



CATALUNYA: VISIÓ I OBJECTIUS ECONÒMICS DE FUTUR

Desembre de 2012

ÍNDEX

Membres del CAREC.....	3
Introducció i síntesi de continguts.....	4
Bloc 1 Capital humà	21
Bloc 2 Capital físic i connectivitat	55
Bloc 3 Capital tecnològic i innovació.....	83
Bloc 4: Capital organitzatiu	97
Bloc 5: Capital institucional i social.....	119



MEMBRES DEL CAREC

President

Sr. Salvador Alemany Mas

President d'Abertis. President del Consell Social de la
Universitat de Barcelona

Secretari

Joaquim Triadú i Vila-Abadal

Soci-Director del Departament de Dret Públic i Urbanístic de
Price Waterhouse Coopers

Membres

Oriol Amat Salas

Catedràtic d'economia financera i comptabilitat UPF

Germà Bel Queralt(*)

Catedràtic d'economia aplicada UB

Joan B. Casas

Degà del Col·legi d'Economistes de Catalunya

Àngel Castiñeira

Director del Departament de Ciències Socials d'ESADE-
Universitat Ramon Llull (URL)

Marta Espasa Queralt

Professora titular d'Hisenda Pública. UB

Jordi Galí Garreta

Director del CREI (UPF)

Teresa Garcia-Milà

Directora de la Barcelona Graduate School of Economics (BGSE)

Alicia Granados Navarrete

Directora Global d'Estratègia d'Avaluació de Tecnologies a
Genzyme. Presidenta del Consell Social de la UAB

Jordi Gual Solé

Director Executiu i Economista en Cap de "la Caixa"

Guillem López Casasnovas

Catedràtic d'economia pública UPF i conseller independent del
Banc d'Espanya

Joan Majó Cruzate

President del Cercle del Coneixement

Heribert Padrol Munté

Soci responsable de l'Àrea Fiscal a Gómez-Acebo & Pombo abogados

Lluís Rullan

President de Lumine i conseller de Port Aventura i Saba
Infraestructures

Xavier Torra

Director general de Simon Holding

Carles Tusquets i Trias de Bes

President del Grup Banco Mediolanum

Xavier Vives

Professor d'Economia i Finances (IESE)

Equip de coordinació

Toni Brunet Mauri

Director Corporatiu Gabinet de Presidència & Estudis d'Abertis

Joan Ramon Rovira Homs

Cap del Gabinet d'Estudis Econòmics i Infraestructures de la
Cambra de Comerç de Barcelona

(*) Actualment desplaçat als EUA



INTRODUCCIÓ I SÍNTESI DE CONTINGUTS



ÍNDEX. Introducció i síntesi de continguts

Introducció i objectius	6
Continguts	7
Bloc 1: Capital humà	7
Bloc 2: Capital físic	10
Bloc 3: Capital tecnològic	12
Bloc 4: Capital organitzatiu	13
Bloc 5: Capital institucional i social	14
Conclusions.	18

INTRODUCCIÓ I OBJECTIUS

EL CAREC presenta al Govern un document que té per finalitat plantejar una visió de l'economia catalana en un escenari de superació i sortida de la crisi. Es tracta d'un document d'ampli abast temàtic, amb un enfocament transversal, que proposa un conjunt d'objectius de referència en diferents àrees de l'economia. Aquests objectius es relacionen amb uns indicadors que permeten concretar quina és la distància que ens separa de les fites marcades i mesurar-ne el grau de progrés. També s'incorporen referents de bones pràctiques internacionals que poden servir de contrast i motiu d'inspiració.

La història està sovint dominada per les continuïtats i per les transformacions graduals, però ocasionalment poden aparèixer fases de ruptura i discontinuïtats singulars que marquen una nova pauta en l'evolució d'un país. No és exagerat afirmar que en el moment de lliurar aquest document Catalunya podria estar travessant un d'aquests punts d'inflexió excepcionals. En el marc d'una crisi econòmica d'una intensitat i abast sense precedents en la història recent, que coincideix amb situacions d'especial complexitat en clau europea i espanyola. Una de les funcions fonamentals d'una acció política conscient del context històric en què opera és visualitzar un futur desitjable, encarnat en un determinat model social i econòmic. Mentre que la funció dels experts és intentar concretar allò que, a més de desitjable, és també possible —és a dir, especificar el “què” i el “com” que dona substància a un model econòmic.

Concretament, el document que es presenta fixa un conjunt d'objectius per desenvolupar els principals actius amb que compta l'economia catalana. En aquest sentit, cal distingir els actius tangibles dels intangibles. Els primers configuren el “hardware” de la producció; per exemple, les màquines i les instal·lacions industrials, però també les infraestructures —del transport a les telecomunicacions. Els segons són el “software”, que abasta des del coneixement tecnològic a la xarxa comercial, de les marques a les patents, i de la capacitat de gestió en una empresa a les aptituds i l'actitud dels individus



per emprendre i per innovar. Finalment, hi ha una categoria especial de “software”, constituïda per les normes i els valors que guien el comportament de les persones en l’espai econòmic, entre elles i en relació amb els actius productius de que disposen. Aquest conjunt de regles que delimiten les interaccions en l’espai econòmic configuren el marc institucional, que fa d’una economia un tot coherent.

En llenguatge econòmic els actius són formes de “capital”, acumulables en el temps i que conjuntament determinen la productivitat. Per tant, el procés de creixement i desenvolupament econòmic d’un país es pot veure com un procés d’acumulació o formació de capital: humà, físic, tecnològic, organitzatiu i –en última instància– institucional i social. D’acord amb aquest criteri el document s’estructura en cinc blocs. El primer tracta del capital humà, que inclou l’educació, la salut i l’atracció i retenció del talent. El segon del capital físic i especialment de les infraestructures (de transport, energia, telecomunicacions i aigua) en tant que factors clau en la connectivitat de l’economia. El tercer del capital tecnològic i de la innovació en sentit ampli. El quart del capital organitzatiu en els àmbits de la internacionalització, la dimensió i el finançament. Finalment, el cinquè bloc tracta del capital institucional i social en el sector públic i en l’anomenat tercer sector.

CONTINGUTS

BLOC 1. CAPITAL HUMÀ

En aquest bloc es tracta del actius incorporats a les persones: l’educació, la salut i el talent.

- Educació

El sistema educatiu català ha aconseguit avenços importants, com poden ser la universalització de l’educació gratuïta i obligatòria, uns equipaments nombrosos i de qualitat, un professorat ben format o el sistema d’immersió lingüística. No obstant, hi



ha alguns aspectes clau que caldria millorar, com posa de manifest l'elevat nivell d'abandonament i fracàs escolar, i altres on convindria incorporar noves estratègies que responguin als reptes actuals.

Un comú denominador dels aspectes que cal millorar és la falta de sintonia entre l'oferta educativa i la demanda social. Per tant, els dos objectius centrals en matèria d'educació són:

- a) Reforçar els vincles entre l'educació (pre-universitària) i el món laboral.
- b) Maximitzar el retorn social d'un sistema universitari orientat a l'excel·lència.

Per assolir el primer objectiu es fixen un conjunt d'actuacions prioritàries, que inclouen la lluita contra l'abandonament i el fracàs escolar, el reforçament de la formació professional, procurar una major estabilitat dels plans d'estudi i la implantació de l'ensenyament trilingüe, entre d'altres. En relació amb el segon objectiu s'inclouen com a prioritats una àmplia autonomia institucional i un sistema robust de rendició de comptes, juntament amb un nou model de finançament basat en la suficiència i l'equitat.

Tot i que els nivells de despesa invertida en educació són baixos en comparació amb altres països, els resultats en educació no són només una qüestió de recursos econòmics: l'experiència internacional mostra que més recursos invertits no vol dir millors resultats obtinguts. Per tant, juntament amb els objectius anteriors, cal impulsar un canvi en el model de governança d'escoles i universitats que permeti millorar la relació entre recursos utilitzats i resultats obtinguts, mitjançant:

- a) Una corresponsabilització activa de les administracions públiques i una autonomia real de gestió per als centres educatius al sistema preuniversitari.



- b) La constitució de consells directius amb representació d'institucions socialment representatives, orientats a maximitzar el retorn social de les universitats.

El primer objectiu implica que els centres comptin amb uns òrgans directius altament capacitats per definir i administrar els recursos, contractar els docents i gestionar estratègicament el pressupost. També s'haurien d'introduir mecanismes i sistemes d'avaluació interns, de rendició de comptes i de processos de millora. Mentre que en relació amb el segon objectiu s'hauria de centrar en corregir les disfuncions que existeixen entre els sistema universitari i les diferents universitats, entre aquestes i les facultats i departaments, i entre aquests i el professorat.

- Salut

Pel que fa al sistema sanitari català, es compara favorablement pels seus resultats amb altres països. No obstant, també és un sistema que presenta greus problemes de finançament, que són de solvència, des d'una perspectiva de llarg termini associada amb els canvis demogràfics i socials, i també de sostenibilitat a curt termini, en un context conjuntural advers. Cal afrontar-los simultàniament, en primer lloc amb mesures de racionalització que afrontin el problema, tant pel costat de la despesa com pel costat dels ingressos. En aquest sentit, es marquen dos objectius:

- a) Establir prioritats de despesa, optant per uns criteris explícits de cost-efectivitat valorats des d'agències amb prou coneixement expert.
- b) Introduir noves vies d'ingrés que incloguin la coparticipació dels usuaris en el finançament de la despesa sanitària i social.

Però més enllà de la gestió dels recursos econòmics a disposició del sistema cal adoptar una visió àmplia, per replantejar les bases sobre les quals s'hauria de desenvolupar la provisió dels serveis sanitaris amb una perspectiva de futur. Això implica introduir innovacions en l'actual model de governança, per tal d'alinear millor



els incentius dels professionals i dels gestors amb els objectius socials del sistema de salut. Mitjançant, entre d'altres aspectes:

- c) L'establiment de societats de gestió formades pels professionals sanitaris, que assumirien part del risc financer associat amb l'ús dels equipaments.

- Talent

Una economia basada en el coneixement es recolza en una força laboral altament qualificada. La competència global pel talent creix constantment i, en paral·lel, augmenta la mobilitat internacional dels treballadors amb un nivell de formació elevat. Per aquesta raó, es fixa com a últim objectiu d'aquest bloc que Catalunya competeixi per l'atracció i retenció del millor talent d'arreu del món, a través de pràctiques que incentivin l'arribada d'experts i evitin la fugida de capital humà. A més dels instruments de suport a la mobilitat, com el suport lingüístic o l'habitatge, cal aprofundir per altres vies, que incloguin els aspectes fiscals, el suport a les parelles, el reconeixement de l'experiència adquirida a l'exterior o la convalidació dels títols.

BLOC 2. CAPITAL FÍSIC

Malgrat que Catalunya pateix encara dèficits ben identificats pel que fa al seu estoc de capital públic en infraestructures, el criteri clau que hauria de guiar el desenvolupament de les infraestructures a la Catalunya del futur no és tant expandir l'estoc disponible, com establir unes regles de bona governança en totes les etapes del procés: planificació, finançament, execució i manteniment. Aquest és un procés complex que cal que es resolgui assegurant la participació del conjunt d'actors implicats facilitant la concertació prèvia, tutelada per un organisme independent, en la línia d'experiències ja conegudes i amb recorregut a d'altres països.



El principi bàsic és invertir només en aquells projectes que generin una rendibilitat social que superi el cost d'oportunitat dels recursos utilitzats, en termes cost-benefici. És més important l'eficiència de les inversions que la quantitat. Això implica, entre d'altres prioritats, assolir una major coordinació entre administracions per tal d'optimitzar l'impacte de les infraestructures en el territori. També implica un procés de concertació previ a la definició dels grans projectes estratègics tutelat per un òrgan independent, que inclogui un debat públic dels objectius i les actuacions, per tal d'identificar i gestionar els potencials conflictes que puguin sorgir al voltant dels projectes.

Es consideren quatre tipus d'infraestructures: de transport, hídriques, energètiques i de telecomunicacions.

Pel que fa a les infraestructures de transport es fixen quatre objectius centrats en les infraestructures ferroviàries, viàries, ports i aeroports:

- a) Una major participació del ferrocarril en el mix de sistemes de transport.
- b) Un model coherent i homogeni per al finançament, la dotació i manteniment de la xarxa viària d'alta capacitat basat en la segmentació dels trànsits i el pagament per ús.
- c) Uns ports líders a la Mediterrània, que rivalitzin amb els grans ports de l'Atlàntic en el trànsit de mercaderies de l'Àsia.
- d) Situar la connectivitat de l'aeroport de Barcelona a l'altura del seu potencial.

Per a la resta d'infraestructures vinculades al cicle de l'aigua, l'energia i les telecomunicacions s'estableixen tres objectius addicionals:

- a) Una combinació eficient dels diferents recursos (dessalinitzadores, reutilització, interconnexió de conques) que permeten garantir el subministrament d'aigua.



- b) Un mix eficient de fonts energètiques, de generació i de distribució que garanteixi un subministrament energètic sostenible i a preus competitius contemplant el cost econòmic total –incloent externalitats.
- c) El desplegament d'infraestructures i xarxes de telecomunicacions de nova generació que permetin assolir els objectius europeus de connectivitat digital.

BLOC 3. CAPITAL TECNOLÒGIC

El capital tecnològic és el “saber” i el “saber fer” aplicats a la producció –de béns i de serveis. A diferència del capital humà, que és un conjunt d'aptituds i d'actituds que es poden adaptar a diverses finalitats econòmiques, el capital tecnològic és un coneixement especialitzat sobre un producte o un procés productiu específic. Pot ser codificat –com les patents– o no codificat –el coneixement expert. S'acumula mitjançant la recerca i/o l'aprenentatge en el lloc de treball. És a la vegada causa i conseqüència de la innovació en els productes i els processos productius.

Catalunya disposa d'un bon sistema de recerca bàsica i d'un nivell de producció científica a l'altura dels millors estàndards internacionals. El repte és traslladar el nivell d'excel·lència que s'ha aconseguit en la recerca bàsica als àmbits de la recerca aplicada i de la innovació tecnològica. Per fer aquest camí el primer pas és introduir criteris explícits de retorn social de la recerca, sense desnaturalitzar la finalitat exploratòria i indeterminada en els resultats que necessàriament caracteritzen a la recerca bàsica. El segon és reconèixer el paper potencialment tractor de les universitats i dels centres de recerca sobre la demanda tecnològica d'un teixit empresarial constituït majoritàriament per empreses petites i mitjanes. Finalment, cal alinear els incentius del sistema universitari i de recerca, del món empresarial i del sector públic per transformar la capacitat de generar coneixement del primer en capital tecnològic aplicable pel segon i que representi un avantatge competitiu per al país en conjunt.



D'acord amb aquests principis generals s'estableixen quatre objectius concrets:

- a) Enfortir i difondre a tota la societat una cultura orientada a la innovació, des de l'escola a la universitat i l'empresa.
- b) Situar la innovació al cor de totes les activitats productives, com a palanca per progressar en la cadena de creació de valor, també als sectors més tradicionals.
- c) Concentrar els recursos en els centres i projectes amb millors perspectives de retorn social de la inversió.
- d) impulsar mecanismes efectius de transferència de tecnologia des de les universitats i els centres de recerca al teixit empresarial.

BLOC 4. CAPITAL ORGANITZATIU

El capital organitzatiu està format per actius intangibles com la cultura empresarial i el disseny de l'organització, els procediments de presa de decisió i el prestigi de l'empresa, entre d'altres. Juntament amb el capital físic, el capital humà i el capital tecnològic configuren i donen valor a un projecte empresarial.

El capital organitzatiu afecta les estratègies empresarials en tres aspectes clau de l'activitat econòmica: la internacionalització, el finançament i la dimensió. En aquest bloc es fixen objectius per a cada un d'aquests factors, des de la perspectiva de l'empresa com a unitat fonamental del procés productiu:

- a) Potenciar la internacionalització, posant l'èmfasi en l'augment del nombre d'empreses exportadores regulars i en una major diversificació geogràfica.
- b) Diversificar les fonts de finançament empresarial, reduint la dependència del crèdit bancari, i augmentar el grau de capitalització amb fons propis.
- c) Augmentar la dimensió mitjana del teixit empresarial català, que es reforça recíprocament amb els objectius anteriors.



La dimensió afavoreix la internacionalització i al seu torn és també conseqüència d'una major obertura a l'exterior. També facilita l'augment de la productivitat i la rendibilitat i, com a conseqüència, contribueix a una major capitalització empresarial. L'escassa dimensió mitjana de l'empresa catalana reflecteix, sovint, les traves que imposa un marc institucional ple de rigideses i d'obstacles a l'activitat productiva. Però també és fruit d'una cultura organitzativa –i d'uns models de governança empresarial– poc proclius a diluir el control fora d'un nucli reduït de propietaris. Com en altres qüestions, l'augment de la dimensió i el camí cap a una major internacionalització i capitalització de l'empresa catalana passen també per un canvi de cultura i de models de governança, en aquests cas dins mateix del teixit empresarial.

BLOC 5. CAPITAL INSTITUCIONAL I SOCIAL

- Capital institucional i sector públic

El capital institucional són els principis, normes i procediments que regulen la interacció dels individus entre ells i en relació amb els que actius productius de que disposen, en els àmbits públic i privat. Al nucli del capital institucional d'un país s'hi troben els principis, normes i procediments que regulen l'actuació de l'administració pública, les polítiques públiques i la relació de l'administració pública amb empreses i ciutadans en general.

Cal partir del reconeixement que l'administració pública catalana s'ha construït en bona mesura imitant el model burocràtic de l'administració central de l'Estat espanyol, amb una estructura departamental similar de la qual depèn una amalgama d'organismes sota diverses formes jurídiques. En conjunt, el resultat és un sector públic millorable en termes d'eficiència, flexibilitat i transparència.

Per tant, el primer objectiu és aconseguir que l'administració pública de Catalunya tingui com a principal eix vertebrador els criteris d'orientació a resultats, transparència i rendició de comptes a tots els nivells.

En segon lloc, cal un nou disseny institucional dels procediments de gestió del sector públic, de la seva organització i de la relació entre els sectors públic i privat.

Pel que fa als procediments de gestió de l'administració pública catalana haurien d'estar enfocats a alinear els incentius dels professionals al servei de l'administració amb els objectius de la societat. Això passa pels següents objectius:

- a) Un marc d'ocupació pública estable però més flexible, que estimuli el talent, l'esforç i la innovació.
- b) Limitar els llocs directius de designació política als primers nivells de l'administració, i reservar la resta a professionals altament qualificats.

De l'organització de les administracions públiques es consideren els aspectes funcionals, els operatius i els territorials, que impliquen els següents objectius:

- a) Descentralització funcional de la gestió operativa i centralització dels serveis transversals (centrals de compra), aprofitant economies d'escala.
- b) Integració i homogeneïtzació dels sistemes informàtics, comptables i de contractació de les diferents administracions.
- c) Una organització territorial més racional i eficient, amb un únic nivell intermedi entre el municipal i el Govern de la Generalitat.

En l'àmbit de la col·laboració entre els sectors públic i privat cal replantejar els criteris que regulen la interacció entre els dos sectors. En concret, es marquen tres objectius:



- a) Seleccionar les formes de prestació més eficients, amb independència de la titularitat del servei.
- b) Una vegada decidida la forma de prestació, potenciar els mecanismes que reforcin la competència i el dret a escollir.
- c) Avaluar els resultats obtinguts i l'adequació de la forma de prestació als objectius establerts.

L'establiment d'un nou model d'administració pública –en les tres dimensions dels procediments de gestió, l'organització i la relació entre els sectors públic i privat– ha d'avançar en paral·lel amb la configuració d'unes polítiques públiques al servei del benestar dels ciutadans (actuals i futurs). Això passa per tres objectius bàsics:

- a) Establir mecanismes que evitin distorsions en la política fiscal associades amb el cicle electoral (un consell fiscal independent i regles pressupostàries clares).
- b) Establir mecanismes d'avaluació de totes les polítiques públiques en funció del seu impacte sobre el creixement econòmic, l'ocupació i el benestar col·lectiu.
- c) Introduir mesures encaminades a promoure els necessaris equilibris intergeneracionals.

Juntament amb l'estructura de l'administració i el marge d'actuació de les polítiques públiques, la tercera peça del capital institucional del país que es tracta en aquest bloc és la qualitat de l'entorn regulatori que defineix la relació del sector públic amb el sector privat.

En tant que hereva de la cultura administrativa francesa, l'Administració catalana –com l'espanyola– actua des d'una posició de supremacia en la relació amb els ciutadans. És responsabilitat dels poder públics i del conjunt de la ciutadania impulsar i exigir un canvi de model en aquesta relació, que tinguin com a principi guia posar l'Administració efectivament al servei de les persones –tot garantint el necessari equilibri amb l'interès general. Cal que les decisions i les activitats de les administracions siguin previsibles en el seu contingut i en la seva temporalitat. I que la necessària reparació



d'una situació incorrecte no perdi eficàcia per la lentitud en produir-se. Per fer realitat aquest canvi caldrà un formidable impuls polític, que s'hauria d'articular al voltant dels següents objectius:

- a) Introduir mecanismes efectius per garantir una administració pública al servei de l'administrat (per ex. establint i publicant indicadors de resultats).
- b) Aconseguir un veritable progrés en la simplificació dels tràmits administratius (per ex. mantenint els realment imprescindibles i derogant la resta).
- c) Reforçar les estratègies de prevenció i lluita contra la corrupció, amb conscienciació, màxima transparència i un sistema de sancions eficient i ràpid.

- Capital social i tercer sector

Finalment, el concepte de capital social fa referència al valor econòmic del teixit associatiu que configura l'anomenada societat civil. Si el capital institucional es pot definir com la suma de les institucions que regulen la vida econòmica, el capital social és l'element que facilita el seu funcionament efectiu, mitjançant la coordinació i la cooperació entre individus amb uns valors compartits.

Les anomenades entitats del tercer sector (que no es poden encabir nítidament dins dels sectors públic o privat) són part important del capital social a Catalunya. Contribueixen a identificar necessitats socials, operen des de la proximitat i l'atenció a les persones i desenvolupen relacions de confiança basades en uns valors compartits. Per aquest motiu, l'objectiu que tanca aquest bloc i el conjunt del document és enfortir el teixit associatiu de les entitats que conformen el tercer sector. Aprofitant el marge d'actuació que puguin tenir les administracions públiques, i també el marge de millora que tenen les mateixes entitats (en la gestió del finançament, la governança, la col·laboració entre entitats i la comunicació).

CONCLUSIÓ

Aquest darrer projecte del CAREC, previ a les eleccions al Parlament de Catalunya del 25 de novembre de 2012, s'ha de llegir com un projecte obert que s'inicia amb el present document, posant l'èmfasi més en el "què" –els objectius que es persegueixen– que en el "com" –les actuacions concretes que caldria aplicar per desenvolupar els objectius. En una segona fase del projecte s'aprofundirà en les actuacions i polítiques concretes.

Tot i reconèixer la condició de "projecte en curs d'elaboració", el document posa clarament de manifest una visió estructurada i coherent de l'economia catalana en clau de futur. Al llarg dels cinc blocs trobem un mateix fil conductor, al voltant del canvi que s'hauria de produir en els models de governança i en la cultura organitzativa que està al cor d'un determinat marc institucional. La governança es pot definir com el conjunt de regles que fixen els incentius i situen límits al comportament dels individus en un marc institucional concret, fent possible que el resultat de la seva interacció estigui alineat amb els objectius d'una empresa, d'una organització pública o, en última instància, del conjunt de la societat.

Una bona governança és la clau que permetria alinear els interessos dels diferents actors que intervenen en la planificació, el finançament i l'execució de les infraestructures amb els objectius de la societat en el seu conjunt, en el marc d'una determinada política territorial. Implica assignar responsabilitats clares i definir procediments transparents i avaluable en els seus resultats. Una millor governança és també la clau d'una millora qualitativa en els sistemes educatiu i sanitari, fent que els incentius dels professionals i dels gestors estiguin alineats amb els objectius socials que es persegueixen en aquests àmbits. Objectius que un canvi de cultura organitzativa permetria assolir amb més eficàcia i els mateixos o menys recursos econòmics. Així mateix, una extensió de la cultura de la innovació al conjunt del teixit empresarial i de la universitat és una de les claus per facilitar una major correspondència entre la recerca bàsica i els processos productius. Així com un canvi



en la cultura organitzativa de les petites i mitjanes empreses catalanes –sovint refractàries a la pèrdua de control per part d’un nucli reduït de propietaris– és una de les palanques per facilitar l’augment de la dimensió de les unitats productives, potenciant la internacionalització i la capitalització empresarial.

Darrera d’una bona governança hi ha sempre un conjunt de valors fonamentals, com la transparència, la competència, la definició clara de responsabilitats, l’avaluació de resultats i la rendició de comptes. Valors que marquen la diferència entre les societats inclusives i obertes, i aquelles altres que mitjançant l’exclusió i el privilegi afavoreixen la captació de rendes més que la creació de valor. Parlem de societats inclusives, en el sentit de fomentar que el talent i el mèrit prevalguin sobre les diferències d’origen o d’estatus. I de societats obertes, en el sentit de respectar una autonomia individual que amb els incentius adequats tendeix a convergir amb l’interès general. Aquests són els valors que desitjaríem fossin l’impuls i la inspiració de l’economia catalana per superar i sortir reforçats de la crisi al llarg dels propers anys.

Entenem que el mètode de treball expressat en el documents hauria de permetre un debat sobre alguns dels aspectes essencials que configuren un model de país, una visió compartida concretada en objectius desitjables i possibles, que mobilitzi a la societat per tractar d’assolir-los a mitja termini, tot pensant que la llarga durada del període contractiu ja no permet que la publicació d’indícis de reactivació a curt termini (llums verds) sigui un motor generador d’expectatives positives.





BLOC 1: CAPITAL HUMÀ



ÍNDEX. Bloc 1: Capital humà

1.1	Educació.....	23
1.2	Salut.....	31
1.3	Atracció i retenció del talent	37
1.4	Indicadors i referents	38
	1.4.1 Educació	38
	1.4.2 Salut.....	48
	1.4.3 Atracció i retenció del talent	52



1.1. EDUCACIÓ

El sistema educatiu català disposa d'uns actius importants, que cal preservar. En podem destacar la universalització de l'educació gratuïta i obligatòria, uns equipaments nombrosos i de qualitat, un professorat ben format i adequadament retribuit, el sistema d'immersió lingüística, els nivells d'instrucció superior de la població jove i uns bons nivells de qualitat en els processos d'aprenentatge en els cicles formatius obligatoris. No obstant, com s'especifica al llarg d'aquest apartat, hi ha aspectes que clarament es poden millorar i altres on convindria incorporar noves iniciatives i estratègies que donin resposta als nous reptes associats amb els canvis socials, culturals i econòmics que s'estan produint amb el canvi de segle.

És cert que els nivells de despesa invertida en educació són baixos en comparació amb altres països, com també ho és la despesa pública en protecció social. Però els resultats en educació no són fonamentalment una qüestió de recursos: l'experiència internacional mostra que més recursos invertits no vol dir millors resultats obtinguts. (De fet alguns dels països capdavaners pel que fa als resultats obtinguts en les proves PISA no són els que més recursos inverteixen en educació, ni en valors absoluts ni en valors relatius). És, en primer lloc, una qüestió de prioritats i, en molts casos, de canvi institucional i de cultura organitzativa.

Objectiu 1: Reforçar els vincles entre l'educació i el món laboral

Hi ha un problema amb la transició des del món educatiu al món laboral, que afecta greument l'ocupabilitat de les persones i la competitivitat del teixit econòmic i empresarial. Entre les àrees de millora es poden destacar les següents:

- a) La lluita contra l'abandonament i el fracàs escolar és clarament una prioritat, encara que no tingui una solució simple. Una part important del problema s'arrossega des de l'educació primària; per tant, aconseguir que els alumnes acabin primària amb un nivell de coneixements òptim és fonamental per reduir el fracàs escolar a secundària. L'avaluació freqüent dels alumnes, el seguiment i reforç especialitzat dels alumnes endarrerits, amb tutories en petits grups perquè no perdin el fil del curs, són estratègies que s'han demostrat efectives i que cal reforçar.

- b) Un factor important darrera del fracàs escolar és la tendència a la igualació dels estàndards d'exigència per la banda baixa; és a dir, al nivell dels alumnes més endarrerits. Mentre que, per un altra costat, es troba a faltar una atenció diferenciada al alumnes més avantatjats, que els permeti desenvolupar adequadament el seu potencial. Tampoc ajuda l'excessiva concentració de l'alumnat estranger en determinats centres educatius, que a més d'ineficient des del punt de vista de resultats és poc equitativa.

- c) En el terreny de la formació professional cal aconseguir que sigui una opció de qualitat i no una alternativa pels que no avancen amb normalitat en la línia educativa que té una millor consideració social. L'objectiu hauria de ser avançar cap a models que, com l' alemany de formació dual, es basen en una major adequació de l'oferta formativa a la demanda, amb una participació més activa de les organitzacions empresarials en la confecció (i valoració posterior) de plans d'estudis; en la combinació de pràctiques-formació; en l'acreditació de pràctica professional del professorat; i en la flexibilitat d'accés i permanència en els estudis (temps parcial, cursos semi-presencials, cursos nocturns, *e learning*).



- d) Existeix un desajustament entre el nivell d'instrucció d'una part de la població i l'estructura ocupacional existent, que comporta problemes simultàniament de sobrequalificació (persona exercint una ocupació per a la que està sobrequalificat) i d'infraqualificació (persones exercint ocupacions per a les que no estan prou qualificats). Aquest fet està lligat amb una estructura formativa molt àmplia per la base i per la cúpula (els menys i més formats) i massa estreta a la part mitja (els estudis de grau mitjà), que diferencia Catalunya de la mitjana europea.
- e) Un altre factor important són els canvis continuats en els plans d'estudi i en les normes que regulen el funcionament del sistema educatiu, que introdueixen inestabilitat i dificulten una adaptació efectiva al món laboral i professional.
- f) El domini de llengües estrangeres continua sent molt baix en comparació amb altres països. La implantació de l'ensenyament trilingüe (català, castellà i anglès) hauria de ser una prioritat de primer ordre.

Objectiu 2: Canvi del model de governança del sistema educatiu

La clau de volta per assolir una millora en profunditat del nostre sistema educatiu rau en un canvi del model de governança i de la cultura organitzativa que el regula. Entre d'altres, es destaquen les següents prioritats:

- a) Primer, cal una total corresponsabilització participació activa de les administracions públiques en la funció de governança educativa. Especialment, pel que fa a la igualtat d'oportunitats, la qualitat educativa, l'assoliment de competències i l'excel·lència en els resultats, així com la disponibilitat de recursos i la composició equilibrada de l'alumnat per centres.



- b) Segon, cal dotar als centres educatius d'una autonomia real de gestió, en els plànols econòmico-financer, de personal i curricular. L'autonomia financera ha de permetre que cada centre defineixi i administri els seus recursos i gestioni estratègicament el seu pressupost. L'autonomia en la gestió de personal permetria la contractació dels docents per formar equips cohesionats i eficaços. Finalment, l'autonomia curricular hauria de garantir un autèntic projecte educatiu en cada centre, d'acord amb la visió de la comunitat educativa i el context.
- c) Tercer, l'autonomia hauria d'anar acompanyada de l'existència d'uns cossos gestors i de direcció altament capacitats (i motivats), per evitar centres de primera i centres de segona. Això implica invertir en la formació, capaciació, professionalització i incentivació salarial dels futurs directors de centres.
- d) Quart, cal fomentar una comunitat educativa d'excel·lència. Això implica dissenyar mecanismes i sistemes d'avaluació interns (del centre, dels docents i dels alumnes), de rendició de comptes i de processos de millora. Es podria plantejar la possibilitat de compensar als professors pels resultats dels seus alumnes, en contextos comparables i amb proves estandarditzades (seguint l'exemple dels EUA en escoles públiques de barris problemàtics).

