE 1986)



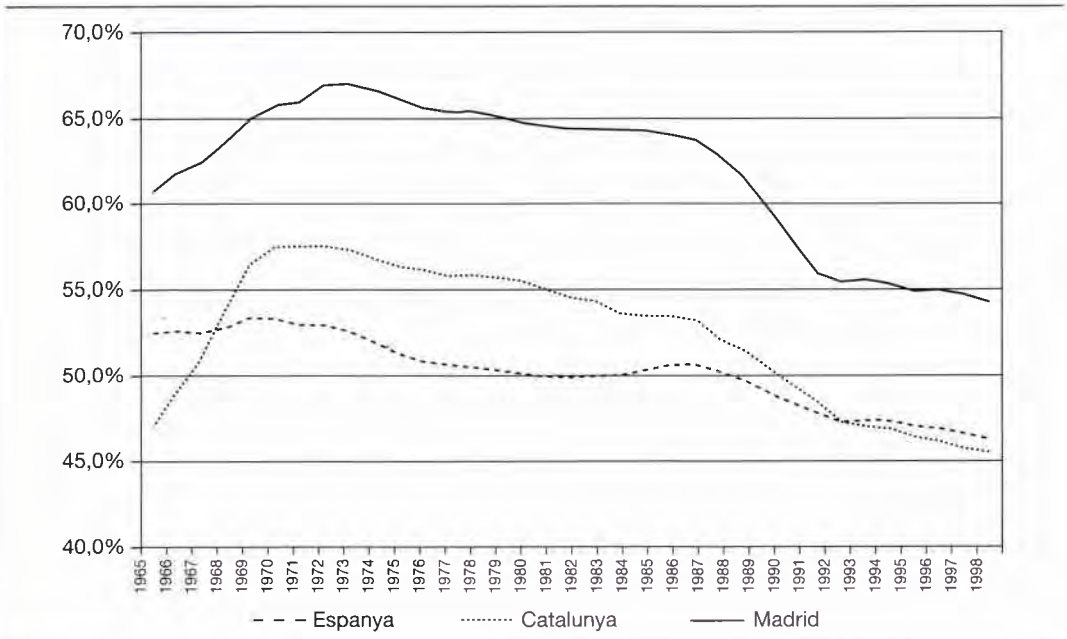
Font: IVIE.

de Madrid i de Catalunya assoleix un nivell semblant, una mica superior en tots dos casos als 50.000 milions d'euros de 1986. Aquesta xifra suposa que només a la Comunitat de Madrid i a Catalunya es concentra el 36,5% del capital residencial de tot l'Estat espanyol.

El gràfic 2 mostra l'evolució de la taxa de creixement anual del capital residencial a Espanya, Catalunya i la Comunitat de Madrid. El finals dels anys 60 mostra un ritme molt elevat d'acumulació de capital residencial tant a la Comunitat de Madrid com a Catalunya i una mica menor a la resta d'Espanya. Les taxes de creixement es van anar moderant de manera significativa durant els anys 70 fins a situar-se en taxes molt properes a 0 durant la primera meitat dels anys 80, almenys en el cas de Catalunya i la Comunitat de Madrid. En el conjunt d'Espanya, la taxa de creixement del capital residencial va créixer entorn del 2% durant els anys 80. A partir de la segona meitat dels anys 80 fins a finals del segle la taxa de creixement del capital residencial a Catalunya augmenta fins a superar en l'últim any del gràfic (1998) el 2%. A la Comunitat de Madrid, a partir de 1992 s'observa un augment important de l'acumulació de capital residencial que fa que la taxa de creixement superi la mitjana espanyola mentre que en el cas de Catalunya les taxes de creixement continuen per sota.

Potser sigui una mica sorprenent observar la baixa taxa de creixement de l'estoc de capital residencial durant els booms de finals dels anys 80 i finals dels 90. No obstant això, cal recordar que les dades que serveixen de base al capital residencial no són els preus de l'habitatge sinó la inversió en habitatge en termes reals (descomptada la inflació) segons que apareix a la Comptabilitat Nacional. Així, la inversió residencial considera el cost de construcció i no el preu de venda dels habitatges. Aquest fet és molt important ja que, com es mostra posteriorment, entre 1997 i 2002 els costos reals de construcció han caigut mentre que el preu de l'habitatge ha augmentat amb taxes de creixement accelerades. De fet, és la certa incompatibilitat entre uns costos de construcció decreixents, un nivell enorme d'habitatges construïts i un creixement ràpid dels preus un dels signes que fa sospitar de la possibilitat d'existència d'una bombolla immobiliària a Espanya, que serà considerada amb més detall a la secció següent.

GRÀFIC 3  
PROPORCIÓ DEL CAPITAL RESIDENCIAL EN L'ESTOC NET DE CAPITAL PRIVAT



Font: IVIE.

Utilitzant les dades de l'IVIE es pot calcular la proporció que representa el capital residencial en l'estoc net de capital total i privat. En l'últim any de què existeix informació disponible, el capital residencial suposava el 37,2% del total de l'estoc net de capital (públic més privat). El gràfic 3 mostra l'evolució de la proporció del capital residencial sobre l'estoc net de capital privat a Espanya, Catalunya i la Comunitat de Madrid. La importància del capital residencial en el conjunt de la riquesa espanyola assoleix el seu màxim el 1968 (53,3%) per davallar des d'aleshores fins al 46,3% el 1998, últim any disponible en dades. A la Comunitat de Madrid, el capital residencial té més pes en el conjunt del capital que a Espanya o a Catalunya. El 1971 va assolir el 67% per davallar fins al 55% el 1998. A Catalunya la tendència és molt semblant a l'observada a la Comunitat de Madrid per bé que amb unes proporcions de capital residencial sempre menors<sup>5</sup> a causa de la major importància del capital productiu en l'economia catalana. En el rànquing de comunitats espanyoles, Madrid se situa en primer lloc per la proporció que representa el capital residencial en el total de capital mentre que Catalunya ocupa la cinquena posició.

Com es comparen aquestes proporcions amb les observades en d'altres països? Mas, Pérez i Uriel (2000) presenten una perspectiva internacional comparada del nivell de capitalització de diferents països. Per homogenitzar les dades s'utilitza la paritat del poder adquisitiu<sup>6</sup> (PPA) de 1990.

El gràfic 4 mostra l'evolució en el temps de la proporció del capital residencial en l'estoc de capital total d'Alemanya, França, Itàlia, Regne Unit, Espanya, Estats Units i el Japó. És important assenyalar que les diferències en els criteris d'estimació de l'estoc de capital poden afectar la composició d'aquest capital i les comparacions entre països. Com hem assenyalat anteriorment, tot i que la metodologia bàsica (inventari permanent) és la mateixa a la majoria dels països, els criteris d'estimació i depreciaió poden ser molt diferents. Malgrat aquesta salvetat, les dades de Mas, Pérez i Uriel (2000) són unes de les poques existents sobre comparacions internacionals de l'estoc de capital i, en particular, del capital residencial.

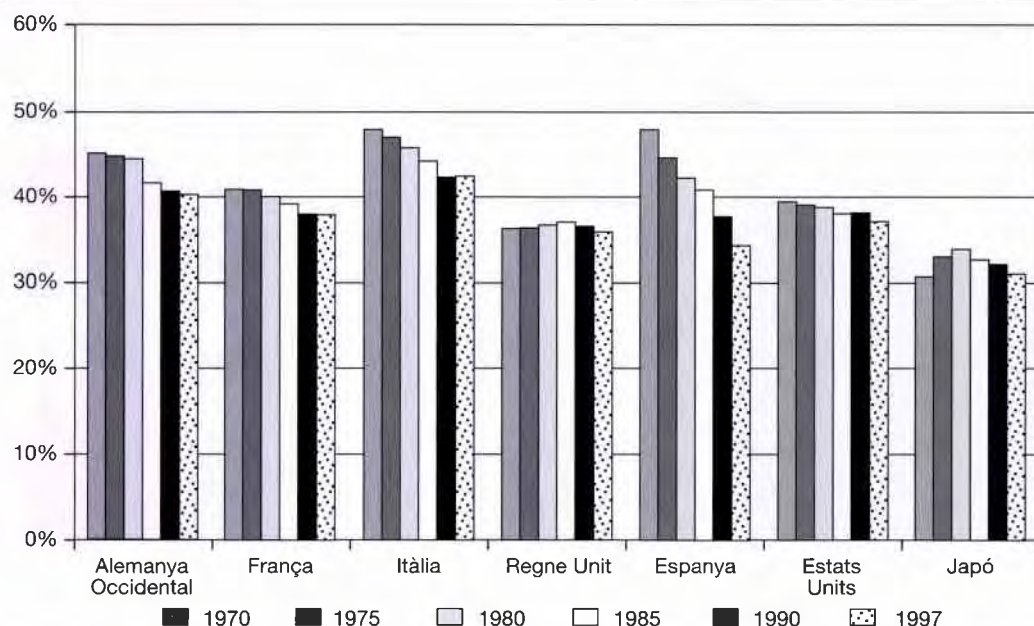
El gràfic 4 mostra dos fets bàsics. En primer lloc, la proporció del capital residencial en

5. Aproximadament 10 punts percentuals per sota.

6. Els índexs de paritat del poder adquisitiu permeten comparar magnituds entre països que tenen uns nivells de preus molt diferents. Per exemple, un salari de 1000 euros no té la mateixa capacitat de compra a Alemanya o a Espanya atès que el nivell de preus alemany és molt superior a l'espanyol. Per tant, en termes de paritat del poder de compra 1000 euros a Espanya són «més» que 1000 euros a Alemanya.

7. Mas, Pérez i Uriel (2000) també reconeixen les limitacions de les comparacions internacionals que presenten al seu estudi.

**GRÀFIC 4**  
**PROPORCIÓ DEL CAPITAL RESIDENCIAL EN L'ESTOC DE CAPITAL TOTAL**  
**(EN TERMES DE PARITAT DEL PODER ADQUISITIU DE 1990)**



Font: IVIE.

l'estoc de capital se situa entre el 35% i el 45% en el conjunt de països i anys considerats. De fet, la mitjana d'aquesta proporció en els països de la Unió Europea oscil·la entre el 43% de 1970 i el 40,2% de 1997. En els països de l'OCDE aquesta mitjana es mou entre el 40% de 1970 i el 38% de 1997.

En segon lloc, s'observa una tendència en la majoria dels països a la reducció de la proporció que representa el capital residencial en el conjunt de l'estoc de capital. Els únics països que no segueixen aquest patró són el Regne Unit, on la proporció es manté constant, i el Japó.

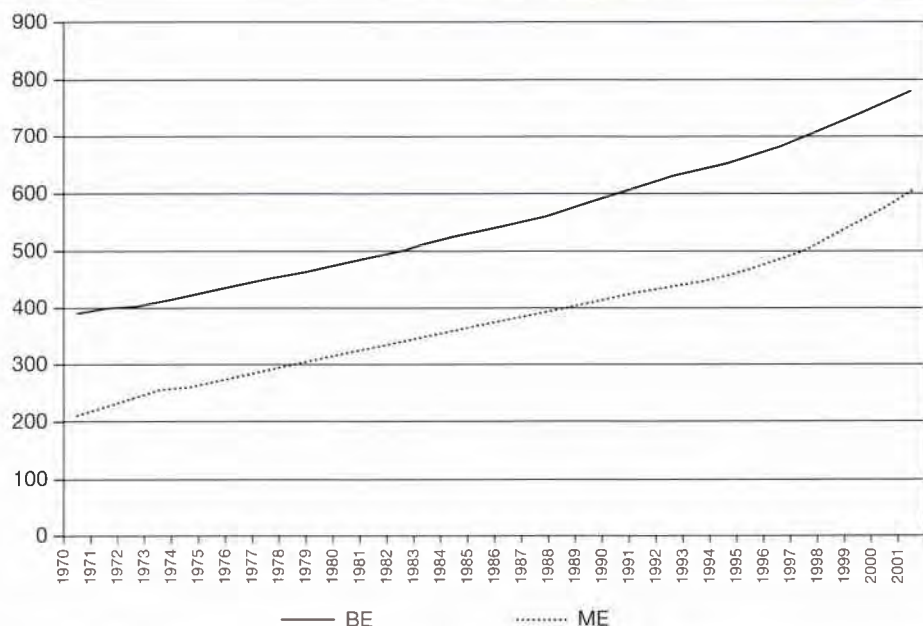
El cas espanyol és sorprenentment el que mostra una caiguda major de la proporció que representa el capital residencial en l'estoc de capital. Aquest fet es pot associar amb la gran importància de la construcció residencial durant els anys 60 i el posterior increment accelerat del capital productiu. És raonable pensar que aquesta tendència ha canviat els últims anys tot i que les dades disponibles en la informació de l'IVIE no permeten estendre la mostra més enllà de 1998.

