

FUNDACIÓ

CATALUNYA

EUROPA

FCE – Working Papers

WPN2. Desembre 2012

Redactat per Pere Almeda,
David Espiga i Laia Jorba

Seminaris Àmbit Econòmic 2012-13

La Transformació del Model de Creixement

Social i Europeu

FCE È WORKING PAPER N3: LA TRANSFORMACIÓ DEL MODEL ECONÒMIC SOCIAL I EUROPEU

Període Seminari

- ❖ 17 de setembre a 26 d'octubre de 2012

Dates Sessins Presencials

- ❖ 3 i 17 d'octubre de 2012, 18:00-21:00h

Coordinació i Redacció Informe

- ❖ Pere Almeda, Jurista i polítòleg
- ❖ David Espiga, Economista
- ❖ Laia Jorba, Politòloga, FCE

Responsable È Ponent

- ❖ Joan Miquel Piqué, Economista

Convidat

- ❖ Ignasi Nieto, ex Secretari d'Estat d'Energia

Participants (per ordre alfabètic)

- ❖ Pere Almeda, Jurista i Politòleg
- ❖ David Espiga, Economista
- ❖ David Lizoain, Economista
- ❖ Lluç Pejó Climent, Educador
- ❖ Mònica Reig, Administració i Direcció d'Empreses
- ❖ Carles Rivera, Economista
- ❖ Jordi Soy, Economista
- ❖ Eric Sunyol, Economista
- ❖ Belén Tascón, Economista
- ❖ Simon Toubeau, Politòleg
- ❖ Max Vives, Director FCE
- ❖ Roman Weissmann, Economista

Suport Administratiu

- ❖ Mireia Santacreu, FCE
- ❖ Enric Rodon, FCE

Índex

Nota Prèvia	4
Introducció	5
1. El model econòmic: més, o millor?	6
2. Els fonaments del model: un nou paradigma en la utilització dels recursos naturals	10
3. El model productiu: cap a l'atomització productiva i la descentralització?	12
Referències.....	17



Nota Prèvia

Aquest document conté el conjunt de reflexions i discussions mantingudes durant el mes en què tingué lloc la realització del seminari (tant la sessió presencial com la discussió a través dels fòrums virtuals). Tot i així, les conclusions del seminari no s'han de correspondre necessàriament amb l'opinió col·legiada ni personal de cap dels participants en el seminari.

Introducció

Tal i com apunta Jeremy Rifkin (2002), actualment ens trobem en un context de tres crisis simultànies: l'econòmica, que és signe de la fi del model de la Segona Revolució Industrial, l'energètica i el canvi climàtic. Això demana repensar el model econòmic i productiu que està actualment en funcionament. Si bé al començament de la crisi es parlava de la refundació del sistema, avui en dia aquest debat ha desaparegut de la primera pàgina de l'agenda política.

El model econòmic, malgrat la seva adaptació als canvis socials (que ha propiciat, per exemple, la terciarització de l'economia, la fragmentació empresarial, la importància del management, l'aparició de les tecnologies de la informació i la comunicació, etc.), ha variat poc en els seus fonaments teòrics i pràctics des de la seva emergència en el s. XVIII. Part de l'explicació és la inèrcia dels sistemes; una altra part és la dimensió de la tasca que requereix d'una transformació gradual més que no pas revolucionària; i, efectivament, una altra part són les resistències internes dels agents econòmics i socials que surten més beneficiats de l'actual sistema.

En les pàgines que segueixen es discuteixen les possibles alternatives al model econòmic i productiu actual, idees que tenen el seu origen en els textos clàssics, però que cal posar a l'agenda pública de nou, actualitzant els seus paràmetres i veient-ne la viabilitat, en la línia apuntada per Drucker (1993), Thurow (2000), Tapscott i Williams (2006, 2012). Es pretén tenir una visió global en una dimensió, l'econòmica, que cada vegada és més fragmentada i basada en la rapidesa especulativa, perdent de vista la relació amb el benestar social que existia en els orígens. En aquesta relació, hem de tenir en compte principalment criteris de sostenibilitat ambiental i social i el marc global en el que ens trobem, mirant de promoure una societat més justa i amb major qualitat de vida.

1. El model econòmic: més, o millor?

1.1. El creixement econòmic és necessari, i desitjable com a objectiu?

L'economia moderna té com a imperatiu el creixement econòmic. Aquest és necessari perquè garanteix la satisfacció de les necessitats personals, el desenvolupament de polítiques socials que fan possible l'accés a serveis bàsics (salut, educació, etc.), i perquè possibilita una certa estabilitat social. Tanmateix, Tim Jackson (2009) apunta al dilema del model de creixement actual; mentre hi ha creixement, la productivitat i l'ocupació milloren, però sense creixement, el model sembla que es converteix en inestable.

El focus per resoldre els problemes derivats del model de creixement ha estat, fins a dia d'avui, promoure un creixement sostenible, intentant evitar el «decreixement», quelcom que manté intactes els fonaments del model de producció modern.

Sembla difícil poder mantenir els ritmes de creixement econòmic de les darreres dècades des d'un punt de vista de sostenibilitat ambiental. Alhora, és també improbable que tot el món pugui viure sota els paràmetres de benestar i riquesa dels països desenvolupats. Ambdós factors fan que el model actual sigui injust des d'un punt de vista intergeneracional, social i global. Quina és la nostra responsabilitat davant d'aquests dos factors? Com hem de promoure la justícia global i vetllar per un futur millor per a les properes generacions?

