VIA¹⁰ 09/2009 REVISTA DEL CENTRE D'ESTUDIS JORDI PUJOL

Catedràtic d'Economia Política Internacional a la Universitat Johns Hopkins.

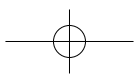
Francis Fukuyama

Economies sense friccions*

En aquest capítol del llibre *La confiança*, el pensador nord-americà ens mostra una de les seves facetes més comunitaristes i a la vegada més pertinents a l'hora d'analitzar l'actual situació econòmica. Fukuyama parla dels elements morals que determinen el funcionament saludable d'una economia. Contra la visió estrictament individualista del sistema econòmic, l'autor ens parla del rol de la sociabilitat i la confiança com a actius socials però també econòmics d'un país. Aquests actius permeten disminuir els costos de transacció de les operacions econòmiques i esdevenen el lubricant intangible de l'engranatge capitalista. Al seu parer, una societat que no castiga els elements que minen la confiança erosiona les seves pròpies bases socials. Per contra, una societat que inverteix en els seus valors permet la generació de la confiança i fa previsible la conducta dels agents.

Per què recórrer a un tret cultural com la sociabilitat espontània per explicar l'existència de grans corporacions en l'economia o en la prosperitat en general? ¿No es van inventar els moderns drets contractual i mercantil precisament per resoldre la necessitat dels socis de confiar els uns en els altres com si fossin membres de la mateixa família? Les societats industrials avançades han creat exhaustius marcs legals per a l'organització

* Transcripció al català de «Friction-Free Economics», capítol 13 del llibre *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (Free Press Paperbacks, 1996): *La confiança: les virtuts socials i la creació de prosperitat*. Traduït i publicat amb permís de l'autor.



econòmica i una gran varietat de formes jurídiques, des de la propietat individual fins a grans empreses multinacionals públiques. Per poder explicar com s'originen les organitzacions modernes, la major part dels economistes voldrien afegir en aquesta recepta un interès individual racional propi. ¿No degeneren els negocis basats en forts llaços familiars i en obligacions morals no implícites en el nepotisme, l'amiguisme i, generalment, en la presa de males decisions? Efectivament, ¿no consisteix l'autèntica essència de la vida econòmica moderna en la substitució de les obligacions morals informals per les legals formals i transparents?¹

La resposta a aquestes preguntes és que encara que els drets de propietat i altres institucions econòmiques modernes eren necessaris per crear negocis moderns, sovint no som conscients que aquests últims reposen sobre una base d'hàbits culturals i socials que massa sovint es donen per fets. Les institucions modernes són una condició necessària però no suficient ni per a la moderna prosperitat ni per al benestar social que sustenten; perquè funcionin cal combinar-les amb determinats hàbits socials tradicionals i ètics. Els contractes permeten que persones que no es coneixen treballin sense confiança mútua, però el procés funciona molt millor quan hi ha confiança. Les fórmules legals com ara les societats anònimes poden permetre que persones que no hi estan relacionades col·laborin, però la facilitat amb què ho puguin fer dependrà de la seva voluntat de cooperar quan tractin amb persones que no pertanyen a la família.

La sociabilitat espontània és especialment important, ja que no podem donar per fets aquests vells hàbits ètics. Una societat civil rica i complexa no s'origina necessàriament fora de la lògica de la industrialització avançada. Ans al contrari, tal com veurem en els propers capítols, el Japó, Alemanya i els Estats Units han esdevingut els líders mundials de la indústria en gran part precisament perquè tenien importants llegats de capital social i de sociabilitat espontània, i no a l'inrevés. Les societats liberals, com els Estats Units, tendeixen a l'individualisme i a una atomització social potencialment afeblidora. Tal com ha quedat dit, és evident que als Estats Units la confiança i els hàbits socials que fonamenten el seu camí cap a la grandesa com a potència industrial s'han erosionat

La sociabilitat espontània és especialment important, ja que no podem donar per fets els vells hàbits ètics.

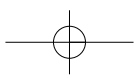
Economies sense friccions

d'una manera significativa en la segona meitat del segle passat. Alguns exemples de la segona part servirien com a advertiment: amb el temps les societats poden perdre capital social. La societat civil francesa que fou un dia pròspera i complexa, per exemple, fou més tard debilitada per un govern excessivament centralista.

