

Durant aquestes últimes setmanes els mercats de valors han viscut sota la síndrome de l' *enronitis* per la desconfiança dels inversors davant la possibilitat que els comptes de pèrdues i guanys de moltes empreses no fossin un fidel reflex dels seus resultats. L' *enronitis* s'ha estès a tots els sectors però ha afectat de manera molt intensa les empreses de la nova economia.

L'última víctima ha estat Computer Associates, la quarta empresa més gran del món de venda de *software*, que dimecres passat va caure un 19 per cent com a conseqüència dels dubtes sobre la fidelitat dels seus comptes. Era aquest un cas esperat fa temps, perquè des de l'octubre del 2000 presenta els seus comptes *pro-forma*, és a dir, sense adaptar-se als procediments comptables habituals, apressat per la necessitat de reportar uns beneficis cada cop més grans i la impossibilitat d'aconseguir-ho sota les regles comptables estàndard. A més, va procedir a un canvi en els criteris de comptabilització: fins a la

'Enronitis' tecnològica (I)

José García Montalvo

Professor del departament d'economia i empresa de la Universitat Pompeu Fabra

data els contractes de servei associat a la venda de programes eren comptabilitzats en l'any de firma del contracte, mentre que, amb posterioritat, va passar a imputar a cada any només una part del preu.

Simplificant: si firmava un contracte de 50 milions per cinc anys, imputava a cada any 10 milions, quan abans posava els 50 milions en el primer any de contracte. Això vol dir que molts ingressos apareixen dobles. És cert que també presentava els resultats en el format estàndard, però la comparació és impossible ja que només l'empresa sap com s'han calculat els resultats, al no fer públic

el valor individual de cada contracte ni les seves clàusules. Això vol dir, bàsicament, que podia reportar el benefici que volgués.

El cas de Global Crossing, la quarta suspensió de pagaments més gran de la història i la més gran del sector de telecomunicació, és també un exemple de pràctiques comptables *sui generis*. Global Crossing, propietària de 150.000 quilòmetres de fibra òptica que uneixen Europa, Àsia i Amèrica, comptabilitzava com a ingressos reals de caixa els possibles futurs per proporcionar més capacitat a les xarxes de la comunicació. El cas d'IBM és més simple: emprava els

ingressos procedents de la venda de propietat intel·lectual i fins i tot d'immobles per reduir els seus costos i presentar uns beneficis més grans. El càstig en borsa a IBM ha estat important, igual que en el cas de Nortel o Tyco, un altre gegant del cable als Estats Units, que va oblidar declarar 8.000 milions de dòlars en adquisicions.

L'objectiu darrer d'aquests augmentos ficticis dels beneficis, en la major part dels casos, ha estat fer créixer el valor de les accions i enriquir els directius amb càrrecs importants en les empreses. Això indica que la retribució dels executius en funció de la creació de valor per als seus accionistes pot generar també incentius perversos.

No obstant això, hi ha una excepció a la regla d'intentar semblar més rendible: Microsoft el 1995 no va comptabilitzar ingressos d'aquell any i els va transferir a anys posteriors per modular el creixement dels seus beneficis. Bill Gates sempre ha de fer el numeret!