Si bé el creixement econòmic pot i ha de ser un objectiu a perseguir, no pot esdevenir-ne l'únic. No s'està parlant de no créixer, sinó de pensar més en termes de desenvolupament, incloent, per tant, criteris de justícia i sostenibilitat. Per tant, el model mateix requereix una transformació profunda. En d'altres paraules, sortir del «capitalisme» tot mantenint el mercat (Latouche, 2008).

Canviar de model o de paradigma suposa un canvi de valors i una reconceptualització de conceptes com riquesa, pobresa i benestar. Unger (2007), per exemple, apunten a la necessitat de revisar conceptes clau que estan tant en boca dels economistes ortodoxes com dels heterodoxes. Així, per exemple, la innovació permanent, la llibertat experimental sense restriccions innecessàries institucionals, la igualtat d'oportunitats, treball lliure, etc., són conceptes que estan en el discurs de tothom, però és en la seva definició i prioritització on rau el cor de la qüestió. Segons Jackson (2009), el primer principi que caldria redefinir és el de prosperitat per tal que aquest que no estigui exclusivament fonamentat en el creixement continu, i que inclogui el benestar i la realització personal dels individus. Alhora, un canvi de model significa modificar directament els modes de consum, la distribució i la producció.

En relació a la lògica de consum, segons Jackson (2009) caldria: desmuntar els incentius per a la competència no productiva; i fomentar la realització personal (a través d'una participació menys materialista, i més creativa i significativa en la societat). Latouche (2008) posa l'accent en restringir la publicitat com a motor d'un consumisme irracional i desmesurat, quelcom que no està lliure de polèmica. Aquestes mesures requeririen un gir de 180° en matèria de consumisme i materialisme, i cal veure fins a quin punt la societat està preparada per dur-lo a terme.

En relació a la producció, caldria passar d'un model *extensive growth*, basat en l'ús creixent d'inputs, a un model *intensive growth*, basat en millorar la productivitat. Alhora, cal plantejar-nos quin tipus de treballs generem en una economia cada vegada més automatitzada, quelcom que va molt vinculat amb la reivindicació històrica de menys hores de treball (el que automàticament també augmentaria l'ocupació) i el desenvolupament de feines més satisfactòries o que permetin la realització personal.

Els nous modes de producció han de ser, alhora, sostenibles. La paradoxa és que a dia d'avui encara hi ha una correlació entre creixement econòmic (o fins i tot investigació) i consum d'energia. Amb les fonts d'energia convencional és difícil mantenir els nivells de

desenvolupament i creixement actuals. És probable que abans que s'acabin les fonts d'energia, aquestes siguin massa cares com per continuar produint a preus raonables. Però també pot succeir que el sistema es col·lapsi prèviament com a conseqüència del canvi climàtic (amb perill en certes zones del planeta com Bangladesh, Holanda, Senegal, etc.) o els desequilibris productius, quelcom que en qualsevol cas es produirà de forma gradual. Alhora, és poc raonable pensar que: a) les fonts d'energia renovables cobriran aquesta demanda; i b) les solucions tecnològiques resoldran el problema d'un dia per l'altra (esperança en el canvi tecnològic). Cada vegada es veu més la necessitat d'un canvi de sistema.

Alhora, una estratègia orientada a la transformació global del sistema només es pot abordar des de l'impuls dels governs, les institucions internacionals o els organismes multilaterals, i no tan sols amb polítiques sectorials, sinó mitjançant accions transversals que impliquin i influeixin a totes les actuacions. És imprescindible la coordinació internacional. Necessitem generar consensos regionals supraestats, i regions com Catalunya poden ajudar a promoure que aquesta qüestió entri en l'agenda política i en l'opinió pública *mainstream*, però el canvi de estructures sobrepasa les possibilitats de les regions i fins i tot dels estats.

1.2. Quins han de ser els nous motors econòmics?

La tecnologia, entesa com l'aplicació del coneixement per a la generació de valor econòmic i social, se situa com a factor principal de creixement i progrés, superant els factors tradicionals de capital, treball, o fins i tot recursos naturals, més propis de la Revolució Industrial. En aquest marc, d'una banda, l'educació, la innovació i la recerca esdevenen elements imprescindibles per a qualsevol estratègia de desenvolupament econòmic i social. De l'altra, conceptes com innovació, flexibilitat, etc., per donar pas a la creativitat i mobilitat del sistema estant passant a primer pla. Finalment, tots aquest canvis han de tenir en compte la sostenibilitat ambiental, social i econòmica.

A dia d'avui, les respostes a la crisi que venen del FMI o fins i tot de la pròpia Unió Europea van més en la línia tradicional de respostes que no pas s'alineen amb el paradigma emergent (permetent, per exemple, les retallades de la despesa pública en educació, R+D+i, etc.).

Els costos de transformació del sistema i educació dels treballadors perquè s'adaptin a un nou model d'innovació, flexibilitat, coneixement, o de *green skills*, etc. són molt alts i no poden fer-se d'avui per demà. Des d'una posició ideològica progressista, defensem que la despesa en R+D+i ha de tenir un component públic molt rellevant. Tanmateix, les accions imprescindibles que hauria de fer l'administració només tenen resultats a mig i llarg termini, van més enllà del cicle electoral, i per tant no esdevenen prioritàries per a les executives dels diferents nivells governamentals. Per tal que l'acompanyament vingués de la política caldria o bé lideratges molt forts i estables, dels quals anem mancats, o bé situacions catastròfiques, i sembla que encara no hem arribat a la situació de col·lapse que requereixi solucions extremes.