## 1.2. L'estoc de capital residencial basat en l'AMECO

Núñez i Pérez (2002), economistes del servei d'estudis del Banc d'Espanya, fan servir les dades de l'AMECO (Annual Macro Economic Data Base de la Comissió Europea) per construir sèries d'estoc de capital productiu (públic i privat) i residencial a Espanya i a la Unió Europea. Les dades es refereixen al període 1970-2001 i l'estoc de capital es calcula en PPA de l'euro. El treball de Núñez i Pérez (2002) intenta millorar la comparabilitat de les dades entre països a costa de prescindir del detall i precisió de les estimacions de l'IVIE comentades anteriorment. Tot i reconeixent la qualitat de les sèries de l'IVIE, Núñez i Pérez (2002) consideren que la seva utilitat per a comparacions internacionals és més qüestionable per les diferències metodològiques existents en els diferents països europeus en les estimacions del capital.<sup>7</sup>

Ateses les diferències metodològiques respecte a les sèries comentades a l'apartat 1.1 el primer punt important és comparar l'evolució de l'estoc de capital total i residencial segons

GRÀFIC 5  
ESTOC DE CAPITAL RESIDENCIAL: COMPARACIÓ DE LES DADES DE L'IVIE I EL BANC D'ESPANYA  
(MILERS DE MILIONS D'EUROS DE 1995)



Font: Banc d'Espanya.

aquestes dues fonts: IVIE i el càlcul del Banc d'Espanya basat en les sèries de l'AMECO. Les sèries de l'estoc de capital total de totes dues fonts tenen un nivell molt semblant l'any 2001 (al voltant d'1,6 bilions d'euros de 1995). Les majors divergències es produeixen entre l'any 1985 i 1997, en què la sèrie d'estoc de capital del Banc d'Espanya se situa clarament per damunt de la de l'IVIE.

El gràfic 5 mostra l'evolució de l'estoc de capital residencial segons les dues fonts. Les dades del Banc d'Espanya mostren un nivell superior, aproximadament 175.000 milions d'euros de 1995 enfront de la sèrie de l'IVIE comentada anteriorment.<sup>8</sup> Els càlculs de Núñez i Pérez (2002) situen el capital residencial espanyol en aproximadament 775.000 milions d'euros de 1995 en l'últim any disponible (2001) mentre que fent servir la metodologia de l'IVIE el nivell és d'uns 600.000 milions d'euros.

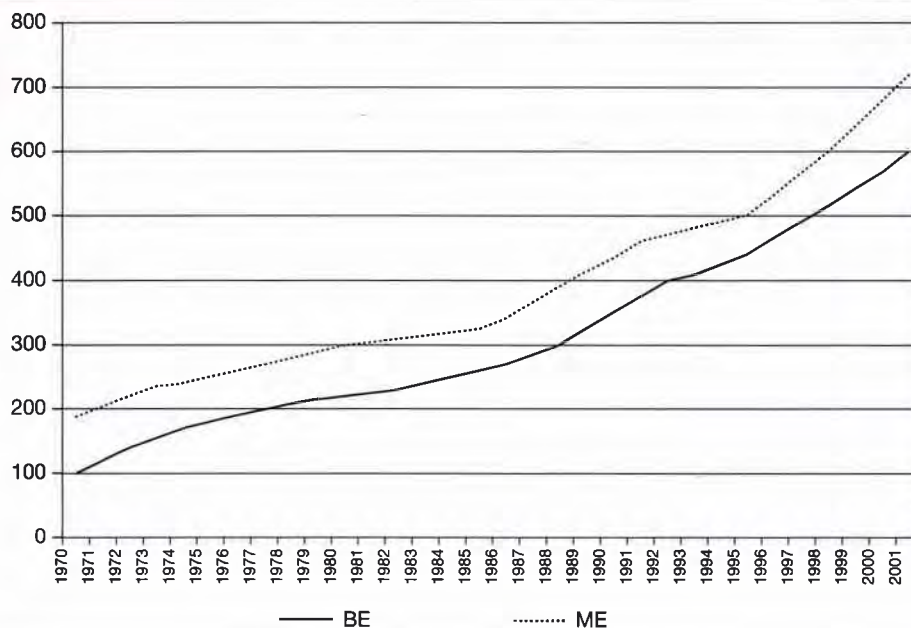
La situació és justament la contrària quan es tracta del mesurament del capital productiu. Els càlculs de Núñez i Pérez (2002) amb les dades de l'AMECO impliquen un nivell de l'estoc de capital productiu inferior a l'obtingut fent servir les dades de l'IVIE. La diferència l'últim any per al qual existeixen dades (2001) és d'uns 110.000 milions d'euros de 1995 (gràfic 6).

A partir dels gràfics 5 i 6 és evident que la proporció del capital residencial en l'estoc de capital total serà força superior en el cas de les dades del Banc d'Espanya enfront de les sèries que fan servir la metodologia de l'IVIE. El gràfic 7 mostra la ràtio del capital residencial sobre l'estoc de capital privat. Efectivament, la ràtio calculada usant les dades del Banc d'Espanya se situava en el 80% el 1970 davant el 53% obtingut usant les dades de l'IVIE. Totes dues sèries mostren una tendència decreixent, molt clara en el cas de les dades del Banc d'Espanya i menys clara, almenys fins al 1985, en el cas de les dades de l'IVIE. L'últim any per al qual hi ha dades disponibles la proporció del capital residencial és del 56,5% segons les dades de l'AMECO mentre que és un 45,6% si fem servir les sèries de l'IVIE. Per tant, segons les dades de l'AMECO-Banc d'Espanya la caiguda de la proporció que el capital residencial representa en el capital to-

8. Noteu que en els gràfics anteriors relatius a l'estoc de capital residencial a Espanya l'any base per al càlcul dels euros constants era 1986 mentre que en el gràfic 5 l'any de referència és 1995. Per aquest motiu a l'apartat 1.1 el capital residencial segons els càlculs de l'IVIE era de 300.000 milions d'euros el 1998 mentre que en el gràfic 5 era de quasi 550.000 milions d'euros.

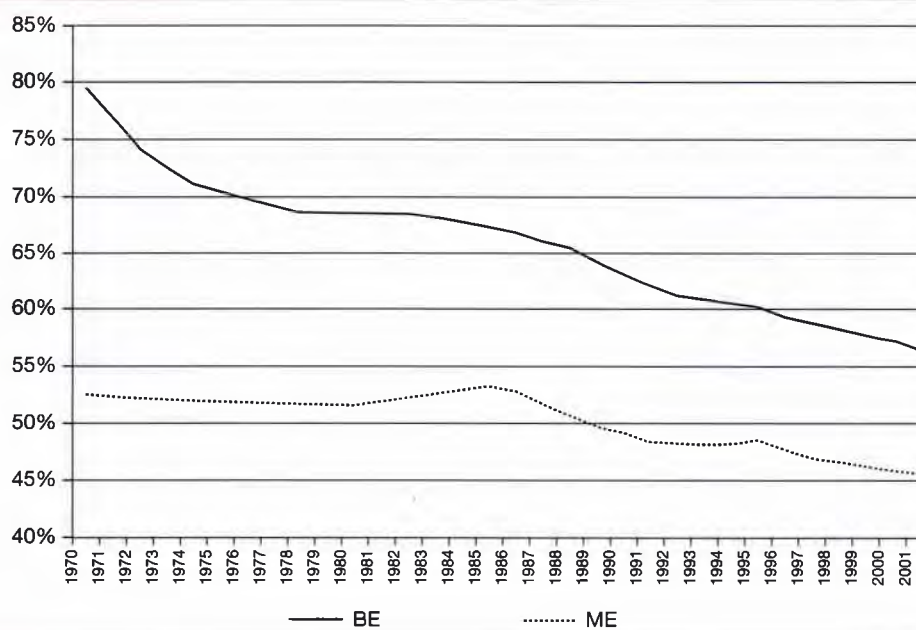


**GRÀFIC 6**  
**EVOLUCIÓ DE L'ESTOC DE CAPITAL PRODUCTIU: COMPARACIÓ DE LA SÈRIE DE L'IVIE I DEL BANC D'ESPANYA**  
**(EUROS DE 1995)**



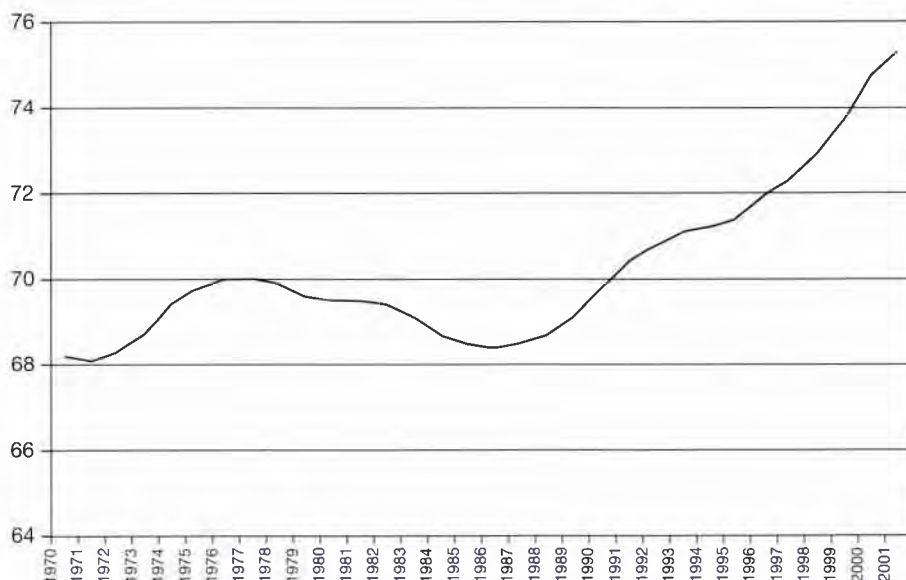
Font: Banc d'Espanya.

**GRÀFIC 7**  
**LA PROPORCIÓ DEL CAPITAL RESIDENCIAL EN L'ESTOC DE CAPITAL PRIVAT: COMPARACIÓ DE LES DADES DE L'IVIE I EL BANC D'ESPANYA**



Font: Banc d'Espanya.

GRÀFIC 8  
RATIO DE CAPITAL RESIDENCIAL PER HABITANT A ESPANYA (UE = 100)



Font: Banc d'Espanya

tal ha estat més important que l'obtinguda usant la informació sobre l'estoc de capital elaborada per l'IVIE.