Els països que examinarem en aquesta part i en la quarta són societats d'alta confiança, orientades cap a la sociabilitat espontània i amb una densa capa d'associacions intermèdies. Al Japó, Alemanya i els Estats Units s'han desenvolupat espontàniament grans organitzacions poderoses i unides entre elles, sobretot fora del sector privat. Malgrat que a vegades l'estat ha ajudat indústries en moments difícils, a més de promoure el desenvolupament tecnològic o gestionar grans organitzacions econòmiques –com ara companyies telefòniques o de serveis postals–, el seu grau d'intervenció ha estat relativament menor comparat amb casos de la segona part. A diferència de la distribució hiperbòlica de les organitzacions situades en els pols de la família i de l'estat a la Xina, França i Itàlia, aquestes societats tenen organitzacions molt fortes al mig. Aquestes nacions també han tendit a ser, des del començament de la seva industrialització, líders en l'economia global, i avui són les societats més riques del món.

Pel que fa a l'estructura industrial i les seves societats civils en general, els països que aquí s'analitzen tenen més en comú els uns amb els altres que el que qualsevol d'ells té amb societats més familiars com Taiwan, Itàlia o França. L'origen de la sociabilitat espontània en cada un d'aquests casos té fonaments històrics molt diferents. Al Japó és la fortalesa donada per l'estructura familiar i la naturalesa del feudalisme japonès; a Alemanya es relaciona amb la supervivència de les organitzacions tradicionals comunals, com ara els gremis del segle xx; i als Estats Units és el resultat de la seva herència protestant sectària. Com veurem en els capítols finals d'aquesta part, la naturalesa més comunal d'aquestes societats és evident en el nivell tant micro com macro de les relacions que es desenvolupen en una fàbrica entre els treballadors, els comandaments intermedis i els directors.

Tanmateix, abans de tractar aquests casos amb detall hem de retrocedir i observar la funció econòmica de la confiança i de la sociabilitat espontània. No hi ha dubte que institucions com ara el dret contractual i el

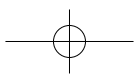


mercantil són condicions prèvies necessàries per a l'emergència d'una economia industrial moderna. Ningú no discutiria que només la confiança o l'obligació moral poden substituir-les. Però si donem per fet que aitals institucions legals existeixen, la presència d'un grau elevat de confiança com a condició addicional de les relacions econòmiques pot incrementar l'eficiència econòmica i reduir allò que els economistes anomenen *costos de transacció*, que són provocats per activitats com ara trobar un comprador o un venedor apropiat, negociar un contracte, acatar normatives governamentals i fer respectar un contracte en cas de disputa o frau.² Cada una d'aquestes transaccions serà més fàcil si cada una de les parts confia en l'honradesa de l'altra: hi ha menys necessitat de precisar certes coses en detall en contractes llargs, menys necessitat de protegir-se de contingències inesperades, menys discussions i menys necessitat de litigar si sorgeixen disputes. Efectivament, en algunes relacions amb un grau elevat de confiança, les parts fins i tot no han de preocupar-se d'obtenir el màxim benefici a curt termini, ja que saben que una pèrdua en un període serà compensada més endavant per l'altra part.

De fet, és difícil concebre la vida econòmica moderna en l'absència d'un nivell mínim de confiança informal, tal com reflecteixen les paraules següents de l'economista i premi Nobel d'Economia Kenneth Arrow:

Ara bé, la confiança té, si més no, un valor pragmàtic molt important. La confiança és un lubricant important del sistema social. És extremadament eficient; tenir un grau de confiança adient en el món dels altres estalvia molts problemes. Malauradament, no és una mercaderia que es pugui comprar fàcilment. Si l'heu de comprar, tindreu dubtes respecte del que heu comprat. La confiança i valors similars -lleialtat, sinceritat- són exemples del que els economistes anomenarien *externalitats*. Són articles, són mercaderies, que tenen un valor econòmic real i pràctic: milloren l'eficiència del sistema i permeten produir més mercaderies o més de qualsevol altre valor que tingueu en molta estima. Però comercialitzar aquestes mercaderies no és tècnicament possible, ni tan sols és significatiu.³

La presència d'un grau elevat de confiança pot incrementar l'eficiència econòmica i reduir allò que els economistes anomenen costos de transacció.