Una forma de trencar aquest cercle podria ser pensar en una estratègia *bottom-up*, és a dir, invertir en organismes locals (fins i tot a nivell de barri) en una formació lligada a empreses i serveis d'ocupació. Alhora, l'estalvi local es podria invertir directament en projectes locals (Latouche, 2008).

Contràriament a la lògica, s'ha d'invertir molt més en els treballadors formats en el model antic, que no pas en les generacions més joves, que ja estan educades en un marc molt més afí al nou model. És cada vegada més evident la necessitat de formació continuada dels professionals en un context que canvia cada vegada més ràpidament. Els costos de formació haurien de ser compartits, és a dir, abordats des d'iniciatives público-privades.

A nivell del teixit productiu, la inversió en R+D+i ha d'anar acompanyada d'un bon assessorament. Més enllà de la disponibilitat de recursos econòmics, cal saber usar-los. En altres paraules, cal acompanyar persones i empreses per ajudar a canalitzar les energies cap

al nou model. Latouche (2008) apunta com un dels eixos de la transformació del model econòmic la reorientació i democratització dels objectius de R+D+i. En aquest sentit, hi ha diversos models; la postura quasi il·limitada del govern de l'EEUU per als projectes energètics tecnològics de major potencialitat és una de les vies per orientar la inversió, en contra de la política de molts països europeus que encara estan en una lògica de distribució equitativa d'inversions. On i com distribuir els diners públics, sabent que totes aquestes decisions comporten un elevat grau de risc, és una de les decisions estratègiques més important que els governs han d'enfrontar en els propers anys.

La inversió en una economia verda pot ser extremadament rendible, no tan sols en termes econòmics, sinó també socials i ambientals. Aquesta és una resposta assenyada a la crisi (si atenem a la seguretat energètica, a la baixa emissió de carboni i a la limitació dels recursos naturals), perquè ofereix ocupació i la recuperació econòmica a curt termini, seguretat energètica i la innovació tecnològica a mitjà termini, i un futur sostenible per als nostres fills en el llarg termini (Jackson, 2009). Alhora, podem concebre les fonts renovables d'energia com la promesa d'energia més abundant i més barata a mig i llarg termini.

La OECD també apunta a què una estratègia de creixement verda pot ser bona tant per al medi ambient com per a una assignació eficient de recursos, és a dir, a través del foment d'instruments i de polítiques que reforcin mútuament el creixement econòmic i la conservació del capital natural. Entre aquestes mesures, la OECD destaca polítiques fiscals i normatives (com la política impositiva i de competència), polítiques d'innovació per utilitzar el capital natural de manera moderada i eficient i altres incentius per a l'ús eficient dels recursos naturals i la reducció de la contaminació (OECD, 2011, 2012a).

El sistema fiscal ens permet intervenir tant a mode d'incentiu com de penalització (imposició per contaminació ambiental o ús de recursos naturals finits). El gran repte està en com dissenyar aquests mecanismes de forma òptima, donat que per a això cal una certa coordinació internacional. Alhora, cal evitar l'abús d'aquests mecanismes.

La transició cap a una economia verda total, tanmateix, serà necessàriament gradual. Això implica que els nous motors del creixement no poden ser exclusivament "green", sinó que molt probablement es necessitarà continuar creixent també en sectors tradicionals. En qualsevol cas, la crisi no pot ser usada com a excusa per frenar el procés cap a aquest model, ja que l'impuls de l'economia verda no és necessàriament ineficient des del punt de vista econòmic.

1.3. Un nou paradigma requereix noves maneres de mesurar el desenvolupament?

En l'era de la informació, la capacitat de produir, analitzar, i utilitzar dades per millorar els processos decisoris s'ha multiplicat de manera exponencial, però en la majoria dels casos els instruments (en filosofia i metodologia) són els mateixos des de fa dècades. Cal revisar les mesures i els mètodes tradicionals per adaptar-los a les noves condicions, estratègies i objectius.

Alhora, sembla important renovar a fons la estructura de gestió i utilització del coneixement. Nous conceptes com l'*open data* i l'*Open Government*, l'aprofitament de tecnologies emergents com la comunicació entre dispositius (*MachineToMachine*, o M2M), o la generalització del treball col·laboratiu (anomenat genèricament 2.0, però que pot anar molt més enllà amb plantejaments de Tapscott i Williams (2006, 2012), poden obrir un escenari completament nou.

En quant a les mesures del creixement, les propostes alternatives a l'índex clàssic del PIB, donats els seus límits com a indicador de l'acompliment econòmic i el progrés/benestar social, han estat àmpliament discutides per economistes de renom internacional. Una de les més actuals i extensives és la proposta, a demanda de la Comissió Europea, desenvolupada per Stiglitz, Sen i Fitoussi (2009), els quals també han avaluat la viabilitat de mesures alternatives.