Objectiu 3: Un sistema universitari al servei de la societat i orientat a l'excel·lència

Les universitats catalanes són cridades a jugar un paper central i estratègic en la nova societat i economia del coneixement. El nivell investigador de les nostres universitats és, en alguns casos, elevat, però el retorn social de la investigació universitària és sovint poc visible. Cal replantejar el sistema universitari català per orientar-lo a la recerca de la màxima excel·lència en un context global, i al temps adaptar-lo a les noves demandes de la societat. Entre d'altres, es destaquen els següents eixos de transformació:

- a) Unes polítiques de personal àgils, encaminades a fomentar el talent, que introdueixin flexibilitat en l'atracció i retenció de talent, així com en el desenvolupament de la carrera acadèmica, que permetin la mobilitat del personal i la professionalització de la gestió de recursos. També cal posar en qüestió l'estatus funcional del personal universitari, en la mesura que no està justificat per cap raó d'eficàcia, eficiència o seguretat jurídica davant la discrecionalitat política.
- b) Una àmplia autonomia institucional i un sistema robust de rendició de comptes. La qual cosa implica un major i millor desenvolupament i ús de les TIC. S'hauran de fomentar nous models de col·laboració inter-universitària sense renunciar a l'autonomia de cada institució, que contribueixin a desplegar models més competitius en el mapa de l'excel·lència internacional. Per assolir una plena autonomia institucional, les universitats hauran de tenir una àmplia responsabilitat sobre els seus plans financers, la captació de recursos addicionals als fons públic, els plans d'equipaments, la política de personal, etc. En aquest sentit cal introduir consells socials altament qualificats i, a la vegada, centralitzar funcions estratègiques i descentralitzar-ne d'altres d'operatives.
- c) D'altra banda, la universitat catalana del futur ha d'ampliar la rendició de comptes amb la societat i promoure una avaluació *ex post* de la seva activitat a partir d'objectius predefinits mitjançant indicadors estratègics intel·ligibles per la societat, els actors polítics i els mitjans de comunicació.
- d) El nou model de finançament del sistema universitari català hauria d'estar basat en la suficiència, l'equitat i la rendició de comptes. En aquest sentit s'haurien d'incloure plenament els costos indirectes de l'activitat d'R+D i de les infraestructures universitàries; equilibrar els pressupostos universitaris i resoldre els dèficits històrics; incrementar i diversificar les fonts de finançament



i en especial del sector privat; augmentar el finançament selectiu per a l'excel·lència i per al desenvolupament de projectes singulars en el context europeu; i garantir la igualtat d'oportunitats facilitant un accés equitatiu a l'educació superior mitjançant un sistema ampli de beques, ajuts i préstecs.

- e) Una universitat més coordinada i col·laborativa amb l'empresa privada, l'administració i la societat civil en general. Caldria fomentar els estudis de grau atenent les demandes i necessitats socials, amb perfils més generalistes d'entrada i més especialitzats de sortida, promoure la transferència i la difusió de coneixements a través de la incorporació de graduats i doctors al teixit econòmic o impulsar una política d'innovació basada en l'entorn dels parcs científics i tecnològics.

Objectiu 4: Canvi del model de governança del sistema universitari

Com en el cas del sistema educatiu, la peça clau que ha de permetre un avenç qualitatiu fonamental en el funcionament i els resultats del sistema universitari català és un canvi en el model de governança i en la cultura organitzativa que el condiona. Aquest canvi ha de servir per alinear els incentius dels agents que hi participen amb els objectius de les organitzacions que serveixen i aquests objectius amb els interessos de la societat en conjunt.

Un model de governança efectiu exigeix que els sistemes d'informació, planificació, finançament i control que l'integren siguin consistents entre ells, i amb la cultura organitzativa que els sustenta. En aquest sentit, el sistema universitari català presenta algunes disfuncions importants que és urgent corregir:

- a) Entre el sistema universitari i les diferents universitats (representades pels seus rectors): Un exemple de manca d'alineació entre els incentius i els objectius, i entre el sistema de finançament i la planificació o missió de les universitats, és el fet que atraure als millors estudiants surt més car, ja que els seus bons resultats els exigeix de pagar la matrícula. O el fet que els esforços d'alguns rectors per millorar el finançament propi aprofitant el marge que els permet la normativa sobre taxes universitàries o reduint les despeses corrents els pot comportar una disminució de les subvencions amb fonts públics. Quan en realitat uns incentius ben alineats –i un sistema de finançament coherent amb els objectius del sistema– haurien de premiar i no penalitzar aquests comportaments.
- b) Entre les universitats (rectorats) amb les diferents facultats i departaments: No sempre els objectius manifestament declarats des del rectorat són coherents amb el mitjans que s'hi dediquen. Per exemple, l'obertura a la comunitat acadèmica internacional que s'espera d'investigadors i docents pot no tenir una correspondència adequada en les exigències de coneixement de llengües estrangeres i els horaris del personal subaltern. O l'assignació de recursos entre facultats i departaments pot obeir més a la capacitat de determinats grups d'influència per incidir en la gestió que a les prioritats reconegudes del sistema.
- c) Entre facultats i departaments: Per un costat estan els departaments que representen l'oferta universitària, amb capacitat per contractar un cos docent, i per altra costat les facultats, que canalitzen la demanda segons la tipologia dels estudiants, els plans d'estudi establerts i el finançament que reben del rectorat. Per garantir un funcionament coherent d'aquestes dues estructures els departaments haurien de contractar en línia amb les necessitats docents de les facultats, i aquestes ser capaces de reorientar els programes i introduir innovacions en la docència.



- d) Entre departaments i el seu professorat: Cal reforçar el paper dels rectorats en la contractació, ja que es correspon amb les responsabilitats que assumeix la universitat com a tot orgànic –encara que sigui el departament qui finalment percebi de forma més directa l'èxit o desèxit de la contractació. Però és al rectorat a qui li correspon vetllar per l'interès de la institució prioritzant criteris d'excel·lència en la investigació, capacitat docent i compromís ciutadà.

Resta per comentar una disfunció fonamental, que és la que existeix entre el sistema universitari i la societat en general, i es reflecteix en la manca d'un retorn social a l'altura del potencial investigador i docent de les universitats catalanes. Els sistemes de governança universitària que millor aconsegueixen alinear els objectius de la institució amb els de la comunitat que l'acull es caracteritzen per confiar la responsabilitat econòmico-financera, les relacions amb els agents socials, l'aprovació de les estratègies i el nomenament i remoció de la màxima autoritat acadèmica (rector) a un consell directiu. Aquest consell està integrat per membres proposats per institucions socialment representatives, incloent la mateixa universitat, i que són nomenats pel govern. Seria desitjable que la universitat pública catalana tendís cap a aquest tipus de model.

1.2. SALUT

D'acord amb la majoria dels estàndards internacionals en la matèria, el sistema sanitari català es compara favorablement pels seus resultats amb altres models. És un sistema bastant eficient, amb uns costos salarials unitaris menors que els dels professionals assimilables al propi país o d'igual formació a altres països. I és també un sistema força equitatiu, sense altres costos d'accés per al pacient que el temps d'espera, la regulació de fluxos per part de l'autoritat sanitària i l'educació de la ciutadania pel que fa al reconeixement de les malalties. No obstant, també és un sistema que presenta greus problemes de finançament, tant en les fases de bonança econòmica com, amb més intensitat, durant períodes de crisi econòmica com l'actual. Això fa que els problemes financers del sistema de salut tinguin més visibilitat davant l'opinió pública que la seva indubtable aportació al benestar col·lectiu.

Els problemes financers del sistema sanitari són de solvència, des d'una perspectiva de llarg termini associada amb els canvis demogràfics i socials, i també de sostenibilitat a curt termini, en un context conjuntural advers. Cal afrontar-los simultàniament, en primer lloc amb mesures de racionalització que afrontin el problema tant pel costat de la despesa com pel cost dels ingressos. Pel que fa a les despeses, amb criteris que permetin establir prioritats clares en relació als beneficiaris i/o les prestacions que ha d'oferir el sistema. I pel que fa als ingressos explorant noves vies de finançament, de caràcter tributari i/o amb coparticipació dels usuaris.

Ara bé, per resoldre d'arrel els problemes de solvència i sostenibilitat del sistema de salut català cal adoptar una visió àmplia, que vagi més enllà de la gestió dels recursos econòmics a disposició del sistema, per replantejar les bases sobre les que s'hauria de desenvolupar la provisió dels serveis amb una perspectiva de futur. Això implica tenir en compte una multiplicitat d'aspectes, sobre l'equilibri entre l'oferta i la demanda,



finançadors i professionals, tecnològics i d'utilitat, d'estils de vida i de les conseqüències assistencials derivades, de responsabilitat individual i col·lectiva, d'incertesa i d'abús moral, entre d'altres. Però l'aspecte clau és el de la governança o de la cultura organitzativa que condiciona el funcionament del sistema en el seu conjunt.

Objectiu 5: Establir criteris per prioritzar la despesa

La decisió del percentatge de despesa pública que cal assignar al sistema de salut és una decisió política que es pren en seu parlamentària. A partir d'aquesta decisió, cal dissenyar els mecanismes que permetin respectar la restricció pressupostària tot preservant els objectius del sistema i la qualitat assistencial. En primer lloc, establint prioritats en la despesa, sobre la base de la població beneficiària (segons la gravetat del cas i les perspectives de recuperació) i/o de les prestacions, amb independència de l'usuari. L'alternativa de prioritzar segons la població beneficiària presenta dificultats quan es tracta de decidir sobre la base d'arguments com la proximitat de la mort, que només es pot posposar, però no evitar. Mentre que la priorització amb criteris de cost-efectivitat per prestacions pot plantejar problemes d'acceptabilitat social dels resultats, de manera que cal aplicar-los *a priori*, sense un coneixement cert d'aquests.

En qualsevol cas, cal triar entre les dues grans opcions per prioritzar la despesa que pot seguir el nostre sistema de salut:

- a) L'opció d'un *Servei Nacional de la Salut*, segons el model britànic. Implica una ordenació de les prestacions segons criteris de cost-efectivitat, establerts per una agència autònoma del govern, i un límit màxim (en termes de cost per any de vida ajustat per qualitat) a les prestacions que poden ser finançades amb recursos públics. Aquest límit pot canviar segons les disponibilitats



pressupostàries i deixa al finançament privat les prestacions “fora de catàleg”. Requereix una cultura ciutadana que accepti la impossibilitat de finançar amb recursos públics prestacions efectives però de cost elevat, en un marc fiscal que no accepta més redistribució.

- b) L'opció d'un *Sistema d'Assegurament Social* dels serveis sanitaris, a l'estil del models holandès, francès o alemany. El catàleg de prestacions és més ampli (pot incloure un de bàsic i un altre complementari) però part del cost es trasllada a l'usuari mitjançant diferents mecanismes de copagament (asseguraments complementaris i/o pagaments directes). Requereix una major coordinació entre el dispositiu públic i privat regulat que participa del sistema per servir a una finalitat social en tot allò que tingui efectivitat clínica. Això implica un cost més alt, associat amb l'assegurament privat de les prestacions complementàries, i una menor implicació política en el sistema.

Objectiu 6: Introduir noves vies de finançament

Hi ha varies opcions: actuar sobre figures impositives existents, introduir mecanismes de copagament, gravar consums amb conseqüències sanitàries i fer un major ús de les assegurances privades amb deducció fiscal.

- a) La via tributària pot implicar un recàrrec addicional en la imposició sobre la renda o un augment dels impostos indirectes (i en particular dels especials sobre el alcohol i el tabac). Cal reconèixer, però, que un augment dels tipus impositius de la renda i de l'IVA no afavoreix la reactivació i podria no comportar una recaptació superior. I pel que fa als impostos especials sobre el alcohol i el tabac del que es tractaria des d'un punt de vista sanitari pujant els tipus és de reduir el consum, no d'augmentar la recaptació.



- b) El copagament pot tenir una doble funció: com a factor moderador de la demanda i com a instrument recaptatori compensador (on ja no arriba el contribuent hauria d'arribar l'usuari). Com a factor o "tiquet" moderador s'hauria d'aplicar a suggeriment dels professionals sanitaris en relació al sobreconsum, utilització inadequada o malbaratament de recursos. Com a instrument recaptatori hauria d'afectar la demanda més inelàstica al preu, tenint en compte que pot coincidir amb els serveis amb major justificació clínica, i/o ser general i de baixa intensitat, per tal de no disminuir el consum i per tant la recaptació. (Una qüestió ineludible en relació amb el copagament és que hauria de ser més equitatiu, recollint millor les situacions de major fragilitat social i evitant la concentració en només una part de la cadena de valor sanitària.)
- c) Es podria gravar els consums de substàncies que generen addicció o no saludables (per exemple els greixos saturats, les sals o les begudes ensucrades) en la imposició sobre el consum. Seria una forma de fer participar a l'usuari en el cost dels serveis sanitaris *ex ante*, més que *ex post*, amb l'avantatge que representa fer l'usuari més autònom en les seves decisions.
- d) Finalment, les primes per assegurances privades també s'han de veure com a forma de copagament *ex ante*, que comporta un element de solidaritat entre beneficiaris i perjudicats per la fortuna. Com a conseqüència, estaria justificat afavorir l'assegurament privat amb deduccions fiscals, potser limitades en funció de la renda i la quantia. En la mesura que el catàleg de prestacions amb cobertura pública es torni més selectiu té tot el sentit introduir deduccions fiscals per a les assegurances que cobreixen les prestacions complementàries. A més, es recuperaria la simetria en relació als col·lectius que ja es beneficien actualment mitjançant les pòlisses d'empresa.



Objectiu 7: Un nou sistema de governança

El problema clau per fer front al futur del sistema de salut català és com canviar un sistema de governança i una cultura organitzativa amb fortes inèrcies, que faciliten la utilització ineficient dels recursos i els comportament abusius. Es tracta d'una qüestió estructural que representa un veritable canvi de paradigma per permetre l'adaptació a les realitats socials del segle XXI. El debat no és tant sobre l'estat del benestar com sobre quina societat del benestar és possible construir, que estigui basada en un benestar assumible i no irresponsable, i que delimiti les responsabilitats individuals i col·lectives en funció de l'interès general. (Cal dir que la necessitat d'una major responsabilització per les conseqüències de les pròpies accions en la sostenibilitat dels sistema no es limita a la ciutadania en general, sinó que també inclou als professionals sanitaris, que sovint són els que indueixen la demanda.)

Cal trencar amb una cultura organitzativa que veu al sistema de salut com quelcom “que és de tots i de ningú”; en que el principi “qui paga mana” s'aplica a l'administració i no als contribuents, que són qui en última instància financen el sistema; on el concepte del que és públic es confon amb l'estat i no amb la societat, i el concepte de servei públic amb el d'intervenció administrativa. No serà una tasca fàcil, sobretot en un sistema sanitari on els professionals no són un exemple típic de personal que treballa per compte aliena, on els gestors no estan especialment preparats per gestionar el coneixement ni per exercir un lideratge independent d'aquells que els han designat, i on els ciutadans donen per descomptat poder comptar amb un servei gratuït, sempre disponible i de la millor qualitat.

Però per difícil que resulti cal entendre que sense un canvi profund en el sistema de governança les mesures més bàsiques de contenció de la despesa i augment dels ingressos seran insuficients per sí mateixes. Entre d'altres línies d'actuació per reformar la cultura organitzativa, es poden proposar les següents:

- a) Separar la propietat pública del dispositiu assistencial, mitjançant societats de gestió amb un mandat d'exploració negociat, assumint un cost per la utilització de l'equipament públic. Aquestes societats estarien formades pels mateixos professionals, que al seu torn escollirien els seus propis gestors. En principi, la propietat de l'equipament seguiria en mans de l'estat, encara es podria considerar la cessió mitjançant *leasing* o us de fruit.

- b) La configuració de societats de gestió del sistema sanitari requeriria, per ser efectiva, traslladar part del risc financer associat amb la utilització dels equipaments als professionals i els accionistes professionals que les integren – per exemple, mitjançant formes de retribució en espècie com la cessió dels actius. Per altra banda, les normes de govern d'aquest tipus de societats limitades haurien de preservar l'interès comú sense que l'afany de lucre malmeti els seu caràcter professional per la persecució de beneficis per part d'accionistes externs als propis treballadors.

- c) Es poden plantejar també altres formes de transferència de responsabilitat, per exemple en relació amb la retribució variable i segons dedicació, o a les condicions laborals. En qualsevol cas, la implicació dels professionals i el seu lideratge en el canvi d'actituds i d'aptituds esdevé fonamental.

1.3. ATRACCIÓ I RETENCIÓ DEL TALENT

Objectiu 8: Atraure i retenir el millor talent d'arreu del món

Una societat basada en el coneixement es recolza en una força laboral altament qualificada. La competència global per aquest talent creix constantment i, paral·lelament, incrementa la mobilitat internacional dels treballadors amb un nivell de formació elevada. Per tant, Catalunya ha de competir per la captació/retenció del talent a través de pràctiques que incentivin l'arribada d'experts i evitin la fugida de capital humà.

A més dels incentius econòmics, com les oportunitats per una millor remuneració, el desenvolupament d'una carrera professional i l'accés a millor finançament per a la investigació, la mobilitat del talent també busca una infraestructura d'investigació d'alta qualitat i l'oportunitat de treballar amb una major llibertat de debat. Les formes de suport a la mobilitat més comuns són el recolzament lingüístic, la vivenda, els visats, assegurances i d'altres qüestions administratives, l'intercanvi d'estudiants i les beques per a investigar a l'estranger. Però segons la comunitat acadèmica aquestes fórmules són en general insuficients i cal, per tant, aprofundir en el disseny de futures polítiques de mobilitat que resolguin els següents obstacles:

- a) Seguritat social i impostos. Les persones mòbils contribueixen a uns beneficis que no poden gaudir ni ésser compensats posteriorment (com la pensió).
- b) Manca d'accés a la informació sobre reglaments i el finançament, l'idioma local, la cerca de llocs de treball per a les parelles, escoles i habitatge.
- c) Por d'ésser exclòs del sistema acadèmic del país d'origen i falta de reconeixement de l'experiència exterior al tornar; finançament insuficient i dificultat en la convalidació de diplomes.

1.4. INDICADORS I REFERENTS

1.4.1. Educació

- Educació primària i secundària (El referent finlandès)

Finlàndia és un dels líders mundials en el rendiment acadèmic dels estudiants de secundària, una posició que ha mantingut durant l'última dècada. Aquest rendiment superior és també notablement uniforme en totes les escoles independentment de l'origen de les famílies, l'estatus socioeconòmic o les habilitats dels infants. Els possibles factors darrere d'aquest èxit són:

- a. Consens polític per educar tots els infants junts en un sistema escolar comú,
- b. Expectativa que tots els nens poden assolir nivells alts, independentment dels antecedents familiars o les circumstàncies regionals i l'aposta per l'escola inclusiva
- c. Recerca constant de l'excel·lència en la comunitat educativa
- d. Recursos relativament limitats però destinats amb major intensitat a l'aula i no a la gestió dels centres o al dimensionament de les instal·lacions.
- e. Un clima de confiança entre els educadors i la comunitat.

Els bons resultats del model finlandès, que dedica menys recursos per estudiant que el model vigent a l'Estat espanyol, queden palesos al gràfic 1. A més, el pes de la retribució del personal docent en el conjunt de la despesa corrent en educació a Finlàndia és clarament inferior a l'espanyol, fet que permet dedicar més recursos a l'aula, un dels aspectes clau de l'èxit del model finlandès. Finalment, la taxa d'abandonament escolar a Catalunya (26%) gairebé triplica la de Finlàndia (9,8%) i és molt superiora a la mitjana europea (13,5%). El Departament d'Ensenyament s'ha fixat l'objectiu del 10% com taxa de fracàs escolar acceptable l'any 2020. Tot i així, en el Pla de Govern 2011-2014 s'estableix l'objectiu de reduir, en tota la legislatura, l'abandonament escolar a la meitat, és a dir, al voltant del 13%.

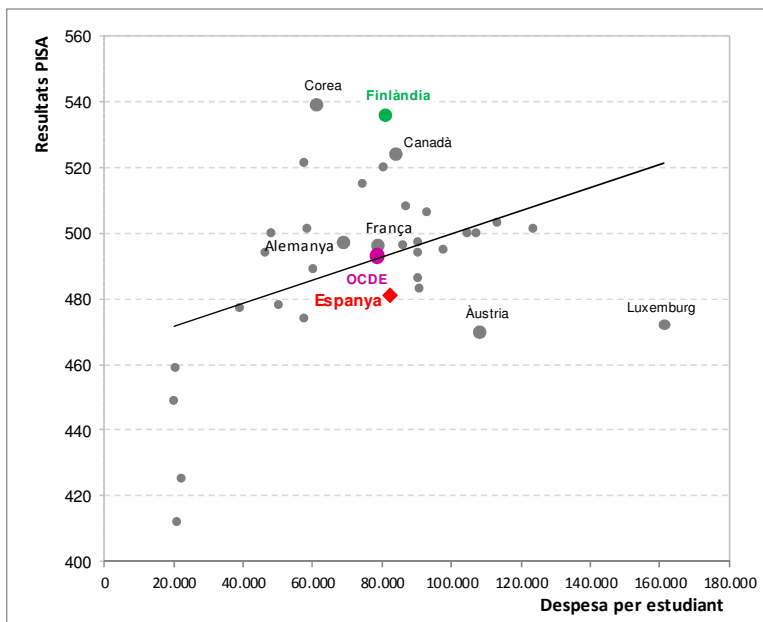


Gràfic 1. Relació entre els resultats PISA i la despesa per estudiant

Any 2009

Despesa acumulada per estudiant dels 6 als 15 anys en USD en paritat de poder adquisitiu

Resultats PISA mitjana en competència lectora

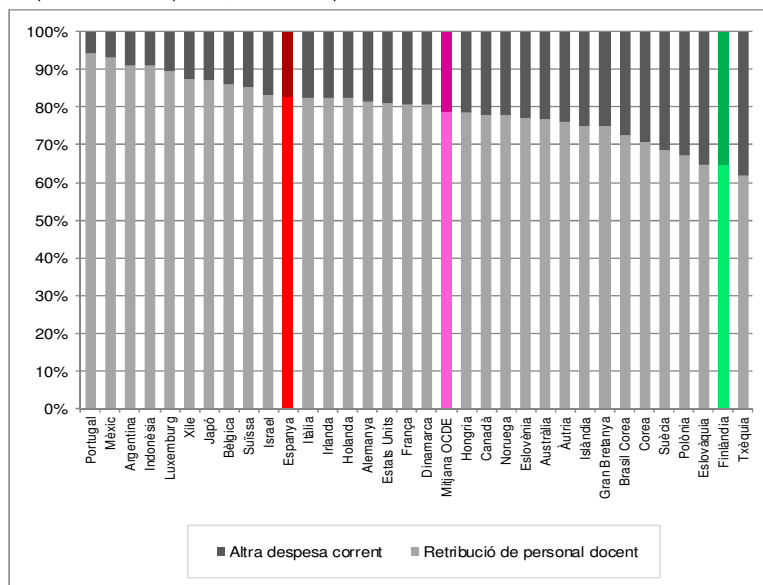


Font: Elaboració pròpia a partir de dades de l'OCDE. (*Education at a Glance 2011: OECD Indicators*)

Gràfic 2. Distribució de la despesa corrent en educació

Any 2008

Despesa en educació primària, secundària i post-secundària no universitària



Font: *Education at a Glance 2011*. OECD Indicators

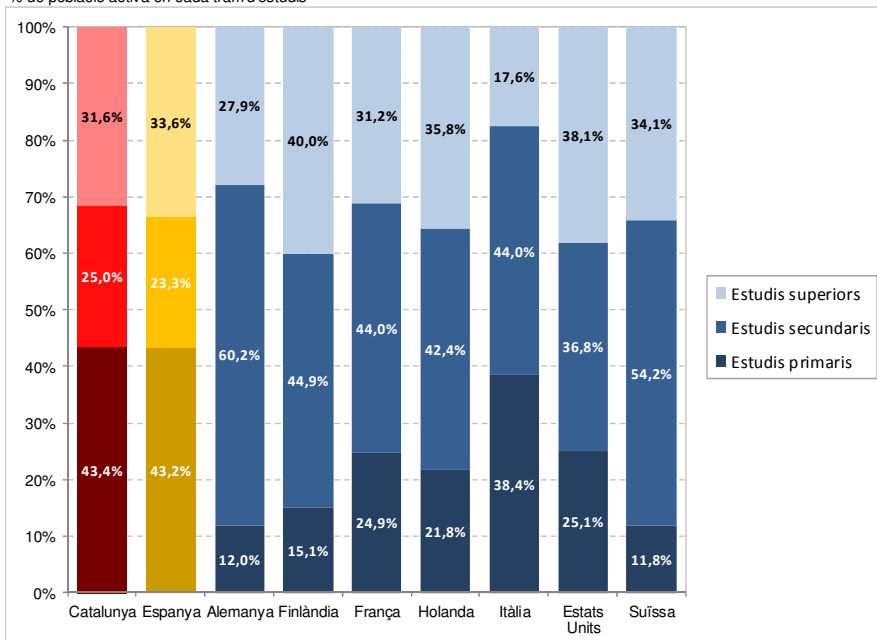
- Formació professional (El model alemany)

El nostre país presenta una estructura de població per segments educatius anòmala en comparació amb d'altres països desenvolupats (amb sobre-representació en els segments més i menys formats i poca població amb uns nivells de qualificació mitjans). Aquest fet provoca, d'una banda, la disminució de la prima salarial associada amb l'educació i, de l'altra, una manca de professionals qualificats a nivells intermitjos amb formacions més adaptades a la demanda de les empreses i de la indústria).

Distribució de la població activa segons el nivell d'estudis

Any 2008

% de població activa en cada tram d'estudis



Font: OCDE

Nota: Per Estats Units les dades corresponen al 2009 i per Suïssa al 2010

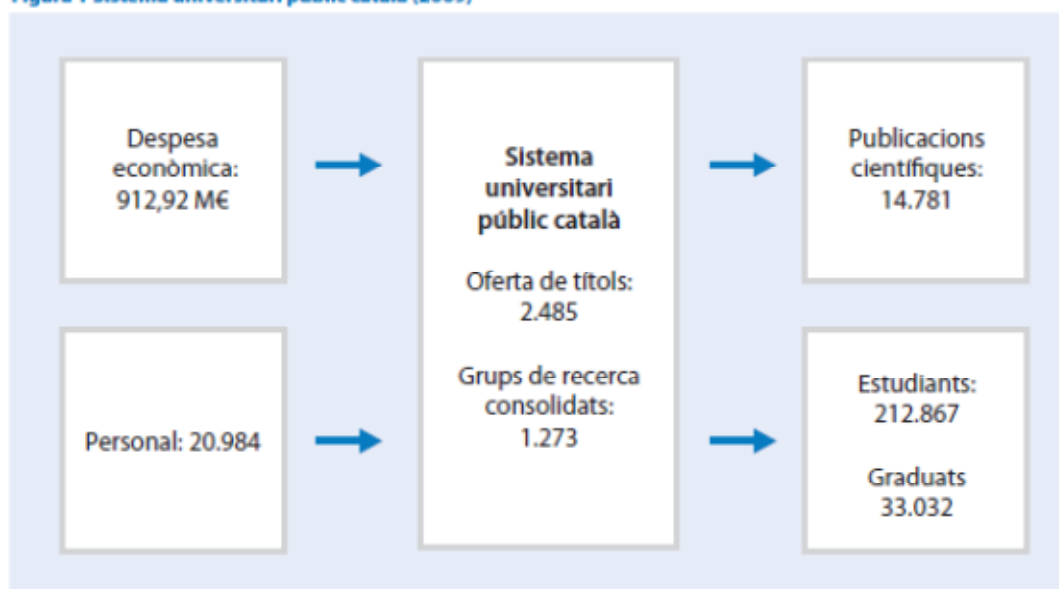
El model alemany de formació professional dual: L'FP a Alemanya es realitza en alternança: els alumnes acudeixen 1 o 2 dies a la setmana a les escoles professionals i entre 3 i 4 dies realitzen pràctiques remunerades a empreses. S'ofereixen al voltant de 360 titulacions de professions reconegudes, i aproximadament el 65% de la totalitat dels joves alemanys entre 16 i 24 anys opten per aquest model de formació. L'estat nacional únicament dicta les directrius bàsiques de desenvolupament del currículum de l'FP. L'estat federal (Länder) desenvolupa les directrius bàsiques fixades pel govern nacional i finança una gran part dels costos derivats dels centres. Els municipis poden crear centres d'FP propis o finançar centres regionals en funció del seu teixit

empresarial. Les Cambres de Comerç cofinancen els centre professionals, coordinen els convenis de pràctiques, disposen de veu i vot en l'elaboració i aprovació dels programes d'FP i desenvolupen els exàmens finals del grau. Per últim, els Centres Professionals dissenyen part del currículum i disposen d'autonomia en la gestió. El finançament de l'FP alemanya es comparteix entre l'estat Federal i el teixit empresarial (fiscalitzat a través de les Cambres de Comerç). La llei alemanya obliga a les empreses a destinar part dels seus recursos financers al sosteniment de la formació professional, tot i això, aquestes empreses no estan obligades a acollir alumnes en pràctiques.

- Sistema universitari (Experiències internacionals)

A. Les xifres del sistema universitari català

Figura 1 Sistema universitari públic català (2009)



Font: Elaboració pròpia.

Catalunya compta amb un nombre d'universitats en el territori equiparable al dels països europeus més avançats. Comptant les set universitats públiques catalanes presencials, hi ha una universitat pública per a cada 1.041.470 habitants, una xifra homologable a d'altres països com els Països Baixos, Itàlia o Alemanya, però molt per sota d'altres països capdavaners en recerca i educació superior com Finlàndia o Suècia.



En canvi, la inversió pública destinada a les universitats en relació al PIB del país o en relació al nombre d'estudiants o habitants està per sota de la mitjana europea i lluny dels països capdavaners com Finlàndia o els Països Baixos.

D'acord amb les recomanacions de la UE, i per tal que les universitats liderin la transformació cap a una societat i una economia basada intensivament en el coneixement, la tecnologia i la innovació, cal situar la inversió en educació superior en un 2% del PIB i la inversió en R+D en un 3% del PIB. Les xifres actuals es troben encara lluny d'aquest propòsit de la UE.

Taula 1 Dimensió dels sistemes universitaris de la UE-15

<i>País</i>	<i>Població</i>	<i>Universitat pública</i>			<i>Ràtio</i>		
		<i>Recerca</i>	<i>Aplicada</i>	<i>Total</i>	<i>UPR/M hab.</i>	<i>hab./UPR</i>	<i>hab./UP</i>
Catalunya	7.290.292	7		7	0,96	1.041.470	1.041.470
Espanya	45.828.172	47		47	1,03	975.067	975.067
Itàlia	60.045.068	61		61	1,02	384.345	984.345
França	64.369.147	80		80	1,24	804.614	804.614
Dinamarca	5.511.451	9		9	1,63	612.383	612.383
Luxemburg	493.500	1		1	2,03	493.500	493.500
Regne Unit	61.191.951	124		124	2,03	493.483	493.483
Alemanya	82.002.356	88	106	194	1,07	931.845	422.693
Suècia	9.256.347	17	11	28	1,84	544.491	330.584
Països Baixos	16.485.787	13	39	52	0,79	1.268.137	317.034
Grècia	11.260.402	24	16	40	2,13	469.183	281.510
Bèlgica	10.839.905	15	34	49	1,38	722.660	221.223
Irlanda	4.450.030	7	14	21	1,57	635.719	211.906
Austria	8.355.260	21	21	42	2,51	397.870	198.935
Portugal	10.267.250	16	40	56	1,51	664.203	189.772
Finlàndia	5.326.314	16	25	41	3	332.895	129.910
UE-15	350.214.768	492	306	798	1,4	712.712	438.866

Font: La universitat pública catalana d'avui: dimensió, eficàcia i eficiència, 2010.