Economies sense friccions

Sovint donem per descomptat un nivell mínim de confiança i oblidem que impregna el dia a dia de la vida econòmica i que és bàsic per aconseguir que aquesta funcioni d'una manera fluida.

Sovint donem per descomptat un nivell mínim de confiança i oblidem que impregna el dia a dia de la vida econòmica i que és bàsic per aconseguir que aquesta funcioni d'una manera fluida. Per què, per exemple, la gent no se'n va més sovint d'un restaurant o surt d'un taxi sense pagar, o deixa d'afegir l'habitual propina del quinze per cent en els restaurants dels Estats Units? No pagar la factura és, naturalment, il·legal, i en alguns casos la gent s'estarà de fer-ho per por de ser enxampat. Però si decidissin fer-ho, com donen per fet els economistes, simplement maximitzant els seus ingressos tot alliberant-los de factors no econòmics com ara lligams o consideracions morals convencionals, cada vegada que van a un restaurant o agafen un taxi haurien de calcular si poden sortir-se'n marxant sense pagar. Si el cost d'estafar –pensant en la vergonya o, encara pitjor, la detenció per un delictes menor– és més gran que el guany esperat –un àpat gratis–, aleshores el subjecte seguirà sent honest; si no, se n'anirà sense pagar. Si aquesta mena d'estafa fos més present, els comerços haurien de suportar costos més alts, tot establint potser sistemes de vigilància per evitar que els clients sortissin sense pagar o demanant una paga i senyal. El fet que no ho facin indica que en la nostra societat hi ha un cert nivell bàsic d'honestedat força generalitzat, practicat més com un hàbit que no pas com un càlcul racional.

Potser seria més fàcil apreciar el valor econòmic de la confiança si penséssim en com seria un món que n'estigués desproveït. Si haguéssim de fer cada contracte pensant que els nostres interlocutors provarien d'estafar-nos si poguessin fer-ho, hauríem de perdre una quantitat considerable de temps per redactar un document a prova de bales que ens assegurés l'absència de cap buit legal del qual poguessin aprofitar-se. Els contractes serien enormement llargs i detallats, ja que haurien de precisar cada possible imprevist i definir cada obligació imaginable. Mai no oferiríem com a empresa conjunta (o *joint venture*), per por de ser explotats, més del que fos legalment obligatori i contemplaríem les noves –i possiblement innovadores– propostes dels nostres interlocutors com trucs per aconseguir el màxim profit de nosaltres. D'altra banda, donaríem per fet que, malgrat

els nostres millors esforços en la negociació, algunes persones ens estafarien o no complirien les seves obligacions. No podríem recórrer a l'arbitratge, ja que no confiariem prou en l'arbitratge de tercers. S'hauria de resoldre tot per la via legal, amb tots els seus carregosos reglaments i mètodes, o possiblement fins i tot als tribunals penals.

El fet que aquesta descripció soni cada vegada més familiar a la població nord-americana com a caracterització de l'entorn empresarial habitual indica que en la societat dels Estats Units el nivell de desconfiança va en augment. D'altra banda, hi ha àrees específiques de la vida econòmica nord-americana que reflecteixen totalment aquest món sense confiança. El motiu pel qual els nord-americans van esbrinar que el 1980 el Pentàgon va pagar 300 dòlars per cada unitat de martell adquirida, o 800 dòlars per cada seient de vàter que va comprar, pot estar originat en última instància per l'absència de confiança en el sistema de contractació. La contractació, en el cas de Defensa, és una àrea de l'activitat econòmica inusual, en la mesura que molts sistemes d'armament són productes únics. Atès que tenen poca competència comercial, cal establir els seus preus mitjançant una negociació sobre la base del cost més el marge, més que no pas pel preu de mercat. Aquest sistema, naturalment, convida a la manipulació i al frau esporàdic tant per part dels contractistes com per part dels representants del govern que redacten els contractes. Una manera de gestionar aquest problema és reduir la burocràcia i confiar que els responsables importants del Pentàgon utilitzaran el seu millor criteri en les seves decisions de compres, cosa que implicarà tolerar en certa mesura algun escàndol esporàdic i algun error de criteri com a cost comercial inevitable. De fet, d'aquesta manera s'han desenvolupat amb èxit algunes armes prioritàries.⁴ Però la compra rutinària es fa sota l'assumpció que la confiança no existeix: els contractistes procuraran, si poden, evadir el pagament d'impostos, mentre que els representants del govern, amb un tracte discret amb els contractistes, abusaran de la seva llibertat.⁵ Cal justificar els costos amb força documentació, cosa que requereix que tant els contractistes com la burocràcia recorrin a auditors i advocats perquè segueixin la pista dels costos. Tota aquesta regulació carrega les compres del govern amb uns costos de transacció enormes, que és l'únic i principal motiu pel qual les compres militars són tan cares.⁶