Els autors acaben defensant que un cop la protecció del medi ambient es troba degudament inclosa en el mesurament dels resultats econòmics, el PIB no és del tot una mala mesura, sinó que s'usa de forma errònia. Des d'aquest punt de vista, complementant i/o modificant alguns dels components del PIB podria ser suficient com perquè l'indicador fos més útil del que és actualment. Apunten també a la utilitat de poder usar diferents components del nou PIB de forma separada.

Un bon ús, segons els autors, requeriria posar l'èmfasi menys en la producció econòmica i més en el benestar en un context de sostenibilitat (per exemple en la valuació del benestar material es podria mirar més els ingressos i el consum i no tant la producció; considerar la distribució dels ingressos, el consum i la riquesa a les llars; incloure els serveis públics com la salut o l'educació o mesures per a activitats no comercials com l'oci). Stiglitz, Sen i Fitoussi (2009) també parlen de la necessitat de considerar la multidimensionalitat del benestar (qualitat de vida), incloent els estàndards materials de vida, salut, educació, treball, participació política i governança, connexions i relacions socials, condicions ambientals presents i futures, inseguretat econòmica i física, etc. S'hauria de poder mesurar especialment la desigualtat a través de les diferents dimensions sociodemogràfiques. Finalment, els autors recomanen incloure mesures econòmiques, físiques i pragmàtiques de la sostenibilitat.

Més enllà de plantejar la modificació d'un indicador com el PIB, es pot plantejar l'ús simultani i complementari d'altres mesures de desenvolupament (per exemple l'índex de felicitat de la New Economics Foundation, el BLI de la OECD, HDI de la ONU, etc.), malgrat que fins ara cap d'elles s'ha tingut en compte en la arena de les decisions polítiques. Tanmateix, si avancem cap a un nou model econòmic i de producció, és imprescindible que aquests indicadors incorporin variables vinculades al nou model econòmic i de producció.

2. Els fonaments del model: un nou paradigma en la utilització dels recursos naturals

La transició cap a un model renovable i sostenible no només serà gradual, sinó que s'ha d'abordar de dalt a baix o *top-down* (a partir de les institucions polítiques) i de baix a dalt o *bottom-up* (confiant en el poder que els ciutadans tenen com a consumidors).

2.1. Processos top-down, liderats per l'administració

L'aposta per les energies renovables i l'esforç per a la reducció d'emissions ha de ser intensa i acompanyada d'un elevat nivell d'inversió pública i privada, i promovent un profund canvi cultural, fonamentalment des del costat de la demanda. Serà necessari afrontar reptes i frens geopolítics molt importants (*lobbys* de productors de petroli i altres combustibles no renovables, així com dels països en vies de desenvolupament responsables de gran part de les emissions).

Si bé l'energia procedent de fonts renovables és essencial per a qualsevol avenç cap a una economia de baixes emissions de carboni i un element clau pel que fa al desenvolupament tecnològic mundial (CE, 2011), de moment sembla difícil concebre-la com l'única font d'energia a usar a curt termini. La fita establerta per la Unió Europea és que al 2020 es cobreixi un 20% del consum final d'energia a partir de fonts renovables (*Renewable Energy Snapshots*, 2011). Per contenir el canvi climàtic, la CE apuntava a principis del 2011 a l'objectiu de reduir les emissions entre un 80% i un 90% abans del 2050 respecte als nivells de 1990 (CE, 2011).

La UE ha d'evitar resignar-se a la creixent dependència energètica i encapçalat, com ja està fent, l'esforç per a la reducció d'emissions de gasos contaminants. Caldria una inversió europea coordinada, que passa per un enfortiment del BEI i una política fiscal i econòmica més coordinada, en el camp de les polítiques energètiques.

Tanmateix, com apunta la mateixa Comissió Europea (CE, 2011b), la UE no només és de les institucions que més treballa per a la reducció de les emissions, sinó que només aporta el 10% de les emissions mundials, i per tant la seva petjada o impacte en la reducció de les emissions no serà significativa a no ser que s'avanci en l'àmbit internacional. La tendència de les emissions de CO₂ per combustió de recursos fòssils entre el 2002 i el 2009 (OECD, 2012b) ha estat d'un increment mundial del +20,51%, fonamentalment propiciat per Xina (+106%) i la Índia (+56%). Aquestes dades també indiquen que el model de creixement dels països emergents es basa en l'accés a combustibles fòssils i és difícil que aquests països acceptin un acord que els suposi un encariment de l'energia i comprometí les seves perspectives de creixement.

Si bé un acord mundial (en la línia del pactat als Acords de Copenhage i Cancún) seria desitjable, sembla ara per ara una tasca molt complexa (vegeu anàlisis de ESADEGeo). Això demana, tal i com indica el Grup Intergovernamental d'Experts en Canvi Climàtic, que els esforços siguin encapçalats pels països desenvolupats (CE, 2011) i que aquests transfereixin coneixements i tecnologies verdes als països amb més altes emissions de carboni i en vies de desenvolupament perquè aquests estiguin disposats a reduir les seves emissions i adaptar-se progressivament a un model més sostenible. Com a contrapès a aquesta transferència de tecnologia verda, i per evitar problemes de *free rider*, s'hauria de comptar també amb mecanismes de penalització reals (per exemple, amb impostos prohibitius per als productes del país que incompleixi les regulacions, etc.). La transició cap a un model sostenible i renovable a nivell global es visiona, per tant, com un procés a diferents velocitats en funció del grau de desenvolupament dels països.