Taula 4 Comparativa de països en educació superior i recerca (2008)

	Percentatge inversió en educació superior/ PIB 2007	Graduats/1.000 persones de 20-29 anys (2008)	Percentatge inversió en R+D/ PIB 2008	Publicacions científiques 2004-2008 /M hab. (2009)
Suècia	1,57	48,16	3,7	12.489
Japó		45,54	3,44	5.296
Suïssa		46,78	3	14.982
Estats Units		54,8	2,79	8.936
Alemanya	1,07	37,62	2,68	6.428
Canadà			1,84	10.780
Països Baixos	1,48	63,14	1,76	10.954
Catalunya	1,09	34,54	1,62	9.032
Portugal		56,46	1,5	4.741
Espanya	1,15	32,72	1,35	6.578
Itàlia	0,88	34,42	1,23	6.762

Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de l'OCDE i l'Uneix.

B. Experiències internacionals: Autonomia dels centres i polítiques de personal

El sistema d'educació català en termes d'autonomia presenta certes paradoxes si el comparem amb el de països com el Regne Unit, Suècia o Holanda: és un dels sistemes amb un major grau de llibertat acadèmica i de protecció dels llocs de treball, però, en canvi, hi ha una feble autonomia institucional, a conseqüència, principalment, d'una excessiva regulació i control governamental del sistema. Això condueix a la homogeneïtzació i dificulta que les universitats es diferenciïn en estratègies acadèmiques i de recerca que les puguin fer més sòlides i competitives.¹

C. Experiències internacionals: Models de governança

Experiències internacionals de reforma en els models de governança de les universitats que han donat resultats molt positius:

¹KARRAN, Terence (2007): «Academic Freedom in Europe: a preliminary comparative analysis». A: INTERNATIONAL ASSOCIATION OF UNIVERSITIES [ed.], Higher Education Policy, París.



1. Els Països Baixos van aprovar el 1997 l'Acta per a la Modernització de la Universitat, que divideix el lideratge entre el rector (responsabilitat executiva) i el president de l'Executive Board (responsabilitat social).
2. A Noruega, una Acta similar de l'any 1996 va posar èmfasi en definir i diferenciar l'àmbit competencial acadèmic i l'àmbit competencial tècnic i administratiu.
3. França assigna importants responsabilitats al Consell de Govern, format majoritàriament per empresaris i autoritats regionals i presidit per una personalitat externa a la Universitat.
4. A Suècia, Finlàndia, Dinamarca i el Regne Unit, es combina una centralització en el vèrtex (rector i Consell de Direcció) i una forta descentralització en les unitats que agrupen recerca i docència, i sistemes potents d'avaluació per resultats. Una altra tendència comuna en els processos de reforma d'aquests països els darrers anys és l'establiment de noves formes de designació dels òrgans unipersonals i la professionalització de les funcions executives.

A Catalunya, la situació ve definida per les successives lleis que regulen el sistema universitari. La LRU de 1983 va crear els Consells Socials com a peces importants del sistema, amb funcions rellevants, com ara l'aprovació de pressupostos i altres competències organitzatives. També es van introduir mecanismes d'avaluació. La LOU de 2001 i la seva posterior reforma no han aportat grans canvis. Pel que fa a la LUC de 2003, no implica grans canvis sobre la governança universitària. Remodela els Consells Socials, reduint-ne la mida i incrementant la presència de representants de la societat.



D. Experiències internacionals de polítiques de finançament de les universitats²

- Finançament públic/privat. La importància relativa de les fonts de finançament (públiques i privades) de l'educació superior varia molt al conjunt dels països de la Unió Europea. Mentre a alguns països l'educació superior és gratuïta (com Dinamarca, Finlàndia i Suècia), en la majoria dels altres estats membres, els estudiants paguen taxes de matrícula.

En d'altres països de l'OCDE el sistema de finançament sembla caracteritzar-se per una major dependència del sector privat que en el cas de la Unió Europea. De fet, a països com Austràlia, Canadà, Nova Zelanda o els Estats Units el sistema universitari ha estat capaç de diversificar les seves fonts de finançament entre el sector públic i el privat.

Pel que fa a l'estructura de finançament de les universitats públiques catalanes, el 57% prové de les transferències de la Generalitat de Catalunya, un 12,8% de les matrícules i preus públics, un 6,6% de transferències de l'Estat, mentre que la resta, un 23,6%, prové dels ingressos per activitats de recerca (fons competitius públics i contractes amb empreses) i d'altres fonts de finançament diversos. En canvi, el finançament privat ha estat molt poc desenvolupat i, fora de la institució universitària, no existeix una llei de mecenatge que el potenciï.

- La relació entre les matrícules universitàries i el suport econòmic a l'estudiant. A Catalunya, en general, no s'ha desenvolupat una política consensuada i de gran abast pel que fa a les matrícules i a les beques, ajuts i préstecs. Els estudiants, les famílies i la societat en general no són conscients dels costos reals dels estudis, possiblement per manca d'informació. Cal tenir en compte que les taxes de matrícula cobreixen tan sols entre el 15% i el 18% dels costos reals de l'ensenyament i tenen poc en compte el rendiment dels estudiants i la durada de la seva permanència a la Universitat.

² European Research Associates (EU-RA) (2004) "The financing of higher education in europe" European Commission. Directorate General Education and Culture. Education.

Relació entre les matrícules universitàries i el sistema d'ajuts a l'estudiant als diferents països de l'OCDE

		Taxes universitàries	
		BAIXES	ALTES
Desenvolupament del sistema de beques i ajuts	POC	Model mediterrani	Model asiàtic
		França, Itàlia, Espanya, Portugal	Japó Corea
	MOLT	Irlanda i Mèxic	
		Model escandinau	Model anglosaxó
		Dinamarca, Finlàndia, Noruega, Suècia i Islàndia	Austràlia, Canadà, Nova Zelanda, Estats Units, Regne Unit i Holanda

Font: Elaboració pròpia. Informació extreta de *Education at a Glance (OECD 2011)*

- Instruments innovadors de finançament: Als països de la UE s'han dut a terme iniciatives amb l'objectiu de reestructurar o millorar la manera com es finança l'educació superior, que es poden agrupar en 5 categories:

1. Mecanismes destinats a augmentar el nivell absolut de finançament.

U3M Pla (França). Combina els fons de l'Estat amb els dels territoris (o regió) i els Fons Estructurals de la Unió Europea. Això fa que el finançament d'una base més àmplia augmenti el nombre de parts interessades.

Empreses del Campus (Irlanda). Les universitats desenvolupen el que es coneix com “empreses del campus” que s'integren per personal acadèmic, amb l'objectiu de comercialitzar els resultats de la recerca universitària o vendre determinats serveis universitaris.

2. Mecanismes encaminats a diversificar les fonts d'ingressos per a les universitats.

Llei d'Educació Superior (República Txeca). A les institucions d'educació superior públiques se'ls permet realitzar activitats complementàries, relacionades amb els seus estudis o recerca, per les quals poden obtenir ingressos.

Pagament diferit de matrícula (Regne Unit). Els estudiants reben préstecs que només començaran a pagar quan hagin sortit de la universitat i comencin a treballar a partir d'un determinat llindar.

3. Mecanismes destinats a millorar l'eficiència en l'ús dels recursos.

Gestió per objectius (Finlàndia). Sistema basat en l'avaluació del sistema que proporciona suficient informació sobre els resultats i els costos de l'ensenyament i la investigació.

Esquema de Targetes d'estudiant (Malta). La part més important de l'ajut que rep un estudiant se li paga a través d'una targeta electrònica que només podrà fer servir per l'adquisició de material.

4. Mecanismes destinats a proporcionar finançament addicional per l'excel·lència en la recerca i la formació i per augmentar l'atractiu internacional.

Programa FIRST per les universitats (Bèlgica). La regió o territori assumeix la responsabilitat del salari d'un investigador per a la realització d'un projecte d'investigació que permeti aconseguir resultats industrials per a la regió.

Assignació competitiva de recursos públics (Polònia). Hi ha una autoritat responsable del finançament de la recerca universitària que avaluarà de manera objectiva i crítica cadascun de les institucions per tal d'assignar els recursos als millors projectes d'investigació.

5. Mecanismes destinats a proporcionar ajuts per a estudiants



Programa d'ajuts al rendiment acadèmic (Països Baixos). Els estudiants reben l'ajut en forma de préstec que només es convertirà en una subvenció a fons perdut si l'estudiant completa els seus estudis en un determinat temps establert (al voltant dels 6 anys).

Golden hellos (Regne Unit). "Golden hellos" és un sistema de complements dels sous bàsics per aquells estudiants que comencen la seva docència en l'ensenyament de les matemàtiques, les Ciències, Llengües Modernes i Tecnologia.

1.4.2. Salut

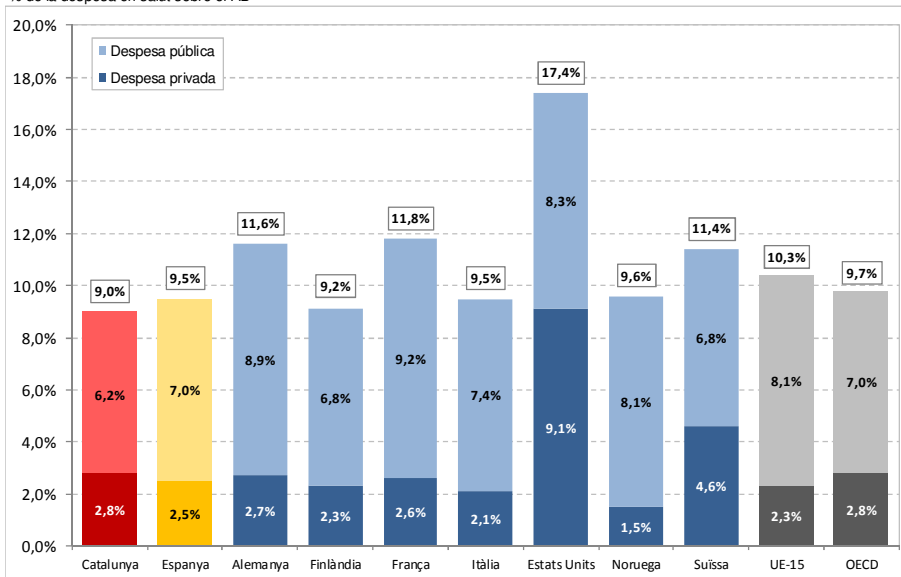
- Comparativa internacional

- Les xifres del sistema sanitari català

Despesa en salut

Any 2009

% de la despesa en salut sobre el PIB



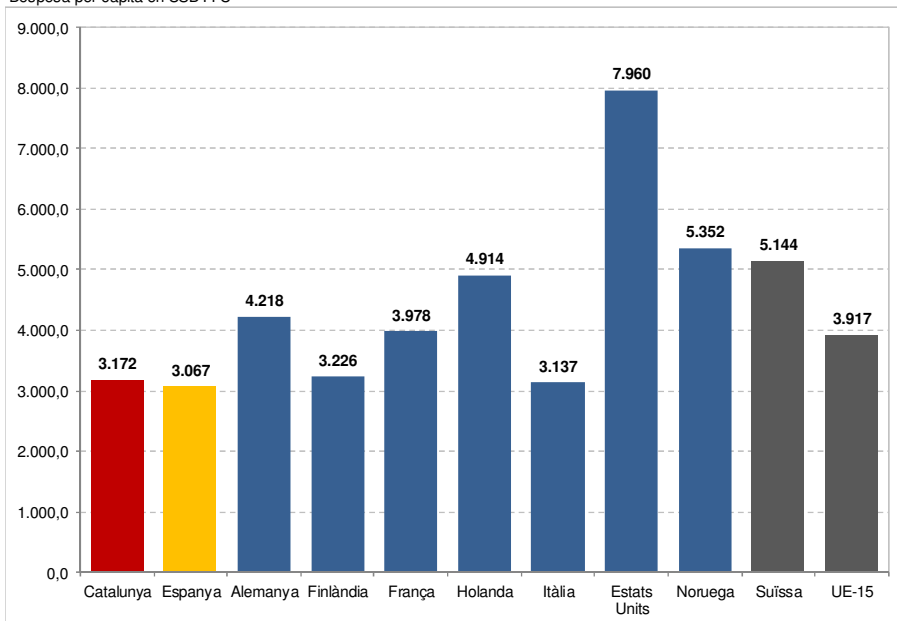
Font: OECD Health Data 2011 i CatSalut

Nota: Per tal de fer comparable i homogènia la despesa sanitària de Catalunya amb la de la resta de països de l'OECD, s'afegeix la despesa sanitària d'atenció de llarga durada.

Despesa total en salut

Any 2009

Despesa per càpita en USD PPC



Font: OECD Health Data 2011 i CatSalut

Nota: Per tal de fer comparable i homògena la despesa sanitària de Catalunya amb la de la resta de països de l'OECD, s'afegeix la despesa sanitària d'atenció de llarga durada.

Experiències internacionals: Millora de l'eficiència en la utilització de recursos

- **Copagament**

En l'àmbit europeu són relativament freqüents els esquemes de copagament, no només per a l'assistència buco-dental i la prestació farmacèutica sinó també per a les consultes ambulatories i altes hospitalàries (taula 1). La introducció d'aquests mecanismes de copagament s'ha fet de maneres molt diverses, però habitualment s'estableixen fórmules (taxes reduïdes, exempcions, descomptes màxims anuals, desgravacions fiscals, etc.) per tal de protegir els col·lectius més desfavorits.

França és un clar exemple de país on el copagament dels serveis sanitaris compleix una funció de *ticket moderador* de la demanda i on s'estableixen límits als costos a repercutir al pacient, tot i que, en gran mesura, aquests costos són coberts per assegurances privades (taula 2).

- Desviament de l'atenció sanitària cap a l'atenció primària i socio-sanitària

És una practica que molts països ja han començat a dur a terme des de fa temps, i que Catalunya està implementant. Per exemple, Austràlia, el Regne Unit i els països escandinaus han utilitzat la *metodologia col·laboradora*, formant als metges de família en un paper de moduladors del comportament del pacient crònic dins del sistema sanitari. Hi ha països que han decidit, addicionalment, reduir les diferències o barreres entre els professionals mèdics i d'infermeria. Hi ha models que contempen encara més nivells d'integració. Alemanya promou la cura integrada, amb especial focus als pacients crònics, a través de *Programes de gestió de les malalties*, sistemes basats en el metge de família com a porta d'entrada al sistema. A França s'han establert mecanismes per millorar la interacció entre l'atenció ambulatoria i hospitalària arribant a acords que contempen, per exemple, unitats mòbils de diàlisi, instal·lacions de salut mental o instal·lacions d'atenció de pacients amb càncer o SIDA.

- Marc estable de govern del sistema sanitari

El Regne Unit és un clar exemple en l'establiment d'un marc estable per a les polítiques de salut. Els sectors públics i privats han unit els seus esforços en la denominada *Estratègia de Lideratge a Llarg Termini* sota la qual se celebren sessions de treball i en les que s'impliquen tots els actors relacionats amb el sistema de salut.



Tabla 1

Coste compartido de la sanidad en los países de la UE

País	Primaria y especializada	Hospitalización	Medicamentos	Buco-dental
Alemania	✓	✓	✓	✓
Austria	✓	✓	✓	✓
Bélgica	✓	✓	✓	✓
Bulgaria	✓	✓	✓	✓
Chipre	✓	✓	✓	✓
Dinamarca			✓	✓
Eslovaquia	✓	✓	✓	✓
Eslovenia			✓	✓
España			✓	✓
Estonia	✓	✓	✓	✓
Finlandia	✓	✓	✓	✓
Francia	✓	✓	✓	✓
Grecia			✓	✓
Hungría	✓	✓	✓	✓
Irlanda	✓	✓	✓	✓
Italia			✓	✓
Letonia	✓	✓	✓	✓
Lituania			✓	✓
Luxemburgo	✓	✓	✓	✓
Malta	✓	✓	✓	✓
Países Bajos			✓	✓
Polonia			✓	✓
Portugal	✓	✓	✓	✓
Reino Unido			✓	✓
Rep. Checa			✓	✓
Rumanía			✓	
Suecia	✓	✓	✓	✓

Fuente: *Financing Health Care in the European Union*. European Observatory on Health Systems and Policies

Tabla 2

Ejemplo de gastos compartidos en el sistema sanitario francés y límites establecidos

Hospitalización	20% de co-seguro, copago de 16€/día con un máximo de pago de 30 días
Ambulatorio	30% de co-seguro, copago de 1€ por consulta, con un máximo de 50€/año
Servicios paramédicos	0,50€ por tratamiento (no más de 2€/día ni 50€/año)
Intervenciones médicas severas	Copago de 18€ cuando exceden de 91€
Medicamentos recetados	35% de co-seguro, variable según tipología
Servicios dentales	30% de co-seguro
Servicios de transporte	35% de co-seguro, con copago de 2€/viaje (máx. 2 viajes/día y 50€ /año)
Oftalmología, ortopedia y audífonos	35% de co-seguro
Servicio de laboratorio	40% de co-seguro, con copago de 1€

Fuente: "Cost Sharing for Health Care: France, Germany and Switzerland"- The Henry J. Kaiser Family Foundation, Enero 2009

Font: La sostenibilidad del sistema nacional de salud. ¿ha dejado la sanidad de ser una prioridad social?
AT Kearney (maig 2011)

- Experiències internacionals: Models de finançament dels sistemes de salut

Els països que componen l'actual Unió Europea ofereixen una cobertura pràcticament universal en matèria sanitària, tot i que derivin de models diferents, com els mutualistes, en què l'Estat garanteix les prestacions sanitàries mitjançant quotes obligatòries o model Bismarck (França, Alemanya, Àustria, Bèlgica, Luxemburg i Holanda); i els del Sistema Nacional de Salut (SNS) o model Beveridge, en què el finançament de la sanitat pública procedeix dels pressupostos generals de l'Estat i és prestada, així mateix, en condicions d'universalitat, equitat i gratuïtat (Regne Unit, Suècia, Finlàndia, Noruega, Dinamarca, Itàlia, Espanya i Portugal). Històricament els països del nord d'Europa tenen més afinitat al model Beveridge, mentre que els països en el centre d'Europa tenen més afinitat al model Bismarck, però, amb el pas del temps aquestes diferències s'han anat debilitant. La tendència actual a Europa és cap a un model convergent dels dos sistemes.

Les comparacions que poden fer-se sobre els diferents sistemes sanitaris inclouen, per tant, com a paràmetres principals, l'estructura organitzativa i les lleis, els models de finançament, l'extensió de la cobertura que ofereixen als ciutadans i el preu que han de pagar per ella (si existeix o no el copagament). Els canvis respecte a la cobertura es mantenen bastant estables en els diferents països, mentre que el preu que s'ha de pagar pels serveis sanitaris varia de manera freqüent.

1.4.3. Atracció i retenció del talent

La comparativa entre països mostra que no tots atrauen de forma homogènia a persones altament capacitades. Per exemple, Nova Zelanda i Irlanda han experimentat moltes sortides cap a altres països de la OCDE (més del 15% de la seva població altament qualificada l'any 2001). A Estats Units, Espanya i Japó, el rati és a l'entorn del 5%. Tanmateix, l'emigració de treballadors qualificats pot ser beneficiosa pel país d'origen si aquesta "circulació de cervells" estimula la transferència de coneixement

(cas d'Irlanda). Per tal que sigui així, és imprescindible que hi hagi un retorn i un manteniment de les xarxes de coneixement adquirides durant el període d'emigració.

La poca disponibilitat de dades per països sobre les mesures de foment de la mobilitat fa difícil la seva avaluació. Tanmateix, podem aprendre de l'experiència dels països clarament més involucrats en polítiques de mobilitat destinades a captar talent com són, per exemple, el Canadà, Austràlia, Irlanda, Suïssa o Israel.

La següent taula resumeix les millors pràctiques de gestió de la mobilitat per captar i retenir el talent fruit de l'observació de l'actuació dels països més actius en aquesta qüestió.

Mesura	Objectiu	Funcionament
Impulsar l'economia basada en el talent	Conèixer les necessitats del capital humà actuals i futures; definir els sectors prioritaris, infraestructures, etc	Gestió de la despesa per la investigació i desenvolupament, avaluació de les necessitats professionals, etc
Augmentar el control dels estocs i fluxos migratoris	Conèixer les especificitats dels moviments migratoris	Recopilació de la informació socioeconòmica dels fluxos migratoris (educació, situació laboral, etc)
Millorar el disseny dels programes	Cerca de programes òptims per l'aparellament entre el capital humà i les necessitats de progrés de la regió	Exemples: "Federal Skilled Worker Program" (Canadà)
Auditoria dels programes	Vetllar pel funcionament adequat dels programes	Avaluació de les dades per detectar possible frau en la implementació, fuga de capital humà, etc
Serveis especialitzats per l'ocupació dels nou vinguts	Maximitzar el grau d'aparellament entre el capital humà i les necessitats del mercat de treball	Suport als immigrants per la cerca d'ocupació proporcionant informació sobre els programes existents, conferències "d'aparellament", anuncis de treball a mitjans de comunicació de les diferents ètnies, etc
Assistència administrativa pels nou vinguts	Facilitar l'obtenció de credencials, beques i el reconeixement de les qualificacions	Sistema de convalidació de diplomes; visats; beques; assessorament d'escoles, vivenda i altres
Permetre la transferència dels drets adquirits en la seguretat social	Eliminar barreres a la mobilitat de capital humà	Acords entre països per transferir drets adquirits a la seguretat social o eliminar mínims per gaudir de les retribucions en el futur



BLOC 1: Capital humà

Mesura	Objectiu	Funcionament
Proporcionar formació lingüística i de comunicació	Maximitzar el potencial comunicatiu del treballador immigrant	Proporcionar el servei internament o contribuint en la seva despesa si es cursa externament
Incorporar processos de selecció sensibles a les diferències culturals	Millorar les pràctiques d'escrutini de personal immigrant	Incloure treballadors immigrants a les entrevistes; entrenament dels entrevistadors, etc
Assistència per la sociabilització i integració dels immigrants en els llocs de treball	Promoure els beneficis de les diferències culturals	Programes de mentor, inclusió del desenvolupament professional de les minories en els objectius estratègics de l'empresa, organització d'activitats multiculturals, etc



BLOC 2: CAPITAL FÍSIC I CONNECTIVITAT

ÍNDEX. Bloc 2: Capital físic i connectivitat

2.1	Criteris transversals a aplicar en la planificació i execució de l'estoc d'infraestructures	57
2.2	Infraestructures de Transport.....	59
	2.2.1 Infraestructures ferroviàries.....	60
	2.2.2 Infraestructures viàries.....	62
	2.2.3 Ports	64
	2.2.4 Aeroports.....	65
2.3	Aigua	66
2.4	Energia	68
2.5	Telecomunicacions	69
2.6	Indicadors i referents	72

2.1. CRITERIS TRANSVERSALS A APLICAR EN LA PLANIFICACIÓ I EXECUCIÓ DE L'ESTOC D'INFRAESTRUCTURES

En l'Informe previ elaborat pel CAREC per a la cimera econòmica convocada pel Govern de la Generalitat el març de 2011, s'afirmava: "Amb anterioritat a la crisi, la facilitat per obtenir recursos públics destinats a inversió ha fet que proliferessin les infraestructures replicades, infrautilitzades i, en definitiva, promogudes amb un excés de voluntarisme polític i sense reflexió sobre la viabilitat de la seva explotació i manteniment". D'alguna manera, l'Informe del CAREC posava en evidència que el que cal és posar l'accent en la gestió de les infraestructures i optar per una visió més enfocada a l'eficiència del procés, que abasta des de la planificació –amb el sector públic com a actor principal– a l'execució i explotació –amb el concurs del sector privat. Una visió no tan expansiva i extensiva de l'estoc d'infraestructures com centrada en la seva consolidació i optimització.

El criteri regulador en les fases de planificació, finançament, execució i explotació no pot deixar de considerar, no només en el futur sinó en l'estadi actual, l'elevat cost d'oportunitat dels fons públics. En aquest sentit, cal partir d'una restricció fonamental: **les inversions en infraestructures es limitaran als projectes amb una demanda contrastada –o quan pel seu caire estratègic l'evidència permet concloure que es donen les condicions perquè aquesta demanda sigui creada–, i un cost assumible. Així, es prioritzaran les actuacions que superin un determinat llindar de rendibilitat social i econòmica, avaluada a partir d'anàlisis cost–benefici.** En el mateix Informe del CAREC de març de 2011 es proposava "adoptar una metodologia completa d'avaluació socioeconòmica i ambiental d'infraestructures per ser aplicada de manera homogènia i homologada a tots els projectes. En particular, cal que s'hi incorporin variables (pressupost, finançament, programació, terminis) que permetin objectivar el grau de prioritat dels projectes d'infraestructures d'acord amb criteris cost-benefici."

Cal també, garantint els criteris de qualitat i seguretat, revisar els estàndards i la normativa que regulen les condicions i exigències tècniques que qualifiquen els diferents projectes, n'estableixen els requeriments mínims i, a la fi, en condicionen la planificació executiva, pressupost, construcció i posterior manteniment i explotació. Addicionalment i quan en bona mesura ens estem referint a infraestructures de xarxa que sovint poden operar en situacions de “monopoli natural” o de posició dominant de mercat, caldrà també atendre als mecanismes que, d’una banda, garanteixen la concurrència i, de l’altra, regulen el compliment de les condicions de prestació del servei o explotació dels actius de què es tracti.

Un criteri regulador i en certa mesura axiomàtic que ha de governar els processos de planificació de les infraestructures, des del seu disseny i concepció inicials fins a la seva materialització efectiva, és el d’**evitar la creació d’“elefants blancs”**, en el sentit d’actius el finançament, manteniment i explotació dels quals supera amb escreix els beneficis que aporten.

Igualment, per millorar els processos de presa de decisió, augmentar l’eficiència de la gestió del territori i agilitzar els processos d’implantació d’infraestructures és necessària una redefinició i delimitació del mapa competencial entre els diferents nivells de l’Administració, així com fomentar la seva coordinació. En informes precedents el CAREC ha reclamat l’aprofundiment d’esquemes de cooperació entre Administracions locals a partir de la potenciació de mancomunitats de serveis com una via a desenvolupar i que, en determinats casos, pot culminar en processos d’integració i agrupació d’Administracions en el territori. Cal, doncs, augmentar l’eficiència del territori amb una aproximació sistèmica que incorpori una visió integrada des del punt de vista de la sostenibilitat, dels usos industrials, logístics, de la localització dels serveis (salut, educació superior, etc.) i, consegüentment, de les xarxes i infraestructures de comunicació.

En aquesta línia i criteri d'actuació, la presa de consciència col·lectiva dels impactes de les grans infraestructures i equipaments sobre el medi ambient i l'ordenació del territori i l'evolució del principi de participació ciutadana ha de reflectir-se en un **procés de concertació previ a la definició dels grans projectes tutelat per un òrgan independent**, seguint el model de la Comissió Nacional de Debat Públic instaurat a França i conegut també com la "Llei Barnier" de 1995. Aquest procés de concertació, que determinarà la declaració d'utilitat pública i l'apreciació de l'interès general dels projectes amb la participació de totes les parts interessades, se centrarà en el **debate públic dels objectius i les característiques bàsiques de les actuacions durant la seva planificació i disseny**, per tal d'identificar els conflictes al voltant dels projectes estratègics per al territori i assolir una major **previsibilitat en els terminis de posada en servei**.

2.2. INFRAESTRUCTURES DE TRANSPORT

Les infraestructures per a la mobilitat són, en bona mesura, el cor del desenvolupament econòmic i social dels països i dels territoris. Tal com destaca l'informe prospectiu de l'OCDE *Infrastructures to 2030*, les infraestructures creen les bases i les condicions de possibilitat per a pràcticament tota l'activitat econòmica que coneixem. Constitueixen en si mateix un sector d'activitat diferenciat, i contribueixen de manera decisiva a la millora de la qualitat de vida de les persones i dels territoris, facilitant un creixement menys dependent de factors conjunturals que en poden qüestionar la solidesa i la continuïtat.

El procés d'integració, interacció i intercanvi entre les grans regions econòmiques del món –epifenòmens característics de la globalització–, amb la demanda de capacitat de mobilització de fluxos massius tant de persones com de mercaderies, projecta una forta pressió sobre els nivells de dotació d'unes infraestructures que, com és el cas de la regió metropolitana de Barcelona i el seu *hinterland* d'influència, operen com a sistemes de xarxa que interaccionen i es potencien les unes a les altres.

No podem, doncs, contemplar les infraestructures de transport terrestre, aeri o marítim, les telecomunicacions, l'energia, les plataformes logístiques que gestionen les interfases mar-terra, aire-terra, carretera-ferrocarril, etc. com a sistemes que operen aïlladament els uns dels altres. Cal disposar de polítiques del territori que internalitzin aquesta visió holística, interdependent i de coordinació territorial, no només local o regional, que és la pròpia d'uns processos de planificació que demanen una visió de llarg recorregut que ultrapassa el cicle polític característic d'una o dues legislatures i, òbviament, el pressupostari (màxim 2-3 anys). Cal avançar en una política de transports i de mobilitat consistent i orientada al llarg termini amb una voluntat clara i decidida per part dels qui tenen la responsabilitat de definir-la.

Cal identificar les complementarietats entre els diferents sistemes. El "mix" d'infraestructures que ofereixi un millor balanç i resultat en funció dels objectius perseguits –també des de la perspectiva de la sostenibilitat i de l'eficiència en l'aplicació dels recursos tant públics com privats a projectes com les infraestructures de mobilitat molt intensius en capital i amb retorns que es verifiquen a llarg termini.

Així, en la definició de qualsevol política d'actuació en l'àmbit del transport, de la mobilitat o de la intermodalitat (p. ex. port/aeroport/ferrocarril/xarxa viària), el primer i més important dels reptes és el de la clarificació de les responsabilitats en joc: prospectiva/planificació, decisió, finançament, execució i gestió.

2.2.1. INFRAESTRUCTURES FERROVIÀRIES

Objectiu 1: Major participació del mode ferroviari en el mix de transport

Les principals àrees d'activitat econòmica i nodes logístics, portuaris i aeroportuaris hauran d'estar connectats, en coherència amb la conformació del Corredor ferroviari del Mediterrani a Catalunya, per una **xarxa ferroviària d'elevades prestacions i oberta**



a la competència efectiva dels operadors. Una xarxa que aprofiti adequadament la infraestructura existent adaptant-la a velocitat alta per a passatgers facilitant i potenciant l'ús mixt per a mercaderies. Cal que el desplegament de segments i corredors d'alta velocitat quedi supeditat a estrictes criteris de demanda i retorn econòmic tant de la inversió com de l'explotació i operació posteriors.

En aquest sentit, només s'executaran les actuacions que ofereixin les condicions de capacitat i prestacions necessàries per a la **competitivitat del servei ferroviari i intermodal** en el **transport de persones dins del mercat interior** i en el **transport de mercaderies amb els mercats exteriors**, amb el recolzament financer de fons públics europeus –com és el cas del Corredor Mediterrani- i la participació de la iniciativa privada a partir d'esquemes de **pagament per disponibilitat** i/o pagament per ús de la infraestructura.

L'aposta per una major participació del mode ferroviari en el mix de transport contribuirà a avançar cap a una economia baixa en carboni, menys dependent dels combustibles fòssils i menys vulnerable a l'evolució del preu del petroli. Permetrà també una utilització més coherent i eficient del conjunt d'infraestructures de transport, facilitant la segmentació d'usos i trànsits en funció del seu recorregut (llarga distància o mitjana i curta) i naturalesa del transport, ja sigui de persones o del tipus de béns i mercaderies transportats, amb una gestió més eficient de l'estoc viari ja disponible i una reducció significativa de la congestió.

