

## EL PIB O LA VIDA?

**Pere Rusiñol**

@pererusi

Soci fundador y redactor  
de la revista Alternativas Económicas



A les novelles de bandolers, el requeriment a punta de ganivet o de trabuc sol ser prou clar: la bossa o la vida. O entregues el moneder o cap a l'altre barri. Salvant totes les distàncies, aquest vell dilema bé podria adaptar-se a la complicada vida de les classes populars dels nostres dies, que se suposa que han superat la crisi però que en canvi no arriben a final de mes, i adoptar una nova fórmula: el PIB o la vida. Que l'economia creixi formalment, no sempre és garantia de viure millor. De vegades pot ser fins i tot el contrari: a més PIB, menys vida.

Aquesta reflexió no és cap provocació, sinó que és la idea motor de l'enfocament de l'Economia Fundacional, un col·lectiu format per acadèmics i investigadors del Regne Unit, Itàlia i Àustria, principalment, que planteja una economia local més social i equitativa, que doni prioritat a les polítiques que realment millorin el benestar dels ciutadans i facin més fàcil la vida quotidiana. A principis d'abril, alguns dels seus exponents -de la universitat, però també empreses socials basades en els aquests principis i càrrecs del Govern regional de Gal·les, que s'hi inspira- van

ser a Barcelona per parlar-ne a la segona sessió del cicle Noves visions de les economies locals, que organitza la Càtedra Barcelona-UPF de Política Econòmica Local al Centre per a la Innovació Socioeconòmica de Barcelona Activa (innoBa) amb l'objectiu d'enxarxar experiències innovadores de tot Europa i connectar-les amb la capital catalana.

Karel Williams, de la Universitat de Manchester i membre del Foundational Economy Collective, va posar un exemple molt gràfic d'aquest enfocament, que exigeix un canvi de xip per reorientar les polítiques públiques cap al benestar dels ciutadans en comptes de centrar els esforços únicament en la millora dels indicadors macroeconòmics convencionals, que no necessàriament hi tenen connexió, comparant Londres, la capital del Regne Unit, amb Swansea, la segona ciutat de Gal·les. Segons la perspectiva hegemònica, Londres és riquíssima, mentre que Swansea és pobra, amb una renda per càpita que només arriba al 70% de la mitjana del país. Però per comprar-se un pis minúscul a Londres es necessiten almenys 430.000 lliures, mentre que a Swansea una parella jove pot tenir una casa amb

terrasa per 85.000. A Londres, caldrà tenir dues feines per viure de lloguer en ciutats dormitoris i passar-se el dia fora i atrapat en embussos, mentre que a Swansea amb un salari molt menor es pot viure en una bona casa, treballar al barri i destinar el temps lliure -que a Londres seria inexistent, de tant anar amunt i avall- a passejar, a l'oci o als projectes personals que es vulgui. Segons els indicadors tradicionals -renda per càpita, PIB, feines que s'ofereixen...-, els londinencs són rics i la gent de Swansea, pobres. En canvi, segons la mirada de l'Economia Fundacional, no sembla que sigui així: qui necessitaria amb urgència la implicació dels poders públics per millorar la vida de la gent sembla sobretot la rica Londres, més que no pas la pobra Swansea.

Williams va convidar a canviar la mirada cap a l'economia per distingir-ne quatre "capes" diferents. La perspectiva ortodoxa posa tota l'atenció en una sola d'aquestes capes, la comercialitzable (tradeable economy), que és la base de tots els indicadors actuals. Però això, advertí Williams, és "confondre la part pel tot" perquè queden fora capes essencials per tenir una vida plena: en la seva terminologia, l'economia negligida (overlooked economy), relacionada amb els interessos de la vida quotidiana i l'oci; la central (core economy), que afecta l'activitat domèstica i comunitària, i, finalment, la fundacional o fonamental (foundational economy), que té a veure amb les infraestructures i els serveis bàsics, que estableix els fonaments per tota la resta de l'economia i per poder viure: accés a l'energia, a l'aigua o a una bona connexió d'Internet, educació, sanitat, vivenda... Tot això, segons la seva perspectiva, no s'hauria d'abordar simplement com a "comercialitzable".