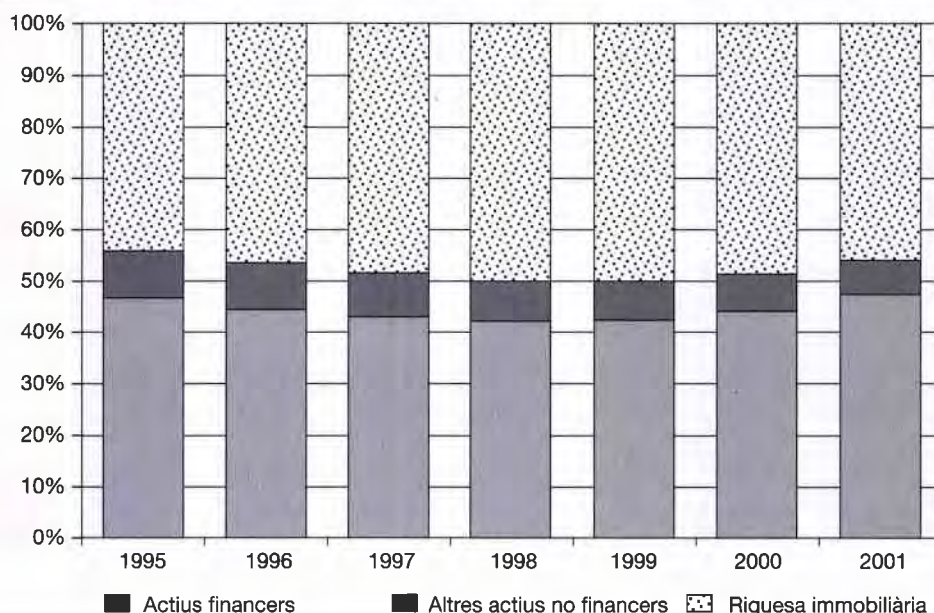
L'objectiu final de l'estudi de Núñez i Pérez (2002) és produir dades comparables amb altres països de la UE. Segons aquests autors la mitjana de la ràtio del capital residencial sobre el capital total (privat i públic) era del 62% el 1970 i el 2001 havia caigut fins al 50%. En el cas espanyol, i utilitzant les dades de l'AMECO i la metodologia de Núñez i Pérez (2002), la ràtio és inicialment del 74% per davallar fins al 47% el 2001. En aquest sentit la conclusió obtinguda amb les dades de l'AMECO-Banc d'Espanya i les dades de l'IVIE és la mateixa: la proporció del capital residencial sobre el total a Espanya va començar essent superior a la mitjana de la Unió Europea el 1970 però ha caigut més de pressa i, al final del període, s'ha situat per sota de la mitjana de la UE.

Finalment el gràfic 8 presenta la proporció del capital residencial per habitant en relació amb la mitjana de la Unió Europea. S'hi poden observar diverses fases. Entre 1970 i 1976 el capital residencial per habitant augmenta més ràpidament a Espanya que en el conjunt de la UE. Tanmateix, des de 1977 fins a 1985 es produeix el fenomen contrari: una caiguda significativa de la proporció del capital residencial per habitant davant la mitjana de la UE. El boom de la construcció de finals dels anys 80, que va començar el 1986, va suposar l'augment definitiu de la ràtio davant la mitjana de la UE amb un període de ral·lentiment del creixement (1992-94) i un nou impuls coincidint amb el boom immobiliari de finals dels 90 i començaments del nou segle.

### 1.3. L'estimació de la composició de la riquesa de Naredo i Carpintero

Les estimacions de la riquesa patrimonial i residencial de Naredo i Carpintero (2002) representen un primer intent d'aplicar la nova metodologia per a l'elaboració de comptes patrimonials, a l'espera de les dades oficials que ha de realitzar l'INE. No obstant això, l'estimació de Naredo i Carpintero (2002) només fa referència a elements patrimonials que tenen preu de mercat, la qual cosa exclou el capital públic (carreteres, ports, etc.), el patrimoni històric i el capital-

GRÀFIC 9  
COMPOSICIÓ DEL PATRIMONI NET DE L'ECONOMIA ESPANYOLA



Font: Naredo, Carpintero i Marcos (2002)

natural (ecosistemes, etc.). Els autors calculen dues sèries de balanços nacionals: el primer cobreix el període 1984-98 i el segon el període 1995-2000. La principal diferència entre totes dues és que el balanç nacional de 1995-2000 utilitza el preu de mercat per valorar les accions i altres participacions seguint les recomanacions de la SEC-95.

Segons els càlculs de Naredo i Carpintero el patrimoni net de l'economia espanyola pujaria a 4,1 bilions d'euros l'any 2000. Aquesta xifra contrasta clarament amb els 1,6 bilions d'euros de l'estimació de l'IVIE per al capital net. L'origen de la divergència està en el procediment de càlcul. L'IVIE i el Banc d'Espanya fan servir, com hem assenyalat anteriorment, el mètode de l'inventari permanent a partir de les dades d'inversió. Naredo i Carpintero, per la seva banda, valoren els actius a preus de mercat (accions, habitatge, etc.).

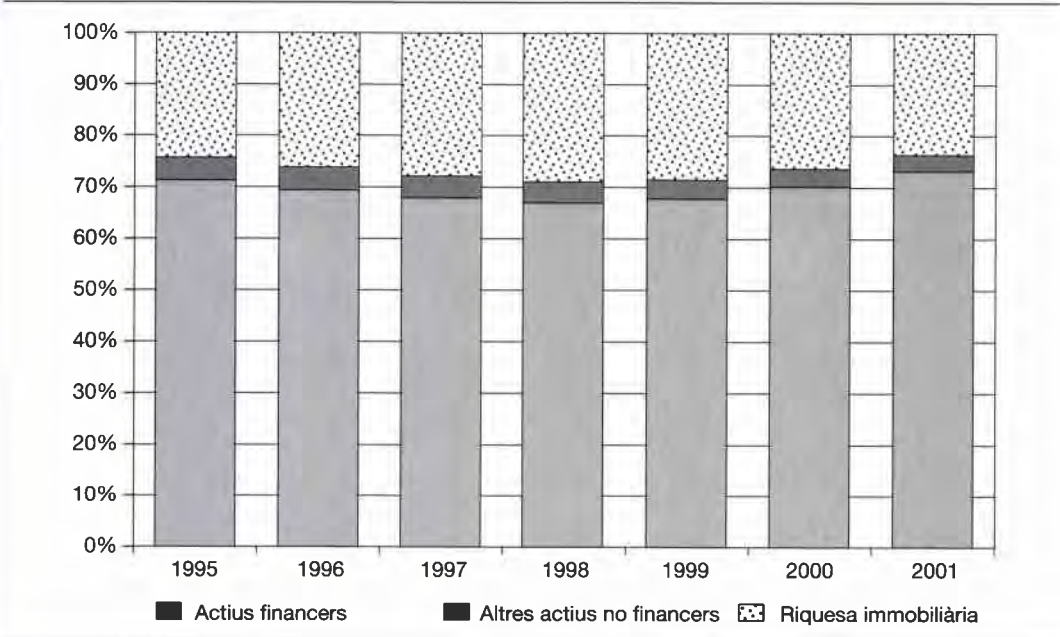
El gràfic 9 presenta la proporció que els actius immobiliaris representen en el conjunt dels actius de l'economia espanyola en el període 1995-2001 segons les dades de Naredo, Carpintero i Marcos (2002).

El gràfic 9 mostra com la riquesa immobiliària ha augmentat el seu pes en el patrimoni total de l'economia espanyola fins assolir el 47,3% del total el 2001. Tanmateix, si considerem només les llars en comptes del conjunt de l'economia la proporció de la riquesa immobiliària puja al 73'1% el 2001 (gràfic 10).

Naredo, Carpintero i Marcos (2002) també presenten estimacions del valor total de l'habitatge per comunitats autònomes. El gràfic 11 mostra com els últims anys el valor total dels habitatges a Catalunya ha augmentat molt més ràpidament que a la Comunitat de Madrid. A totes dues comunitats es concentra el 39,6% del total de valor de l'habitatge a Espanya. Aquesta proporció és semblant, tot i que una mica superior, al 36,5% obtingut fent servir les dades de capital residencial de l'IVIE.

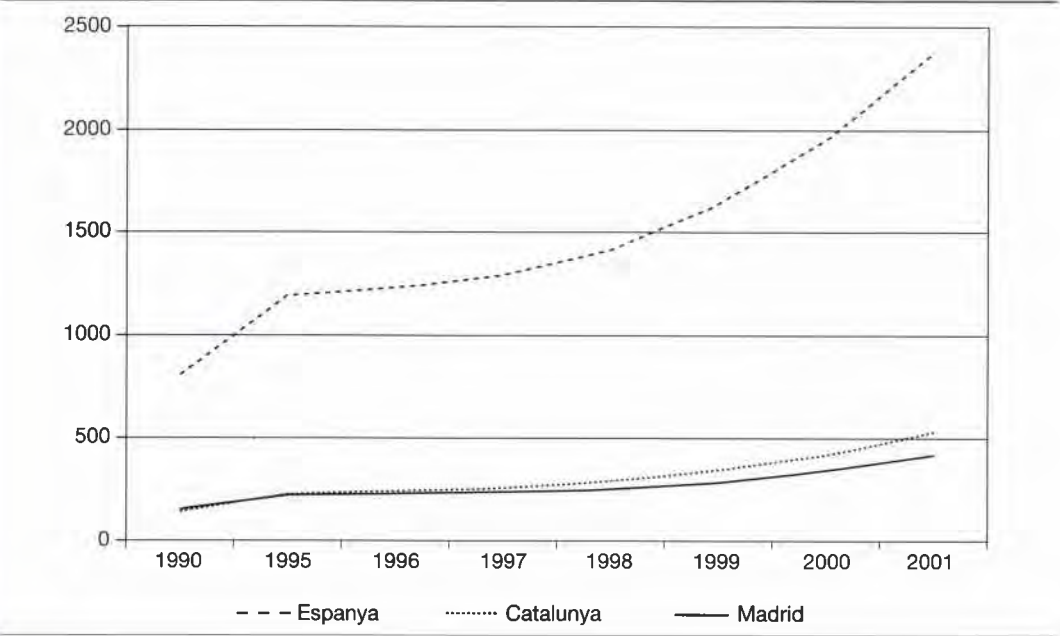
Un altre fet interessant és el major augment del valor de l'habitatge a Catalunya davant la Comunitat de Madrid els últims anys.

GRÀFIC 10  
COMPOSICIO DE LA RIQUESA DE LES LLARS



Font: Naredo, Carpintero i Marcos (2002)

GRÀFIC 11  
VALOR DE L'HABITATGE A ESPANYA, CATALUNYA I MADRID (MILERS DE MILIONS D'EUROS)



Font: Naredo, Carpintero i Marcos (2002)



9. García-Montalvo i Mas (2000).

10. Als Estats Units durant la bombolla immobiliària dels 80 els compradors d'habitatge de moltes ciutats pensaven que els preus augmentarien a una mitjana del 13% anual durant els següents 10 anys.

11. A. García-Montalvo (2004) es consideren en detall totes aquestes fal·làcies populars.

## 2. LA BOMBOLLA IMMOBILIÀRIA

En els gràfics de la secció anterior s'observa com el valor de l'habitatge augmenta molt ràpidament durant els últims anys. L'accelerat increment dels preus de l'habitatge des de 1998 ha dut a pensar a molts analistes en la possibilitat que s'estigués formant una bombolla immobiliària. De fet, moltes institucions tant internacionals (Fons Monetari Internacional, OCDE, Comissió Europea, etc.) com espanyoles (Banc d'Espanya) han cridat l'atenció sobre el ràpid i insostenible augment dels preus de l'habitatge a Espanya.

No obstant això, un augment del preu de l'habitatge no implica necessàriament la formació d'una bombolla. Hi ha dos tipus de factors que poden explicar l'augment dels preus: els fonamentals i els no fonamentals. Entre els fonamentals<sup>9</sup> es troba la baixada dels tipus d'interès, l'augment de la renda per càpita, la reducció de les taxes de desocupació, especialment dels joves, el cost de construcció o la demografia. Tanmateix, són els efectes dels factors no fonamentals els que es poden qualificar pròpiament de bombolla. Una bombolla immobiliària és una situació en la qual els preus de l'habitatge pugen perquè els compradors i inversors tenen unes expectatives insostenibles de creixement ràpid i mantingut dels preus en el futur.<sup>10</sup> Així, una part important del creixement dels preus, en comptes de dependre dels fonamentals (renda per càpita, cost de construcció, tipus d'interès, etc.) s'explica per les expectatives de creixement dels preus en el futur. Això significa que són intrínsecament inestables, ja que canvis en les expectatives poden fer pujar o baixar els preus sense canvis en els factors fonamentals.