Un escenari de l'economia catalana després de la crisi també hauria de verificar una competència real entre operadors de transports de mercaderies i de passatgers per ferrocarril, escapant així de les posicions dominants.

El ferrocarril, fonamentalment en el llarg recorregut, ha de ser competitiu per a les empreses respecte al transport per carretera. De nou aquí contemplar el "mix" d'infraestructures per a la mobilitat de persones i mercaderies de manera integrada ha de permetre una major eficiència, productivitat i per tant aprofitament de la capacitat



de l'estoc disponible. En aquest àmbit, mesures d'internalització d'externalitats negatives com el principi "qui contamina paga" recollit en la directiva Eurovinyeta que grava el transport pesat per carretera, estan destinades a afavorir aquesta distribució "modal" més eficient. L'adequació del traçat de la xarxa ferroviària per a la seva utilització amb combois més llargs i la pròpia competència entre operadors ha de ser un factor addicional de competitivitat per al mode ferroviari.

Des de la perspectiva de la "gestió de la congestió" a l'àrea metropolitana, cal també valorar una major participació del mode ferroviari en el transport de persones facilitant el *commuting*. Cal reforçar el servei de rodalies i de trens regionals, fent les inversions necessàries i millorant el manteniment per tal que puguin ser serveis fiables i regulars. El model de dispersió de la població en el territori d'aquests darrers anys és un factor que dificulta la capil·laritat de modes de transport d'una major rigidesa com el ferroviari i ha afavorit l'alternativa del vehicle privat. Cal, per tant, assegurar que qualsevol actuació pren com a referència l'anàlisi contrastada de la demanda actual i potencial per a cada mode i el seu finançament sostenible (dotació i explotació) amb els mecanismes adequats de participació i coresponsabilització de l'usuari.

2.2.2. INFRAESTRUCTURES VIÀRIES

Objectiu 2: Un model de finançament coherent i homogeni de la xarxa viària d'alta capacitat basat en la segmentació dels usos (tràfics) i el pagament per ús. Capil·laritat a velocitat baixa per garantir l'accés a la xarxa d'alta capacitat.

El repte de la xarxa viària a Catalunya a mitjà termini –un cop es completin les actuacions vinculades a l'Eix Transversal, Quart Cinturó, el tancament del "8 català" amb la connexió de la C-33 Nord i N-II amb el corredor de l'AP-7, i la millora dels accessos metropolitans per Collserola amb el segon túnel de Vallvidrera a l'eix E-9/C-16–, no està tant en la dotació, com en la gestió i l'explotació i manteniment eficients i competitius.

Cal optar per un model d'internalització dels costos que incorpori el criteri “qui usa i qui contamina paga” com a mecanisme regulador a partir del qual finançar el manteniment de la xarxa viària i les actuacions que siguin necessàries en cada moment, considerant tant els costos interns com els externs en el càlcul de les tarifes corresponents, seguint la línia de la normativa específica promulgada per la Unió Europea en aquest àmbit (l'anomenada **directiva Eurovinyeta**). D'aquesta manera el model de finançament de la **xarxa viària d'altres prestacions** s'ha de basar en el **pagament per ús** de la infraestructura, de manera que els costos associats a la seva construcció, conservació i reposició siguin coberts íntegrament pels seus usuaris directes.

Cal, en aquest sentit, dissenyar un sistema tarifari que segmenti adequadament els trànsits de mitjana i llarga distància dels de curta distància que poden estar afectats i condicionats per mecanismes de gestió de la congestió orientats a una mobilitat metropolitana més eficient i sostenible. S'hi ha de sumar l'aplicació de les TIC (tecnologia terrestre i satel·lital) a la interacció entre els vehicles entre si i d'aquests amb la infraestructura viària que haurà de permetre una optimització dels fluxos de trànsit i un ús més eficient de la dotació disponible.

La dotació de la xarxa viària d'altres prestacions es desenvoluparà en el marc de la **col·laboració público-privada**, corresponent a l'àmbit públic la planificació, el disseny i la regulació, i a l'àmbit privat, el finançament, la construcció i la gestió, assumint al seu propi risc i ventura la retribució de la inversió atorgada mitjançant procediments transparents de competència.

L'**estratègia tarifària** ha d'afavorir l'**eficiència funcional de la xarxa**, a partir de tres criteris: l'optimització en la utilització de la capacitat viària, la reducció del temps de viatge i dels costos externs i el foment del transport públic col·lectiu en els àmbits metropolitans. En aquest sentit, el model tarifari ha de ser transparent i flexible,



orientat a la **gestió dinàmica de la mobilitat** en funció del tipus de vehicle, del tipus d'usuari i del nivell de servei de la via.

Aquest model eficient d'alta capacitat ha de ser nodrit per una xarxa de baixa velocitat en condicions segures i estructura capil·lar, que permeti un accés àgil entre qualsevol punt del territori i la xarxa d'altres prestacions.

2.2.3. PORTS

Objectiu 3: Lideratge efectiu al Mediterrani. Capturar part del tràfic de mercaderies de l'Orient que actualment va als ports de l'Atlàntic.

El **lideratge efectiu dels ports de Barcelona i de Tarragona entre els ports del Mediterrani** i la millora del seu posicionament global s'ha d'assolir a partir de l'evolució contínua de la seva dotació infraestructural –amb especial incidència a la connectivitat amb el mode ferroviari en ample internacional–, de la captació i fidelització d'operadors marítims i portuaris –de mercaderies i també de passatgers– rellevants a nivell mundial i de l'aprofundiment de la seva capacitat de gestió individualitzada amb la participació d'entitats i institucions representatives del territori, que ha de ser compatible amb una **planificació estratègica compartida** per ambdós ports, preservant la seva capacitat de gestió però apostant per una certa especialització d'usos. Cal aprofundir en la col·laboració amb altres administracions responsables de serveis complementaris, com el de duanes, i avançar en un model amb major autonomia de gestió respecte a *Puertos del Estado*.

De fet, tot i que els ports del Mediterrani estan millor situats geogràficament en la ruta Europa – Orient Llunyà, els ports del nord gestionen el 75% d'aquestes mercaderies. Per tant, en el seu conjunt, la façana sud-europea disposa d'un potencial òptim per atreure els tràfics del centre i sud d'Europa que actualment es desvien pels ports d'Anvers, Le Havre, Rotterdam i Hamburg. Per aconseguir-ho és central facilitar i fer competitives les connexions terrestres cap a Europa i el *hinterland* peninsular i



assegurar que les estructures administratives duaneres i transitàries estan adequadament dimensionades i tecnològicament capacitades a fi de mantenir i millorar quan sigui possible l'agilitat en el pas de contenidors en el port, la fluïdesa en els tràfics i el servei d'inspecció.

2.2.4. AEROPORTS

Objectiu 4: Augment de la connectivitat a l'aeroport de Barcelona

Barcelona és la vuitena aglomeració metropolitana a Europa per població, configurant una de les *catchment areas* més importants i amb major potencial. Disposa així d'un *hinterland* demogràfic i econòmic (empreses, turisme,...) que justifica pensar en l'aeroport de Barcelona–El Prat com un node de connexió (punt a punt) de curt, mitjà i llarg radi i també de trànsit o interconnexió atractiu per als operadors aeris. Les dues terminals segregades (T1 i T2) actualment en funcionament al Prat i la proximitat d'aeroports secundaris amb infraestructures adequades en un radi de 150 km, dona recorregut al creixement del Prat. Cal comptar amb el potencial de segmentació de vols i passatge en un o altre aeroport que pot suposar una política tarifària diferenciada en la línia de la que ha començat a aplicar l'actual operador AENA i que apunta cap a una especialització d'usos i de tipologia dels vols servits per un o altre aeroport.

La gestió individualitzada, alhora objectiu i instrument, amb la participació d'entitats i institucions representatives del territori, permetria la maximització d'aquest potencial de desenvolupament i adequació a la realitat i densitat de la seva zona d'influència. Al mateix temps constituiria un factor clau en l'atractiu real de Barcelona i la seva regió d'influència.

D'aquesta manera, a partir de la captació i fidelització d'operadors aeris i aeroportuaris rellevants a nivell mundial, es corregiria la desproporció actual entre la magnitud del seu volum de passatgers de radi curt i mitjà amb la dels passatgers de llarga distància i s'impulsaria la **competitivitat global** de la ciutat de Barcelona i de l'economia catalana per **atreure inversions, activitat, talent i turisme**.

2.3. AIGUA

Objectiu 5: Combinació eficient dels recursos per garantir el subministrament

El sistema de gestió del cicle de l'aigua es basarà en una **combinació eficient dels recursos** disponibles per tal d'oferir **garantia de subministrament a llarg termini tant als usos urbans com als usos productius**, incloent-hi les dessalinitzadores, la reutilització, les interconnexions entre xarxes d'abastament, les interconnexions temporals entre conques i l'establiment de bancs d'aigua entre usuaris.

El volum d'aigua consumit a Catalunya difereix notablement en el territori. A la "zona Ebre", tot i que la població és molt més petita, el consum és molt més gran, a causa dels regadius. Una política de gestió tecnològica i eficient de l'aigua al regadiu de la "zona Ebre" (incorporació de "reg intel·ligent" agronòmic), juntament amb una gestió optimitzada, conjunta i integral dels recursos d'ambdues zones (interconnexió d'infraestructures i operativa de xarxes) és la clau per incrementar molt sensiblement la garantia de subministrament a ambdues zones, en les condicions més econòmiques possibles, sense necessitat d'anar a grans obres amb costos actualment absolutament inassolibles. Una coordinació real i voluntat expressa i sentida de cooperació entre la Confederació de l'Ebre i l'ACA és imprescindible per materialitzar una política com aquesta, que necessàriament haurà d'incloure algun mecanisme tipus "bancs d'aigua"³ o similar.

³ Bancs d'aigua: mecanismes regulats per a la venda i intercanvi de drets d'explotació i ús de l'aigua negociables entre particulars o bé entre particulars i l'Administració. L'objectiu és premiar el baix consum i cedir els drets de l'aigua no utilitzada a canvi de contraprestació econòmica o estalvi en tarifa.



Una política hidràulica realista ha de ser el resultat d'una aproximació sistèmica i global als factors de planificació i equilibri del territori –considerant també variables rellevants com la distribució de la població en aquest mateix territori–, i contemplant en el seu conjunt les necessitats i demandes que es deriven dels diferents usos de l'aigua (agrari, ramader, industrial, urbà).

Pel que fa a la internalització dels costos i externalitats en el preu final, com un factor de sostenibilitat i competitivitat en els usos de l'aigua com a recurs escàs, el camí a seguir és el marcat per la Directiva Marc de l'Aigua, que preveu una distribució adient dels costos entre els diferents usuaris. La Directiva no obliga a una repercussió total del cost a l'usuari final, sinó que més aviat indica una tendència cap a aquest fi.

La millora de la gestió del cicle de l'aigua en el cas del consum, sotmesa a limitacions importants per la variabilitat de condicions de subministrament dels diferents municipis, pot passar per l'establiment de mancomunitats entre municipis pròxims per tal de fer més eficient el sistema d'aigua comú. És, ja avui, el cas de l'àrea metropolitana de Barcelona, i d'altres mancomunitats existents a Catalunya. Existeixen a Catalunya casos en què establir aquestes mancomunitats seria molt adequat, tant des del punt de vista de l'economia, com de l'eficiència operativa i de l'ús racional de l'aigua.

2.4. ENERGIA

Objectiu 6: Garantia de subministrament energètic amb costos i preus competitius

La viabilitat del conjunt de l'economia catalana i la seva capacitat de creixement futura passen pel desenvolupament de la **millor combinació possible de fonts energètiques** per garantir el subministrament futur, reduir les emissions contaminants a l'atmosfera, produir electricitat a preus competitius i reduir la dependència energètica exterior, fruit d'un debat obert i lliure que garanteixi l'**estabilitat del model** acordat i la seva integració al mercat energètic europeu. En aquest sentit, s'hauran de completar les interconnexions amb les xarxes dels països veïns.

Com es destacava en l'Informe del CAREC sobre política energètica de juliol de 2011: "En el passat recent el necessari desplegament de les infraestructures energètiques ha generat polèmica i en alguns casos oposició en diferents sectors. En el futur cal ser molt conscients que es tracta d'actuacions d'interès públic que mereixen un recolzament ampli per part del conjunt de la societat, començant per les administracions públiques, que n'han de garantir l'accés en condicions no discriminatòries i que haurien de ser les primeres a difondre un missatge clar sobre la necessitat de garantir un sistema energètic eficient com a suport bàsic del desenvolupament econòmic de Catalunya."

Per tant, caldrà desplegar les infraestructures necessàries per fer front a la demanda creixent mitjançant un augment de l'oferta de subministrament energètic de forma eficient, fiable, menys dependent de fonts energètiques amb origen a l'exterior, i respectuosa amb el medi ambient.

Des de la perspectiva de la generació, cal acostar la producció al consum estalviant en xarxa de transport i distribució, avaluant el grau possible i eficient de descentralització –conformant una xarxa mallada i redundant en la línia de l'arquitectura d'internet–, i d'acord amb les alternatives de tecnologies energètiques disponibles.

En un escenari de superació de la crisi i de sostenibilitat competitiva de l'economia i de les empreses que operen al territori, cal apostar per un mix de generació basat en la diversificació de riscos en termes de fonts energètiques (renovable, gas natural, nuclear) i origen geogràfic (risc geopolític) i que tinguin en compte el rendiment de cada font, el cost econòmic total –incloent-hi externalitats–, i la garantia i estabilitat en el subministrament.

En la línia d'una gestió òptima dels recursos infraestructurals disponibles –en aquest cas, la xarxa de distribució– la implantació de sistemes intel·ligents de gestió dels fluxos basats en les TIC (*Smart grids*), hauran de permetre una gestió adequada de les càrregues del sistema, un estalvi energètic i una major qualitat de servei al client final.

2.5. TELECOMUNICACIONS

A la Unió Europea les TIC representen el 6% del PIB, però, més important encara, contribueixen amb un 50% al creixement de la productivitat global, un 20% per a les inversions directes del propi sector de les TIC i un 30% per a inversions en TIC i el rol de facilitador del canvi en la manera de treballar dels altres sectors productius.

Això en destaca el caràcter transversal de les TIC, que ens permet tant la seva aplicació a tots els sectors productius per guanyar eficiència i competitivitat, com la seva utilització massiva per les persones i les Administracions, canviant la nostra manera de viure i de relacionar-nos.

La nova economia global connectada en xarxa farà necessari el desplegament massiu de xarxes i infraestructures de telecomunicacions de nova generació, amb un impacte transformador que serà comparable al que varen tenir fa 100 anys les xarxes elèctriques i de transport.



Objectiu 7: Connectivitat competitiva per a la nova economia global

L'Agenda Digital per a Europa (2010) defineix tot un full de ruta quant a la connectivitat en Banda Ampla que caldrà que garanteixin les infraestructures de telecomunicacions i que són:

- **Banda Ampla bàsica (ADSL):** cobertura del **100%** dels ciutadans europeus al **2013**.
- **Banda Ampla ràpida (30 Megabits per segon):** cobertura del **100%** dels ciutadans europeus al **2020**.
- **Banda Ampla ultraràpida (100 Megabits per segon):** **50%** de les llars europees al **2020**.

Un factor addicional és el de la designació de **Barcelona com a *Mobile World Capital*** fins a l'any 2018. Un fet que ha d'exercir de tractor amb un alt impacte transversal a tot el teixit econòmic, amb l'impuls del sector públic però gestionat per la iniciativa privada. Aquest programa de desenvolupament industrial ha de permetre arrelar a Catalunya un **ecosistema de referència al món en tecnologies mòbils** de la mà de les empreses capdavanteres a nivell global.

Per arribar a aquests objectius caldrà desplegar infraestructures i xarxes de telecomunicacions de nova generació, que seran un mix de xarxes fixes basades en Fibra Òptica i terminacions sense fils (Wi-Fi, ...), així com xarxes mòbils basades en tecnologies de quarta generació. També caldrà comptar amb el satèl·lit per arribar d'una manera eficient als ciutadans que viuen a les zones menys densament poblades.

És probable que el mercat per si mateix no sigui capaç de garantir l'arribada d'aquestes infraestructures de nova generació a tot el territori o que ho faci amb molt de retard, deixant una part del territori amb menys capacitat competitiva que la resta de manera

permanent o durant un llarg període de temps. En aquest sentit, les polítiques públiques haurien d'anar dirigides a fomentar el desplegament de les infraestructures de nova generació per part dels operadors privats fins allà on sigui possible, utilitzant la **compartició d'infraestructures**, de manera que sigui més sostenible i que els operadors privats puguin arribar a una capil·laritat més gran que no pas si ho fessin de manera independent cadascun d'ells.

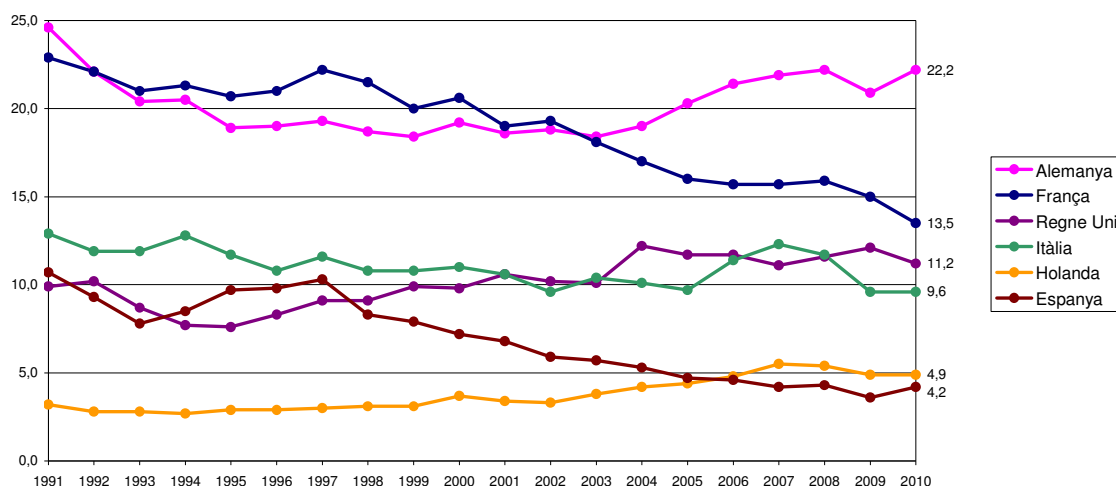
Per garantir la inclusió social territorial, allà on no arribi la inversió privada, o hi arribi massa tard, s'han de promoure convenis de col·laboració públic-privada per a la construcció de les infraestructures de nova generació, de manera que les infraestructures així construïdes es posin a disposició, en règim de mercat majorista, dels operadors privats que proveeixin el servei minorista final, utilitzant en la mesura del possible els mecanismes de finançament que la UE posarà en marxa per a aquests objectius en el període 2014-2020, com la Connecting Europe Facility.

També cal promoure la construcció d'infraestructures passives (canalitzacions i torres) de telecomunicacions de titularitat pública en ocasió de les actuacions de les Administracions en carreteres, túnels, vies fèrries, carrers i noves urbanitzacions, posant-les a disposició dels operadors de telecomunicacions, amb l'objectiu esmentat. En aquest sentit, caldrà un marc regulador que fixi els criteris per a la construcció d'aquestes xarxes, els incentius i els costos per a l'operador/operadors que les explotin i, en el seu cas i atenent a posicions dominants o de "monopoli natural", les limitacions a la competència entre aquests operadors que se'n poguessin derivar.

2.6. INDICADORS I REFERENTS

Objectiu 1: (Infraestructures ferroviàries) Increment del mode ferroviari en el mix de transport

Evolució de la quota modal del ferrocarril a les principals economies de la Unió Europea
(% sobre el tràfic terrestre total de mercaderies)

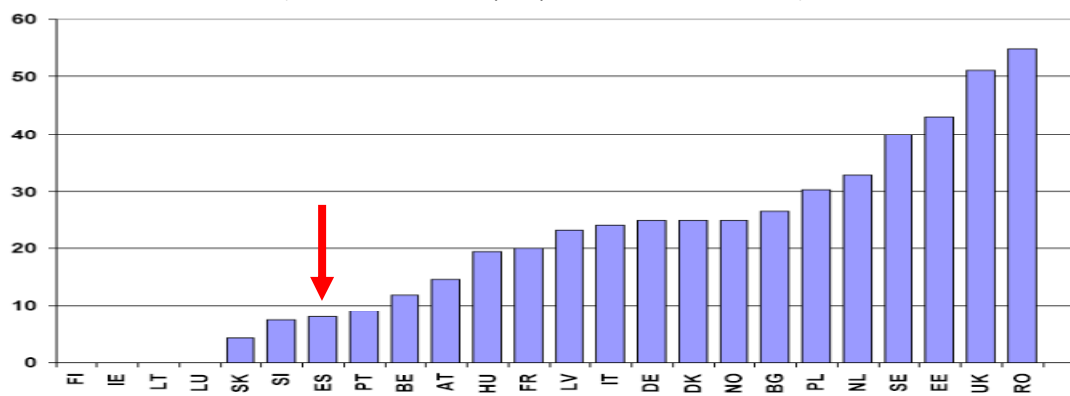


Font: Eurostat, 2012.

Donat que Espanya és el país amb la menor quota modal de transport ferroviari de mercaderies entre les principals economies de la Unió Europea i que, a més, després de França, és el que ha experimentat els descensos més importants durant la darrera dècada, el repte per a la propera dècada és recuperar la barrera del 10%, per apropar-se gradualment a la mitjana del 12,3% registrada pel conjunt de les altres cinc economies analitzades.

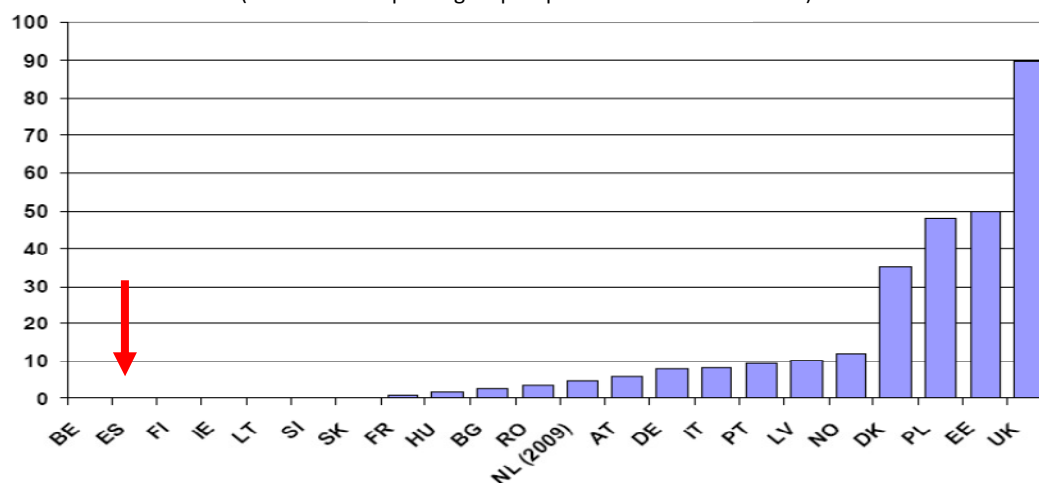
Un factor que pot contribuir decisivament a aquesta recuperació és la introducció de competència efectiva tant en el transport de mercaderies com en el de persones, com a incentiu explícit per a la millora de l'eficiència global del sistema.

Quota de mercat de tots els operadors ferroviaris de mercaderies diferents de l'operador principal (per països)
(% del tràfic en tones per quilòmetre a finals de 2010)



Font: Tercer informe sobre el seguiment de l'evolució del mercat ferroviari. Comissió Europea, 2012

Quota de mercat de tots els operadors ferroviaris de passatgers diferents de l'operador principal (per països)
(% del tràfic en passatgers per quilòmetre a finals de 2010)

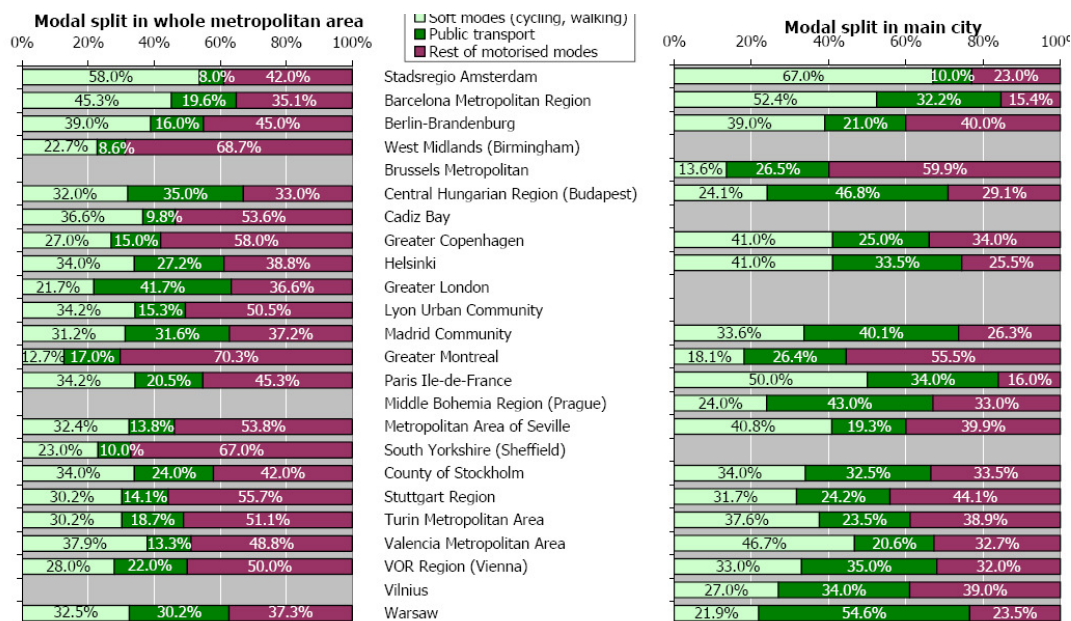


Font: Tercer informe sobre el seguiment de l'evolució del mercat ferroviari. Comissió Europea, 2012.

Més específicament per al transport de passatgers, l'anàlisi del repartiment modal entre l'aglomeració central i el conjunt de la regió metropolitana de Barcelona i la seva comparació amb altres regions metropolitanes europees posa de manifest que la millora de l'oferta del transport públic continua sent una necessitat manifesta, sobretot a la segona corona metropolitana.



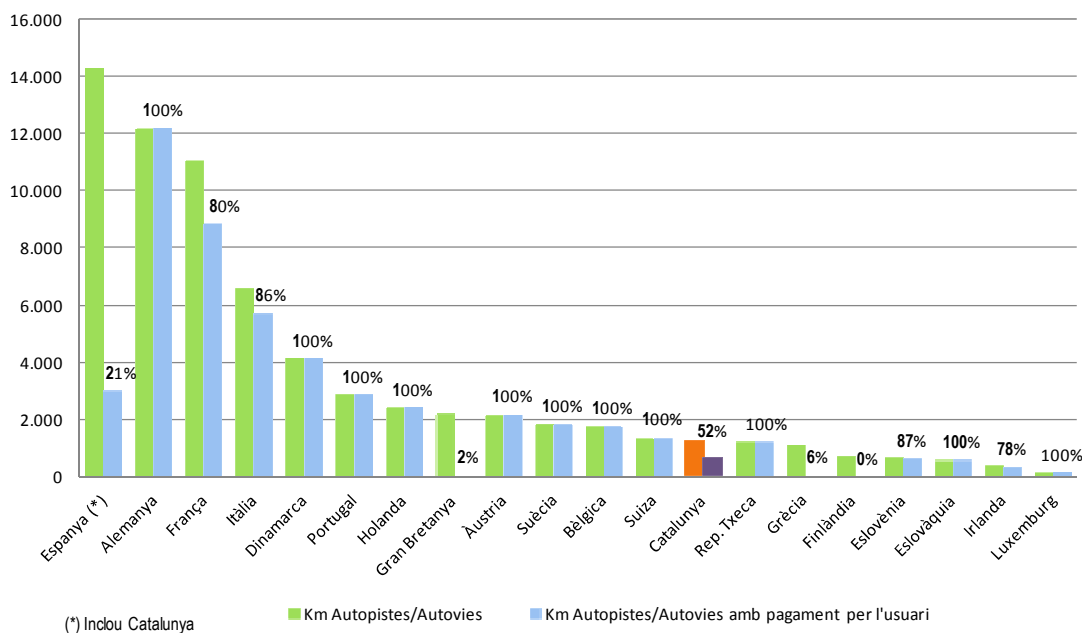
Repartiment modal a les àrees metropolitanes i a la seva ciutat principal
(% de la mobilitat total)



Font: Barometer of public transport in European metropolitan areas (2009). EMTA – European Metropolitan Transport Authorities, 2012.

Objectiu 2: (Infraestructures viàries) Un model de finançament coherent, homogeni i sostenible

Extensió de la xarxa d'alta capacitat total i percentatge tarificat (vehicles pesants) a Europa, (INECO, 2012)



(*) Inclou Catalunya



Objectiu 3: (Ports) Lideratge efectiu en el Mediterrani

Estimacions de tràfic total de contenidors entre fronts portuaris regionals (en milers de TEU)

Origen: Àsia – Destinació: Unió Europea

	<i>Estimated. Loaded TEU (mln)</i>	
By Asian Region	2009	Share
Gulf/Mid East	1.916	17%
Indian Subcontinent	0.926	8%
S.E. Asia	2.118	19%
Australasia/Oceania	0.946	8%
China Sea	4.608	41%
Japan Korea	0.745	7%
TOTAL	11.259	100%
By European Region	2009	Share
North Continent	5.685	50%
South Continent	3.504	31%
Baltic North and East	0.299	3%
UK/Ireland	1.772	16%
TOTAL	11.259	100%

Origen: Unió Europea – Destinació: Àsia

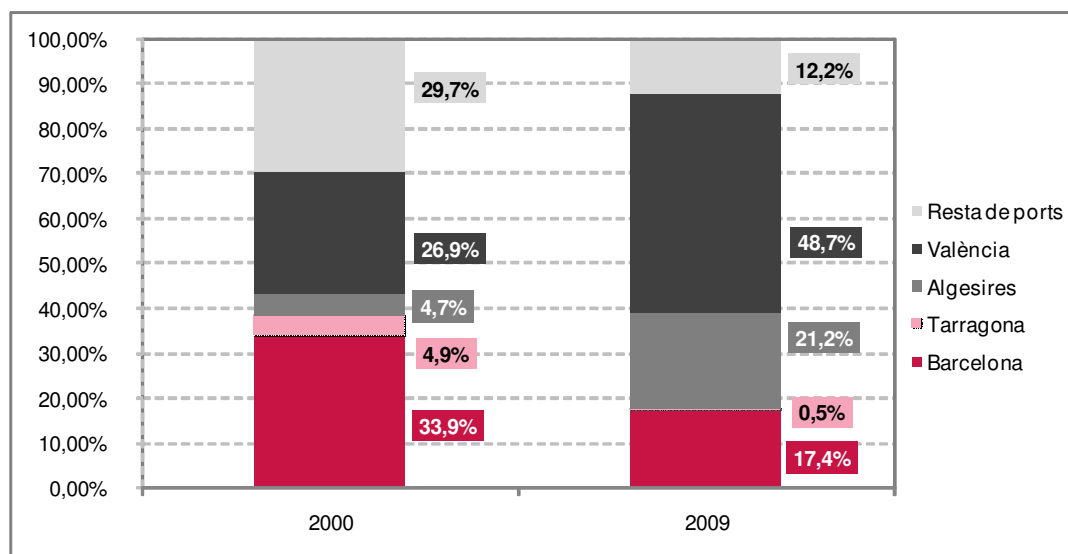
	<i>Estimated. Loaded TEU (mln)</i>	
By Asian Region	2009	Share
Gulf/Mid East	2.085	21%
Indian Subcontinent	1.476	15%
S.E. Asia	1.447	15%
Australasia/Oceania	0.373	4%
China Sea	3.370	35%
Japan Korea	0.983	10%
TOTAL	9.734	100%
By European Region	2009	Share
North Continent	4.941	51%
South Continent	2.266	23%
Baltic North and East	1.117	11%
UK/Ireland	1.410	14%
TOTAL	9.734	100%

Font: The balance of container traffic amongst European ports. Final report to Port of Antwerp, Port of Rotterdam and Port of Hamburg. NEA, 2011

Donat que, més enllà dels productes energètics, les principals relacions comercials del mercat únic europeu es registren amb les economies de l'Orient llunyà, s'hauran de reforçar els **tràfics mercantils per via marítima entre la Xina i els ports catalans**, tant en valor absolut com en termes relatius respecte dels seus competidors.