El problema de les emissions s'ha intentat resoldre a través dels drets d'emissió (*cap and trade*), és a dir, un mecanisme basat en el mercat que s'utilitza per controlar la contaminació a través d'incentius econòmics per aconseguir reduccions en les emissions de contaminants. Per exemple, un organisme governamental estableix un límit en la quantitat de contaminant que pot ser emesa. Els permisos d'emissió es venen a les empreses sempre que no superin, en total,

aquest límit; això, alhora, obre un mercat de permisos d'emissió entre les empreses que contaminen menys (reben diners com a contribució a la reducció de les seves emissions) i les que volen emetre més (paguen per contaminar més), tot dins el límit total establert. A la UE existeix un programa de drets d'emissió per a gasos d'efecte hivernacle i als EEUU hi ha un mercat nacional per a la reducció de la pluja àcida i diversos mercats regionals per als òxids de nitrogen. El problema rau en què els incentius econòmics avançats pels governs no acaba de funcionar, ja que fallen en l'assignació d'un valor econòmic en el mercat d'emissions. El fet que el preu de les energies renovables sigui fix, demana fer previsions tecnològiques per assignar preus que no s'ajustin a la realitat (principalment perquè les previsions es basen en períodes temporals molt llargs, suposant un risc d'incertesa elevat). Alhora, es dona una paradoxa perversa en els incentius: si una empresa redueix de manera dràstica les seves emissions, és probable que en el futur rebi menys drets d'emissió, pel que té pocs incentius a la reducció d'emissions. S'ha discutit força què és millor, si el sistema de drets d'emissió o la regulació de la contaminació mitjançant un impost/taxa que internalitzi el cost negatiu de les emissions. Mentre el primer és més eficient i respon millor davant la inflació, no està clar quin sistema respon millor a la incertesa, a la recessió o als canvis de costos. Es pot pensar doncs en un sistema que combini els dos mecanismes: una taxa fixa i permisos d'emissió addicionals més enllà d'un límit.

2.1. Processos bottom-up: ciutadans i consumidors

Si bé fins ara s'ha apuntat al que poden fer les administracions en la transició cap a un model renovable i sostenible, els ciutadans també tenim responsabilitats i capacitat d'intervenció i impacte. De fet, des de molts espais s'indica que és la força dels consumidors la rellevant per a una transformació del sistema, donat que els polítics treballen a curt termini i les empreses tenen poc incentius per a canvis que els comportin costos econòmics, personals i temporals.

Gore (2006) apunta, per exemple, a la possibilitat de reduir les emissions de la llar (a través de millor aïllament, millor disseny i ús d'energia verda) i de vehicles (híbrids, ús de bicicletes, transport públic), ser un consumidor sostenible i responsable (basant les nostres decisions de compra en criteris de sostenibilitat, criteris de producció ètica, etc.). Aquest darrer element apunta al poder que tenen els consumidors per influenciar les empreses privades. Si les nostres decisions de compra estiguessin fonamentades en el nivell d'emissions o l'ús d'energies renovables necessaris per produir qualsevol producte, les empreses respondrien alterant la seva producció. La informació sobre emissions o tipus d'energia usada podria reflectir-se en l'etiquetatge per proveir al consumidor amb la informació necessària.

3. El model productiu: cap a la atomització productiva i la descentralització?

Com ja s'ha comentat en la introducció, Rifkin (2002) parla de la necessitat de canviar-nos cap a la Tercera Revolució Industrial que promogui un model econòmic basat en un nou model energètic i les Tecnologies de la Informació i la Comunicació.

3.1. La unitat bàsica del nou model econòmic serà la empresa xarxa?

Els reptes energètics, les oportunitats digitals i el marc global, no només estan impactant les empreses a nivell organitzatiu, sinó que estan transformant profundament la seva estructura de producció: se superen els models d'organització consolidats als anys 80.

Es comença a parlar de la empresa xarxa com una estructura d'empreses que intensivament integren la tecnologia a nivell vertical i transversal, i afecten la pràctica totalitat de les activitats empresarials, siguin àrees o processos (Vilaseca i Torrent, 2005). El gran repte és passar de la verticalitat a la horitzontalitat, en el propi disseny de la empresa o en la manera de concebre la cadena productiva. Hem de poder apuntar cap a un model de gestió empresarial més horitzontal, més cooperatiu, més descentralitzat, quelcom que la tecnologia pot facilitar, però no fer per ella mateixa sense la promoció explícita d'aquests objectius.

La promoció de la horitzontalitat pot tenir beneficis a nivell econòmic (donat que les decisions de producció es poden prendre ràpidament i amb major informació i criteri de proximitat), a nivell laboral (més estimulant per als treballadors que se senten copartícips dels productes i serveis que ofereixen) i a nivell social (amb unes empreses que s'adaptin millor a les necessitats de la ciutadania). És evident també que això demana un major cost per a l'empresari tradicional o familiar, amb un circuit de presa de decisions molt més complex.

Les empreses que funcionen amb el model tradicional van incorporant les tecnologies progressivament, sense fer canvis radicals en la seva estructura organitzativa. És avui dia evident que totes les empreses que exporten, com a mínim a nivell català, estan incorporant ja no solament noves tecnologies, sinó maneres de funcionar que els permeti treballar al llarg i ample del planeta i sense horaris.