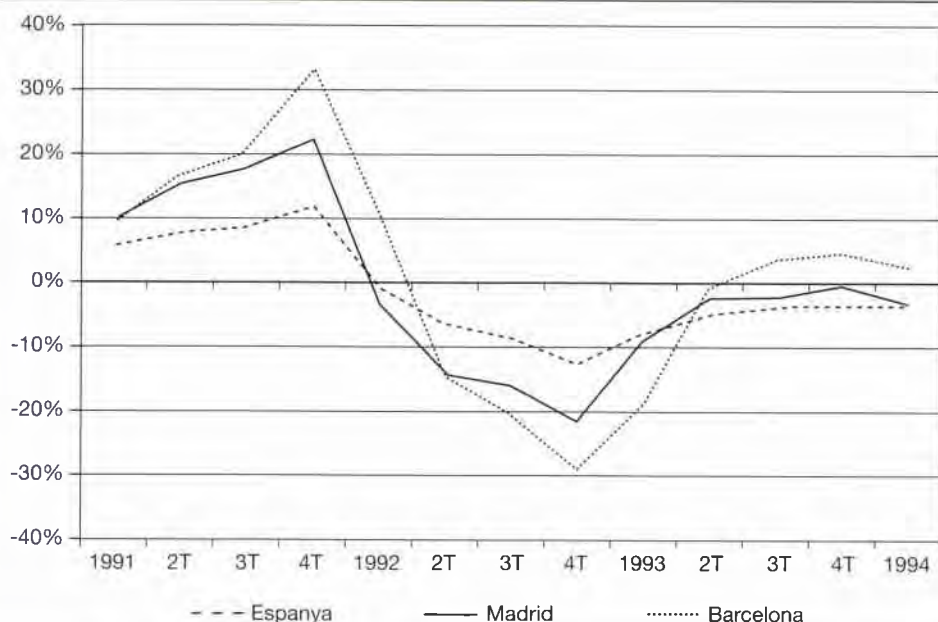
Què explica aquestes expectatives irrealistes de pujades importants dels preus de l'habitatge en el futur? Fonamentalment dos factors: l'augment dels preus en el present, amplificats per l'opinió pública, i una sèrie de fal·làcies populars molt arriscades en la societat.<sup>11</sup> Poser una de les més esteses és la que assenyalava que el preu de l'habitatge no pot baixar. Aquesta fal·làcia ve adornada amb tòpics com «sempre existeix un bé tangible», «cada cop queda menys sòl», etc. Tanmateix, hi ha un munt d'exemples de caigudes importants del preu de l'habitatge tant de caràcter cíclic (Estats Units, Regne Unit, Hong Kong, etc.) com més prolongat (per exemple el Japó). En molts de casos, les correccions de preus oscil·len entre el 20% i el 40% tot i que en el cas japonès han estat més grans.

El cas de Hong Kong és el més recent i dramàtic. Des de 1997 els preus han caigut un 66%. L'autoritat monetària de Hong Kong va assenyalar recentment que el 22% de les hipoteques són majors que el valor dels habitatges sobre els quals descansen, fenomen que va ser força freqüent també entre els propietaris d'habitatges a Londres a començament dels anys 90. Si algú pensa que aquestes caigudes de preus han estat causades pel control xinès de Hong Kong, hauria de demanar-se el motiu pel qual els preus van seguir pujant ràpidament durant la major part dels 90 quan ja se sabia des de feia molts anys que el 1997 es produiria el traspàs de poders.

En dates més recents, i en països més propers, també s'han produït caigudes de preus. Per exemple, l'últim butlletí mensual del Banc Central Europeu (desembre de 2003) assenyalava que la mitjana de caiguda dels preus de l'habitatge entre 1999 i 2002 a Àustria ha estat del 8% anual mentre que a Alemanya assoleix el 5% anual, tot i que la disminució el 2002 va ser superior. A Portugal, la caiguda el 2002 ha estat del 6% mentre que als Països Baixos va ser superior al 1%.

Sempre hi ha qui argumenta que «Espanya és diferent» i que el preu de l'habitatge a Espanya no ha caigut mai. Aquesta és una altra fal·làcia. Els preus de l'habitatge van patir importants davallades a mitjan anys 70 i començament dels 80 tot i que l'escassetat de dades impedeix comprovar aquest fenomen en més d'unes poques ciutats. No obstant això, no cal remuntar-se tan lluny per veure caigudes importants de preus. El gràfic 12 mostra l'evolució de la taxa de creixement dels preus reals entre 1991 i 1994 en el conjunt d'Espanya i a dues ciutats: Madrid i Barcelona. Les dades provenen del Ministeri de Foment. La desacceleració econòmica dels anys 1992-93 va provocar una caiguda important dels preus a Madrid i, particularment, a Barcelona. La primera característica important és la «sorpresa» amb què es produeix la caiguda de preus. A Barcelona, en el quart trimestre de 1991, els preus creixien per damunt

GRÀFIC 12  
TAXA DE CREIXEMENT INTERANUAL REAL DELS PREUS EN EL PERIODE 1991-94



Font: Ministeri de Foment

del 30% en taxa interanual. Un any després, els preus queien al 30%. Aquest gràfic posa de manifest com fins i tot una breu desacceleració pot provocar un esfondrament dels preus, encara que en aquest cas de tipus cíclic.

Els signes de l'existència d'una bombolla immobiliària són variats. Un dels més importants és la intensificació de la compra d'habitatge com una inversió. En segon lloc, la coincidència d'una caiguda en els costos reals de la construcció amb un increment espectacular dels preus i un nivell de construcció d'habitatges mai vist (superior als 550.000 durant uns quants anys consecutius) fa pensar que s'hagi estat formant una bombolla que ja podria tenir unes dimensions no menyspreables. Tot i que és força difícil de computar, hi ha diversos càlculs de la dimensió que podia tenir aquesta bombolla cap a finals del 2002. Balmaseda, San Martín i Sebastián (2002) assenyalen que el 28% de l'increment dels preus entre l'any 2000 i el 2002 no va tenir justificació en l'evolució dels fonamentals. García-Montalvo (2003) utilitza l'evolució dels preus i els lloguers per estimar que la bombolla podria ser del 28,5%. La revista *The Economist* va publicar el juliol de 2003 unes estimacions segons les quals la sobrevaloració de l'habitatge a Espanya estaria entre el 30% i el 52%. Finalment, el setembre de 2003 un estudi del Banc d'Espanya situava la sobrevaloració del preu de l'habitatge entre el 8% i el 20%.

### 3. CONCLUSIONS

Tradicionalment els actius immobiliaris han estat una part molt important de la riquesa de les famílies espanyoles. Actualment, la riquesa immobiliària suposa més del 70% dels actius de les llars espanyoles i aproximadament el 50% del capital de l'economia en el seu conjunt. Tanmateix, aquesta elevada concentració en un actiu desafia un principi econòmic bàsic: la diversificació redueix el risc. Posar tots els ous en el mateix cistell és una estratègia molt arriscada. Especialment si es té en compte que comprar un habitatge és una inversió arriscada com qualsevol altra, encara que molts compradors no ho percebin així. És encara més arriscat quan els preus han pujat acceleradament durant uns quants anys i ha existit la possibilitat que s'hagi for-

mat una bombolla, la producció d'habitatges és més del doble de la que es justificaria per factors demogràfics i la compra es produeix amb un elevat nivell de palanquejament.

#### Bibliografia

- BANCO DE ESPAÑA (2003): *Cuentas financieras de la economía española*.
- CRISTÓBAL, A. (2002): «Las Cuentas Patrimoniales y los Balances de la Contabilidad Nacional de España», *Revista Fuentes Estadísticas*, 66.
- GARCÍA-MONTALVO, J. (2002): «Informe sobre la coyuntura del sector de la construcción en Cataluña», mimeo.
- GARCÍA-MONTALVO, J. (2004): «Burbujas inmobiliarias», de propera aparició a la revista *Economistas*.
- GARCÍA-MONTALVO, J. (2003): «La vivienda en España: desgravaciones, burbujas y otras historias», *Perspectivas del Sistema Financiero*, 78, 1-43.
- GARCÍA-MONTALVO, J. i M. MAS (2000): *La vivienda y el sector de la construcción en España*, Editorial CAM.
- MATÍAS, G. (2002): «Riqueza y pobreza de metodologías», *Revista Fuentes Estadísticas*, 66.
- MAS, M. i F. PÉREZ (2000): *Capitalización y crecimiento de la economía española (1970-1997): una perspectiva internacional comparada*, Fundació BBVA.
- MAS, M., PÉREZ, F. i E. URIEL (2003): *El stock de capital de España y su distribución territorial 1964-2000*, Fundació BBVA.
- NAREDO, J. M. (2002): «El patrimonio de los hogares españoles (1984-2002)», *Revista de la Bolsa de Madrid*, abril.
- NAREDO, J. M. i O. CARPINTERO (2002): *El balance nacional de la economía española (1984-2000)*, Funcas.
- NAREDO, J. M., CARPINTERO, O. i C. MARCOS (2002): «Los aspectos patrimoniales en la coyuntura económica actual: nuevos datos e instrumentos de análisis», *Cuadernos de Información Comercial Española*, 171, novembre-desembre.
- NÚÑEZ, S. i M. PÉREZ (2002): «Estimación de los stocks de capital productivo y residencial para España y la UE», *Boletín Económico del Banco de España*, octubre, 65-72.
- OCDE (2001): *Measuring capital: OECD manual*.

# L'estat del benestar a Catalunya: polítiques d'ajuda a les famílies i polítiques d'habitatge

CARME TRILLA\*, VICENÇ NAVARRO\*\* I ÀGÜEDA QUIROGA\*\*

\* Economista

\*\* Universitat Pompeu Fabra

## ABSTRACT

The main aim of public housing policy is to ensure decent accommodation for all those whose socioeconomic circumstances cannot satisfy this necessity inside the free market. From a social point of view this enhances integration and cohesion, and from the individual point of view, the chance to lead a «normal» life. However, Spain's levels of social protection are below the EU average, and inside this general trend housing policies in Catalonia and Spain are no exception. The social impact of this situation is considerable; without forgetting the economic side of the question, we see access to housing as an important social issue which should be seen as an essential component of family allowance policies.

Unfortunately, housing policy in Spain has not had a prominent place in the agenda of welfare policies, which are already weak and precarious. It has been regarded mainly as an instrument of economic policy and its social element has been ignored.

## 1. INTRODUCCIÓ

Aquest article té com a objectiu realitzar una reflexió al voltant de les polítiques d'habitatge i la seva relació amb el conjunt d'intervencions que formen l'estat del benestar a Catalunya i a Espanya.

Dins d'un context de protecció social molt baix en relació als nivells de la UE, les polítiques d'habitatge a Catalunya i a Espanya no constitueixen una excepció: el seu nivell de desenvolupament és molt escàs. Aquesta situació té conseqüències que afecten negativament la qualitat de vida de les persones, demorant o obstaculitzant els seus projectes de vida (com ara les decisions de formar una llar o tenir fills, per exemple). És per això que, sense ignorar-ne la importància des del punt de vista exclusivament econòmic, considerem que l'accés a l'habitatge és una qüestió social, i que s'ha de considerar una de les intervencions primordials dins del conjunt de polítiques d'ajuda a les famílies.

L'article s'organitza en tres apartats. En primer lloc es presenta una síntesi de la situació de l'estat del benestar a Catalunya i a Espanya i del seu nivell de desenvolupament. El segon apartat es refereix a la relació entre l'accés a l'habitatge i les polítiques familiars, i en el tercer apartat s'aprofundeix sobre les característiques de les polítiques d'habitatge a Catalunya i a Espanya i les conseqüències d'aquesta situació.

## 2. CARACTERÍSTIQUES DE L'ESTAT DEL BENESTAR A CATALUNYA

Començarem aquest apartat amb dues preguntes que tenen una resposta senzilla, i que ens permetran enquadrar la problemàtica de l'habitatge en el context de l'estat del benestar ca-



talà. La primera és a què ens referim quan parlem de l'estat del benestar. L'estat del benestar és la intervenció de l'Estat encaminada explícitament a millorar el benestar de la població. Inclou primordialment (encara que no exclusivament) quatre tipus d'intervencions, que són: 1) *les transferències socials*, transferències de fons públics d'un grup social a un altre, de les quals les pensions són el capítol més important; 2) *els serveis públics*, com ara la sanitat, l'educació, els serveis d'ajuda a la família (com ara les escoles bressol, l'ajut a domicili per a la gent gran o l'habitatge social); 3) *les intervencions normatives* amb les quals l'Estat no finança ni proveeix serveis sinó que estableix normes que han de seguir-se per protegir els treballadors, consumidors i residents; i 4) *les intervencions públiques* encaminades a produir bons llocs de treball, bé sigui establint les condicions favorables perquè el sector privat els produeixi, bé, quan el sector privat no crea suficients bons llocs de treball, estimulants i facilitant la producció de llocs de treball en el sector públic.