Evolució de la participació dels ports espanyols en tràfic portuari amb la Xina
(% sobre el total de tràfic –en tones– dels ports espanyols amb la Xina)

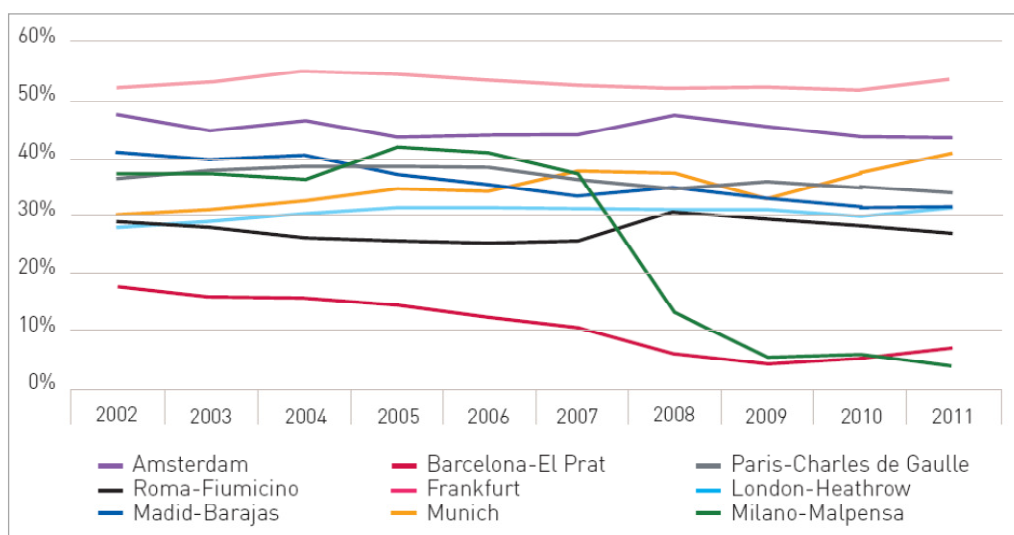


Font: Elaboració pròpia a partir de dades de Puertos del Estado.

Objectiu 4: (Aeroports) Augment de la connectivitat a l'aeroport de Barcelona

La connectivitat als principals aeroports europeus

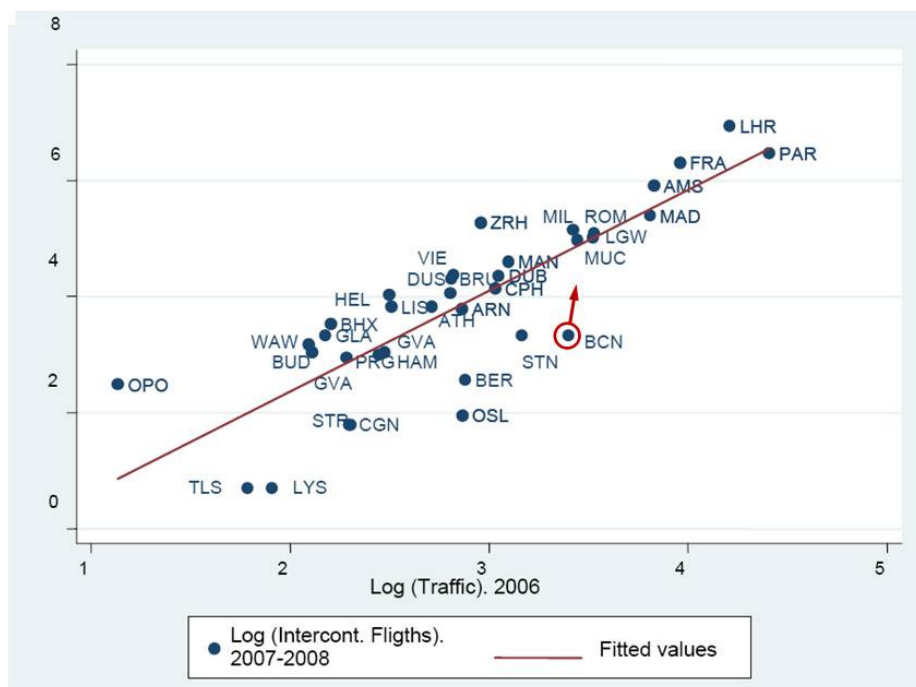
(% de passatgers en trànsit sobre el total de passatgers de cada aeroport)



Font: Observatori de tràfic aeri de Barcelona.

Regressió que expressa l'amplitud de la dispersió entre dotació de vols intercontinentals i tràfic total.
"Bel, G., Fageda, X. (2009) Intercontinental flights from European airports: Towards hub concentration or not?, Research Institute of Applied Economics. Working Papers 2009/06"

Figure 1. Range scatter regression of intercontinental flights against total traffic



L'Aeroport de Barcelona–El Prat va ser l'any 2011 el novè aeroport europeu per volum total de passatgers, però, considerant només el volum de passatgers amb origen o destinació al propi aeroport, va ocupar el quart lloc (les darreres dades de 2012 el situen ja en la tercera posició del rànquing origen-destí). Aquesta diferència s'explica per la limitada connectivitat que ofereix Barcelona–El Prat, que s'ha de revertir amb una **estratègia comercial proactiva de promoció de nous enllaços intercontinentals directes**. El Comitè de Rutes amb participació dels diferents actors implicats a l'aeroport (operadors i institucions i organismes del territori) ha demostrat capacitat d'acció en aquest sentit. L'estratègia de companyies de curt i mitjà radi que ja estan fomentant el concepte de "hub virtual" fornint passatgers de connexió a aerolínies terceres es configura també com un factor clau en aquest increment de la connectivitat de llarg radi des de Barcelona-El Prat.

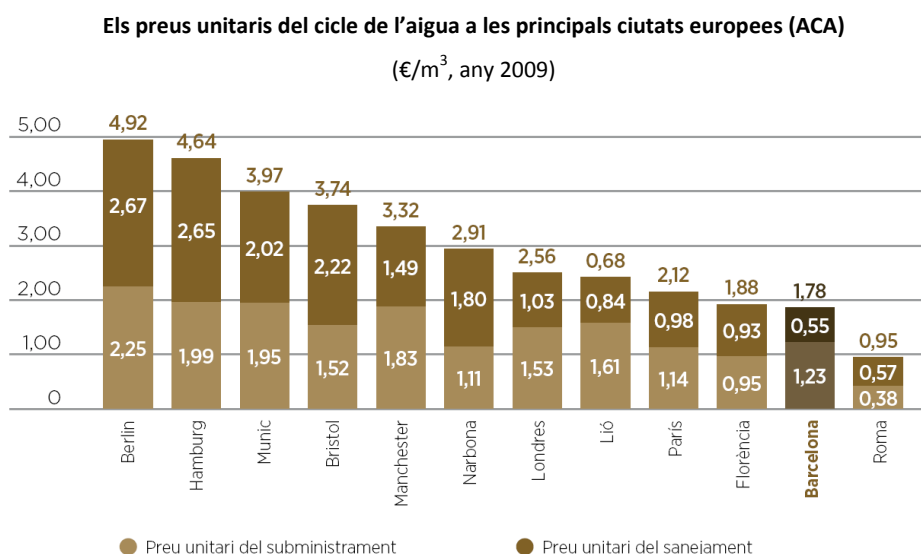
Objectiu 5: (Aigua). Combinació eficient de recursos per garantir el subministrament

El sistema tarifari del cicle de l'aigua ha de garantir els recursos econòmics necessaris per a la **recuperació íntegra dels costos** associats a les necessitats d'infraestructures i de gestió. La gestió eficient del cicle de l'aigua en alta i en baixa (estalvi, tecnologia, cabals ecològics, manteniment de la xarxa, etc.) ha de permetre que aquests costos a internalitzar siguin, al mateix temps, competitius per no suposar un llast per a la competitivitat del conjunt de l'activitat econòmica.

La implantació d'un esquema de tarifació òptim i eficient que també respongui a una visió sistèmica i de conjunt del territori i dels seus equilibris –diferents usos– comporta actuar de manera coordinada sobre factors i actors com la Política Agrària Comuna de la UE, els organismes reguladors de les diverses conques hidrogràfiques sense oblidar els municipis en el territori.

En l'actualitat, la recuperació global dels costos del cicle de l'aigua a Catalunya és d'un 68%, provinent dels ingressos procedents de tarifes repercutides en els usuaris. La diferència existent entre els ingressos i les despeses es cobreix amb aportacions de les administracions públiques i recorrent a l'endeutament, que genera costos addicionals i obligacions financeres.

Cada llar paga de mitjana 1,70 euros per cada 1.000 litres d'aigua consumida, que representa menys de l'1% dels ingressos familiars nets. De fet, el preu mitjà de l'aigua a Barcelona és inferior al de les principals ciutats europees, amb l'excepció de Roma. Per tant, per tal d'assolir nivells de recuperació de costos superiors, sobretot si es té en compte que s'haurà de fer front al cost de les mesures pendents i de les actuacions planificades, el valor indicat pràcticament s'hauria de doblar en l'any 2015 (horitzó d'implantació efectiva de la Directiva marc de l'aigua).



Convé destacar també l'alt grau de desenvolupament de la indústria tecnològica de l'aigua i del seu coneixement que té Catalunya, tant a l'Administració pública com a les empreses del sector. Això és un actiu que convé cuidar i desenvolupar conjuntament, com un dels elements de competitivitat exterior de Catalunya, especialment pel que fa al desenvolupament de l'R+D, de tasques col·laboratives amb organismes de l'exterior i amb programació i execució de projectes pilot i de demostració.

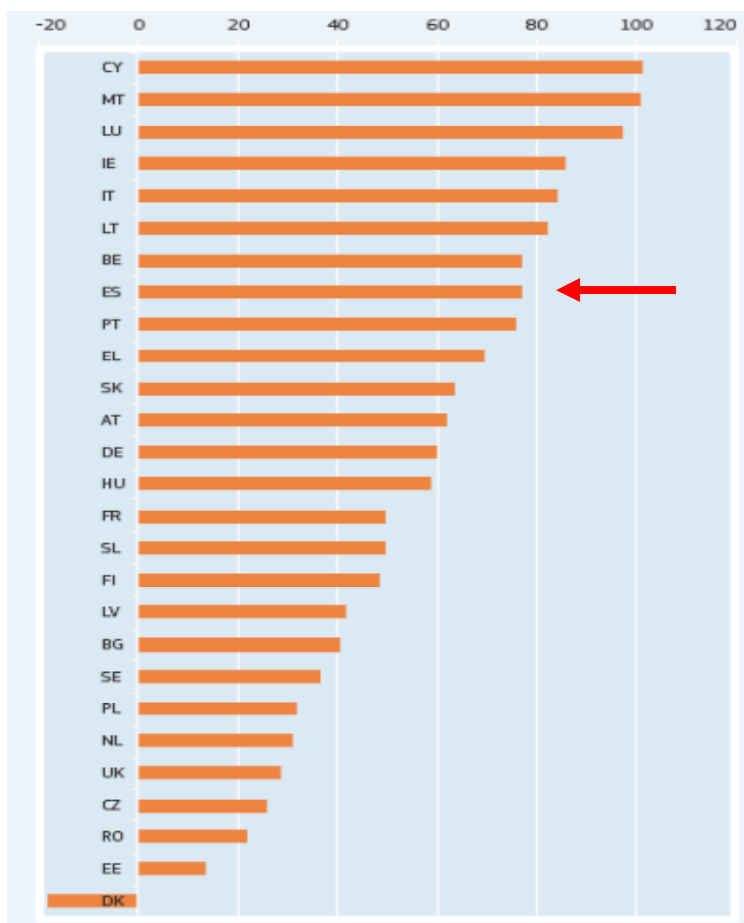
Objectiu 6: (Energia) Garantia de subministrament energètic a preus competitius

L'adopció de pràctiques d'estalvi i la implantació de tecnologies de major eficiència energètica han d'impulsar les activitats de recerca i desenvolupament en aquest camp, amb l'objectiu específic de **reduir la intensitat del consum energètic** per unitat de riquesa generada i el repte permanent de **fixar un marc tarifari ajustat als costos** de generació, transport i distribució de l'energia elèctrica. El model actual de generació elèctrica a Espanya ha comportat un augment continuat dels preus els darrers anys, que ens ha situat en el **grup de països on la indústria paga un preu més alt per l'electricitat**.



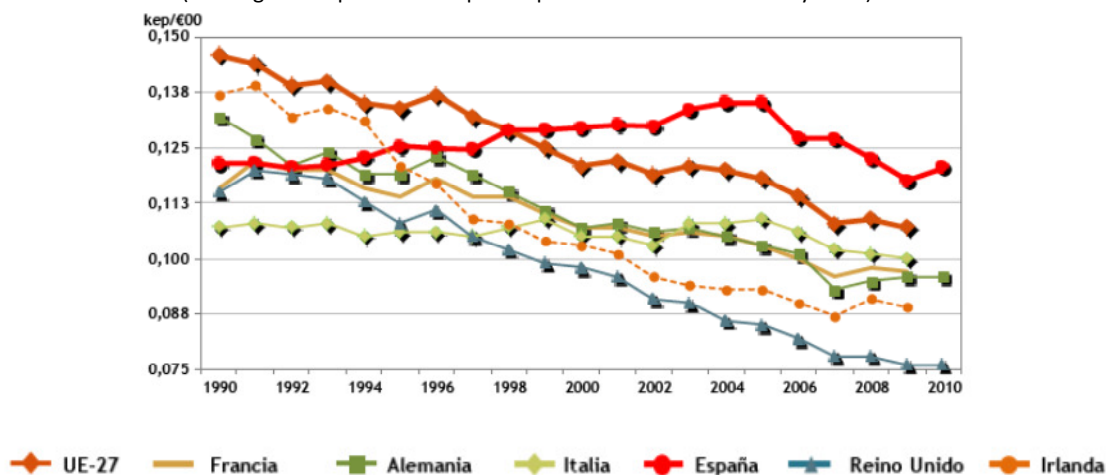
Grau de dependència de la importació d'energia als països de la Unió Europea (% any 2010)

Font: EU energy in figures. Statistical pocketbook 2012. Comissió Europea, 2012.



Comparativa europea de la intensitat energètica final a nivell macro (IDAE, 2011)

(en kilograms equivalents de petroli per euros constants de l'any 2000)





Objectiu 7: (Telecomunicacions) Connectivitat competitiva per a la nova economia global

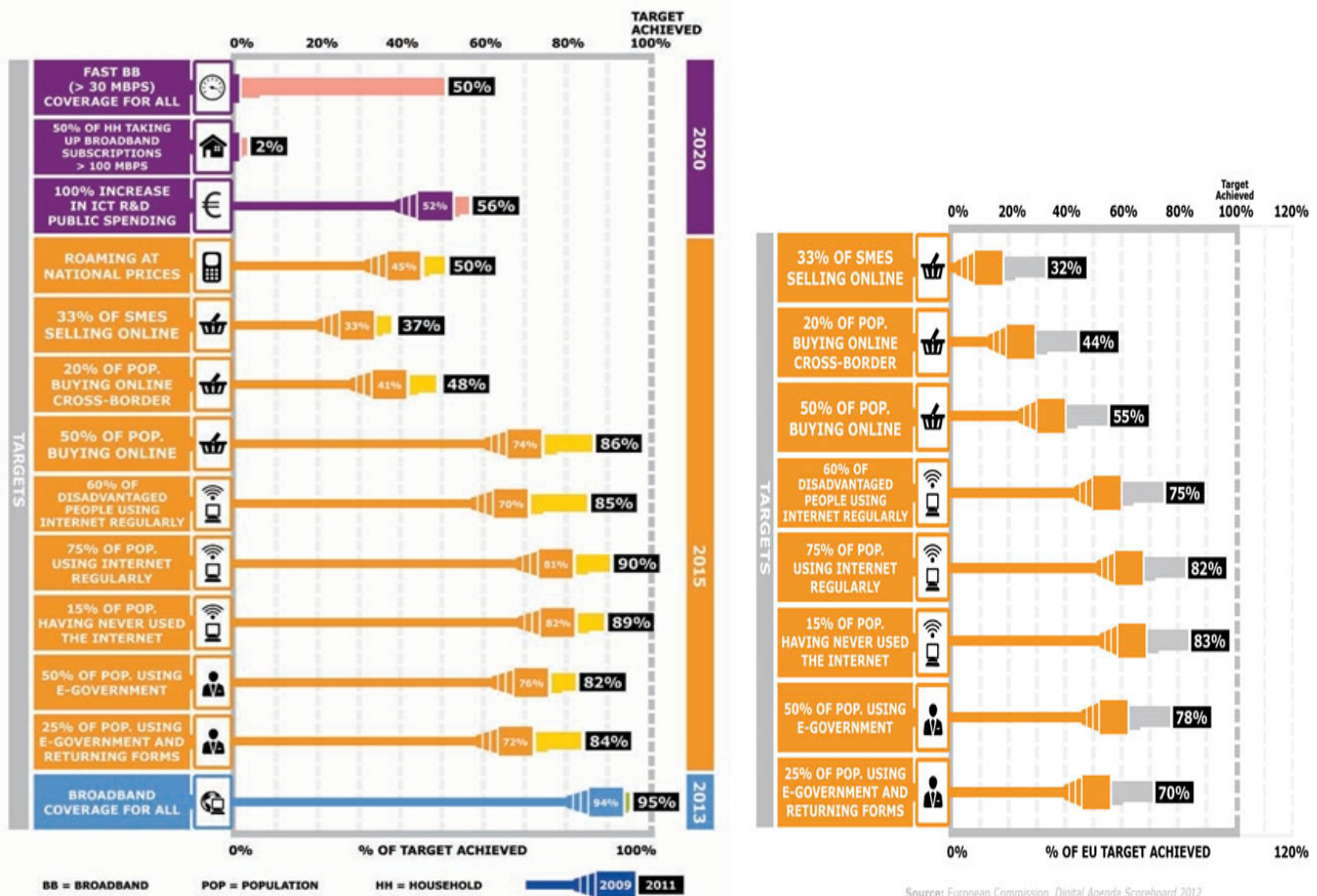
La UE publica periòdicament la **Digital Agenda Scoreboard** amb el seguiment del grau d'acompliment de tots els objectius de l'Agenda Digital per cada país i pel conjunt de la UE. Catalunya hauria de fer el seguiment dels objectius utilitzant la mateixa metodologia que la UE, de manera que es pugui comparar fàcilment el seu grau d'acompliment a Catalunya amb el dels altres països i del conjunt de la UE.

L'Agenda Digital per a Europa, aprovada el maig de 2010, defineix el paper clau i facilitador de les TIC i demana el compromís de la UE, dels Estats Membres i de les Regions i vol que cada país desenvolupi la seva Agenda Digital, concretant els objectius generals europeus en el seu territori amb l'horitzó 2020.

L'objectiu global de l'Agenda Digital és obtenir els beneficis econòmics i socials sostenibles que es derivaran d'un mercat únic digital basat en l'Internet ràpid i ultraràpid i en aplicacions interoperables, assegurant la no-exclusió de cap ciutadà europeu per motiu de la seva localització.



Posició relativa d'Espanya en relació amb els indicadors fixats per l'Agenda Digital Europea



El gener de 2012 el percentatge de cobertura de població amb accés a banda ampla amb xarxes fixes era del 24,7%, un 3% inferior a la mitjana europea del 27,7%.



BLOC 3: CAPITAL TECNOLÒGIC I INNOVACIÓ



ÍNDEX. Bloc 3: Capital tecnològic i innovació

3.1	Capital tecnològic i innovació	85
3.2	Objectius	87
	3.2.1 Un país amb forta cultura innovadora.....	87
	3.2.2 La innovació per “reinventar” alguns dels sectors tradicionals a Catalunya.....	88
	3.2.3 Un sistema de R+D+I eficient i basat en l’excel·lència.....	89
	3.2.4 Coneixement científic i innovació orientada al mercat.....	91
3.3	Indicadors i referents	92

3.1. CAPITAL TECNOLÒGIC I INNOVACIÓ

Vist des de la perspectiva del creixement, cal no oblidar que la recerca és un factor fonamental de tipus instrumental. La recerca facilita la innovació i la innovació busca la millora de la competitivitat. Cal no oblidar, també, que no tota millora de la competitivitat es deu a la innovació, ni tota innovació és conseqüència de la recerca. La innovació que prové de la recerca és normalment més radical i alhora té un procés de maduració més llarg. La recerca bàsica d'avui és la competitivitat de demà.

Tant la recerca bàsica com la recerca aplicada seran necessàries en el futur del nostre país, i és per això que cal ampliar els recursos que s'hi inverteixen i ser molt curós a l'hora de distribuir-los. La recerca finançada amb recursos públics hauria de tenir dues característiques: Ser una recerca d'excel·lència i ser una recerca útil. És a dir, tenir un nivell homologable al dels millors centres internacionals i estar orientada, no en un sentit *ex ante* que restringeixi l'objecte d'estudi o de la recerca, sinó des de la perspectiva del seu retorn social. En darrera instància, el resultat de la recerca pot ser que no es resolgui en una aplicabilitat més o menys immediata, però tampoc no ho hauria de fer com una recerca exclusivament autoreferenciada. Cal que la recerca es preguntí pels fins i, sempre que això sigui possible, que indagui sobre les conseqüències potencials o derivades dels seus treballs en diferents àrees del coneixement i en el seu cas de l'activitat econòmica.

Es pot afirmar que en l'actualitat Catalunya disposa d'un bon sistema de recerca bàsica, líder a Espanya, i amb un nivell de producció científica homologable amb els estàndards internacionals⁴ El gran repte de Catalunya és repetir en l'àmbit de la recerca aplicada (innovació tecnològica) el que s'ha aconseguit en termes

⁴ L'estudi *Impactes de les universitats públiques catalanes a la Societat* (ACUP, 2011) posa en evidència la important evolució de les universitats i la recerca bàsica a Catalunya en els darrers 30 anys: d'una universitat per a uns pocs a una universitat "extensa" amb un grau elevat d'accessibilitat. D'una universitat bàsicament docent a una universitat investigadora amb pràcticament 700 grups de recerca consolidats amb un impacte científic –en termes de publicacions– per sobre de la mitjana mundial (un 34%) per davant d'Alemanya, França o Finlàndia i també per sobre de la mitjana UE-15.

d'excel·lència i productivitat en la recerca bàsica i, d'aquesta manera, fer possible un canvi de model econòmic basat en la innovació i el coneixement.

És del tot rellevant assegurar que aquesta evolució “endògena” de la universitat té el seu correlat i traducció en forma de transferència de coneixement i tecnològica a l'empresa, a l'economia real i, així, al progrés social i econòmic.

El teixit empresarial del nostre país està conformat bàsicament per microempreses i pimes amb una estructura sectorial diversificada i amb diversos clústers identificables. Aquesta realitat posa en evidència una mancança estructural –en nombre i en dimensió– d'empreses tractores que en economies de referència com l'alemanya o la dels EUA actuen com un sistema *pull* en el qual són aquestes empreses les que d'alguna manera impulsen la universitat en termes de transferència tecnològica. En definitiva, en són demandants i en concreten les línies de recerca.

Com que a casa nostra l'efecte *pull* no és prou intens, a més d'incentivar-lo, s'hauria de complementar amb un paper més impulsor per part de les universitats, i aconseguir així el que seria un efecte *push*, en el qual la institució es dota dels mecanismes per traslladar el resultat de la seva acció de recerca a l'economia real i als sectors productius. No és pensable, almenys no d'una manera generalitzada i en l'estadi actual, que siguin les microempreses i les pimes les que actuïn com l'element tractor de la innovació i la transferència des de la universitat. Aquesta és una missió que la universitat ha d'integrar com a pròpia.

En aquest document es referencien –amb l'ambició d'emular-los– els casos d'Israel, Massachussets o el bioclúster de Catalunya, com un exemple del resultat positiu en termes de creixement i progrés quan la universitat, l'Administració i l'empresa treballen com un mecanisme ben coordinat.



L'Informe del CAREC sobre el sistema universitat, recerca, innovació i empresa publicat el juliol de 2011 apuntava algunes idees i iniciatives a fi de promoure una major cooperació del sistema de recerca amb el seu entorn:

- els beneficiaris dels incentius de la política científica han de ser en una proporció més gran, aquells projectes cooperatius amb cofinançament privat rellevant;
- cal revisar els criteris d'avaluació de la recerca a fi que també es valori el potencial de generar innovacions amb posterior aplicació comercial;
- millorar els sistemes d'avaluació de les universitats incorporant indicadors de transferència de tecnologia i les actuacions per afavorir el naixement d'iniciatives emprenedores que superin el període de la infància;
- afavorir programes que incentivin i promoguin la incorporació de doctors a les empreses fomentant la mobilitat –i per tant la interacció– dels acadèmics i professionals en el món de l'empresa i la universitat.

3.2. OBJECTIUS

3.2.1. UN PAÍS AMB FORTA CULTURA INNOVADORA

Objectiu 1: Catalunya ha d'arribar a ser un país amb una forta cultura innovadora

El concepte d'innovació ha d'evolucionar cap a un **sentit més ampli**, que no només inclogui la innovació en l'empresa (millorant un producte, un procés o la gestió) sinó també la innovació en l'entorn de l'empresa (innovació institucional), i també cap a un sentit més **obert i col·laboratiu**. Algunes d'aquestes innovacions poden ser “**radicals**” (**basades en processos d'R+D**) i altres poden ser “**incrementals**”, és a dir, petits canvis o millores que surten d'iniciatives diverses o que proposen els mateixos treballadors. Si bé tant Alemanya com el Japó són excel·lents models de cara a la innovació de tipus



“radical” o tecnològic, el Japó es troba en una posició netament més avançada en l'aspecte d'innovació incremental i aquest hauria d'ésser el nostre model a seguir.

Assolir una forta cultura innovadora requereix treballar al llarg de tota l'etapa formativa, des de les escoles fins a la universitat, en el **desenvolupament d'actituds i capacitats per a la innovació**. La innovació incremental exigeix una decisió ferma, irrevocable i compromesa per part de la propietat i direcció de l'empresa. És important que els **empresaris i directius tinguin un nivell formatiu similar a la mitjana de la UE**. A Espanya, l'any 2009, el 39% dels directius tenia un nivell educatiu superior enfront d'un 42% a la UE⁵.

Totes les empreses, tant públiques com privades, hauran d'introduir **tècniques per desenvolupar capacitats i implicació dels empleats en la innovació de l'empresa**.

Avui, el 100% de les empreses que tenen un programa d'incentius per fomentar la innovació entre els seus empleats, afirma que genera valor per al negoci. Tanmateix, només un terç de les empreses posseeix un programa d'aquest tipus⁶.

3.2.2. LA INNOVACIÓ PER “REINVENTAR” ALGUNS DELS SECTORS TRADICIONALS A CATALUNYA

Objectiu 2: La base del model econòmic català ha d'incloure l'aprofitament de la innovació per “reinventar” alguns dels sectors tradicionals a Catalunya

El canvi de model no serà disruptiu sinó **gradualista** i, en bona mesura, es pot construir sobre la “reinvençió” de sectors que ja generen riquesa i llocs de treball. Els esforços que s'han fet a **nivell tecnològic** en sectors de tecnologia punta (sobretot TIC) hauran de ser utilitzats en major mesura pels sectors tradicionals (per exemple, el turisme, la indústria, l'agroalimentari, el sector financer, l'automòbil, la construcció, el de la salut que ja pot referenciar-se com una millor pràctica, etc.). Aquests sectors “reinventats” seran els que impulsaran la recuperació de l'**ocupació**.

⁵ Cañibano, C. y Castro, E. (2010): «El sistema español de innovación», en Sergio Berúmen (coordinador).

⁶ “La innovación en la empresa española”, Deloitte (2007)



En conseqüència, els **estímul a la innovació empresarial** s'han d'adaptar a aquest objectiu estratègic. D'una banda, assegurant el suport públic a la innovació tecnològica en les pimes i no només en les grans empreses, fent més eficaços els plans de suport a la petita i mitjana empresa, en coherència, però, amb les mesures que incentiven la concentració i l'augment de dimensió del teixit empresarial afavorint la migració i transició de la microempresa a la pime i d'aquesta a la mitjana i gran⁷.

Per altra banda, **el cost de finançament privat de les empreses innovadores haurà de disminuir** amb l'establiment de mecanismes harmonitzats (internacionalment) que permetin fer una valoració adequada dels intangibles. Actualment, la informació econòmico-financera que les empreses elaboren no serveix perquè les entitats creditícies i els mercats de capitals avaluin les garanties d'un eventual préstec o inversió, perquè no reflecteix adequadament el valor dels intangibles.

3.2.3. UN SISTEMA D'R+D+I EFICIENT I BASAT EN L'EXCEL·LÈNCIA

Objectiu 3: Cap a un sistema de recerca i innovació més eficient i basat en l'excel·lència

L'excel·lència científico-tècnica s'ha de cercar per l'acumulació de massa crítica i no només per un augment de recursos.

L'assoliment d'aquesta massa crítica s'haurà d'assolir sobre quatre paràmetres bàsics:

- La **racionalització** de programes de suport finançats i gestionats pel sector públic per solucionar-ne la fragmentació excessiva, especialment de les xarxes de transferència de tecnologia per reduir coincidències i solapaments.

⁷ Segons un estudi d'ACC10, que analitza el perfil de l'empresa que sol·licita suport públic en forma de subvenció per dur a terme projectes d'R+D i d'innovació a Catalunya, les empreses a les quals s'atorguen subvencions presenten, de mitjana, una ocupació de 143 treballadors per empresa i una facturació de més de 31 milions d'euros anuals. Per tant, són majoritàriament empreses de mitjana dimensió



- La **priorització** temàtica, que permeti assegurar que el sistema d'innovació respon als reptes i oportunitats socioeconòmics de Catalunya a llarg termini. L'elevada dependència del finançament de projectes per part d'Espanya i la UE pot no contribuir als interessos particulars de Catalunya.
- La **concentració de recursos** públics en pocs centres i basant-se en criteris objectius d'excel·lència, augmentant la seva dimensió mitjana. Actualment, a Catalunya existeixen 33 centres de recerca, 28 centres tecnològics i 83 grups universitaris adscrits a TECNIO, un nombre elevat segons els estàndards internacionals i regionals, que planteja problemes de massa crítica i eficiència. Una dimensió operativa de major escala passa per unions, fusions i augments d'eficiència en contrast amb l'atomització. La clara definició dels àmbits d'actuació dels diferents centres tecnològics hauria de tendir a evitar duplicitats que mouen potencialitats quan els recursos són limitats. Al mateix temps, l'especialització facilita des del cantó de les empreses una identificació més fàcil dels referents tecnològics en funció del seu sector d'activitat.
- L'aplicació de **criteris de rendibilitat i de repercussió i retorn social** en la gestió dels centres tecnològics i de recerca, donant més èmfasi a les accions impulsades per la **demanda** (clústers d'innovació, transferència tecnològica impulsada per la demanda, etc.). En aquest sentit, cal augmentar la **participació real del sector privat** en la definició de polítiques d'innovació.