A banda de la especificitat dels sectors, és molt més lent canviar la cultura organitzativa que els propis canvis tecnològics. A França i Espanya, per exemple, la cultura tradicional (fonamentada en les relacions personals) és un impediment més per a la promoció d'una societat i cultura empresarial oberta i horitzontal. És evident a més, que és en la perifèria on es produeix la innovació, que ja no es pot crear verticalment.

No s'està parlant d'un model d'associació d'autònoms codependents (quelcom que podria fer augmentar la precarietat), sinó d'un model d'empresa amb una manera de funcionar diferent, més flexible i horitzontal que l'actual. Això no significa que les empreses siguin totalment horitzontals, donat que una mínima estructura sempre serà necessària, sinó facilitar la fluïdesa horitzontal de les decisions i la major implicació de totes les persones implicades en un projecte productiu.

A llarg termini cal esperar que la revolució tecnològica modifiqui la manera de produir i paral·lelament les relacions socials, que al seu torn modificaran de nou la manera de produir, en una espiral de canvi gradual.

3.2. La tecnologia desintegrarà la cadena de valor tal com la coneixem?

La globalització intensifica la competitivitat, quelcom que augmenta la pressió per a l'eficiència. Les empreses ho han aconseguit tradicionalment descentralitzant la seva producció i cedint parts de la seva cadena de valor a productors més eficients, podent-se concentrar així en el seu *core business*. L'ús intensiu de les TIC permet fer un salt qualitatiu i fa possible plantejar-se

un sistema organitzatiu basat en les interconnexions en xarxa de tots els elements de valor, superant fins i tot la distància (interconnexió amb agents en diferents llocs) i el temps (estructura asíncrona). Es poden pensar per exemple en els mercats internacionals online on es contracten/subhasten hores de feina.

Tanmateix, les aplicacions tecnològiques són encara limitades i donen un valor marginal molt diferent segons el sector. Alhora, l'ús intensiu en tecnologia no comporta necessàriament canvis organitzatius (ergo no comporta de manera indefectible un canvi de model), tot i que depèn fonamentalment dels sectors, amb un impacte major en el sector de serveis. Hi ha sectors creixents, per exemple el de l'agricultura ecològica, que són poc intensius en tecnologia. En aquests casos, tanmateix, el sistema comença a funcionar sense intermediaris.

El salt tecnològic que impliqui un canvi substantiu en la cadena de valor es pot fer, per exemple, en l'administració, ja sigui en la seva gestió diària, com també molt important, en la provisió de dades públiques i informació que sigui usada en el camp privat i per part de la ciutadania. En aquest sentit, la transparència de la informació que actualment té l'administració pot facilitar el control, però també la innovació tecnològica; la disposició d'informació rellevant pot generar molta activitat econòmica

3.3. La responsabilitat social de les empreses

Tal i com Porter i Kramer (2011) apunten, la cobdícia empresarial i les falles del mercat han propiciat la prosperitat empresarial a costa del benefici social. Aquest model, tanmateix, no és sostenible, donat que la supervivència de les empreses a llarg termini va molt més enllà del benefici a curt termini i més lligada a la creació de valor. Entendre la cultura empresarial des d'aquest paradigma ha permès l'emergència dels conceptes *valor compartit* (*Shared value*) i responsabilitat social de les empreses, que es fonamenten en la sinèrgia entre el progrés econòmic i social.

Impuls per a què les empreses incorporin la RSC com a un pilar bàsic del seu funcionament i gestió no vindrà segurament de les pròpies empreses, donat que això els comporta costos immediats. Tot i que els esforços desenvolupats fins a dia d'avui s'ha fet des del sector públic (vegeu per exemple les estratègies i polítiques desenvolupades per la Unió Europea, CE, 2011c), cada vegada es veu la importància d'aquest paradigma fins i tot per part del sector empresarial (Porter i Kramer, 2011), que comença a adoptar-lo més enllà d'exercicis de màrqueting i d'imatge.

Per a la regulació de la RSC cada vegada és més urgent la coordinació d'administracions a diferents nivells (no només nacional), exigint criteris a les importacions a nivell europeu, per exemple, sabent com és de difícil inspeccionar temes com el laboral sobre el producte final produït. Fins ara no s'ha estat massa estricte en l'entrada massiva de productes orientals, per exemple, perquè això propiciava un creixement molt alt amb poca inflació. Què es pot fer a partir d'ara?

Aquest procés també es pot accelerar si el consumidor té informació suficient sobre les pràctiques ètiques/no ètiques dels productes que compra i està conscienciat de les conseqüències de les seves decisions de compra.

S'ha de poder resseguir tota la cadena de producció, donat que actualment es té informació del lloc final d'assemblatge (per exemple amb els telèfons mòbils o els ordinadors), però molts components d'aquests han estat produïts en altres llocs i sota condicions no sovint tant ètiques.

Alhora, és cert que modificar els hàbits de consum en aquesta línia demana d'una conscienciació molt alta, alhora que estar disposats a pagar uns preus més alts (quelcom que no és fàcil de demanar en contextos de crisi a les persones amb poders adquisitius menors).

Tot i així, facilitar informació en el camp ambiental i de RSC és un element pedagògic-cultural per se, sabent a priori que les decisions no són racionals a falta d'informació perfecta.