Després de l'arribada al Govern del Regne Unit de la conservadora Margaret Thatcher, al 1979, la majoria d'aspectes que tenen a veure a l'economia fundacional van començar a tractar-se en canvi com si formessin part també de la "capa econòmica comercialitzable" i van anar-se privatitzant i deixant en mans del mercat, amb efectes demoledors: segur que les privatitzacions han ajudat a augmentar el PIB i fins i tot la renda per càpita, però la vida de les classes populars ha empitjorat.

El cas de la vivenda és paradigmàtic: abans de Thatcher, el 30% del parc de vivenda del Regne Unit era de lloguer social; avui en dia, trobar un sostre per viure en condicions s'ha convertit en missió impossible per molta gent fins i tot tenint feina i assumint que el salari que s'ingressa és més alt. Segons l'enfocament de l'Economia Fundacional, doncs, pot estar bé que pugui el PIB, que augmentin els salaris i que la gent tingui feina, però només si tot això ajuda a viure millor perquè les necessitats bàsiques ja estan cobertes. En canvi, una aproximació ortodoxa donaria prioritat a qualsevol inversió pel simple fet que farà pujar el PIB i donarà feina, sense preocupar-se gaire si les conseqüències finals són l'encariment del preu de la vivenda, la gentrificació del barri, noves dificultats pel comerç local, pèrdua d'espais públics, etc. Un exemple ben recent del dilema: que Amazon s'instal·li a Queens de Nova York és bo des d'una perspectiva econòmica tradicional i, en canvi, seria molt dubtós des de l'Economia Fundacional.

Marcela Maxwell, directora adjunta de Política Estratègica de Gal·les, governat per l'esquerra en un Regne Unit conservador, va subratllar que les inversions "han d'aportar valor compartit pel conjunt de la comunitat, no només pel

PIB o pels accionistes” i que el creixement econòmic que busquen “ha de ser sostenible i inclusiu, i servir per aconseguir comunitats més fortes”. En la seva opinió, si això no es té present pot passar que “les comunitats se sentin excloses perquè els costa tirar endavant malgrat que els indicadors macroeconòmics indiquen creixement, i això afavoreix fenòmens com el Brexit”.

Maxwell va explicar algunes mesures impulsades pel Govern regional inspirades en l'Economia Fundacional, com un nou fons per donar suport a experiències que s'hi basin, per escalar les millors pràctiques, per afavorir les petites empreses de proximitat, per vincular les inversions de les empreses i les adjudicacions de l'Administració a un impacte positiu pel conjunt de la comunitat... “No tenim totes les respostes, però sabem que hem d'experimentar”, va subratllar.

Si els medidors convencionals (PIB, renda per càpita, etc.) només expliquen una part de la pel·lícula, vol dir que en calen de nous per fer més eficient l'experimentació. I encara no hi són.

“Falten mètriques alternatives, aquesta és una gran urgència”, va admetre Williams. Això sí: comencen a avançar mètriques sobre “ciutats habitables” que sí que tenen en compte aquests principis, posant en relació els ingressos reals disponibles de les famílies (una vegada descomptats els impostos, el cost de l'habitatge, del transport i de serveis fonamentals) amb la disponibilitat d'infraestructures socials (espai públic, parcs, biblioteques, centres cívics on dur a terme activitats socials gratuïtes o de baix cost...).

El punt de partida de l'Economia Fundacional passa necessàriament per “escoltar la gent” i les seves necessitats, en comptes de donar per fet el llistat de necessitats a cobrir des del despotisme il·lustrat, els dogmes o el verticalisme de l'Administració. Hi van insistir molt també Steve Cranston, Responsable d'Inversió Comunitària de la United Welsh Housing Association, i Mark Hooper, fundador d'Indycube, un coworking social. Tots dos van subratllar que la base és establir aliances amb tot el teixit social i productiu del territori: “El repte és ajudar a construir relacions de confiança per entendre quines són les necessitats reals i ajudar a connectar-les i resoldre-les amb plans d'habitatge, de formació, de suport als plans de negoci, enxarxar, fomentar contractes justos. En definitiva, ajudar a crear confiança i connexions amb les persones per aconseguir millor benestar, no un punt més de creixement”, va sintetitzar Cranston.

Que entre escollir el PIB o la vida no hi hagi dubte, vaja. O encara millor: que no siguin mai incompatibles.