La forma d'assegurar una major repercussió social d'aquestes activitats, sense necessitat d'introduir un "dirigisme" quant a l'orientació de la recerca, podria ser incorporant un criteri de cofinançament públic-privat (centres i empreses) a l'hora d'avaluar els ajuts públics als programes, tant de les empreses com dels centres públics. Aquesta col·laboració en el finançament podria estendre's també al desenvolupament del projecte, en el qual treballin, formant un sol equip, persones procedent d'un i altre estament. Complementàriament, l'avaluació dels centres



tecnològics i de recerca cal que també es vinculi al volum de programes desenvolupats conjuntament amb empreses i a la seva orientació de resultats finalistes en els mercats.

3.2.4. CONEIXEMENT CIENTÍFIC I INNOVACIÓ ORIENTADA AL MERCAT

Objectiu 4: Una major interconnexió entre el coneixement científic i la innovació orientada al mercat

La universitat catalana ha d'apostar explícitament per la **transferència** de tecnologia i coneixement com a tercera funció pròpia, al mateix nivell que la docència i la recerca. I vincular una part del finançament de les universitats a aquesta tercera funció.

El compromís de les universitats i centres de recerca amb la transferència de tecnologia i coneixement s'hauria de traduir en la **dotació de fons específics per cobrir les despeses de la fase de prova de concepte**, que és una etapa imprescindible per fer créixer el valor per a l'empresa d'una determinada tecnologia o innovació, i la creació de les **condicions per incrementar la disponibilitat de capital risc**, sobretot per facilitar el creixement de les iniciatives consolidades després d'una primera ronda de finançament a la fase de capital seminal.

La mesura dels resultats d'aquestes activitats de transferència sobre el teixit productiu s'hauria de realitzar a partir d'indicadors de volum de negoci generat, de pes en el volum de negoci dels productes nous o millorats i de llocs de treball creats.

3.3. INDICADORS I REFERENTS

Objectiu 1: Un país amb una forta cultura innovadora

La despesa (pública i privada) en R+D a Catalunya hauria d'assolir l'any 2020 la fita marcada per l'Agenda de Lisboa, d'un 3% del PIB, objectiu que actualment només compleixen Suècia, Finlàndia i Dinamarca. L'any 2010, la despesa en R+D a Catalunya representava l'1,65% del PIB, per sota del 2% de la mitjana dels països de la UE-27. Per arribar a aquest 3%, caldria un increment de 2.580 M€ d'inversió en R+D.

El segon objectiu quantitatiu a assolir és que la **proporció de la despesa provinent del sector privat** sigui de 2/3 parts. A Catalunya, la proporció de despesa en R+D que correspon a les empreses és el 56,8% del total, una quota que supera la del conjunt d'Espanya (51,6%) però que està lluny de l'OCDE (72%, any 2008), i també del País Basc (75,5%) i Navarra (69,4%).

Dins l'Estat espanyol, les **regions líders en innovació empresarial són el País Basc i Navarra**. Les principals diferències que s'observen entre Catalunya i aquestes dues comunitats tenen a veure amb el finançament de la despesa. A Catalunya la quota de fons públics proporcionats per l'Estat espanyol i el Govern català és més petita, i el mateix succeeix amb el finançament procedent d'altres empreses, la qual cosa reflecteix un plantejament de cooperació més feble a Catalunya pel que fa a la innovació i un grau més baix d'intercanvi interempresarial de coneixements.

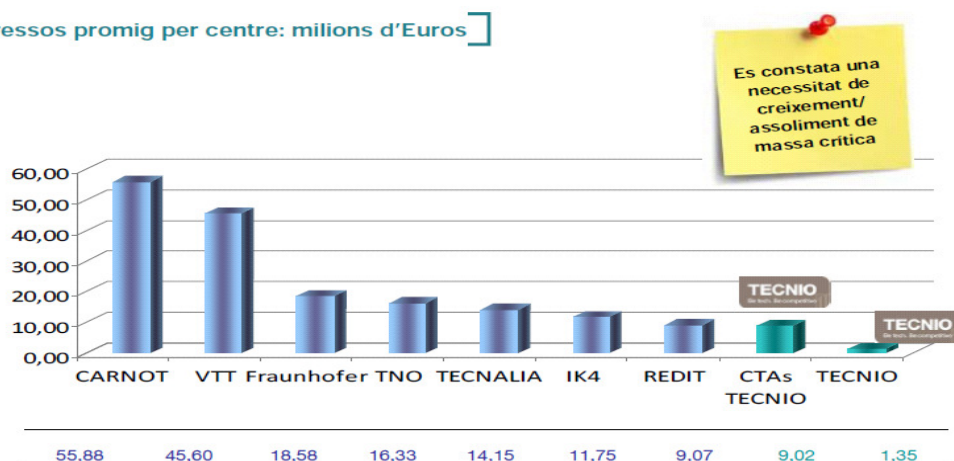
Objectiu 2: Un sistema de recerca i innovació més eficient i basat en l'excel·lència

Els centres tecnològics catalans han **guanyar dimensió**, tal com s'ha fet al País Basc, per tal de poder competir amb els centres capdavaners a Europa i a Espanya.



Els sis centres tecnològics avançats de Catalunya, agrupats en CTA TECNIO tenen un ingrés mitjà de 9 milions d'euros anuals, mentre que a TECNALIA, el grup privat d'R+D+I basc més gran Espanya, els centres tenen un ingrés mitjà de 14,5 milions. Aquest grup factura 125 milions d'euros i compta amb una plantilla de més de 1.400 persones, i ja té presència en altres regions d'Espanya i també a l'estranger.

[Ingressos promig per centre: milions d'Euros]



VTT: Finlàndia

Fraunhofer: Alemanya

TNO: Holanda

Tecnalia: País Basc

IK4: : País Basc

Redit: Comunitat Valenciana

CTAs TECNIO (6 centres tecnològics avançats: ASCAMM, Leitat, Cetemmsa, CTM, Barcelona Digital, Barcelona Media)

TECNIO (resta de centres tecnològics)

Objectiu 3: Interconnexió entre el coneixement científic i la innovació orientada al mercat

Els **recursos públics destinats per la Generalitat a impulsar l'R+D** estan concentrats en un 97,5% a fomentar l'R+D pública (executats per l'Administració i per les universitats), mentre que la quantitat destinada a fomentar l'R+D industrial només representa el 2,5% restant (no s'inclouen aquí altres programes estatals o europeus com el CDTI o el 7è programa marc). En termes monetaris, la Generalitat de Catalunya inverteix

anualment a l'entorn de 32 milions d'euros en centres tecnològics i en ajudes directes a les empreses catalanes per impulsar la innovació, enfront d'una despesa de 1.278 milions que és executada directament pels diferents departaments i organismes de l'Administració i per les universitats (inclou sous dels investigadors).

Aquestes xifres posen de manifest que l'èxit aconseguit pel nostre model de recerca deriva en bona part del gran esforç econòmic realitzat, del qual no s'ha beneficiat la recerca aplicada. Per tant, un major **reequilibri en la distribució dels recursos públics destinats a fomentar l'R+D aplicada** permetrien una major rendibilitat econòmica dels fons invertits.

Bones pràctiques internacionals segons la tipologia de la iniciativa.

Categoría	Mejores Prácticas identificadas	Iniciativas Concretas	País en las que se implementan
Recursos humanos	Perfil productivo y técnico de gestores empresariales que valoran la I+D+i.	Posee uno de los porcentajes de directivos provenientes de departamentos de producción y de investigación más altos de la OCDE.	Japón
Recursos humanos	Desarrollo profesional con formación continua y rotación interdepartamental sistemática.	Programas de formación <i>on-the-job</i> reglados y traslados internos frecuentes, altas tasas de rotación interna.	Japón
Recursos humanos	Vinculación del mundo académico y empresarial.	Requisito para obtener plaza de catedrático o profesor titular, de al menos 5 años de experiencia laboral en empresas privadas (<i>Berufungsverfahren</i>).	Alemania
Recursos humanos	Optimización de incentivos de profesores universitarios.	Se han incorporado salarios variables para profesores universitarios, con hasta 1/3 del sueldo según desempeño.	Alemania
Recursos humanos	Capital humano empresarial como vehículo de transferencia del conocimiento durante todo su ciclo de vida.	Rotación interdepartamental de ingenieros, hasta el punto de que en ocasiones desarrollan productos los mismos que realizaron la investigación primaria.	Japón
Recursos financieros	Complementos al mercado de financiación privada de iniciativas empresariales innovadoras.	KTI Invertir: una asociación privada e independiente de inversores, que ofrece a las <i>start-ups</i> y jóvenes emprendedores una plataforma para la búsqueda de financiación de capital riesgo suizo y extranjero.	Suiza
Recursos financieros	Complementos al mercado de financiación privada de iniciativas empresariales innovadoras.	Fondos públicos de capital riesgo complementarios de privados para <i>start-ups</i> tecnológicos (hasta medio millón de euros por el 15% de las acciones).	Alemania



Categoría	Mejores Prácticas identificadas	Iniciativas Concretas	País en las que se implementan
Recursos financieros	Promoción de las empresas finesas en el exterior, atracción de inversión extranjera.	▪ Red de centros de innovación en los puntos más dinámicos del mundo para ejercer vigilancia tecnológica, buscar talento y financiación (Finnnode).	Finlandia
Recursos financieros	Los instrumentos de financiación para investigación están diferenciados en investigación básica y aplicada.	▪ La Sociedad Fraunhofer es la responsable de los programas para investigaciones de carácter aplicado públicas, privadas y mixtas, los institutos Max Planck se orientan a investigación básica.	Alemania
Recursos financieros	Financiación estatal a proyectos únicamente de colaboración entre sector público y privado.	▪ La Agencia Confederal de Promoción de la Innovación (KTI) sólo concede fondos para investigación a organismos públicos, si están cofinanciados al menos en un 50% por el sector privado.	Suiza
Recursos financieros	Beneficios fiscales para investigadores y ejecutivos extranjeros que realicen su actividad en el país.	▪ Los investigadores y ejecutivos extranjeros sólo tributan por el 75% de sus ingresos los tres primeros años.	Suecia
Recursos financieros	Beneficios fiscales para investigadores y ejecutivos extranjeros que realicen su actividad en el país.	▪ Los extranjeros que trabajen menos de 24 meses, pueden elegir entre un tipo fijo del 35% o un impuesto progresivo, lo que beneficia a las altas rentas de los trabajadores especializados y ejecutivos.	Finlandia

Categoría	Mejores Prácticas identificadas	Iniciativas Concretas	País en las que se implementan
Propiedad Intelectual	Incentivo a la investigación orientada a creación de derechos de propiedad intelectual en la universidad.	▪ Existencia de sociedades limitadas universitarias que gestionan y explotan los derechos creados en proyectos de investigación.	Suecia, Finlandia
Aplicaciones	Colaboración en investigación aplicada del sector público y privado.	▪ Existencia histórica de <i>partnerships</i> público-privados en sectores estratégicos. (Scania, Volvo, Ericsson-Televerket)	Suecia
Aplicaciones	Fomento de la competitividad internacional de grupos de investigación aplicada industrial.	▪ Financiación pública a ganadores de una competición entre <i>clusters</i> empresariales, atendiendo a su carácter innovador.	Alemania
Aplicaciones	Grupos de investigación con más alta representación de ingenieros que científicos.	▪ Alto porcentaje de ingenieros en comparación internacional y menor de perfiles científicos puros en los grupos de investigación públicos.	Japón
Aplicaciones	Programas e instrumentos financieros para innovación en servicios.	▪ El programa de servicios innovadores Serve. Está diseñado para desarrollar nuevos y mejorados servicios industriales, de sectores intensivos en conocimiento, financieros, de seguros, comerciales, logísticos y de gestión de activos.	Finlandia
Aplicaciones	Programas de compras públicas de tecnología innovadora.	▪ Programa Sueco de Compras Públicas Verdes para las provisiones estatales de oficina, telecomunicaciones, muebles, textiles, vehículos, servicios de limpieza y lavandería, etc.	Suecia

Categoría	Mejores Prácticas identificadas	Iniciativas Concretas	País en las que se implementan
Gestión	Optimización de la eficiencia en la gestión universitaria.	▪ Gestión por objetivos y evaluación de desempeño de los profesores en su actividad docente e investigadora.	Alemania
Gestión	Fomento de la competitividad universitaria y la excelencia.	▪ Iniciativa de Excelencia: El Gobierno federal concede financiación extra a un número limitado de universidades que cumplan una serie de requisitos de éxito universitario (formativo e investigador).	Alemania
Gestión	Modelo de cooperación público-privada subsidiaria, el estado no participa en la formación de consorcios	▪ La KTI sólo presta financiación y apoyo a grupos colaborativos público-privados una vez formados, no participa en los acuerdos.	Suiza
Gestión	Evaluación sistemática de los instrumentos y programas de fomento de la I+D+i.	▪ El Consejo de Política Científica y Tecnológica en Finlandia encarga evaluaciones sistemáticas, periódicas y globales de todos los instrumentos y programas nacionales y regionales.	Finlandia
Gestión	Los gestores y los organismos competentes en I+D+i están desvinculados generalmente de la política.	▪ La Agencia Tekes tiene amplias competencias y libertad de acción en multitud de aspectos. El Fondo Finés de Innovación (SITRA) tiene gran autonomía y responde sólo ante el parlamento.	Finlandia

Font: "Análisis comparativa del sistema español de I+D+i" (2009), Deloitte. Cámara de Comercio de Madrid.

Altres referents internacionals i bones pràctiques

BOSTON (Massachusetts)

L'Administració de Massachusetts ha elaborat un pla, amb el suport de 34 entitats sectorials públiques i privades, que té per objectiu fer inversions estratègiques en educació, innovació i infraestructures, que permetin mantenir la situació de lideratge en innovació i coneixement que ha assolit la ciutat de Boston en poc més de quatre dècades, i que li ha permès sortir de la recessió abans i més ràpid que altres ciutats i estats nord-americans. Massachusetts ha passat de ser el 45è Estat en termes de creixement de l'ocupació en el període comprès entre 2000 i 2006, a ocupar l'11 posició en el rànquing dels 50 Estats membres des del gener de 2007. Boston és el centre econòmic de Massachusetts: amb només el 9% de la població de l'Estat, aporta el 16% de l'ocupació total, el 19% dels ingressos fiscals i el 24% del PIB.

ISRAEL

Miracle econòmic d'Israel: un país de 7 milions que té més empreses que cotitzen al Nasdaq que tot Europa. Israel té més *start up* que qualsevol altre indret fora de Silicon Valley. Disposa de dues vegades i mitja el capital risc per capita que els EUA i 30 vegades més que Europa. És resultat de la seva cultura i història: molta unitat i voluntat d'assumir riscos; i l'element multicultural. Israel és un país d'immigrants i aquests estan més predisposats a assumir riscos. No és casual que la meitat de les *start-up* de Silicon Valley vagin ser fundades per immigrants.

El Bioclúster a Catalunya

Catalunya està situada entre les principals regions tractores en aquest sector, com Berlín i Oxford, i constitueix el motor del sector biotecnològic de l'Estat, amb un 23% de les noves empreses creades el 2010 i un 29,4% de la facturació estatal (15.600 milions d'euros). No obstant això, el sistema és encara vulnerable per l'excessiva dependència de les administracions. La cooperació entre el sector públic i privat i l'especialització són les claus per superar aquestes amenaces.



BLOC 4: CAPITAL ORGANITZATIU



ÍNDEX. Bloc 4: Capital organitzatiu

4.1	Rellevància de la internacionalització, finançament i dimensió empresarial..	99
4.2	Internacionalització empresarial	101
4.3	Finançament empresarial	102
4.4	Dimensió empresarial	103
4.5	Indicadors i referents	106

4.1. RELLEVÀNCIA DE LA INTERNACIONALITZACIÓ, EL FINANÇAMENT I LA DIMENSIÓ EMPRESARIAL

Entre les diverses claus que diferencien els països líders en generació de riquesa i benestar per a la població hi ha l'èxit del seu teixit empresarial. Per altra banda, els estudis que identifiquen les principals variables que permeten diferenciar les empreses exitoses de les empreses que fracassen en solen incloure diverses entre les quals destaquen la internacionalització, l'accés a fonts de finançament i la dimensió.

Es tracta de variables que tenen moltes interrelacions. Així, la internacionalització afavoreix la dimensió. Augmentar la dimensió de les empreses té importants avantatges entre els quals podem destacar l'increment de la seva productivitat. Per altra banda, la relació entre dimensió, competitivitat i internacionalització és bidireccional: la dimensió afavoreix la competitivitat i la internacionalització, que al seu torn afavoreixen una major dimensió. Així doncs, l'aposta per la internacionalització serà la principal via per augmentar l'escala del mercat i, en conseqüència, la dimensió eficient de l'empresa.

La inversió exterior de les empreses té d'altres efectes molt beneficiosos per a l'economia. Així, d'acord amb dades de COFIDES (2012), les empreses que han fet inversió exterior l'any 2011 han augmentat l'ocupació en un 16%.

En la mateixa línia, un finançament suficient i equilibrat és imprescindible per poder internacionalitzar l'empresa i també per guanyar dimensió. De fet, molts estudis mostren que la manca de finançament és un dels principals frens que han de superar moltes empreses que tenen dificultats per internacionalitzar-se i per guanyar dimensió. Al mateix temps, la manca de finançament o el finançament desequilibrat amb un excés d'endeutament a curt termini són causes que molt freqüentment expliquen els fracassos empresarials.



El CAREC ja ha elaborat diversos informes sobre aquestes temàtiques. Així, en el document *Noves vies de finançament al sector privat* (juliol 2011) es formulen diverses propostes per potenciar mecanismes alternatius al crèdit bancari. Aquestes mesures van dirigides, en primer lloc, a facilitar el coneixement dels instruments disponibles i les condicions d'accés i, en segon lloc, a proposar canvis en el marc legal i tributari. També es formulen propostes per facilitar la capitalització de les empreses. En el document *Palanques de crèdit empresarial per reactivar l'economia* (febrer 2012) també es fan propostes per millorar la qualitat i la quantitat de crèdit empresarial que reben les empreses.

En el document *La dimensió empresarial a Catalunya* (desembre 2011) es constata que la dimensió mitjana de l'empresa catalana és inferior a la d'altres països amb un grau de desenvolupament similar. També s'argumenta que aquesta menor dimensió es deriva de rigideses i obstacles de l'entorn institucional i de mercat; així com de factors socials i culturals que limiten l'horitzó de moltes empreses. Per aquests motius es formulen diverses propostes per millorar els marcs social, cultural, econòmic i financer; legal i regulatori.



4.2. INTERNACIONALITZACIÓ EMPRESARIAL

Objectiu 1: Teixit empresarial fortament internacionalitzat i amb diversificació geogràfica

La internacionalització és un factor clau d'èxit empresarial que afavoreix la dimensió i la productivitat. A més, un teixit empresarial internacionalitzat i diversificat geogràficament és menys dependent de la demanda provinent d'una economia concreta. Per tant, l'aposta per una economia més internacionalitzada és una eina imprescindible per disposar d'un país més competitiu i amb un millor posicionament per fer front als reptes presents i futurs.

Cal promoure un ecosistema atractiu per a la captació d'inversió estrangera i d'emprenedors internacionals. Entre els factors que fomenten l'atractivitat, cal destacar el marc jurídic i la fiscalitat; el marc regulatori; les infraestructures de transport i comunicacions; el sistema educatiu i el coneixement d'idiomes, entre d'altres.

L'augment permanent de prestacions per a la connectivitat digital que ofereixen les TIC i la millora de l'eficiència de la connectivitat física (per mitjà de la intermodalitat terrestre, aèria i marítima) relativitzaran el concepte de distància i potenciaran el desenvolupament a Catalunya d'una economia més integrada, més interconnectada i, en definitiva, més internacionalitzada.

4.3. FINANÇAMENT EMPRESARIAL⁸

Objectiu 2: Empreses amb finançament més diversificat, menys dependents del crèdit bancari i més capitalitzades

El finançament no hauria de ser una restricció a la creació i desenvolupament d'empreses amb projectes viables. Per això, s'han d'assolir diverses fites:

-Les empreses han de tenir un nivell suficient de capitalització per tal de disposar de més solvència i independència dels creditors. En aquest sentit, és necessari augmentar la taxa de reinversió dels beneficis. Això es pot incentivar amb avantatges fiscals per als beneficis reinvertits i amb la consideració del cost de capital com una despesa deduïble. També cal potenciar el valor de la prudència en finances per afavorir la capitalització. Aquesta fita s'ha d'assolir buscant un equilibri amb l'objectiu de dimensió de manera que no es limiti el creixement.

-L'oferta de recursos financers hauria d'estar molt diversificada per disminuir la dependència del crèdit bancari tradicional. Per això, cal un marc legal i fiscal adequat que afavoreixi un augment del pes d'alternatives com el *private equity*, préstecs participatius, els *business angels*, el *venture capital*, el Mercat Alternatiu Borsari i de renda fixa... i també els instruments de garantia del crèdit (SGR). Una via per assolir aquesta fita és la de que la regulació i fiscalitat de les institucions d'inversió col·lectiva i de capital risc estigui homologada amb la dels països de la UE més avançats en matèria financera. Així es facilita el procés d'intermediació entre l'estalvi i la inversió, potenciant l'accés de les empreses a vies alternatives de finançament en l'actual context de desapalancament que caracteritza al sistema bancari que ha estat el finançador tradicional i pràcticament exclusiu fins l'eclosió de la crisi.

⁸ El CAREC ja va presentar l'informe "Noves vies de finançament al sector privat" on s'aprofundeix aquesta temàtica. En aquest apartat solament s'incideix en els objectius a assolir, alguns indicadors que poden ajudar a mesurar-los i referents.

-Les empreses no haurien de ser finançadores netes de l'Administració. Per això, han de poder compensar els tributs amb els deutes pendents i reconeguts de la pròpia Administració (compte corrent tributari) i s'ha d'aplicar el criteri de caixa en tributs en els quals hi ha interval rellevant entre meritació i cobrament (IVA, per exemple).

Per altra banda, en anys de restriccions financeres generalitzades, les empreses amb un nivell de capitalització acceptable, amb projectes solvents i creïbles i que estiguin en condicions d'aportar garanties addicionals haurien de rebre tot el suport possible de les entitats de crèdit oficial i dels instruments de garantia del crèdit comercial per tal d'accedir al crèdit bancari (per finançar actius no corrents i també el circulat) mentre duri el procés de reestructuració i sanejament del sector financer, que imposa severes restriccions sobre l'oferta de crèdit. No es poden ignorar, però, les limitacions d'aquest crèdit oficial que no disposa d'una xarxa pròpia de distribució i es veu limitat per les restriccions d'un *rating* que també està lligat al sobirà.

4.4. DIMENSÍO EMPRESARIAL⁹

Objectiu 3: Augmentar la dimensió mitjana del teixit empresarial

Augmentar la dimensió de les empreses té importants avantatges entre els quals podem destacar l'increment de la seva productivitat. Per altra banda, la relació entre dimensió, competitivitat i internacionalització és bidireccional: la dimensió afavoreix la competitivitat i la internacionalització, que al seu torn afavoreixen una major dimensió. Així doncs, l'aposta per la internacionalització serà la principal via per augmentar l'escala del mercat i, en conseqüència, la dimensió eficient de l'empresa. En aquesta línia, caldria revisar documents anteriors del CAREC.

⁹ El CAREC ja va presentar l'informe "La dimensió empresarial a Catalunya" on s'aprofundeix aquesta temàtica. En aquest apartat solament s'incideix en els objectius a assolir, alguns indicadors que poden ajudar a mesurar-los i referents.



La política econòmica haurà de garantir un entorn prou obert a la competència i favorable a l'esperit d'empresa, de manera que, en el context d'uns mercats d'àmbit global, la supressió de les rigideses i obstacles en el marc social, cultural, econòmic i legal on operen les empreses serà el primer pas a favor de la dimensió empresarial a Catalunya. Entre les rigideses i obstacles cal eliminar també les que afecten a les fusions i adquisicions per tal d'agilitzar els processos de concentració.

Cal evitar mesures que afavoreixin l'estancament de les empreses en formats de petita dimensió i, en conseqüència, les mesures de discriminació positiva en relació amb les pimes, han de tenir una limitació temporal. Tal com es recollia en el document del CAREC sobre *Un model flexible per a les pimes i autònoms* de juliol de 2011, "cal [també] evitar una lectura en clau "proteccionista" que, en realitat, acabaria discriminant unes empreses en relació amb d'altres limitant o alentint l'assignació eficient dels recursos als seus usos més productius. Una situació que podria acabar fent possible la supervivència d'algunes empreses que, en circumstàncies de lliure concurrència, potser no ho farien."

Igualment el document de desembre de 2011 amb *Propostes per a una fiscalitat orientada a la reactivació i el creixement*, recull tota una bateria de mesures orientades a fer possible en el temps un creixement sostingut i competitiu. En aquell document es reclamava, pel seu impacte potencial a curt termini en termes de creació d'ocupació, la reducció de les cotitzacions socials i l'increment paral·lel de la imposició sobre el consum, plusvàlues i altres impostos especials. Com a mesures més a mitjà termini i, per tant, configuradores d'un àmbit fiscal atractiu per a les empreses i la inversió privada es destacaven diverses propostes en l'àmbit de l'impost de societats: incentius al reforçament dels fons propis; revisió de les deduccions acompanyada d'una possible rebaixa dels tipus de gravamen; compensació de bases imposables negatives; sobre l'incentiu a les activitats d'R+D conegut com a *patent box*; etc.



L'objectiu de la dimensió i la internacionalització comportarà que el creixement orgànic de les pimes catalanes deixi d'estar fonamentat exclusivament en el recurs tradicional a l'autofinançament en base als beneficis retinguts. En l'actual context, per tal d'aspirar a taxes potencials de creixement superiors i de facilitar l'assoliment d'una dimensió més eficient i òptima, es fa imprescindible la identificació de noves formes de finançament complementàries o alternatives al crèdit bancari, potenciant figures ja existents (com per exemple les societats de capital risc, els *business angels*, els préstecs participatius, el mercat alternatiu borsari o les societats de garantia recíproca), que fins a l'inici de la crisi havien estat poc utilitzades donada l'abundància de crèdit, la manca de coneixement i d'agilitat en els procediments, i un marc legal i tributari poc atractiu.

4.5. INDICADORS I REFERENTS

Objectiu 1: Internacionalització empresarial

	2011	...	20xx
Índex de Competitivitat ¹⁰	36 ¹¹		25 ¹²
Inversió catalana a l'estranger	2.533 ¹³		Augmentar
Nombre de multinacionals catalanes (empreses amb establiments productius a l'estranger)	500 ¹⁴		1500 ¹⁵
Nombre d'empreses exportadores	43.176 ¹⁶		120.000 ¹⁷
Nombre d'empreses exportadores	11.498 ¹⁸		20.000 ¹⁹
Pes de les empreses que exporten (%) Empreses exportadores / Total empreses	7% ²⁰		21% ²¹
Exportacions de Catalunya / Exportacions de la U.E.	1,94% ²²		Augmentar
Saldo comercial de Catalunya amb el món (%) Saldo comercial de Catalunya amb el món / PIB	+1,8% ²³		Augmentar
Pes de l'exportació a l'estranger en la facturació: (%) Exportacions / Facturació total	38,9% ²⁴		Augmentar
Pes de les exportacions a la U.E (%) Exportacions a U.E. / Facturació fora de Catalunya	31,3% ²⁵		Disminuir ²⁶
Pes de les exportacions a la resta de l'Estat espanyol: (%) Facturació a la resta de l'Estat espanyol / Facturació fora de Catalunya	47,1% ²⁷		Disminuir

¹⁰ Índex de Competitivitat Mundial del World Economic Forum http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf

¹¹ És el valor per Espanya. D'acord amb FemCAT la posició de Catalunya l'any 2005 era el número 32.

¹² L'objectiu de FemCAT per a l'any 2014 és estar en els top 20.

¹³ Font: IDESCAT.

¹⁴ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Catalu%C3%B1a

¹⁵ L'objectiu de FemCAT pel 2014 és multiplicar per 3 el nombre actual.

¹⁶ Poveda, C. (2012): Anàlisi de l'exportació catalana des d'una perspectiva empresarial, Cambra de comerç de Barcelona. http://www.cambrabcn.org/c/document_library/get_file?uuid=14dbc778-0c3b-420a-a77f-c794f6d55dc2&groupId=1533402

¹⁷ Es planteja l'objectiu de triplicar el nombre d'empreses exportadores.

¹⁸ Font: Cambra de Comerç, nombre d'empreses que exporten més de 50.000 euros en els darrers 4 anys consecutius, http://www.cambrabcn.org/c/document_library/get_file?uuid=14dbc778-0c3b-420a-a77f-c794f6d55dc2&groupId=1533402

¹⁹ Objectiu als Pressupostos Generalitat 2012. http://www15.gencat.cat/ecofin_wpres12/pdf/MP_IU09_662.pdf

²⁰ Dades d'IDECAT

²¹ Es planteja l'objectiu de triplicar el pes de les empreses exportadores.

²² Font: Cambra de Comerç i Eurostat

²³ Font: Departament d'Economia i Coneixement.

²⁴ Font: CEPREDE (2012)

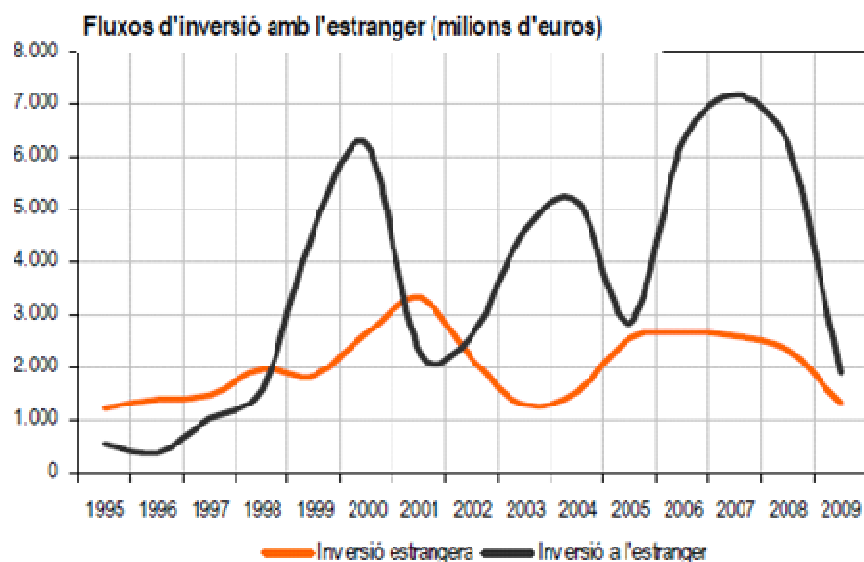
²⁵ Font: IDESCAT.

²⁶ Caldrà consolidar la tendència a la diversificació geogràfica de les exportacions catalanes cap als mercats emergents amb més potencial de creixement, especialment cap als països europeus que no formen part de la UE i cap al continent asiàtic. Pel contrari, la concentració de les exportacions que van dirigides a la UE —actualment del 65%—, s'haurà de reduir fins a convergir amb la mitjana europea. Alemanya, per exemple, va vendre a la UE el 59,2% de les seves exportacions l'any 2011, quan només cinc anys abans aquest percentatge era el 64,6%.

²⁷ Font: Departament d'Economia i Coneixement.



Inversió estrangera a Catalunya (MM €)	2.993 ²⁸		Augmentar
Nombre de multinacionals amb seu a Catalunya	3.000 ²⁹		Augmentar



Font: Secretaria d'Estat de Comerç i Turisme.