Economies sense friccions

Com a regla general, la confiança sorgeix quan una comunitat comparteix un conjunt de valors morals de tal manera que crea una expectativa de comportament honest i habitual. En certa mesura, el caràcter particular d'aquests valors és menys important que el fet que siguin compartits; els presbiterians i els budistes, per exemple, probablement trobarien que tenen moltes coses en comú amb els seus coreligionaris i que podrien formar una base moral per a la confiança mútua. Tanmateix, aquest no sempre és el cas, ja que certs sistemes ètics encoratgen unes formes de confiança per

En general, com més exigents siguin els valors ètics de la comunitat i els requisits per entrar-hi, més gran serà el grau de solidaritat i confiança mútua entre els seus membres.

sobre d'altres: ben segur que les societats de bruixes i caníbals pateixen certes tensions internes. En general, com més exigents siguin els valors ètics de la comunitat i els requisits per entrar-hi, més gran serà el grau de solidaritat i confiança mútua entre els seus membres. Així, els mormons i els testimonis de Jehovà, que tenen uns estàndards relativament alts per als membres de la comunitat, com ara la temprança i el delme, tindran vincles mutus més forts, per exemple, que els contemporanis metodistes o episcopals, que pràcticament admeten tothom en les seves comunitats. Contràriament, les comunitats amb els llaços interns més forts tindran vincles més febles amb els de fora. Per tant, l'abisme entre un mormó i un no mormó serà més gran que l'existent entre un metodista i un no metodista.

És en aquest context que es pot entendre la importància econòmica de la reforma protestant. Els historiadors de l'economia Nathan Rosenberg i L. E. Birdzell assenyalen que en els inicis del capitalisme –a partir d'últims del segle xv– la gent havia de fer créixer les seves empreses sobre la base del parentiu i separar les seves finances personals de les finances de l'empresa. En aquest sentit, una innovació tècnica com la doble comptabilitat era indispensable. Però els progressos tècnics, per ells mateixos, no eren suficients:

La necessitat d'un tipus d'empresa que pogués inspirar confiança i lleialtat més enllà del parentiu era només un aspecte d'una necessitat més gran: el creixent món del comerç necessitava un sistema moral. Necessitava una moral per dipositar confiança en el complex aparell

de la representació i la promesa: el crèdit, les representacions quant a la qualitat, la promesa del lliurament de la mercaderia o de la compra de mercaderia en el futur i els acords de participació en els beneficis dels viatges. També necessitava un sistema moral [...] per oferir les lleialtats personals necessàries per al desenvolupament de les empreses fora de la família, així com justificar la confiança en el criteri dels agents –des dels capitans de vaixell fins als gerents en llocs comercials remots, incloent els mateixos socis dels comerciants. El sistema ètic de la societat feudal es va construir al voltant de la mateixa jerarquia militar que la resta del feudalisme, i no satisfieia les necessitats dels comerciants. Va ser fora de les turbulències de la reforma protestant que es va desenvolupar una moral i uns models de creences religioses compatibles amb les necessitats i els valors del capitalisme.⁷

La religió pot ser un obstacle per al creixement econòmic quan, més que no pas el mercat, són els clergues els que estableixen un preu «just» per a les mercaderies, o quan aquests manifesten que aplicar interessos és «usura». Però algunes formes de vida religiosa també poden ser extremadament útils per a l'establiment d'un mercat, ja que la religió proporciona els recursos per assimilar les regles que menen a un comportament de mercat adequat.