La segona pregunta és com es mesura el grau de desenvolupament d'un estat del benestar, com podem conèixer el nivell de desenvolupament de l'estat del benestar català. Hi ha diversos indicadors que s'utilitzen per mesurar el grau de desenvolupament dels diferents components d'un estat del benestar. Un d'ells, que mesura el grau de desenvolupament dels serveis de l'estat del benestar, es basa en el percentatge de la població adulta que treballa en aquests serveis, és a dir, en sanitat, en educació i en serveis d'ajuda a la família. Utilitzant aquest indicador, veiem immediatament que l'estat del benestar a Catalunya està molt poc desenvolupat ja que solament un 4,9% de la població adulta treballa en sanitat, educació i serveis d'ajuda a la família, un percentatge menor que el d'Espanya, que és del 5,8%, i molt menor que el de la mitjana de la UE-15, del 12%. En alguns països de tradició socialdemòcrata, com Suècia, aquest percentatge assoleix un 20% (és a dir, un suec adult de cada cinc treballa en els serveis públics). Les xifres tan baixes de Catalunya mostren un gran dèficit de l'estat del benestar a casa nostra.

Un altre indicador que també s'utilitza per mesurar el grau de desenvolupament d'un estat del benestar és la quantitat de fons públics que financen les transferències, serveis públics i altres intervencions de l'Estat per millorar el benestar de la població, quantitat mesurada com a percentatge del PIB. Aquest percentatge és a Catalunya de tan sols un 17,5% (per a l'any 1999, l'últim any de què l'agència estadística de la Generalitat de Catalunya ha publicat dades comparables amb altres comunitats i països de la UE-15), més baix que Espanya, 19,9%, i molt més baix que la mitjana de la UE-15, 27,6%. A Suècia, aquest percentatge és del 32,9%, ni més ni menys que tretze punts més que a Catalunya.

Aquesta dada ja prou preocupant per ella mateixa — i que hauria de ser un punt central en el debat polític del país — és fins i tot més preocupant quan s'analitza l'evolució que ha seguit des de començament dels anys noranta. La despesa en protecció social com a percentatge del PIB a Catalunya ha anat disminuint des del 1993, i ha passat de ser un 21,8%, a un 17,5% el 1999, una davallada molt forta de 4,3 punts, i molt superior a la davallada molt menor (de només 1,2 punts) en la mitjana de la UE-15, que va passar d'un 28,8% el 1993 a un 27,6% el 1999. Aquestes xifres mostren no solament que la despesa pública social com a percentatge del PIB a Catalunya i a Espanya és molt baixa (de les més baixes de la UE-15) sinó que ha anat davallant molt ràpidament des del 1993, i s'ha distanciat més i més de la mitjana de despesa pública social de la UE-15.

Aquest creixement del dèficit de la despesa social des del 1993 es deu al fet que l'increment dels ingressos a l'Estat espanyol (resultat d'un major creixement econòmic i d'un increment dels impostos, sobretot dels indirectes) ha estat utilitzat des del 1993 per reduir el dèficit pressupostari, que ha assolit la xifra de 0,4% del PIB, l'any 2002. La reducció del dèficit del pressupost s'ha aconseguit a costa d'incrementar el dèficit social d'Espanya i de Catalunya. Una política alternativa, més sensible a la necessitat de reduir l'enorme dèficit social del nostre país, hauria estat reduir el pressupost de l'Estat més lentament i menys intensament, dedicant majors fons a reduir el dèficit social, i evitant a la vegada la regressiva reducció d'impostos, que ha beneficiat els grups amb més recursos de la població a càrrec d'incrementar el dèficit social.

El dèficit de la despesa en protecció social a Catalunya i Espanya, en relació amb la mitjana de la UE es manifesta en tots els seus capítols, excepte en la protecció per atur (donat que el nivell d'atur és molt més alt que en la mitjana de la UE). Així, la despesa en atenció sanitària, prestacions per invalidesa, prestacions per vellesa (que inclouen les pensions per jubilació), prestacions de supervivència (que inclouen les pensions per viduitat), les prestacions familiars, la prevenció de l'exclusió social i la despesa en habitatge social es troben per sota de la mitjana europea, i molt per sota dels nivells de protecció dels països amb estats del benestar generosos, com els dels països escandinaus. En el cas de la despesa directa en habitatge,<sup>1</sup> la diferència és molt acusada. A Catalunya, l'any 1999, aquesta despesa era del 0,2 per cent del PIB, tres vegades per sota de la mitjana europea (0,6 per cent). Si mesurem la mateixa despesa per habitant, en unitats de poder de compra, Catalunya gastava 34, quan la mitjana de la UE era de 117, és a dir, 83 unitats per habitant menys. A l'apartat 3 d'aquest article ens referirem amb detall a les particularitats de la política d'habitatge, però abans farem referència a la seva relació amb les polítiques d'ajuda a les famílies, donat que considerem que les polítiques d'habitatge són una part de les polítiques familiars. L'accés a l'habitatge possibilita la formació de noves llars, no tan sols en el cas de les parelles joves, sinó també en el cas dels joves que volen independitzar-se de la llar dels seus pares i gaudir d'una vida adulta amb autonomia.

### 3. LES POLÍTIQUES D'AJUDA A LA FAMÍLIA I LES POLÍTIQUES D'HABITATGE

En el discurs hegemònic de la societat catalana la família juga un paper fonamental, com ho demostra el fet que totes les enquestes mostren que la família és la institució considerada més important a Catalunya. Un 78% de catalans considera la família com la institució que més valoren. Però, malgrat aquesta popularitat, existeix una gran manca de polítiques públiques encaminades a ajudar les famílies que permeten el desenvolupament autònom dels seus components. En aquest sentit, tant Catalunya com Espanya són els països que tenen menys desenvolupats els serveis d'ajuda a les famílies. Una gran part de la ciutadania no pot accedir a escoles bressol públiques per als seus fills, a serveis d'ajuda domiciliària, a residències per a la gent gran, per posar només un exemple.

Aquesta absència de serveis d'ajuda a la família té tant un cost humà com un cost econòmic. El cost humà es tradueix en el fet que la família, i en particular les dones, han de compensar amb el seu esforç personal, i no retribuït, les mancances de l'estat del benestar. Aquesta situació és una gran sobrecàrrega per a les dones, que s'han d'encarregar de la cura de tres generacions: els fills (que cada vegada triguen més temps a independitzar-se, degut a les dificultats per trobar una feina de qualitat i per poder accedir a un habitatge), el marit, i els seus pares o sogres.

Les conseqüències econòmiques es deriven de la dificultat que tenen els integrants adults de la família (i, una vegada més, les dones en particular) per poder compaginar les responsabilitats familiars amb el projecte professional. La situació s'aguditza més a causa de les difícils condicions del mercat de treball per a les dones joves (amb altes taxes de desocupació i precarietat), cosa que explica en part el fet que les dones joves retardin el procés de formació d'una família (una vegada obtinguin alguna forma d'estabilitat laboral que els doni ingressos segurs, per poder afrontar inversions de llarg termini com l'accés a l'habitatge) i que quan poden tenir fills, en tinguin menys. D'aquí que Catalunya tingui, juntament amb Espanya i Itàlia, la taxa de fecunditat més baixa de la UE-15. Suècia, per cert, que té uns serveis d'ajuda a la família molt desenvolupats i un mercat de treball regulat i d'elevada qualitat, té un dels nivells de fecunditat més elevats de la UE-15.

En altres publicacions,<sup>2</sup> hem desenvolupat amb detall la situació dels serveis de cura per als nens petits i per a la gent gran, i ara ens centrarem en la importància de les polítiques d'habitatge en aquest procés, donada la seva rellevància i actualitat.

1. Només comptabilitza les transferències de subvencions a les famílies per a la compra o rehabilitació d'habitatges.

2. Navarro, V. i Quiroga, A., «Políticas públicas para el bienestar de las familias en España», *Temas para el Debate*, n.º 99, febrer de 2003.



3. Part extreta de la ponència «L'estat del benestar i la família. L'habitatge per als joves», C. Trilla, del Curs Seminari sobre l'estat del benestar a Catalunya, Universitat Menéndez Pelayo d'Estiu, 2003.

4. Convé relacionar, en aquest sentit, la bona valoració que està rebent el «model espanyol d'habitatge» amb el procés de desvitalització dels estats del benestar a Europa i amb les conseqüents fortes retallades de despesa i implicació pública en el sector de l'habitatge.

5. Tal com resulta en el cas de l'habitatge de la combinació de definicions d'Esping-Andersen i de Barlow i Duncan.

#### 4. HABITATGE I ESTAT DEL BENESTAR. LA COBERTURA SOCIAL<sup>3</sup>

La finalitat principal de la política pública d'habitatge és assegurar un habitatge digne per a totes aquelles persones que, per les seves característiques socioeconòmiques, no poden satisfer aquesta necessitat en el mercat lliure. Des del punt de vista social, això afavoreix la integració i cohesió socials; des del punt de vista individual, el desenvolupament «normal» de la trajectòria vital.

Malauradament, la política d'habitatge a Espanya no ha ocupat mai un lloc preeminent dins l'agenda política d'un estat del benestar ja de per si molt feble i precari i, més que una política social estricta, ha estat concebuda principalment com un instrument més de la política econòmica.

Malgrat el baix nivell d'atenció pública a l'habitatge, l'orientació històrica dels instruments de política d'habitatge (fiscals i d'ajuts directes) cap a la modalitat de compra ha configurat —fins fa poc— un sistema d'habitatge relativament eficient i fins i tot més operatiu que el de molts països amb estats del benestar molt més robustos.

D'altra banda, el suport familiar del sistema de benestar espanyol, que tan bé ha desenvolupat Lluís Flaquer, troba en l'habitatge un dels seus exponents més clars. El traspass intergeneracional de recursos d'allotjament en forma de cessió d'habitatges, d'herència, de lloguer a baix preu, o en forma d'ajuts familiars per a la compra o el lloguer, ha constituït una veritable cobertura social paral·lela a la pública i ha amortit les tensions socials.

Tot i la seva fortalesa relativa, l'opció liberal, propietarista i familista de la política d'habitatge a Espanya, deixa aflorar les seves febleses implícites en dos tipus de circumstàncies crítiques: en els moments de gran necessitat d'habitatge, per creixements migratoris sobtats i intensos, i en moments de forta pressió alcista dels preus del mercat lliure. En ambdós casos es fan evidents la manca d'estratègia global pública i la lògica limitació del suport familiar al seu entorn més immediat. Així, l'obertura del sistema al mercat i a la propietat, que és valorada molt positivament avui per molts responsables de la política d'habitatge a Europa,<sup>4</sup> constitueix paradoxalment el principal taló d'Aquilles de la política d'habitatge en els moments en què sorgeixen en el panorama elements desconeguts, sobtats, de canvi estructural, que posen en qüestió de manera radical el lliure funcionament del mercat com a mecanisme regulador de la satisfacció de les necessitats primàries de la població.

Sense endinsar-nos en les disfuncions que un sistema com el descrit va suposar en les etapes de fort «desarrollismo» dels anys 60 i 70, en les quals el «campi qui pugui» va portar a les destrosses urbanístiques per sempre més difícils de redreçar, i a les precàries construccions que estan exigint un esforç pressupostari públic i privat extraordinari per sanejar els parcs d'habitatge prematurament obsolets, resulta imprescindible procedir a una anàlisi crítica del nostre presumptament envejable sistema d'habitatge, que ens està conduint a unes de les més importants contradiccions de la seva història: producció màxima d'habitatges, increment màxim dels preus i impossibilitat d'obtenció d'habitatge per a una part creixent de la població.