L'economia catalana ha d'augmentar el nombre d'empreses exportadores regulars, incrementant tant la varietat de les destinacions com el ventall de productes comercialitzats, cosa que implica invertir en innovació i en adaptació de productes a les necessitats dels nous mercats. El Pla d'Actuacions Industrials i Empresarials del Govern de Catalunya 2012-2014 s'ha fixat com a objectiu augmentar el nombre d'empreses exportadores regulars en 500 empreses cada any. S'estima que a Catalunya hi ha 40.000 empreses potencialment exportadores o exportadores ocasionals.

²⁸ Font: IDESCAT.

²⁹ http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296169_6215635_6258806_0_7,00.html

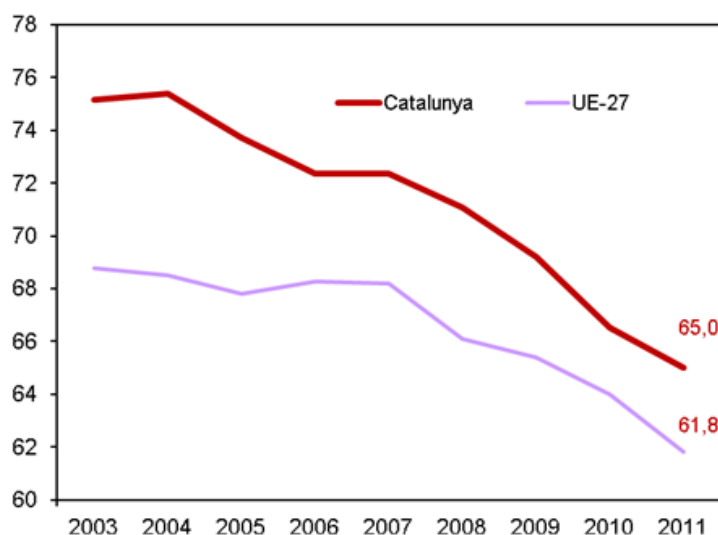
Nombre d'empreses exportadores regulars



Font: ICEX

Caldrà consolidar la tendència a la diversificació geogràfica de les exportacions catalanes cap als mercats emergents amb més potencial de creixement, especialment cap als països europeus que no formen part de la UE i cap al continent asiàtic. Al contrari, la concentració de les exportacions que van dirigides a la UE —actualment del 65%—, s'haurà de reduir fins a convergir amb la mitjana europea. Alemanya, per exemple, va vendre a la UE el 59,2% de les seves exportacions l'any 2011, quan només cinc anys abans aquest percentatge era el 64,6%.

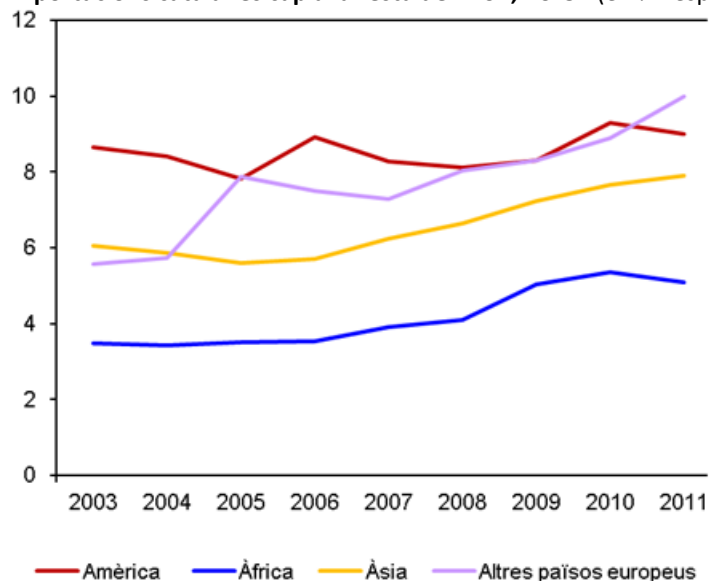
Concentració de les exportacions catalanes i europees dins el mercat de la UE-27 (en % respecte al total d'exportacions)



Font: OMC i Idescat



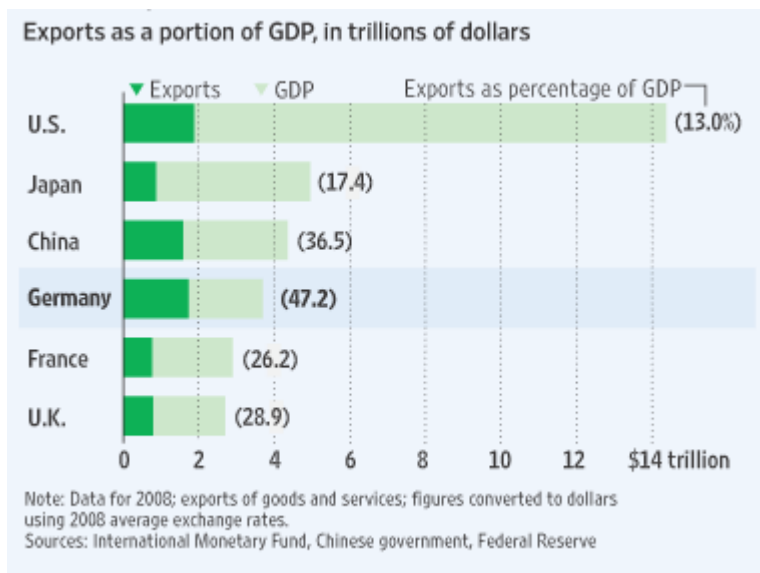
Exportacions catalanes cap a la resta del món, no-UE (en % respecte al total d'exportacions)



Font: OMC i Idescat

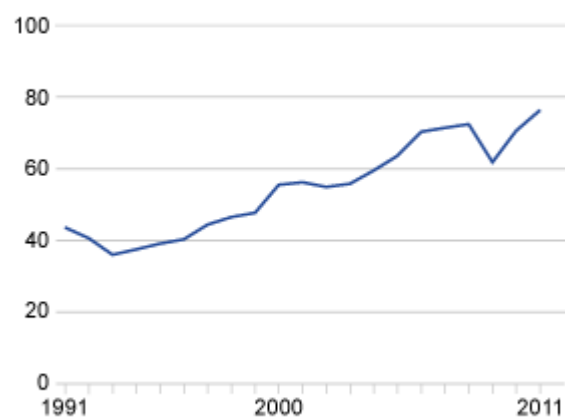
Com a referent de millor pràctica, a continuació, també s'aporten dades relatives a Alemanya:

Pes de les exportacions en el PIB:



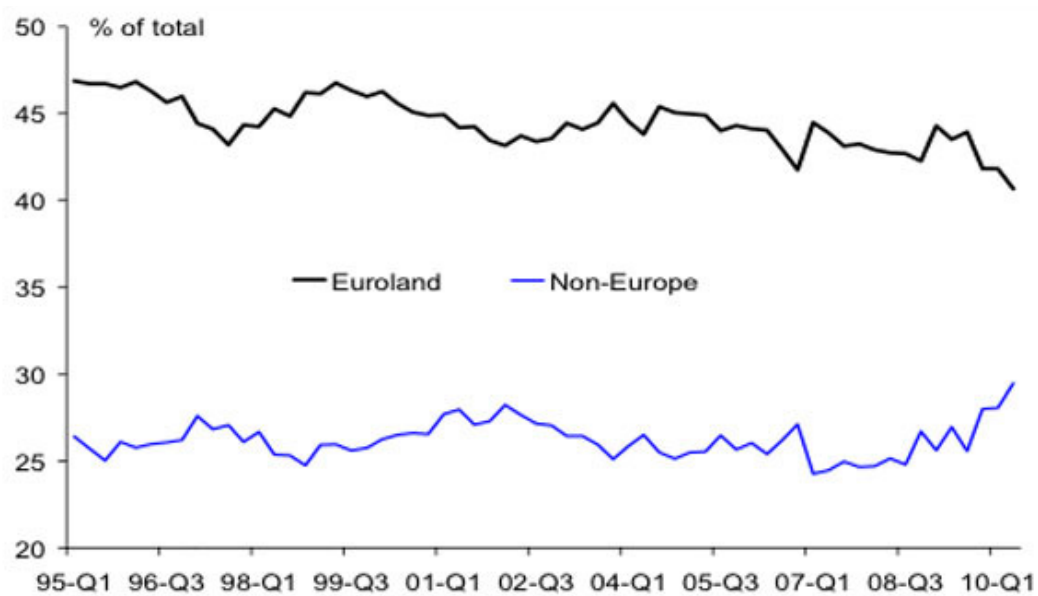


Foreign trade-to-GDP ratio
%



© Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2012

Pes de les exportacions alemanyes a la UE i a la resta del món:



Source: Haver, DB Global Markets Research

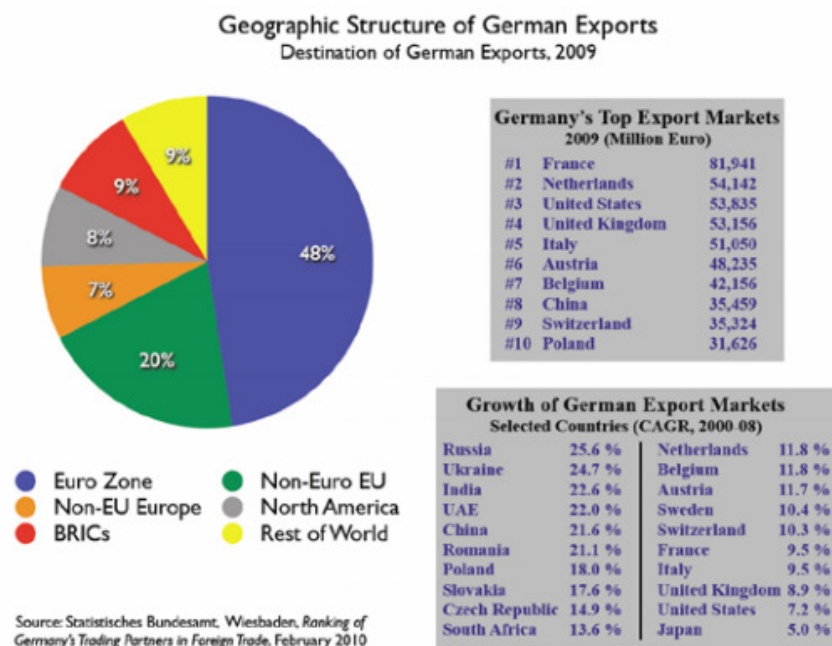


Saldo de la balança comercial alemanya en percentatge sobre el PIB:

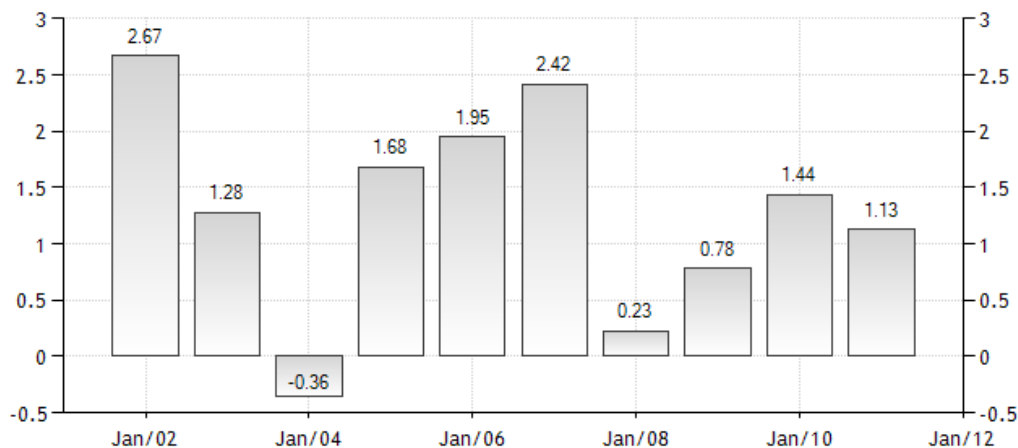


© Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2012

Diversificació geogràfica de les exportacions alemanyes:



Saldo d'inversió estrangera menys desinversió a Alemanya en percentatge sobre el PIB:



Font: WORLD BANK INDICATORS - GERMANY - BALANCE OF PAYMENTS

**Objectiu 2: finançament més diversificat i menys dependent del crèdit bancari.
Empreses més capitalitzades**

	2011	20xx
Dificultats de finançament: % d'empreses que opinen que les dificultats de finançament limiten la bona marxa dels negocis	35% ³⁰	Disminuir
Taxa de reinversió de beneficis: Beneficis no distribuïts / Beneficis	0,64 ³¹	Augmentar
Capitalització: Patrimoni net / (Patrimoni net + Recursos aliens amb cost)	0,532 ³²	Mantenir
Pes dels recursos aliens amb cost no bancaris: Recursos aliens amb cost no bancaris / Recursos aliens amb cost totals	0,611 ³³	Augmentar
Importància del <i>private equity</i>: Inversió de <i>private equity</i> / PIB	0,29% ³⁴	1,03% ³⁵
Volum d'inversió de capital risc, <i>business angels</i>... (milions d'euros) Import invertit per part de capital risc, <i>business angels</i> ...	€3.233 ³⁶	Augmentar
Nombre d'empreses emissores de títols	35 ³⁷	Augmentar

³⁰ Font: Cambra de Comerç de Barcelona i IDESCAT.

³¹ Font: Cambra de Comerç de Barcelona (2012): *Informe Anual de l'Empresa Catalana*, Barcelona.

³² Font: Cambra de Comerç de Barcelona (2012): *Informe Anual de l'Empresa Catalana*, Barcelona.

³³ Font: Cambra de Comerç de Barcelona (2011): *Informe Anual de l'Empresa Catalana*, Barcelona. Dada referida a l'any 2009.

³⁴ Font: ASCRI (dada per a Espanya).

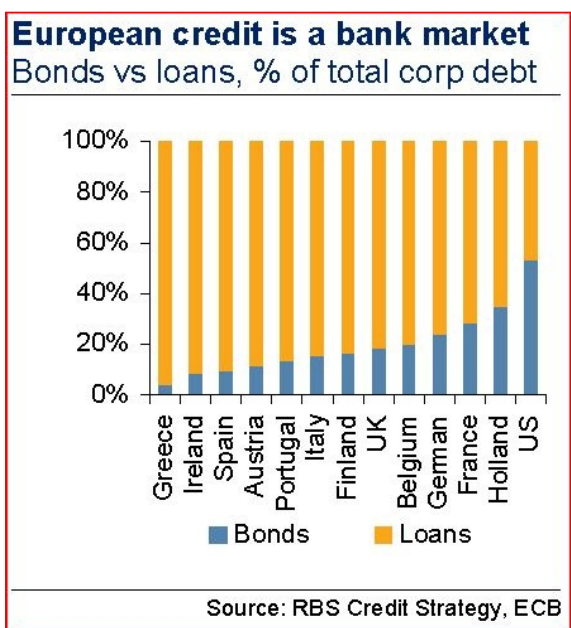
³⁵ Dada del Regne Unit de l'any 2008 (ASCRI).

³⁶ Font: Web Capital Riesgo http://www.webcapitalriesgo.com/descargas/1403_07_12_12882475.pdf (dada per Espanya)

³⁷ Font: Borsa de Barcelona. A finals de 2011 hi havien 21 empreses cotitzant al mercat continu, 4 al MAB i 10 al mercat de corros.

Capitalització empreses cotitzades/PIB	24,33% ³⁸	Augmentar
---	----------------------	-----------

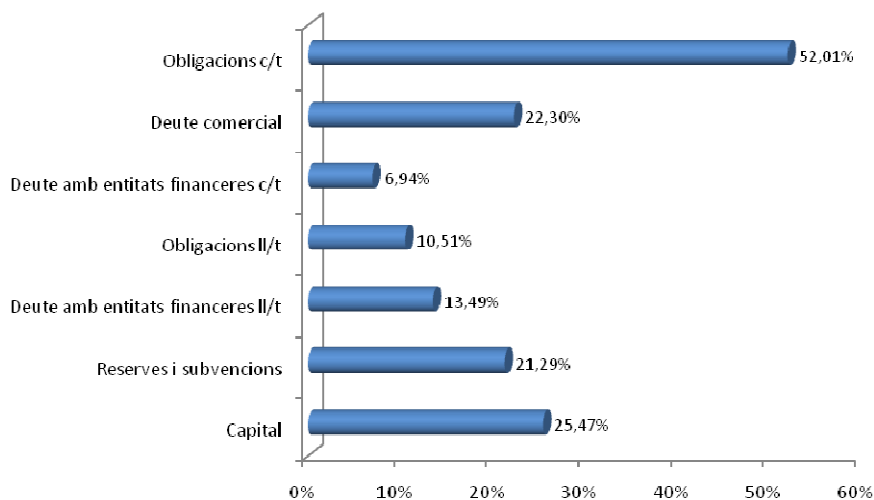
L'estructura del passiu de les companyies s'haurà de reforçar amb recursos propis i amb instruments de finançament no bancari, apropant-lo als esquemes més habituals a països com els EUA o Holanda, on el finançament empresarial confia en una major proporció en el mercat de capitals, malgrat mantenir un fort recurs al crèdit bancari.



En relació amb l'estructura financera de les empreses, es pot agafar com a referent l'estructura financera de les empreses de major creixement de la UE:

Estructura financera de les empreses de major creixement a UE (en percentatge sobre el total de patrimoni net i passiu dels anys 2002 a 2009)

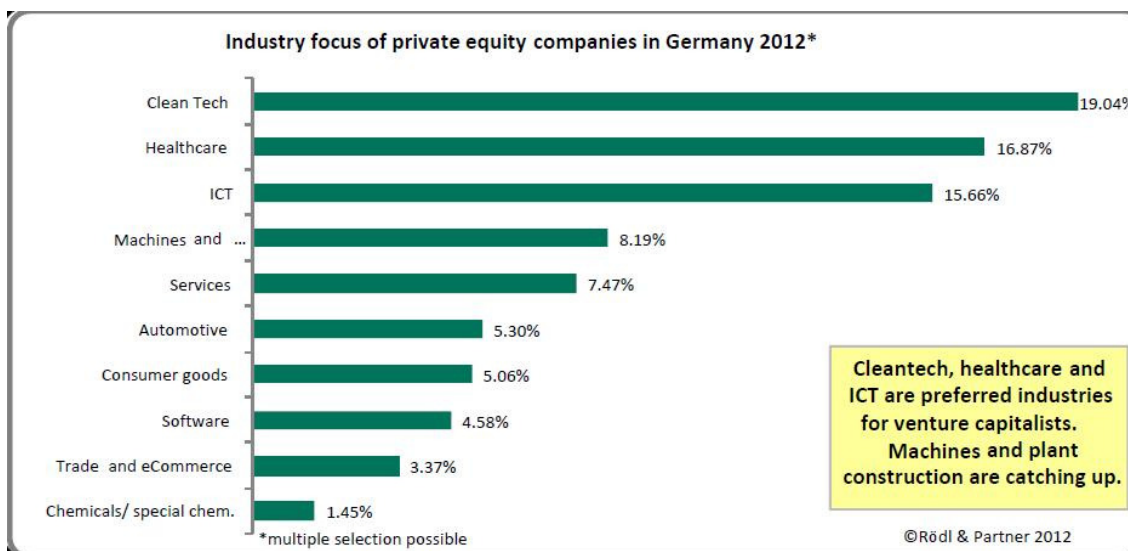
³⁸ Font: Borsa de Barcelona. Dada referida a les empreses cotitzades amb seu a Catalunya.



Font: AMADEUS (base de dades)

Com a referent del *private equity* es pot considerar el Regne Unit. Si utilitzem la ràtio (Inversió de *private equity* / PIB) el valor era del 1,03% al Regne Unit l'any 2008 (Font: BVK) i del 0,29% a Espanya l'any 2011 (Font: ASCRI).

Private equity per sectors a Alemanya:



Font: Roedl Partners (2012)



La figura dels *business angels* està bastant arrelada en els països centreeuropeus, però un bon referent és també el Regne Unit, ja que és el país amb més experiència i tradició.

Xarxes de *business angels* en diversos països

País	Nº de xarxes 2007	Nº de negocis	Nº d'inversors
França	54	214	3.600
Espanya	9	11	806
Suècia	22	99	1.042
Holanda	8	75	1.904
Portugal	9	11	430
Regne Unit	22	388	4.991

Font: EBAN, 2008

En capital risc també podem agafar com a referent el Regne Unit. A la taula següent es mostren alguns indicadors sobre aquest tipus de finançament.

Table 4. UK Investment by Financing Stage

Financing Stage	Number of companies			% of companies			Amount Invested (£m)			% of amount invested		
	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009	2011	2010	2009
Seed	49	39	37	6	4	4	23	10	14	-	-	-
Start-up	62	65	57	7	7	7	47	46	125	1	1	3
Early Stage	227	219	191	26	24	22	163	168	164	2	2	3
Later stage VC	67	74	80	8	8	9	115	89	151	2	1	3
Total Venture Capital	405	397	365	46	44	43	347	313	454	5	4	9
Expansion/Growth Capital	307	328	296	35	36	35	1,651	1,651	1,055	25	20	22
Bridge Financing	10	6	21	1	1	2	6	2	15	-	-	-
Total Expansion	317	334	317	36	37	37	1,657	1,653	1,070	25	20	22
Replacement Capital	14	11	6	2	1	1	116	20	19	2	-	-
Secondary Buyout	18	19	6	2	2	1	1,126	924	148	17	11	3
PIPE	3	0	2	-	0	-	43	0	8	1	0	-
Refinancing Bank Debt		10	14		1	2		43	312		1	7
Total Replacement Capital	35	40	28	4	4	3	1,285	987	486	20	12	10
Management buyout (MBO)	79	94	63	9	10	7	2,849	4,713	1,729	44	57	36
Management buy-in (MBI)	11	9	8	1	1	1	102	39	22	2	-	-
Total MBO/MBI	90	103	71	10	11	8	2,950	4,752	1,751	45	58	37
Public to Private	2	3	3	0	-	-	156	327	78	2	4	2
Rescue/Turnaround	21	16	22	2	2	3	146	92	279	2	1	6
Other	7	7	51	1	1	6	3	113	671	-	1	14
Total Other Late Stage	30	26	76	3	3	9	304	533	1,029	5	6	21
Total	803	823	791	100	100	100	6,544	8,237	4,790	100	100	100

1. The number of companies in some financing stage categories and their subtotals add up to more than the total number of companies invested in. This is due to some companies receiving more than one investment within the year at different financing stages. Please refer to the appendix for further information.

2. - indicates a value greater than 0 but less than 0.5

3. Some financing stages have been amalgamated where there are instances of single deals, in order to preserve confidentiality.

Objectiu 3: Augment de la dimensió mitjana del teixit empresarial

	2011	...	20xx
Pes de les empreses que facturen més de 50 milions d'euros: Pes de les empreses que facturen més de 50 milions d'euros sobre les empreses que facturen més d'un milió d'euros	12%		28% ³⁹
Pes de les empreses amb més de 200 treballadors: Empreses amb més de 200 treballadors / Total empreses	0,357% ⁴⁰		0,7% ⁴¹
Pes de les empreses de dimensió mitjana: (%) Empreses que facturen més de 50 MM € / Empreses que facturen més d'1 MM €	12% ⁴²		28% ⁴³
Pes de les PIME (ocupació): % Ocupació PIMES / Ocupació total	77% ⁴⁴		60% ⁴⁵
Pes de les PIME (VAB): % Valor Afegit Brut PIME / Valor Afegit Brut total	67% ⁴⁶		53% ⁴⁷

Catalunya aspira a tenir una dimensió mitjana del seu teixit empresarial similar al de la mitjana de la UE-27. Segons dades de 2005, el percentatge d'empreses que facturen més de 50 milions d'euros respecte del total d'empreses que facturen com a mínim un milió d'euros és molt més baix a Catalunya (12%) que a altres països europeus de dimensió i nombre d'habitants similar, com Finlàndia (28%), Bèlgica (40%) o Suècia (50%).

Si es fa la comparació amb països de dimensió similar a Catalunya, es comprova que en els països nòrdics les empreses de més dimensió tenen un pes molt més elevat:

³⁹ Dada de Finlàndia (Document del CAREC sobre La dimensió empresarial a Catalunya, 2011).

⁴⁰ Font: IDESCAT, <http://www.idescat.cat/economia/inec?tc=3&id=6004>

⁴¹ Nombre d'empreses d'Alemanya amb més de 250 treballadors sobre el total d'empreses. Font: DIHK

⁴² Font: Onesource i SABI (dada referida a 2005).

⁴³ Dada de Finlàndia (2011).

⁴⁴ Font: Eurostat (dada per a 2008).

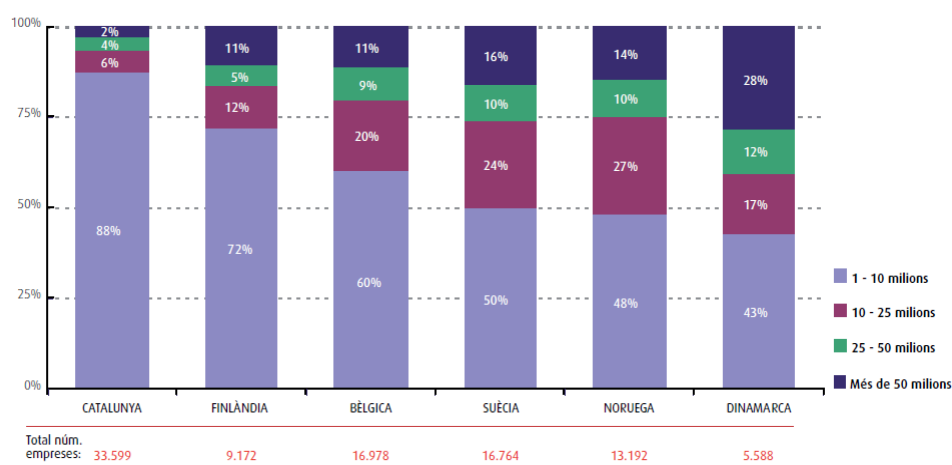
⁴⁵ Dada d'Alemanya (2012). <http://www.nytimes.com/2012/08/14/business/global/german-small-businesses-reflect-countrys-strength.html?pagewanted=all>

⁴⁶ Font: Eurostat (dada per a 2008).

⁴⁷ Dada d'Alemanya (2011).



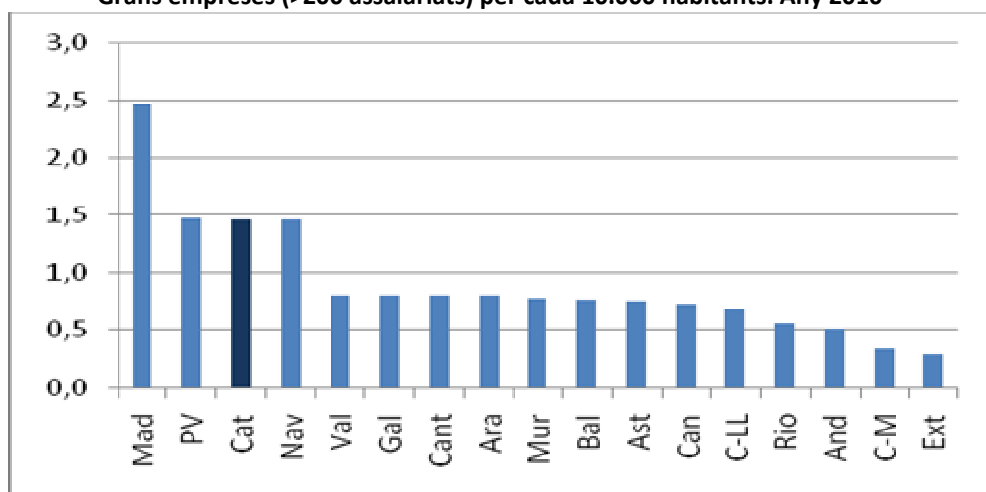
Nivell de facturació de les empreses als països de referència (2005)



Font: Onesource i SABI

Per altra banda, i segons les dades més recents publicades per Eurostat (2008), les pimes a Espanya (fins a 249 treballadors) representen el 77% de l'ocupació i el 67% del VAB, mentre que a la UE-27 aquests percentatges són al voltant de deu punts inferior per terme mitjà.

Grans empreses (>200 assalariats) per cada 10.000 habitants. Any 2010



Font: INE



Dades sobre les petites i mitjanes empreses alemanyes:

The Mighty Mittelstand

Siemens, BMW and Bosch are global brands. But small and middle-sized businesses represent 99.7% of all German companies.

Definition of Mittelstand

Companies with fewer than 500 employees or less than €50 million annual revenue

3.5 mil.

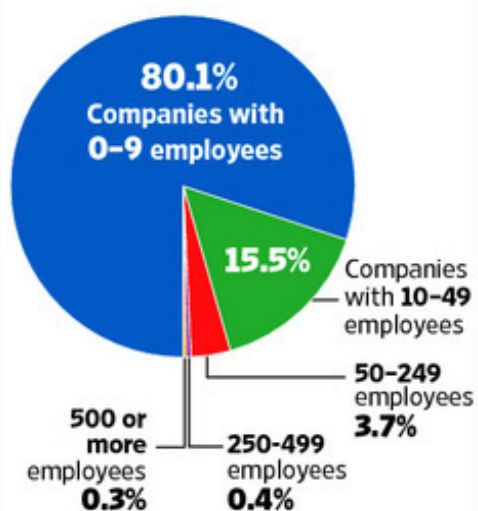
Number of Mittelstand companies

78.5%

Percentage of German workforce

53%

Share of German GDP



Source: Association of German Chambers of Industry and Commerce (DIHK)



BLOC 5: CAPITAL INSTITUCIONAL I SOCIAL



ÍNDEX. Bloc 5: Capital institucional i social

5.1	Capital institucional i sector públic.....	121
5.1.1	Administració pública	121
5.1.1.1	Procediments de gestió	123
5.1.1.2	Organització	124
5.1.1.3	Relació públic-privat	128
5.1.2	Polítiques públiques	129
5.1.3	Entorn regulatori	134
5.2	Capital social i tercer sector	137
5.3	Indicadors i referents	139
5.3.1	Administració pública	139
5.3.2	Polítiques públiques	140
5.3.3	Entorn regulatori	141

5.1. CAPITAL INSTITUCIONAL I SECTOR PÚBLIC

El capital institucional inclou els valors, les institucions i els procediments que condicionen l'actuació del sector públic –en termes d'eficiència, eficàcia i equitat– i també aquells altres que determinen la qualitat de l'entorn regulatori en el que operen els agents privats –en termes de competència, transparència i seguretat jurídica.

Per tant, es poden distingir tres dimensions que conjuntament configuren el capital institucional d'un país:

- a) L'administració pública en tant que proveïdora de béns i serveis públics.
- b) Les polítiques públiques i els procediments que les regulen.
- c) L'entorn regulatori i de relació amb el ciutadà.

5.1.1. ADMINISTRACIÓ PÚBLICA

L'administració pública catalana s'ha construït en bona mesura imitant el model burocràtic de l'administració central de l'Estat, amb una estructura departamental similar de la que depèn una amalgama d'organismes sota diverses formes jurídiques. En conjunt, els resultats són poc eficients. Amb perspectiva de futur, Catalunya s'hauria de proposar construir un sector públic més eficient, flexible i transparent.

En primer lloc, el nou model d'administració pública de Catalunya hauria de tenir com a eix vertebrador els principis d'orientació a resultats, transparència i rendició de comptes.