Un dels altres criteris controvertits és la promoció dels productes de proximitat, que tot sovint amaga o pot amagar polítiques nacionalistes i/o proteccionistes (més enllà de la sostenibilitat i l'eficiència de les decisions de producció), quelcom que és tabú a nivell públic, per bé que molts països ho promocionen de manera encoberta. Fins a quin punt és raonable pensar en aquests termes quan la cadena de producció està totalment fragmentada? Quin és l'argument polític que hauria de prevaldre en aquests casos? Com es pot promoure la solidaritat internacional, més enllà de la justícia local? Quins altres criteris més han de prevaldre a més de la productivitat, l'eficiència, la proximitat i la promoció de l'economia nacional? Fins a quin punt l'administració pública ha d'estar compromesa amb l'economia d'un país? (per exemple a través de líns de cotxes oficials produïts al país o proveïdors principalment nacionals?). Com afecten aquestes decisions a la renda pel capital i la renda de treballadors?

Un tema paral·lel al que s'està discutint és la responsabilitat de l'accionista, que en el model actual és nul·la. Plantejar avenços en aquest sentit podria ser altament efectiu.

3.4. La responsabilitat del sector públic i la col·laboració amb el sector privat

La inevitable transformació dels sistemes productius és una qüestió de tempos que demana també una certa anticipació (més que no pas una reacció retardada) al que ja s'està produint per evitar les conseqüències negatives d'una evolució desendregada i deixada a l'atzar, anticipació que no s'està portant a terme amb prou contundència. La inevitabilitat del canvi no és sinònim de romandre amb els braços creuats i sembla que no estem fent suficient per combatre els efectes negatius que el propi canvi comportarà. És evident que a falta de models, la direcció del canvi no sempre és diàfana, el model o horitzó cap al que ens encaminem no estan clarament definits, i aquesta és la paradoxa del canvi de paradigma. Tanmateix, la previsió, si bé maldestre, és absolutament necessària.

Donada la resistència interna del món empresarial al canvi, l'administració pública té la responsabilitat d'establir els principis globals de funcionament del nou model, donant seguretat i jugant un rol de "soci previsible" quan fa regulacions o quan és part d'iniciatives conjuntes amb socis privats. Tant important com la regulació, és important fer-la complir de manera que els incentius a no saltar-se les normes siguin suficientment elevats.

El món de les decisions centralitzades ha fracassat a la pràctica, quelcom que indica que el canvi cap a nous models econòmics es produirà de forma descentralitzada, a partir de la iniciativa privada, per bé que amb una esfera pública forta que reguli, matisi i reconduexi aquests fenòmens en funció de criteris i objectius polítics i socials.

Els gestors públics dins d'aquest nou model de creixement haurien de ser independents i poder valorar les inversions pel seu *output* social, però mirant també per la sostenibilitat de les iniciatives es possessin en marxar, és a dir, subvenció mínima i preferentment inversió via capital/equity.

A nivell català es podrien unificar tots els organismes de foment d'activitats, desenvolupament econòmic, etc., per aprofitar sinergies, creant una institució que funcionés sota criteris econòmics, però també objectius socials (com la maximització del benestar ciutadà), i que específicament invertís en iniciatives de tipus "nou model de creixement". Aquest nou organisme tindria una doble capacitat: regulatòria i inversora.

Una altra de les tasques més rellevants que ha d'enfrontar l'administració pública, més enllà de la regulació i el disseny de polítiques, és la de promoure un canvi en la cultura política i empresarial. L'educació del sistema públic en relació a les institucions i la producció es fonamenta en principis del segle XIX; un canvi educatiu que s'adaptés als nous temps

requeriria no pas la formació en coneixements sinó la potenciació en capacitats, tot i que això pot entrar en contradicció amb un altre dels objectius educatius: la promoció de la igualtat. A nivell universitari s'ha de promoure una educació de professionals, més enllà d'investigadors, que puguin donar respostes aplicades als canvis que s'estan produint i que desenvolupin capacitats cooperatives, de retòrica, lingüístiques, etc., és a dir, capacitats que els permetin treballar en contextos molt més complexos, diversos, i canviants. La gran majoria dels llocs de treball que es crearan en la propera dècada són de capacitats que encara no existeixen. La transformació de les capacitats laborals ha de ser important i relativament ràpida. També s'ha d'invertir en promoure una cultura empresarial basada més en principis morals i ètics, construint un relat o discurs més acord amb la creació de valor conjunt.

Tot i que en molts sectors ens trobem sobrerregulats, hi ha d'altres sectors, com l'energètic o el de la telefonia mòbil, o fins i tot el de la banca, en què encara prepondera una asimetria entre coneixements i manca de regulació, o una regulació inapropiada/inflexible (per exemple en relació a la mida de les empreses)

L'existència de reguladors forts dins l'administració pública (que s'oposin als lobbies de les grans empreses) és necessària per protegir la competència i per a què el sistema de mercat funcioni. En aquest sentit, cal recuperar el millor de Adam Smith. Al principi de l'economia clàssica que la pròpia administració ha de defensar a través d'un marc general regulador, actualment cal incloure en aquesta regulació altres condicions o criteris socials, que és una determinació fonamentalment política.

És essencial i urgent la col·laboració i coordinació públic-privada per posar el país al capdavant del canvi tecnològic, tant pel que fa a l'adopció de tecnologies com a l'adaptació del conjunt de treballadors. Més encara si tenim en compte que estem davant d'una qüestió que presenta unes externalitats positives claríssimes.