El sistema de provisió d'habitatge de Catalunya —com el d'Espanya— reuneix tots els elements per ser inclòs dins de la categoria d'estat del benestar liberal:<sup>5</sup>

a) La provisió d'habitatge per a la gran majoria de la població és deixada en mans del mercat.

b) La intervenció pública directa, en forma de provisió directa d'habitatge públic, ha estat i és encara *residual*, limitada a les capes de població radicalment excloses del mercat.

c) *No hi ha neutralitat* en els instruments d'intervenció pública entre foment de l'accés a l'habitatge a través de la propietat o del lloguer, sinó que històricament els ajuts públics han estimulat exclusivament la compra. Fins i tot en l'àmbit de la promoció pública directa, el decantament cap a la venda ha estat gairebé total, cosa insòlita en el mode de procedir de tots els països europeus.

d) Les polítiques de foment de l'habitatge —tant del lliure com del protegit— responen més a criteris de *política econòmica* (estimuladora d'activitat) que de política social.

e) La política més genèrica d'habitatge recolza sobre *instruments fiscals* (normalment regressius) més que no pas sobre subvencions directes en funció dels ingressos dels beneficiaris.

f) La *protecció dels llogaters* no és assumida pel sector públic sinó que es fa recaure sobre els propietaris privats.

D'altra banda, a diferència d'altres països europeus que s'han orientat cap a sistemes liberals més recentment, després d'etapes clarament socials (com és el cas del Regne Unit), es pot dir que el sistema d'habitatge espanyol ha estat liberal en tota la seva trajectòria de la segona meitat del segle XX. Aquesta diferent gènesi del sistema fa que, malgrat la coincidència actual en els postulats liberals, les estructures dels parcs d'habitatge siguin acusadament diferents, amb una especial feblesa relativa del parc espanyol per atendre les necessitats més socials d'habitatge. De fet, si bé la política d'habitatge a Espanya ha estat sempre de signe clarament liberal, en els darrers vint anys ha fins i tot perdut alguns dels mecanismes de protecció social que li havien donat una certa fortalesa estructural amb anterioritat.<sup>6</sup>

La diferent gènesi també es veu reflectida en els volums de despesa pública destinada a l'habitatge:<sup>7</sup> Espanya es mou en nivells entre el 0,5% i l'1% del PIB, segons conjuntures polítiques, mentre que la majoria de països europeus se situen al voltant del 2%, i fins i tot països que estan retallant les polítiques d'habitatge, com el Regne Unit o Holanda, compten encara amb percentatges per sobre del 3%.

Una de les conseqüències més evidents d'aquesta evolució és la preponderància de llars propietàries del seu habitatge, amb una relació 86% propietat/14% lloguer, que acaba de confirmar el cens d'habitatges del 2001, i que constitueix el tret diferencial més destacat del parc d'habitatge de Catalunya, i d'Espanya, respecte de la majoria de països europeus. La mitjana europea es mou al voltant de 62% propietat/38% lloguer, i als països nòrdics i del centre d'Europa es baixa a proporcions encara més equilibrades entre els dos sistemes de tinença.

Cal remarcar que l'element determinant de l'escàs parc de lloguer a Espanya és la gairebé irrellevant presència de parc de lloguer social. A la majoria de països europeus el lloguer privat s'ha anat afeblint —com a Catalunya— al llarg de la segona meitat del segle XX i a finals de segle la proporció d'Espanya és del 12%, enfront del 21% mitjà d'Europa. En contraposició a la tendència seguida pels parcs de lloguer privats, el lloguer social (o públic) s'ha mantingut a la majoria de països, o fins i tot s'ha incrementat.

Habitatge social és un concepte que s'associa arreu d'Europa amb la provisió d'habitatge —normalment de lloguer— per part de les administracions públiques o d'ens concertats amb elles, sense ànim de lucre, per a les capes de població —normalment— amb rendes més baixes.<sup>8</sup> En el cas de Catalunya, si ens atenguéssim a aquesta definició, podríem afirmar la pràctica inexistència d'aquest tipus d'habitatge: un parc públic del 3% i una oferta anual de 0,2 per 1.000 habitants juguen un paper certament residual en l'allotjament de la població.

Per complementar aquesta cobertura tan restrictiva i insuficient dels parcs d'habitatge públics, les polítiques d'habitatge a Catalunya s'han basat en l'estímul de l'habitatge protegit, concepte més ampli, tant pel que fa als objectius: capes de població amb rendes baixes i mitjanes, com pel que fa als agents: promotors públics i privats, inclosos els qui tenen afany lucratiu. La política d'habitatge protegit és una variant de concertació público-privada —no vinculant per als privats— consistent en el disseny d'instruments que resultin prou atractius als promotors privats perquè aquests contribueixin a una certa provisió d'habitatges a preu controlat.

La utilització eficient d'aquests instruments depèn de la bondat intrínseca de la seva instrumentació; per exemple, els ajuts a la compra d'habitatge basats en subsidiacions de tipus d'interès,<sup>9</sup> que han estat l'eina bàsica de la política d'habitatge entre els anys 80 i 97, han perdut eficàcia des de l'any 1998, quan el mercat financer lliure ha millorat fins i tot els avantatges oferts per la política d'habitatge. D'altra banda, l'eficiència dels instruments depèn de la conjuntura que travessa el mercat lliure de l'habitatge: els promotors tendeixen a utilitzar generosament els plans d'habitatge<sup>10</sup> quan es troben en fase recessiva d'activitat, i tendeixen a abandonar-los quan el cicle econòmic es troba en fase d'expansió, com ha estat el cas en els darrers cinc anys.

6. Coeficients obligatoris per a les caixes d'estalvis de finançament privilegiat a l'habitatge protegit; bonificacions fiscals en les hisendes locals per a la promoció d'habitatge protegit; exempció fiscal de la imposició indirecta sobre la promoció protegida, etc.

7. En aquest cas s'inclouen les transferències directes que s'havien estimat en l'apartat 2 d'aquest article i també les desgravacions fiscals per la compra d'habitatge que són, de llarg, el concepte de despesa pública en habitatge més important en el sistema espanyol.

8. En alguns països, l'obertura dels parcs socials ha estat més àmplia, amb sotes d'admissió de persones amb rendes mitjanes.

9. Sistema consistent en el pagament per part de l'administració pública d'una part dels interessos dels préstecs que els privats contracten per a la compra dels habitatges protegits. Amb aquesta fórmula s'aconseguia reduir el tipus d'interès pagat pels beneficiaris fins al 6,5% o el 7% (segons el ingressos), quan els tipus de mercat se situaven molt per sobre del 10%.

10. Les mesures d'ajut a l'habitatge s'estructuren en plans quadriennals convinguts entre l'administració central i les comunitats autònomes; el pla actualment vigent és el 2002-2005.



11. Amb un cost de repercussió màxim del 15% del preu de venda màxim dels habitatges protegits.

12. Promotors públics —normalment d'àmbit autonòmic o municipal—, fundacions, cooperatives, etc.

L'amplitud del concepte d'habitatge protegit ha fet que l'oferta protegida hagi cobert tradicionalment amb un grau elevat d'èxit les necessitats de la majoria de la població i, també, les de les franges més modestes. En els darrers anys, però, s'està observant amb preocupació un procés de marginació, tant del mercat lliure com de l'oferta protegida, de determinats segments de població als quals correspondria disposar d'una oferta clarament social. De fet, no és fins a finals dels anys 90 que no es comença a parlar específicament a Catalunya d'habitatge social, amb una coincidència, no casual, amb el fort procés inflacionari viscut en el mercat de l'habitatge durant els darrers quatre anys, i amb la caiguda dràstica en l'oferta d'habitatge protegit.

La política d'habitatge espanyola, com s'ha dit, té una arrel liberal profunda i deixa el màxim marge de maniobra al mercat lliure, però no solament al mercat de l'habitatge, sinó també al mercat financer i al mercat del sòl. Així, els promotors privats no són els únics que juguen un paper ambivalent i poc compromès amb les polítiques d'habitatge, sinó que també les entitats financeres, que també entren en el joc de la política d'habitatge per la via del pacte, i no pas per cap via coercitiva, mostren una millor disposició a pactar amb l'Estat condicions i volums de finançament dins dels canals protegits, quan la demanda de crèdit lliure minva, i posen en canvi més resistències a jugar amb els plans d'habitatge, quan la demanda lliure es mostra activa.

El mercat del sòl respon també als mateixos plantejaments: només és fàcil obtenir sòl que s'ajusti als requeriments dels plans d'habitatge<sup>11</sup> en els llocs o en les etapes en què hi ha escassa demanda, mentre que, en moments d'eufòria de demanda, els augments del preu del sòl, no controlats per cap mecanisme urbanístic, converteixen en econòmicament inviable la promoció protegida per als operadors amb ànim de lucre, i la fan clarament deficitària per als promotors sense ànim de lucre.<sup>12</sup> De fet, les lleis d'urbanisme dels darrers anys, i amb elles la de Catalunya de l'any 2002, han començat a reconèixer aquesta important limitació, bo i introduint l'obligació de reserva d'una part dels nous sòls residencials per a habitatge protegit.

S'observa doncs que parlem d'un sistema de política d'habitatge de concertació sense condicions, en què els operadors privats no es veuen obligats a supeditar-se a cap regla, ni a respectar cap compromís adquirit, cosa que dificulta extremadament la correcció social de les tendències del mercat quan aquest divergeix de l'objectiu de proveir d'habitatge digne a tothom.

# Comentari a un article\*

EUGENI AGUILÓ

Catedràtic d'Economia Aplicada

El treball estima models de comportament de la demanda turística alemanya i britànica tot utilitzant el PIB dels països d'origen i una sèrie de deflactors de preus de l'hostaleria balear. La metodologia estima per MQO dues equacions simples referides a cada una de les nacionalitats objecte d'estudi del tipus:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 G + \beta_2 P^i$$

Y representa les variacions percentuals de l'arribada de turistes, G les variacions percentuals de la renda i P les variacions percentuals dels preus de l'hostaleria (mesurades amb la moneda d'origen).

Els punts debils dels treballs es poden classificar en diversos apartats:

En primer lloc, caldria parlar de la possibilitat de millorar l'exercici des d'un punt de vista economètric. Així, l'estimació SURE (Zellner, 1962), vistes les condicions inicials de l'exercici i davant la possibilitat de factors comuns no observables (i per tant impossibles de recollir mitjançant variables explicatives), es mostraria com un mètode d'estimació més potent que la utilització de MQO. Cal recordar que, si els efectes comuns fossin realment importants, els  $\beta$  estimats podrien estar esbiaixats.

Dins d'aquest primer apartat, es podria destacar també l'absència del gràfic dels residus de les estimacions, que, a més de donar una idea de la possible relació dels residus (i per tant de la idoneïtat d'estimar mitjançant SURE) hauria pogut confirmar, o no, la normalitat dels residus.

En segon lloc, i fent referència a les variables utilitzades, es plantegen les incògnites següents:

1) Per què s'utilitza el PIB total i no el PIB per càpita? La majoria d'estudis de demanda turística (Crouch, 1994) s'han decantat per aquesta segona opció perquè recull de manera més precisa el concepte de renda del consumidor, que és en definitiva, tal com proposa la teoria econòmica, un dels principals determinants de la demanda.

2) Recull el deflactor dels preus de l'hostaleria facilitada pel departament d'Estudis Socials i Econòmics de «Sa Nostra» els canvis de qualitat dels serveis? Quan es fan estudis de sèries temporals, cal anar en compte, i pensar si, realment, les dades de preus referent als 70 són comparables a les dels preus dels 90.

Finalment, cal mencionar alguns punts debils de la metodologia utilitzada. Tot i que, certament, l'estimació per MQO del model multivariant plantejat ha estat una de les metodologies més comunes a l'hora d'estimar models de demanda turística internacional, les darreres revisions han posat en dubte la seva idoneïtat (Lim, 1997). Així, una part important de les crítiques han anat dirigides cap a la manca de contrastos estadístics en les estimacions realitzades, fent una especial referència al problema de la cointegració. Val a dir que aquesta qüestió és, oportunament, deixada de banda a l'article mitjançant la utilització dels creixements percentuals en substitució de les variables en nivell. Ara bé, les crítiques al model multivariant plantejat han anat més enllà que les mancances economètriques, fins al punt que alguns autors han qualificat els models d'estimació de la demanda turística com a *data hammering* (Athiyaman, 1997). En aquest sentit, part de la literatura recent ha tractat de revisar els models teòrics de comportament de

\* Comentari a l'article de Ferran Navinès, Lluís Planas i Anna Ronquillo titulat «Models de comportament de la demanda turística britànica i alemanya a les Balears, i efectes de l'ecotaxa per aquests mercats», *Revista Econòmica de Catalunya* núm. 45 (2002).