Hi ha un altre motiu pel qual les societats que manifesten un elevat grau de solidaritat comunitària i que comparteixen valors morals haurien de ser més eficients econòmicament que els seus homòlegs més individualistes, i té a veure amb l'anomenat *problema del polissó* (de l'anglès *free rider problem*). Moltes organitzacions produeixen el que els economistes en diuen *béns públics*, és a dir, béns que beneficien els membres de l'organització amb independència de l'esforç que aportin a la seva producció. La defensa nacional i la seguretat pública són exemples clàssics de béns públics que proporciona l'estat i que arriben als ciutadans pel simple fet de la seva condició de ciutadans. Les organitzacions més petites també produeixen béns públics respecte dels seus membres. Un sindicat obrer, per exemple,

Hi ha un motiu pel qual les societats que manifesten un elevat grau de solidaritat comunitària haurien de ser més eficients econòmicament que els seus homòlegs més individualistes, i té a veure amb l'anomenat problema del polissó.

Economies sense friccions

negocia un augment de salari en benefici de tots els seus membres al marge de si són molt militants o no, o si han pagat les seves quotes sindicals.

Com ha assenyalat l'economista Mancur Olson, totes les organitzacions que produeixen aquest tipus de béns públics pequen de la mateixa lògica interna: com més grans es fan, més gran és la tendència dels membres individuals a esdevenir un polissó. El polissó es beneficia dels béns públics produïts per l'organització però no contribueix amb la seva participació a l'esforç comú.⁸ En un grup molt reduït, com ara mitja dotzena d'advocats o de comptables, el problema del polissó no és greu. A un col·lega gandulejant el descobriren immediatament els seus companys, i la manca d'activitat tindrà conseqüències força grans i notòries en el benefici de tot el grup. Però quan augmenta la dimensió de l'organització, el rendiment del grup afectat disminueix per les accions de qualsevol dels seus membres en la mesura que es van produint. Al mateix temps, es redueix la probabilitat que es pesqui i s'estigmatitzi el polissó. En una cadena de producció d'una fàbrica amb milers d'obriers és més fàcil afrontar la malaltia o fer aturades més llargues que en una petita associació, on els membres del grup són més dependents els uns dels altres.

El problema del polissó és un dilema clàssic del comportament grupal.⁹ La solució habitual és que el grup imposi alguna forma de coacció als seus membres per limitar la polissoneria tant com sigui possible. Aquest és el motiu pel qual, per exemple, els sindicats exigeixen a l'empresa un conveni mitjançant el qual s'estipulin quotes sindicals obligatòries i la sindicació de tots els empleats; altrament, l'interès individual dels membres seria abandonar el sindicat i boicotejar la vaga o bé beneficiar-se d'un acord salarial més alt sense haver pagat les quotes. No cal dir que això explica per què els governs recorren a sancions penals per aconseguir que la gent faci el servei militar o pagui els impostos.

No obstant això, el problema de la polissoneria es podria mitigar d'una altra manera si el grup posseís un grau de solidaritat social més elevat. Les persones esdevenen polissons perquè situen l'interès econòmic personal per damunt del del grup. Però si identifiquessin el seu propi benestar amb el del grup o, fins i tot, possessin l'interès del grup per damunt del seu, serien molt menys propenses a defugir la feina o les responsabilitats. Aquest és el motiu pel qual les empreses familiars són una forma natural

d'organització econòmica. Molts pares americans pensen que els seus fills adolescents esdevenen polissons; els membres de la família normalment contribueixen a l'èxit de l'empresa familiar amb més energia que si col·laboren amb desconeguts i ni tan sols es preocupen sobre qüestions de contribucions i beneficis familiars. Victor Nee assenyala que la polissoneria va perjudicar l'eficiència de les comunes agrícoles establertes a la República Popular de la Xina en el mandat de Mao. La dissolució de les comunes a finals de la dècada dels setanta i la consegüent substitució per famílies de pagesos com a unitat bàsica de producció agrícola va permetre incrementar substancialment la productivitat, ja que va resoldre el problema del polissó.¹⁰