Tal i com el mateix Fòrum Econòmic Mundial (2011) apunta, el futur de la governança per a un desenvolupament sostenible radica en xarxes inclusives que tinguin en compte l'esfera política governamental, el sector empresarial, les ONGs i la societat civil. Els governs s'han de focalitzar específicament en potenciar les habilitats per cooperar més efectivament i eficientment en xarxes d'organitzacions i sistemes creixentment complexes a través de les dimensions pública, privada i civil. Modernitzar els serveis ciutadans i obrir l'administració a la societat civil pot, alhora, promoure la innovació (World Economic Forum, 2011).

Si bé aquest pot ser un objectiu final, les lògiques pública i privada són encara molt diferents per a l'abordatge de les problemàtiques econòmiques, però l'actual context de crisi força precisament aquesta col·laboració de forma molt més aguda, donat que cap dels dos sectors poden afrontar per separat els reptes i canvis que ja estan succeint, ni en termes de recursos ni en termes estratègics. El sector públic s'ha de comportar més com a agent econòmic i el sector privat també ha d'assumir el seu paper com a agent social.

Des d'aquesta perspectiva, la col·laboració públic-privada no és una manera de finançar infraestructures i externalitzar serveis públics, sinó que ha d'anar molt més enllà per tal de convertir-se en una nova manera d'organitzar l'economia, la societat, i la governança sistèmica, és a dir, reforçant i usant el millor de cadascun dels sistemes i evitant de caure en el mite que l'administració pública és burocràtica i ineficient en contraposició a l'eficiència del món privat.

La promoció més sistemàtica i incisiva de les iniciatives PPP des del sector públic seria més senzilla si existís, per exemple a nivell català, un únic ens públic tots els agents que tinguin competències a nivell de regulació i dinamització d'aquests processos.

Els propis governs i administracions han de canviar la seva manera de funcionar, apropant-se més al que es coneix sota l'acrònim de *FAST Government (Flatter, Agile, Streamlines, Tech-enabled)* i a l'*Open Government*, on el gran repte seria passar del *Gov-to-you* al *Gov-with-you*.



Un dels reptes en aquest darrer camp és la incorporació més sistemàtica de la ciutadania (evitant els biaixos i les desigualtats participatives) quelcom que les noves tecnologies permeten cada vegada més.

Referències

- CE (2011). *Energías renovables: En marcha hacia el objetivo de 2020. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo*. Disponible a <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0031:FIN:ES:PDF>
- CE (2011b). *Hoja de ruta hacia una economía hipocarbónica competitiva en 2050*. Document disponible a <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0112:FIN:ES:PDF>
- CE (2011c). *A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility*. Disponible a <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:EN:PDF>
- Drucker, P. F. (1993). *Post-capitalist society*. New York, NY: Harper Collins.
- Gore, A.A. (2006). *Averting the climate crisis*. Vídeo disponible http://www.ted.com/talks/al_gore_on_averting_climate_crisis.html
- Jackson, T. (2009). *Prosperity without growth? The transition to a sustainable economy*. Consultable a <http://www.sd-commission.org.uk/publications.php?id=914>
- Latouche, S. (2008). *La apuesta por el decrecimiento*. Barcelona: Icaria.
- OECD (2011). *Towards Green Growth*. Resum en castellà a <http://ow.ly/dpnuE>. Versió completa a <http://ow.ly/dpnyv>.
- OECD (2012a). *Inclusive Green Growth: for the future we want*. Disponible a <http://www.oecd.org/greengrowth/Rio+20%20brochure%20FINAL%20ENGLISH%20web%20202.pdf>
- OECD (2012b). *Environmental outlook to 2050. The Consequences of Inaction*. Disponible a http://www.oecd-ilibrary.org/environment/oecd-environmental-outlook-to-2050_9789264122246-en
- Porter, M.E., i Kramer, M.R. (2011). *Creating Shared value, how to reinvent capitalism· and unleash a wave of innovation and growth*. *Harvard Business Review*. Disponible a http://www.waterhealth.com/sites/default/files/Harvard_Buiness_Review_Shared_Value.pdf
- Rifkin, J. (2002). *La economía del hidrógeno: la creación de la red energética mundial y la redistribución del poder en la Tierra*. Barcelona: Paidós.
- Stiglitz, J.E., Sen, A., i Fitoussi, J.P. (Eds.) (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Disponible a <http://ow.ly/drtBK>.
- Tapscott, D., i Williams, A.D. (2006). *Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything*. New York, NY: Penguin Books.
- Tapscott, D., i Williams, A.D. (2012). *Macrowikinomics: Rebooting Business and the World*. New York, NY: Penguin Books.
- Thurow, L.C. (2000). *Construir riquesa*. Buenos Aires: Edicions B.
- Unger, R.M. (2007). *Free Trade Reimagined: The World Division of Labor and the Method of Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press. Disponible a <http://www.law.harvard.edu/faculty/unger/english/docs/FREE%20TRADE.pdf>
- Vilaseca, J., i Torrent, J. (coord.) (2005). *Cap a la empresa xarxa, les TIC i les transformacions de l'activitat empresarial a Catalunya*. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya. Disponible a http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/5362/1/PIC_empresa_0.pdf
- World Economic Forum (2011). *The Future of Government, Lessons Learned from around the World*. Disponible a <http://www.weforum.org/reports/future-government>