1. Una versió anterior de l'article ha estat publicada com a document de treball del Departament d'Economia i Empresa (2001-núm. 29)

OPINIÓ

consumidor, en un intent de millorar les condicions de partida (Morley, 1998 i Lyssiotou, 2000). Una de les darreres versions d'aquests models (Rosselló, 2002) ha posat en entredit una de les hipòtesis intrínseques en el model multivariant tradicionalment utilitzat, que és l'estabilitat de les elasticitats preu i renda al llarg del temps. En aquest sentit, les reaccions dels turistes davant canvis en les variables explicatives no seria la mateixa al llarg del temps, és a dir, els turistes britànics i alemanys no reaccionarien davant canvis en els preus i en la renda igual ara que fa 30 anys. Així, el model tradicional obté una mitjana d'aquesta reacció que, en tractar-se d'extrapolar al darrer any de la sèrie temporal, pot resultar, de fet, esbiaixada. En un intent de corregir aquesta deficiència, Aguiló *et al.* (pendent)<sup>1</sup> plantegen un model de demanda turística en el qual s'inclouen els efectes de la transmissió d'informació entre antics i nous turistes i calculen l'efecte d'un canvi en els preus de l'impost turístic, arribant a resultats sensiblement diferents als de l'article en qüestió.

#### Referències

- AGUILÓ, E., RIERA, A. i ROSSELLO, J. (pendent): «The Short-Term Price Effect of a Tourist Tax Through a Dynamic Demand Model. The Case of the Balearic Islands». *Tourism Management*.
- ATHIYAMAN, A. (1997): «Knowledge Development in Tourism: Tourism Demand Research» *Tourism Management*, 18(44): 221-228.
- CROUCH, G. I. (1994): «The Study of International Tourism Demand: A Survey of Practice» *Journal of Travel Research*, 32(4): 41-55.
- LIM, C. (1997): «An Econometric Classification and Review of International Tourism Models» *Tourism Economics*, 3(1): 69-82.
- LYSSIOTOU, P. (2000): «Dynamic Analysis of British Demand for Tourism Abroad» *Empirical Economics*, 15: 421-436.
- MORLEY C. L. (1998): «A dynamic International Demand Model» *Annals of Tourism Research*, 25(1): 70-84.
- ROSSELLÓ (2002): *Anàlisi dels Models de predicció de la demanda turística: una aplicació per al cas de les Illes Balears*. Tesi Doctoral. Departament d'Economia i Empresa. Universitat de les Illes Balears.
- ZELLNER, A. (1962): «An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias» *American Statistics Association Journal*, June: 348-368.

## Resposta als comentaris d'Eugeni Aguiló

FERRAN NAVINÉS

Economista

L'article *Models de comportament de la demanda turística britànica i alemanya a les Balears, i efectes de l'ecotaxa per aquests mercats* de Ferran Navinés, Lluís Planas i Anna Ronquillo, publicat a la *Revista Econòmica de Catalunya*, n. 45 (2002), té per objecte establir una modelització dels efectes d'una ecotaxa sobre el mercat britànic i alemany. Aquest model (especificat en l'apartat 3.3 de l'article) relaciona la variació dels ingressos agregats (públics i privats) amb l'ecotaxa, de tal manera que el model permet mostrar que el valor que relaciona la variació dels ingressos agregats (públics i privats) i l'ecotaxa depenen del valor de l'elasticitat preu de la demanda. Aquesta aportació, d'una banda, és inèdita per a l'anàlisi aplicada a l'economia balear i, de l'altra, constitueix el nucli del treball. En aquest sentit, potser seria esperable rebre algun comentari respecte a l'objecte principal del treball, encara que agraïm que l'article hagi despertat l'interès també per la seva aportació en relació a l'estimació economètrica de la demanda turística alemanya i britànica a les Illes Balears.

En relació als comentaris realitzats raonem la resposta en els següents punts:

1. La utilització de metodologia SURE i l'estimació per MCG produeix estimadors que seran, en general, més eficients<sup>1</sup> que els obtinguts per MCO, i suposa una alternativa vàlida per millorar la nostra modelització inicial, encara que, en aquest context, una opció *bayesana* tipus BVAR podria fins i tot ser més acurada:

«La conjunción de un modelo muy parametrizado con información muestral escasa y altamente aleatoria, junto con un método que minimiza la distancia a los datos, provoca el sobreajuste; es decir, el fenómeno según el cual el modelo resultante refleja, fundamentalmente, la variabilidad empírica aleatoria (ruido) en vez de la sistemática (señal).»

*Un modelo macroeconómico BVAR para la economía española: metodología y resultados*

Fernando C. Ballabriga, Luis Julián Álvarez González y Javier Jareño Moragos

Banco de España. *Servicio de Estudios Económicos*, núm. 64, 1998

2. Per a l'anàlisi de *nivells* de demanda, el *nivell* de PIB per càpita es una variable útil i significativa. En canvi, per *sèries logàrímiques diferenciades*, com són les emprades, la distinció a efectes pràctics és irrellevant, i per a casos límits contraproduent. Pensi's en el cas de dues economies amb el mateix creixement del PIB per càpita, però en què en una d'elles es donés, a més a més, un creixement de la població significativament més alt. No esperariem, potser, un augment més accentuat de la demanda en l'economia en què creix la població?

3. Coincidim totalment amb l'observació que els deflactors utilitzats en economia no reflecteixen les variacions reals dels preus si no es depuren les variacions en la qualitat dels béns i serveis considerats. Per demandes *agregades* sectorials, la introducció de mètodes correctors ha d'utilitzar-se amb una prudència exquisida: hem d'estar segurs que la introducció de *soroll* via correcció de qualitats/prestacions queda compensada per la major capacitat predictiva de la demanda, no pel seu millor (*sobre*)ajust. Si considerem el cas de les *variacions percentuals anuals de les correccions* de preus per variació de qualitats o prestacions, creiem que existeixen motius per extremer la prudència. A més a més, una anàlisi detallada exigiria segmentar els mercats per categories d'oferta i «zona turística», informació no disponible per sèries temporals a Balears.

4. Finalment, respecte a l'estabilitat estructural del model o invariança dels paràmetres, creiem que l'observació que es fa és ajustada. En particular, és observable que l'elasticitat preu augmenta amb el temps. La aparició de noves variables significatives no especificades en el nostre model, especialment la major competència per part d'alguns destins turístics alternatius, està, sens dubte, en la base d'aquest efecte. En el sempre difícil escenari dels pronòstics, ens atreviríem a anticipar que les millores més fructíferes seran aquelles, com les seves, que qüestionen i resolen el problema de l'estabilitat estructural dels paràmetres de la demanda turística.

<sup>1</sup> Per cert, que els estimadors MCG siguin més eficients que els MCO no significa que aquests siguin esbiaixats.





## **Producció de Tecnologies de la Informació i la Comunicació a la ciutat del Coneixement**

Joan Trullén

Ajuntament de Barcelona, GTP, Conèixer Barcelona, Barcelona, 2003, 104 pàg.

L'economia catalana i de l'àrea metropolitana de Barcelona està experimentant un canvi d'estructura productiva dins de la qual les activitats relacionades amb l'economia del coneixement tenen un pes creixent. Aquestes activitats es fonamenten en la utilització intensiva de treball qualificat, una elevada despesa en R+D i una creixent inversió en TICs.

Aquest llibre recull un conjunt d'indicadors econòmics que permeten conèixer l'evolució del sector de les TIC a Barcelona des d'una perspectiva d'oferta, seguint la metodologia de l'OCDE per a la mesura del sector i oferint, a més, una comparació internacional.

L'estudi presenta una innovadora aportació pel que fa als indicadors de valor afegit atès que parteix d'informació de base comptable empresarial a escala municipal. Els indicadors d'ocupació i qualificació permeten mesurar el pes del sector TIC a nivell urbà i regional. Finalment s'inclou una recerca sobre comerç exterior que mostra l'espectacular increment de les exportacions manufactureres TIC de la província de Barcelona i la millora de la seva taxa de cobertura —positiva— amb la Unió Europea.

## **NOTÍCIA DE LLIBRES**



## **L'estat del benestar a Catalunya**

Vicenç Navarro (coordinador)

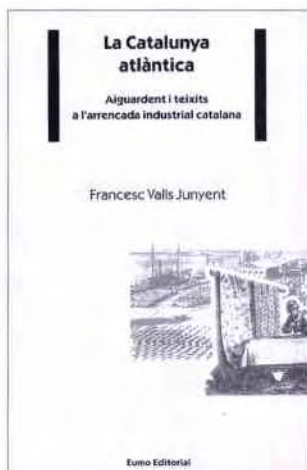
Col·lecció Societat i territori: Perspectives, Diputació de Barcelona, Novembre de 2003, 284 pàg.

Aquest llibre té el seu origen en la realització d'un seminari dirigit pel professor Vicenç Navarro sobre l'estat del benestar a Catalunya. El seminari, celebrat a la UIMP de Barcelona-Centre Ernest Lluch, va tenir lloc el juliol de 2003 i va aplegar una vintena de professors i més de cent cinquanta alumnes.

Vicenç Navarro, un dels més destacats especialistes catalans en Welfare State i amb una àmplia projecció internacional, constata un escàs grau de desenvolupament de l'estat del benestar a Catalunya, en particular en els àm-

bits de la protecció social. Parteix d'un estudi elaborat amb Águeda Quiroga, en el qual analitza la situació existent en diversos àmbits de l'estat del benestar i en especial en atenció sanitària, invalidesa, vellesa, supervivència, família, atur, habitatge i exclusió social.

El volum inclou tres grans apartats destinats a l'estudi de l'educació, la salut i els serveis a les famílies. L'apartat educatiu compta amb tres capítols a càrrec de Francesc Pedró, Jorge Calero i Xavier Bonal, i Esteve Oroval i David Rodríguez. L'apartat de salut inclou quatre capítols a càrrec de: Amando Martín Zurro; Mateu Huguet i Raimon Balenes; Rafel Manzanera i Luisa Puente; i Cristina Sánchez. Els serveis a les famílies són analitzats en tres capítols que van a càrrec de María José González, Águeda Quiroga i Carme Trilla.



## **La Catalunya atlàntica. Aiguardent i teixits a l'arrencada industrial catalana**

Francesc Valls Junyent

Eumo Editorial, febrer 2004

El treball de F. Valls, professor de la Universitat de Barcelona, posa de manifest el paper

jugat per l'exportació vitícola catalana en l'arrencada i desenvolupament de la manufactura cotonera a Catalunya. El paper protagonista jugat per uns quants botiguers de teles barcelonins i tarragonins, tot destinant els excedents obtinguts en l'exportació d'aiguardent a la compra-venda de teixits, és una de les claus juntament amb el comerç amb Amèrica del descabellament de la indústria catalana.

## **Economía de la secesión.**

### **El proyecto nacionalista y el País Vasco**

Mikel Buesa

Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Hacienda  
Madrid, 2004

El llibre dirigit per Mikel Buesa, Catedràtic d'Economia Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid, pretén analitzar l'impacte econòmic que suposaria una eventual secessió del País Basc del marc polític espanyol. El treball s'estructura en set aportacions realitzades

per diferents autors, catedràtics d'economia aplicada d'universitats espanyoles, que tracten des de temes de creixement econòmic, com el comerç exterior, les empreses, la inversió estrangera, les implicacions sobre el sector públic i sobre la seguretat social i els efectes de tenir una moneda pròpia. El director de l'obra presenta el llibre amb un primer capítol en què introdueix els costos de la «no Espanya» al País Basc. En conjunt, doncs, un llibre que més enllà del seu posicionament polític implícit té el rigor suficient per ser analitzat detingudament.



## **Papers núm. 39**

### **Estratègies territorials a les regions catalanes**

Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona

Ajuntament de Barcelona

Aquest número de *Papers* consta de set articles que fan referència als models de desenvolupament de cadascun dels àmbits de plane-

jament de Catalunya: la Regió Metropolitana, les comarques centrals, la regió de Girona, el Camp de Tarragona, la plana de Lleida, l'Alt Pirineu i Aran i les Terres de l'Ebre. Tots aquests treballs tracten les mateixes qüestions: la competitivitat, l'accessibilitat, la vertebració interior, la sostenibilitat, l'equitat social i la governabilitat. Aquest número es completa amb dos articles, un introductori i l'altre a manera de conclusió, dels coordinadors del volum: A. Tarroja i J. López.