Objectiu 1: Orientació a resultats, transparència i rendició de comptes

Aquests principis són la contrapartida imprescindible de l'autonomia de gestió i la clau que permet incentivar l'eficiència, responsabilitzar als gestors, millorar la qualitat de la despesa i obrir pas a mecanismes de transparència i control social centrats en l'essencial. Anirien en aquesta línia:

- a) Introduir sistemes de planificació i control basats en l'assoliment de resultats estandarditzats –és a dir, que puguin ser identificables i mesurables.
- b) Fer un ús més intensiu de les tecnologies de la informació i de les comunicacions, tant a nivell intern com en la relació amb el ciutadà.
- c) Establir objectius anuals de reducció de les despeses de gestió –trencant amb la inèrcia de pressupostar en línia amb l'exercici anterior.
- d) Fer plenament transparents els procediments de compra i l'execució dels contractes, en l'esperit de l'Oficina de Supervisió i Avaluació de la Contractació Pública del Departament de Presidència de la Generalitat. S'hauria d'incloure tota la tipologia de contractes i d'ens públics.

En segon lloc, cal un nou disseny institucional a tres nivells:

- a) Dels procediments de gestió.
- b) De l'organització.
- c) De la relació entre els sectors públic i privat.



5.1.1.1. PROCEDIMENTS DE GESTIÓ

Els procediments de gestió de la nova administració pública catalana haurien d'estar enfocats a alinear els incentius dels professionals al servei de l'administració amb els objectius de la societat.

Objectiu 2: Un marc d'ocupació pública més flexible

El camí cap a una major racionalitat i eficiència en la gestió pública passa, en primer lloc, per configurar un marc d'ocupació estable però més flexible, que estimuli el talent, l'esforç i la innovació. Cal acabar amb la uniformitat i la rigidesa burocràtica i aplicar pràctiques avançades de gestió dels recursos humans. Això implica:

- a) Modificar substancialment els patrons de contractació dels empleats públics, superant l'actual selecció adversa al risc, la innovació i el canvi.
- b) Introduir les millors pràctiques en gestió per resultats individuals i de grup, que permetin diferenciar la contribució de les persones, reconèixer els mèrits i corregir els incompliments.
- c) Ajustar les plantilles públiques als nivells de servei que les diferents administracions públiques estiguin en condicions d'assumir i garantir.
- d) Homologar els salaris i la jornada de treball a les pautes habituals de la resta de l'activitat productiva.
- e) Procurar que l'evolució retributiva dels empleats públics es faci des d'una perspectiva integradora, amb homogeneïtat de criteris per a les diferents administracions públiques.



Objectiu 3: Professionalització i autonomia de gestió

El nou model d'administració hauria de limitar els càrrecs de designació política als principals nivells directius (per exemple, els secretaris de departament), reservant la resta (de director general cap avall) a professionals altament qualificats que el sistema ha de procurar atraure i retenir. Un nucli gestor protegit tant de la burocratització funcional com de la colonització per part dels partits. Això implica:

- a) Reclutar als directius professionals per mèrits, avaluar l'acompliment i compensar-los en funció de resultats.
- b) Alinear els incentius dels gestors als objectius del sector públic.
- c) Internalitzar la intel·ligència; externalitzar els tràmits. Els treballs més rutinaris es poden subcontractar al sector privat, orientant els recursos a desenvolupar les funcions gerencials i directives. Invertir en *management*.
- d) Reduir la burocràcia passant del control *ex ante* al control *ex post*, amb agències i programes de despesa amb data de caducitat (*sunset clause*).

5.1.1.2 ORGANITZACIÓ

Hi ha tres aspectes a considerar en l'organització de les administracions públiques: els funcionals, els operatius i els territorials.

Objectiu 4: Descentralització funcional i centralització de serveis comuns

Pel que fa als aspectes funcionals, relatius a l'organització interna de les diferents administracions públiques, s'hauria d'avançar cap a una major descentralització recolzada en els principis d'orientació a resultats, transparència i rendició de comptes.



Però també caldria fomentar la centralització de serveis comuns quan hi ha economies d'escala. Per exemple:

- a) Crear unitats de gestió orientades a la prestació de serveis específics que siguin identificables i mesurables.
- b) Descentralitzar la gestió operativa, especialment pel que fa a les funcions pressupostàries i de gestió dels recursos humans.
- c) Desenvolupar un sistema d'agències públiques eficient: amb objectius i sistemes de control ben definits.
- d) Evitar duplicitats i generar economies d'escala centralitzant serveis transversals (per exemple, establint centrals de compra).

Objectiu 5: Integració i homogeneïtzació de sistemes

Des del punt de vista operatiu, cal superar la descoordinació entre els sistemes informàtics, comptables i de contractació de diferents administracions. Per exemple:

- a) Integrar informàticament tota la informació financera del sector públic, en sentit ampli (SEC-95), tant per tenir indicadors adequats de gestió en temps real com per poder avaluar els costos i beneficis dels serveis públics.
- b) Es pot plantejar la possibilitat de crear una oficina pressupostària que valori i homogeneïtzi els processos d'elaboració dels pressupostos.
- c) Impulsar una major homogeneïtzació en els procediments de contractació i de mèrits per contractar dels diferents ens públics. Facilitaria la centralització dels procediments de compra.



- d) Eliminar l'obligació de crear un consorci com a condició per a què dues administracions públiques puguin contractar conjuntament (establerta per la legislació de contractes de l'Estat i que té una excepció en el cas de les diputacions).

Objectiu 6: Una organització territorial més racional i eficient

Actualment existeixen a Catalunya més d'un miler d'entitats locals de tot tipus amb problemes de duplictat de funcions, clientelisme, falta de transparència i moltes altres ineficiències. Per resoldre aquests problemes és urgent introduir tot un conjunt de reformes que permetin avançar cap a una organització territorial més racional i eficient. Aquestes reformes haurien de combinar el principi d'autonomia en la presa de decisions, que és expressió de les demandes d'una col·lectivitat, amb el de responsabilitat per part dels governs municipals i control per part dels ciutadans.

Els exemples de reformes es poden estructurar en dos grans grups, segons afectin als ens municipals o supramunicipals:

- Ens municipals:

- a) Desenvolupar un marc normatiu que posi al dia quins són els serveis obligatoris que han de prestar els ajuntaments, en funció de la mida o d'altres variables. Aquests serveis s'haurien de finançar amb impostos locals i transferències d'altres administracions públiques, que haurien d'estar limitats al finançament dels serveis definits per la llei com a obligatoris.
- b) Quan es tractés de transferències de capital els recursos haurien d'estar condicionats a un pla de viabilitat realista, per a la creació d'equipaments necessaris, amb la dimensió idònia i prioritzant la funcionalitat i la flexibilitat.



- c) La resta de serveis considerats no obligatoris haurien de finançar-se mitjançant impostos locals i amb ingressos basats en el principi de contraprestació (taxes, preus públics, contribucions especials, etc.).
- d) També cal introduir reformes per reduir els costos de la prestació de serveis, però la fusió obligatòria de municipis no és una solució universal. Cal buscar formes de cooperació i solucions específiques, que tinguin en compte aspectes com les economies d'escala limitades, la dispersió, la congestió, la densitat o la tipologia dels municipis.

- Ens supramunicipals:

- a) L'estructura territorial de l'administració pública catalana hauria de quedar reduïda a un únic nivell intermedi entre el municipal i les estructures de govern de la Generalitat. En primer lloc caldria definir clarament les funcions que justifiquen l'existència d'una entitat supramunicipal, com podria ser la presència de fortes economies d'escala en determinades àrees, i a continuació crear un òrgan de caràcter tècnic i no polític, amb una estructura el més lleugera possible, que assumeixi aquestes funcions.
- b) La dimensió, funcions i sistemes d'elecció de les diputacions obeeixen a raons històriques però no estan justificats amb criteris d'eficiència, el que ha portat en ocasions al clientelisme, l'opacitat i la duplicitat de funcions. Per tant, aquestes corporacions haurien de desaparèixer, substituïdes en algunes de les seves funcions per la única entitat supramunicipal, i traspasant la resta a la Generalitat (per exemple, les competències en educació, sanitat, cultura, infraestructures i medi ambient).

5.1.1.3 RELACIÓ PÚBLICO-PRIVAT

Un element clau per millorar l'eficiència del sector públic passar per replantejar els criteris que regulen la interacció amb el sector privat i, en particular, els marges de col·laboració entre els dos sectors. En concret, cal explicitar els criteris que han de servir per decidir a qui correspon la provisió de determinats serveis, si al sector públic o al sector privat. Una vegada decidida aquesta qüestió, cal establir quins són els mecanismes que es poden utilitzar per maximitzar l'eficiència de la prestació. Per últim, s'han d'avaluar els resultats obtinguts i adaptar les polítiques aplicades en conseqüència.

Objectiu 7: Seleccionar les formes de prestació més eficients

Cal trancar amb les inèrcies i els prejudicis que estableixen que un determinat servei hagi de ser finançat i/o prestat des del sector públic, sense una avaluació prèvia amb criteris objectius que així ho justifiqui. La decisió sobre si un servei l'ha de finançar i/o prestar el sector públic o el privat és una qüestió de rendibilitat social i d'eficiència. En general, un servei hauria de ser finançat pel sector públic quan resulta plenament justificat en termes de rendibilitat social. Quan és aquest el cas, la provisió es podrà dur a terme des del sector públic, el privat o amb fórmules de col·laboració entre els dos sectors, segons resulti més aconsellable a partir d'una avaluació amb criteris d'eficiència, enfocada a optimitzar l'assignació dels recursos assignats.

Objectiu 8: Potenciar la competència i el dret a escollir

Una vegada presa la decisió sobre qui finança i presta el servei, cal introduir els mecanismes adients per garantir que la prestació es dugui a terme amb la màxima eficiència. Quan es tracta del sector públic hi ha mecanismes que permeten simular els efectes de la competència, introduint incentius que serveixin per alinear els objectius dels gestors amb el de les organitzacions que representen. Mentre que en el sector



privat, o de col·laboració públic-privada, és important fer que la competència sigui efectiva. Per exemple, ampliant el marge de decisió dels usuaris amb mecanismes d'assignació de poder de compra (xecs i instruments anàlegs).

Objectiu 9: Avaluar els resultats

Finalment, cal avaluar de forma regular, sistemàtica i obligatòria els resultats obtinguts i l'adequació de la forma de prestació als objectius prèviament establerts. Les avaluacions han de ser internes –des de les pròpies organitzacions que presten els serveis– i externes –des d'organismes supervisors. També és important que siguin totalment transparents pels ciutadans.

5.1.2 POLÍTIQUES PÚBLIQUES

Unes polítiques públiques al servei del benestar dels ciutadans (actuals i futurs) haurien de ser un element central de la governança d'una societat. Hi ha tres aspectes de les polítiques públiques a destacar especialment, en relació amb la política fiscal, l'avaluació d'impacte de les polítiques i els equilibris intergeneracionals, respectivament.

En primer lloc, el marc institucional de la política fiscal hauria d'incloure principis, regles i procediments que, amb independència dels governants en cada moment, evitin les distorsions d'origen polític que podrien posar en perill els objectius últims de la política fiscal. En segon lloc, cal establir mecanismes d'avaluació sistemàtica de totes les polítiques públiques en funció del seu impacte sobre el creixement econòmic, l'ocupació i el benestar col·lectiu. Finalment, s'han d'introduir mesures encaminades a promoure els necessaris equilibris intergeneracionals.

Objectiu 10: Una política fiscal independent del cicle polític

Es tracta d'evitar distorsions com el denominat biaix de dèficit o la derivada del cicle polític. La primera està relacionada amb el fet que els governs solen actuar amb un horitzó polític limitat en el temps, que els indueix a incórrer en dèficits més elevats del que seria el cas si haguessin de fer front a les conseqüències futures (menor despesa, més impostos). La segona té a veure amb la propensió dels governs a incórrer en dèficits abans d'unes eleccions, amb l'objectiu d'estimular artificialment l'economia i augmentar la probabilitat de ser escollits per un electorat més satisfet amb la situació econòmica.

Ambdues distorsions generen greus ineficiències en l'assignació de recursos que poden ser evitades o almenys minimitzades mitjançant l'establiment de regles de política fiscal:

- a) Fixar per llei un valor màxim al dèficit pressupostari com a percentatge del PIB. Per evitar que la regla actuï de forma procíclica (estimuli/freni l'activitat quan l'economia ja està en contracció/expansió) es pot utilitzar el denominat dèficit estructural, que exclou les variacions en els components del pressupost que varien automàticament amb el cicle econòmic (com els subsidis d'atur o la part de la recaptació tributària que és sensible al nivell d'activitat). Tant la llei espanyola com la catalana ja estableixen actualment regles en aquesta línia, que és important consolidar amb una perspectiva de futur.
- b) Per evitar les dificultats que planteja el càlcul del dèficit estructural, es pot fixar tant un valor màxim com un valor de referència per al nivell de deute públic com a percentatge del PIB, a satisfer de mitjana al llarg d'un període plurianual.
- c) Establir un "consell fiscal" format per experts independents que publiqui de forma periòdica un informe avaluant el grau d'acompliment per part del govern



dels objectius de dèficit i deute i les perspectives de que ho continuï fent en el futur (també podria avaluar les previsions macroeconòmiques sobre les que es construeixen els pressupostos). Encara que no disposi de poders decisoris ni potestat sancionadora, la seva mera presència representa un element de disciplina pels governs, que contribuiria a minimitzar les distorsions abans descrites. Es tracta d'una pràctica usual a un gran nombre de països europeus (Holanda, Alemanya, Àustria, Dinamarca, Suècia, Regne Unit i Eslovènia) i als EUA.

Objectiu 11: Avaluació sistemàtica de les polítiques públiques

El creixement econòmic i el desenvolupament social depenen en bona part de la qualitat de les polítiques públiques aplicades, que haurien de ser avaluades sistemàticament per tal de poder valorar el seu impacte i ajustar-les en funció dels resultats.

- a) Una primera aproximació consistiria en avaluar l'impacte diferencial per categories de despesa, que per altres països ofereix resultats significatius (per exemple, un increment en la participació de la despesa en capital sobre la despesa total està positivament correlacionat amb un augment en la taxa de creixement anual; en canvi, un augment del pes del consum públic sobre el consum total afecta negativament la taxa de creixement).
- b) Més enllà de la composició de la despesa, també influeix la manera com aquesta es gestiona. Cal avaluar, encara que sigui des d'una vessant més qualitativa que quantitativa, l'impacte dels diferents instruments sobre l'eficàcia de les polítiques públiques (partenariats público-privats, concertació externa *versus* prestació directa, elecció per part del ciutadà, etc.), aplicades a diferent àrees (com justícia, educació o sanitat).



- c) També fora recomanable recórrer a exercicis de *benchmarking* i comparativa internacional per aprendre de les millors experiències, facilitant la difusió de les millors pràctiques observades. L'emulació de noves modalitats de gestió pot tenir importants efectes d'arrossegament i tractors en benefici d'una major desenvolupament econòmic i social alhora.
- d) Establir un sistema d'informació als ciutadans amb indicadors de resultats de les diferents unitats de gestió (escoles, jutjats, universitats, hospitals, centres de dia, entre d'altres), per tal de poder comparar l'eficàcia en la gestió.

Objectiu 12: Promoure els equilibris intergeneracionals

Especialment en relació amb la despesa social en un context d'evolució demogràfica estabilitzada o decreixent a llarg termini. Si no varien les tendències actuals, una part cada vegada més gran de la participació de la despesa social en el PIB es concentrarà en la gent gran (a través de les pensions, contributives i no contributives, i d'una sanitat que no discrimina segons criteris d'equitat, entre d'altres factors). Això dificultarà el finançament d'altres objectius de la política social, com la lluita contra la pobresa i l'exclusió social, la promoció de la igualtat d'oportunitats o la inserció laboral, entre d'altres.

Davant d'aquesta realitat, les polítiques públiques haurien de tenir en compte un conjunt de principis generals:

- a) Mantenir una perspectiva global en la despesa social que tingui en compte l'equilibri intergeneracional –qui rep què i qui finança què– i alhora recuperar una visió més horitzontal i menys departamentalitzada de l'impacte de l'envelliment en les polítiques públiques –no qui fa què, sinó a quina finalitat serveix aquest què.



- b) Mantenir una regla justa de distribució intergeneracional que integri les necessitats d'una tercera edat en augment amb les d'una població jove amb dificultats d'inserció en el mercat laboral.
- c) Actuar amb polítiques selectives, que tinguin en compte la capacitat adquisitiva real dels diferents grups socials (no només la renda, també compta el patrimoni i l'accés a prestacions públiques), vinculant els beneficis a proves de necessitats i de mitjans.

Així mateix, caldria considerar també altres qüestions més específiques:

- a) La necessària complementarietat entre pensions públiques i privades, que s'hauria de reflectir en el tractament de les despeses fiscals que s'apliquen als fons de pensions privats.
- b) El diferencial de preus relatius que afronten els diferents grups d'edat, tenint en compte les cistelles de consum pròpies de cada grup, i les conseqüències d'aquest diferencial alhora de dissenyar polítiques públiques.
- c) Els efectes positius de retardar la jubilació sobre les contribucions i les pensions, així com els efectes negatius de retardar l'entrada al mercat laboral sobre les cotitzacions.
- d) Les polítiques adreçades a corregir les desigualtats des de la infància, com a factor crucial en la formació del capital humà del que dependrà el benestar de les futures generacions (atenció especial a la pobresa, la immigració, les dificultats per combinar família i feina durant el primer any del nadó, o certes formes de segregació, com la concentració en escoles segons la residència).



- e) L'impacte sobre la natalitat i l'estalvi en les etapes inicials de la vida del retard en l'emancipació, en favor de cicles formatius més extensos.
- f) Les mesures de conciliació de la vida familiar i laboral, per homes i dones, i els ajuts familiars que equilibrin els incentius en situacions adverses (pobresa, famílies monoparentals).

5.1.3 ENTORN REGULATORI

En tant que hereva de la cultura administrativa francesa, l'administració catalana –com l'espanyola– actua des d'una posició de supremacia en la relació amb els ciutadans, amb prerrogatives i privilegis que són particularment notoris quan s'exerceixen potestats de control i/o sancionadores. Per altra banda, la falta d'una cultura democràtica prou arrelada en la història fa que els particulars no adoptin una actitud d'autèntica exigència davant les administracions públiques, reclamant un major respecte als drets dels ciutadans en qüestions tant flagrants com la lentitud de la justícia o la falta de seguretat jurídica en l'àmbit tributari.

Per tant, és responsabilitat dels poder públics i del conjunt de la ciutadania impulsar i exigir un canvi de model en la relació del sector públic amb els ciutadans, que tingui com a principi-guida posar l'administració efectivament al servei de les persones –tot garantint el necessari equilibri amb l'interès general. I no només pel que fa referència als serveis bàsics de caràcter públic, sinó també tenint en compte les necessitats d'un teixit productiu format per empreses, emprenedors i autònoms que interactuen amb l'administració per poder néixer, créixer i crear llocs de treball. Volem un país en el que les decisions i les activitats de les administracions siguin previsibles en el seu contingut i en la seva temporalitat. On la necessària reparació d'una situació incorrecte no perdi eficàcia per la lentitud en produir-se.



Per fer realitat aquest canvi caldrà un formidable impuls polític, molta creativitat i capacitat de gestió. És la única manera de poder vèncer les resistències que dificulten qualsevol projecte de construir una administració al servei del ciutadà, amb visió estratègica, respecte a les generacions futures, transparent i eficaç. Aquest impuls s'hauria d'articular al voltant dels següents objectius:

Objectiu 13: Una administració pública orientada al servei de l'administrat

Es tracta d'introduir mecanismes que garanteixin de manera efectiva que el sector públic s'orienti al servei del ciutadà. Per exemple, establint que els responsables dels diferents òrgans públics facin servir un quadre en el que es determinin els àmbits prioritaris d'actuació de l'administració des d'una perspectiva plurianual, tot indicant les fites que es volen assolir com a país (per exemple: reducció de la durada dels procediments judicials, millora de la posició en determinats rànquings de rendiment educatiu, disminució de les disconformitats en les actuacions tributàries, etc.).

Formular aquestes referències plurianuals i situar-les en el bell mig dels plantejaments polítics dels governs suposa una decisió política valent. Significa assenyalar objectius que s'hauran d'aconseguir en el futur i que, per tant, de no assolir-se, poden suposar punts de crítica per part de la pròpia societat i de la resta de forces polítiques. Per fer aquest pas endavant es necessari que tota la informació financera del sector públic estigui integrada informàticament. Tant per tenir adequats indicadors de gestió de manera immediata en el temps, que possibilitin la presa de decisions ràpida i en temps real, així com per permetre una selecció rigorosa d'objectius.

Objectiu 14: Fer realitat la simplificació dels tràmits administratius

És necessari aconseguir un veritable progrés en la simplificació dels tràmits administratius, portant a la pràctica el principi de mantenir únicament els tràmits que siguin imprescindibles des de la perspectiva d'un bé públic superior, i derogar la resta



(informe del CAREC sobre “Un model flexible per a l’activitat de les petites i mitjanes empreses i els autònoms”, presentat al Govern de la Generalitat el 10 de juny de 2011). Cal incidir especialment en els següents principis d’actuació:

- a) Potenciar la figura de la declaració responsable, combinada amb un sistema d’assegurances obligatòries per garantir la cobertura dels hipotètics perjudicis que es poguessin produir, i amb una adequada regulació del règim d’infraccions i sancions.
- b) Agrupar els tràmits administratius que puguin subsistir de tal manera que complir-los sigui el més senzill possible pels ciutadans i les empreses. Això implica acabar de construir un mapa de tràmits per sector d’activitat i administració que l’exigeix, que permeti la creació d’un sistema eficient de finestra única.
- c) Aprofundir en els mecanismes de col·laboració i connexió informàtica entre administracions.
- d) Marcar objectius d’exigència per controlar el progrés, com per exemple escalar posicions en els rànquings de facilitat per fer negocis (Espanya se situa actualment al lloc 44 de 183 a l’informe *Doing Business* del Banc Mundial).

Objectiu 15: Reforçar les estratègies de prevenció i lluita contra la corrupció

La prevenció i la lluita contra la corrupció –que segons Nacions Unides es defineix com l’abús de poder en benefici privat– hauria de ser una prioritat per aconseguir un model d’administració pública efectivament al servei del ciutadà (Espanya figura al lloc 31 de 183 països segons *l’Índex de Percepció de la Corrupció*, elaborat per l’organització *Transparència Internacional* des de l’any 1995). Per avançar en aquesta línia s’hauria de:

- a) Fer una important tasca de conscienciació de responsables institucionals, servidors públics, empresaris i ciutadans.
- b) Dotar als processos administratius de la màxima transparència i disminuir les situacions de discrecionalitat excessiva (per exemple, fent públic el balanç de tots els proveïdors amb els que contracta l'administració, indicant els imports i tipus de contractes, les desviacions en l'execució, etc.).
- c) Establir canals de denúncia eficaços i un sistema punitiu que, sense oblidar les degudes garanties, imposi les sancions adequades d'una manera eficient i ràpida.
- d) Avaluar les millors pràctiques legislatives pròpies dels estats amb una major tradició democràtica pel que fa a la regulació del finançament dels partits polítics, identificant els mecanismes que puguin ser d'aplicació al nostre país.

5.2. CAPITAL SOCIAL I TERCER SECTOR

El concepte de capital social fa referència al valor econòmic del teixit associatiu que configura la societat civil, en la mesura que genera vincles interpersonals basats en la confiança recíproca que contribueixen a facilitar les relacions econòmiques. Si el capital institucional es pot definir com la suma de les institucions que regulen la vida econòmica, el capital social és l'element que facilita el seu funcionament efectiu, mitjançant la coordinació i la cooperació entre individus amb uns valors compartits.

Les anomenades entitats del tercer sector (que no es poden encabir nítidament dins dels sectors públic o privat) són part important del capital social a Catalunya⁴⁸.

⁴⁸ Segons l'Anuari del Tercer Sector (2011) a Catalunya hi ha aproximadament 7.500 organitzacions que es poden considerar incloses sota aquest concepte, que donen feina a unes 100.000 persones i amb les



Contribueixen a identificar necessitats socials, operen des de la proximitat i l'atenció a les persones i desenvolupen relacions de confiança basades en un valors compartits.

Objectiu 16: Enfortir les entitats del tercer sector

Les entitats del tercer sector estan cridades a ocupar un espai d'actuació molt important en un context caracteritzat per les dificultats econòmiques i l'austeritat al sector públic, que és previsible s'estengui al llarg dels propers anys. Especialment en àmbits tan sensibles com la inserció social i laboral, davant el fort augment de l'atur; el "quart món" i la lluita contra la pobresa, amb el rerefons d'un augment significatiu de les persones en risc d'exclusió; l'atenció a la joventut i la infància i la integració dels nous immigrants.

Les administracions públiques catalanes poden contribuir a enfortir aquest teixit associatiu per diferents vies:

- a) Enfortint el model de relació amb les entitats del tercer sector.
- b) Construint un marc laboral per a l'acció social que permeti actuar des del compromís i alhora faci possible el desenvolupament professional.
- c) Ajudant les entitats a aconseguir un finançament adequat i estable.

Al seu torn, les entitats del tercer sector tenen marge de millora en diferents àrees:

- a) Diversificant les seves fonts d'ingressos, en un context de majors restriccions econòmiques que afecta als sectors públic i privat.

que col·laboren uns 250.000 voluntaris. La seva activitat beneficia a 1,7 milions de persones i es calcula que generen un valor econòmic de més de 5.500 milions d'euros —el que representa gairebé un 3 % del PIB català.



- b) Millorant els instruments de governança i en particular la gestió financera – enfortint els fons propis.
- c) Aprenent a col·laborar entre elles i a compartir recursos financers.
- d) Desenvolupant estratègies de captació i fidelització de patrocinadors.
- e) Millorant la comunicació de la marca.

Finalment, cal posar en marxa estratègies per reforçar el voluntariat, definint nous perfils per a l'exercici de l'activitat i facilitant el desenvolupament de carreres professionals atractives vinculades al tercer sector.

5.3. INDICADORS I REFERENTS

5.3.1 ADMINISTRACIÓ PÚBLICA

Alemanya és un punt de referència important en relació als processos de configuració i reforma del sector de les administracions públiques. Un referent d'especial interès és el procés de reforma de l'Administració federal impulsat durant la segona meitat dels 90 per la coalició governant CDU/CSU i FDP, sota el lema polític d'*Schlanker Staat* (Estat més prim). El procés va començar el juliol de 1995, quan el Govern federal va decidir crear un Comitè d'experts perquè preparés un full de ruta amb aquest objectiu. Entre les mesures proposades pel Comitè d'experts hi ha des de les orientades a aprofundir en la descentralització territorial a la necessitat de reduir l'Administració ministerial, passant per descentralitzar les decisions, treballar amb programes d'objectius, augmentar la motivació dels empleats mitjançant reformes de la funció pública i en l'àmbit dels serveis públics tendir a l'economització i a la introducció de criteris del *New Public Management* ⁴⁹.

⁴⁹ Darnaculleta, Mercé i Tarrés, Marc: "Aprimament de l'Estat i modernització administrativa. A propòsit de l'Informe Schlanker Staat", Autonomies nº 26, desembre de 2000.



Pel que fa a les noves pautes que haurien de regir la relació entre ciutadans i administracions cal tenir en compte, com a primera referència, la Directiva 2006/123/CE del Parlament Europeu i del Consell, de 12 de desembre de 2006, relativa als serveis de mercat interior. Aquesta norma proposa la reducció progressiva de les exigències públiques que es projecten sobre les iniciatives empresarials –per exemple, suprimint els règims d'autorització, procediments i formalitats excessivament onerosos que obstaculitzen la llibertat d'establiment i la creació de noves empreses de serveis. En aquest context, seria recomanable valorar i situar com a referent el que ja s'ha fet en altres països europeus, com Alemanya, Itàlia i Portugal⁵⁰

Finalment, el context per avaluar i en el seu cas reconduir el procés de descentralització de les funcions administratives de la Generalitat de Catalunya seria el cos teòric conegut com a Nova Gestió Pública (NGP). En essència, aquest marc de referència consisteix en la substitució dels mètodes burocràtics per instruments de mercat com a criteris per a la provisió de béns i serveis i públics, sota els principis d'eficàcia i d'eficiència. Aquest nou paradigma el recolzament d'importantes institucions internacionals, com l'OCDE i l'FMI, i ha propiciat la introducció de reformes exemplars en aquest àmbit en algunes de les principals economies de l'OCDE –que podrien servir de referència als efectes del present document⁵¹

5.3.2 POLÍTQUES PÚBLIQUES

El Consell de Política Fiscal Suec, constituït el 2007, és un institució de referència al servei d'una política fiscal independent⁵². Entre els seus objectius figura avaluar la sostenibilitat a llarg termini de la política fiscal, així com la posició pressupostària ajustada al cicle econòmic. També juga un paper important en el debat de política econòmica general, contribuint a elevar la qualitat de les discussions. Alguns economistes britànics⁵³ proposen una institució similar per al Regne Unit.

⁵⁰ Rivero, Ricardo: "Simplificació administrativa i administració electrònica: Objectius pendents en la transposició de la Directiva de Serveis", Revista catalana de dret públic, nº 42, 2011.

⁵¹ Domingo, Montse; Sort, Jordi i Termens, F. Xavier: "Algunas reflexiones sobre el proceso de descentralización funcional en el sector público de la Generalitat de Cataluña", Presupuesto y Gasto Público, Instituto de Estudios Fiscales, 2010.

⁵² Calmfors, Lars: "The Swedish Fiscal Policy Council – Experiences and Lessons", paper for Conference on Independent Fiscal Policy Institutions, Budapest 18-19 Març 2010.

⁵³ Per exemple, Tim Besley i Andrew Scott a www.voxeu.org.

Pel que fa a la qualitat de les polítiques públiques hi ha estimacions empíriques que analitzen el detall de la composició de la despesa entre països de l'OCDE entre el 1970 i el 2005, per finalitats i segons classificació econòmica (pes del consum públic sobre el total, de la producció directe sobre la concertada o compra de serveis, de despesa corrent i de capital) en relació al seu impacte sobre el creixement econòmic (nivell i taxes) i la desigualtat⁵⁴. Caldria sospesar la viabilitat de construir una sèrie comparable per a l'economia catalana i fixar objectius en relació als principals referents internacionals de l'àmbit de l'OCDE.

En relació a la qüestió dels equilibris intergeneracionals l'avaluació de l'efectivitat dels canvis necessaris requereix mostrar com les TIR (taxes internes de rendiment) generacionals respectives canvien amb les noves polítiques públiques i s'adeqüen en major mesura a allò que la societat valora com a regles equi-proporcionals justes entre les diferents generacions⁵⁵.

5.3.3 ENTORN REGULATORI

En aquest apartat caldrà tenir en consideració dos referents clau que, al seu torn, es basen ens reculls d'indicadors:

- a) El projecte *Global Entrepreneurship Monitor*, en el que participa la Generalitat de Catalunya a través del Departament d'Empresa i Ocupació. Té per objectiu l'obtenció de dades sobre l'activitat emprenedora arreu del món, a partir d'una extensa xarxa internacional que abasta més de 70 països en l'actualitat.
- b) El *Global Competitiveness Report* elaborat pel *World Economic Forum*. Inclou l'avaluació d'indicadors al voltant de dotze pilars de la competitivitat, entre els que s'inclouen la qualitat de les institucions o l'eficiència i grau de sofisticació dels mercats. No ofereix dades per Catalunya, però sí una metodologia homogènia per comparar les mateixes variables entre diferents economies.

⁵⁴ López-Casasnovas, Guillem: "La calidad del gasto público y su influencia en el desarrollo económico: una validación empírica para los países de la OCDE 1970-2005", Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública 193, 2010.

⁵⁵ López-Casasnovas, Guillem i Mosterín, Ana: "La despesa social davant l'evolució demogràfica. El paper de les polítiques públiques en la redistribució intergeneracional. Algunes referències específiques a la realitat de Catalunya", monogràfic per a la Nota d'economia nº 86, Generalitat de Catalunya, 3er quadrimestre 2006.