## **La gestión de la tesorería en la incertidumbre**

Montserrat Casanovas i Alfonso Fernández

Edicions Pirámide. Madrid, 2003

El llibre de Montserrat Casanovas i Alfonso Fernández, professors de la Universitat de Bar-

celona analitza des d'un enfocament eminentment pràctic els models i tècniques que faciliten la introducció de la incertesa en la gestió de la tesoreria de l'empresa del segle XXI. El llibre inclou, també, casos pràctics que il·lustren les tècniques explicades per tal de facilitar la seva utilització als directors financers i responsables de tesoreria de l'empresa.





**El territori Metropolità de Barcelona.**  
**Dades bàsiques,**  
**evolució recent i perspectives**

Director, Josep Serra

Àrea Metropolitana de Barcelona

El treball promogut per la Mancomunitat de Municipis de l'Àrea Metropolitana de Bar-

celona sota la direcció de Josep Serra és un recull molt precís de les dades i fets que constitueixen els trets bàsics de la realitat metropolitana de Barcelona. La informació que aporta juntament amb els temes seleccionats el fa un informe particularment rellevant en una etapa on el debat sobre la nova organització metropolitana a Barcelona està de plena actualitat.



**La Barcelona metropolitana els propers**  
**vint anys**

Maria Antònia Monés i Josep M. Carrera

Col·lecció Conèixer Barcelona. Ajuntament de Barcelona  
 Barcelona, 2003

L'estudi editat pel Gabinet de Programació de l'Ajuntament de Barcelona té com a objectiu oferir una perspectiva del mercat de treball, la demografia i l'habitatge de la Regió Metropol-

tana de Barcelona en un horitzó de vint anys. Així mateix, el treball territorialitza aquesta dinàmica metropolitana en tres àmbits: la ciutat de Barcelona, la resta de l'Àrea metropolitana i la resta de la Regió Metropolitana. En conjunt, doncs, tot i les cauteles que suposa qualsevol exercici de prospectiva, el treball no deixa de donar una informació molt rellevant per orientar les actuacions de les Administracions Públiques en els propers anys.



Cada vegada que algú obre una empresa crea  
llocs de treball, genera riquesa.

Col·laborarà amb altres empreses, competirà.

Creixerà, potser viurà conflictes, potser viurà  
moments difícils; i tornarà a començar.

La seva energia més potent no procedirà de  
les màquines.

La seva riquesa més gran no podrà expressar-  
se en números.

Estarà formada per persones. Formarà  
persones.

Ajudarà que l'economia es mogui, que la vida  
es mogui.



A Caixa Catalunya col·laborem per fer realitat més de 150.000 empreses.







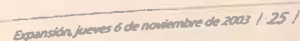
La vida és bella

(gairebé sempre)

**FIATC**   
ASSEGURANCES

Diagonal, 648 - 08017 Barcelona  
Tel. 902 110 120 - [fiatc@fiatc.es](mailto:fiatc@fiatc.es) - [www.fiatc.es](http://www.fiatc.es)





## Banc Sabadell, el banc dels professionals

Aprofiti les condicions i els avantatges exclusius que el **Col·legi d'Economistes de Catalunya** ha acordat amb Banc Sabadell.

Truqui al **902 323 222** o visiti qualsevol **oficina del Banc Sabadell** i l'assessorarem sobre les solucions financeres que posem al seu abast. L'esperem.



# ¡UTILITZA INTERNET, TELÈFON I TELETEXT PER A LES TEVES CONSULTES I OPERACIONS!

## ESTALVIA TEMPS

És millor passar una bona estona  
amb els amics que fer cua al banc.

Disposaràs d'un banc sempre obert, 24 hores al  
dia, 365 dies l'any, sense haver que traslladar-te.

I tot amb la mateixa qualitat, seguretat i de forma  
molt senzilla: perquè a més a més d'Internet,  
podràs utilitzar tecnologies tan senzilles com el  
telèfon o el teletext de TV.

## TOTALMENT GRATUÏT

Perquè la teva satisfacció és la nostra  
recompensa.

El servei multicanal (internet, telèfon i teletext)  
no suposa cap cost per a tu:  
ni per la seva contractació, ni pel seu ús,  
ni pel seu manteniment.

## ESTALVIA DINERS

És millor fer-se un regal que pagar  
comissions al banc.

Les transferències per Internet i per telèfon et  
costaran el 66% i el 33% menys. La compra-venda  
de valors per Internet et costarà només el 0,1% i  
per telèfon el 0,2%, és a dir, estalviaràs el 66% i el  
33%, respectivament.

I encara més, el número d'atenció telefònica,  
exclusiu per a clients, és completament gratuït.

 **FIBANC**  
MEDIOLANUM BANKING GROUP  
EL BANC CONSTRUÏT AL TEU VOLTANT

¡Demana aquí el teu formulari d'alta a la  
multicanalitat i signa'l ara!



# Col·legi d'Economistes de Catalunya

## Serveis

Col·legi d'Economistes  
de Catalunya



## Informació sobre els serveis col·legials

*Relació dels serveis que ofereix el Col·legi d'Economistes a tots els seus membres.*



### 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: jurídic, fiscal, comptabilitat i auditoria assegurances, informàtica

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<sup>(1)</sup> sense limitació d'horaris 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 (bàsica o XDSL) 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 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

**Econolgressos**  
**EconoLlar**  
**EconoResponsabilitat Civil**  
**Professional per Economistes**  
**EconoCompra Garantizada**

Per a més informació  
**Tel. 93 416 16 04**



### 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

### Nous serveis online

Directori col·legial online,  
Xarxa d'economistes online,  
Borsa de treball,  
Signatura electrònica,  
Visat online.



Per a més informació  
**Tel. 93 416 16 04 (ext. 115)**

### 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)**

### Carnet col·legial

Descomptes i avantatges comercials als membres del Col·legi





## 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  
Valenti 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 García-Milà  
Josep Jané Solà  
Ernest Lluch†  
Aurelio Martínez  
Andreu Mas  
Joaquim Muns  
Jordi Nadal  
Vicenç Oller  
Alexandre Pedrós  
Jacint Ros Hombravella  
Antoni Serra Ramoneda  
Juan Tugores

### SECRETARIA I ADMINISTRACIÓ

Carme Cuartielles

### DISSENY DE LA COBERTA

Dario Grossi

### IL·LUSTRACIÓ COBERTA

Manel Anoro

### COORDINACIÓ I PRODUCCIÓ EDITORIAL

Antoni Munné  
Perspectiva editorial cultural  
Balmaes, 84, 3. 2.ª 08008 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

### DEGA

Jordi Conejos Sancho

### VICE DEGA

Artur Sauri del Río

### SECRETÀRIA

Montserrat Casanovas Ramon

### VICE-SECRETARI

Oriol Amat Salas

### TRESORER

Àngel Segarra Ferré

### INTERVENTOR

Joan B. Casas Onteniente

### VOCALS

Joan Ràfols Esteve  
Joaquín Trigo Portela  
Jordi Gual Solé  
Xavier Subirats Alcoverro  
Anton Gasol Magriña  
Pilar Soldevila García  
Miquel Freire Prados

### VOCAL-PRESIDENT A GIRONA

Esteve Gibert Utset

### VOCAL-PRESIDENT A LLEIDA

Jordi Vilalta Miquel

### VOCAL-PRESIDENT A TARRAGONA

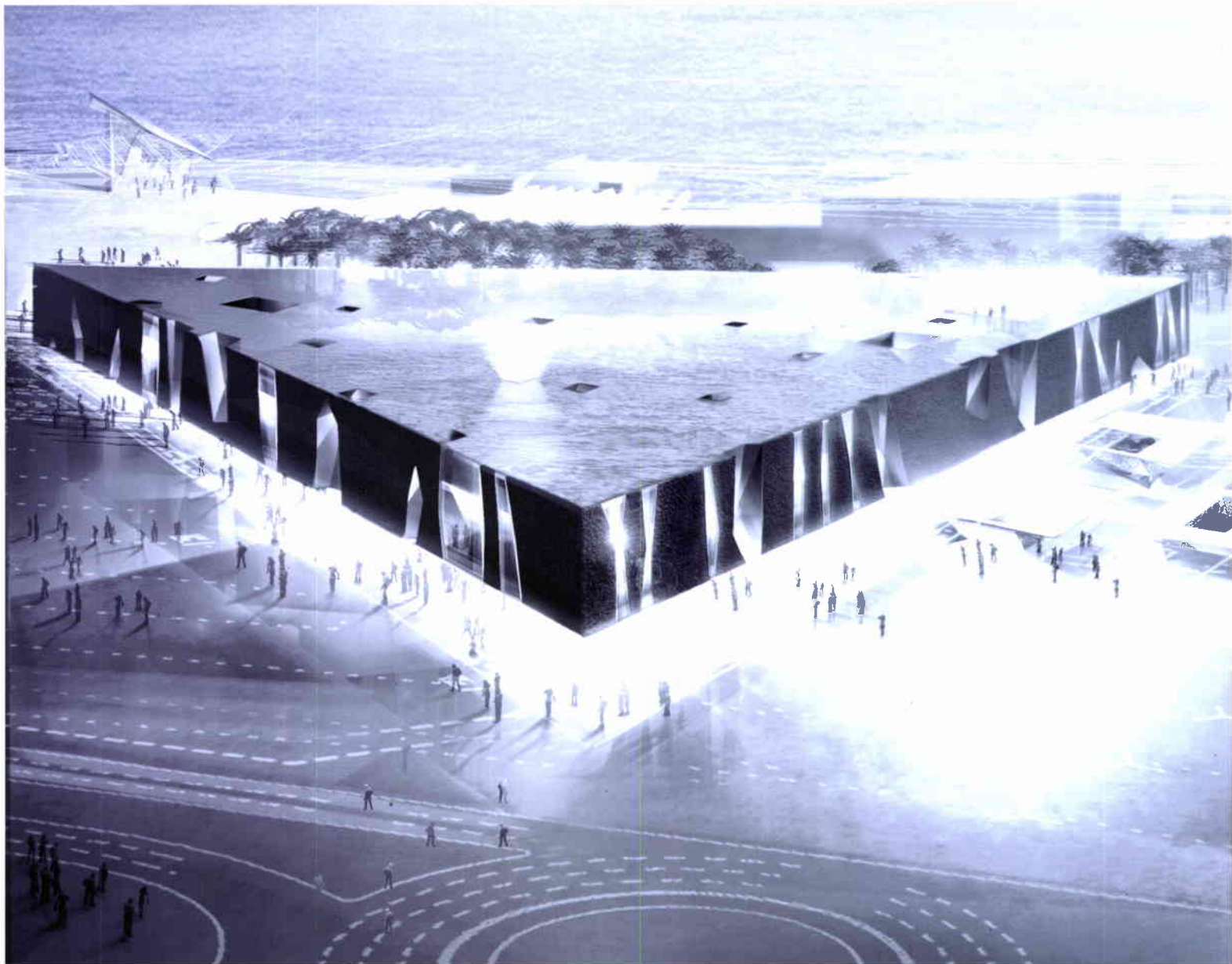
Antoni Terceño Gómez

### CONSELLERS

Joaquim Lladó Senpau  
Raimon Casanellas Bassols

### 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 avaluació per part d'especialistes qualificats.
4. La versió definitiva de l'article es lliurarà també en suport magnètic.



# Escoltar, Veure, Experimentar

## Fòrum Barcelona 2004

423 concerts, 140 grups de música, 20 exposicions, 2 espais de trobada, 40 parades als mercats, 5 àrees de joc, 4 espais de tallers, teatre, dansa, òpera de butxaca, cabaret, titelles, conferències, debats, cinema, 2 cercaviles cada dia, 48 espectacles de carrer, 5 grans espectacles, 20 funcions de circ, 47 companyies, 16 mostres de format reduït, esports tradicionals, espectacles audiovisuals, performances.

Del 9 de maig al 20 de setembre, tens una cita a Barcelona.