Per a un individu és especialment fàcil identificar-se amb els objectius d'una organització per damunt del seu propi i limitat interès si el propòsit de l'organització no és preferentment econòmic. Les unitats policials/militars i les sectes religioses són exemples d'organitzacions en les quals els individus estan motivats per posar l'interès del grup per damunt del propi. Aquest és potser el motiu pel qual els primers emprenedors puritans de Weber o els convertits al protestantisme de fa poc a l'Amèrica Llatina se n'han sortit tan bé: és força més difícil esdevenir un polissó quan Déu –més que, diguéssim, un comptable– ens està vigilant. Però fins i tot en les organitzacions més habituals amb finalitats econòmiques, els bons directors aprenen a inculcar un cert sentit d'orgull en els seus empleats: la creença que són part de quelcom més gran que ells mateixos. Les persones estan més ben motivades a fer la seva part si creuen que el propòsit de la seva empresa és, per exemple, expandir la informació tecnològica i no, com va dir una vegada l'expresident de l'IBM John Akers, maximitzar els dividendes dels accionistes –cosa que era, naturalment, certa.

Encara que els grups amb un grau elevat de confiança i solidaritat es mostren econòmicament més eficients que aquells que no tenen aquestes característiques, no tots els tipus de confiança i solidaritat són necessàriament avantatjosos. Si la lleialtat no té en compte la racionalitat econòmica, la solidaritat comunitària simplement condueix al nepotisme o a l'amiguisme. El favoritisme que pot mostrar el cap envers els seus fills o alguns subordinats no és bo per a les organitzacions.

Economies sense friccions

Hi ha molts grups amb un grau elevat de solidaritat que són clarament ineficients des del punt de vista del benestar econòmic de la societat. Malgrat que els grups i les organitzacions són necessaris per endegar qualsevol activitat econòmica, no tots els grups acaben finalitats econòmiques. Molts grups s'ocupen de la redistribució més que no pas de la producció de riquesa, des de la màfia i els Blackstone Rangers (una organització de drets civils) fins a la United Jewish Appeal i l'Església catòlica. Els seus propòsits són tant sinistres com divins, però des de la perspectiva d'un economista tots condueixen al «repartiment ineficient», o sigui, que utilitzen de manera desigual recursos que s'haurien d'utilitzar de manera més productiva. Molts actors econòmics importants són càrtels que persegueixen el seu propi benestar mitjançant el control de l'entrada d'altres actors en el mercat. Entre els càrtels actuals hi trobem no només productors de petroli i els productors d'or i diamants, sinó també associacions professionals com l'Associació Mèdica Americana (American Medical Association) o l'Associació Nacional d'Educació (National Education Association), les quals estableixen normes d'accés a les professions mèdica i docent, respectivament, o bé sindicats obrers que regulen l'entrada de nous treballadors en el mercat laboral.¹¹ En una democràcia desenvolupada com la dels Estats Units, tots els sectors importants de la societat estan pràcticament representats en els processos polítics mitjançant grups d'interès ben organitzats, els quals persegueixen millorar o protegir la seva situació no només a través de l'activitat econòmica, sinó també per mitjà de la recerca de subvencions o exercint influència en els processos polítics.

Els països de l'Europa medieval i la de principis de l'era moderna eren en molts aspectes societats altament comunitàries, amb un gran nombre de fonts d'autoritat comunitària coincidents –principesques, eclesiàstiques, senyoriales i locals– que reprimien el comportament dels individus. Els gremis artesanals regulaven la vida econòmica a les ciutats d'una manera estricta: establien qualificacions per ser-ne membre i limitaven tant l'ingrés de nous membres com el tipus de treball que podien dur a terme. En les primeres etapes de la revolució industrial, les noves empreses havien de situar-se fora de les ciutats per tal de fugir de les exigències dels gremis –una irònica victòria de l'aforisme *Stadtluft macht frei* ('l'aire de la ciutat allibera'). La major part de les fites del procés d'industrialització a

la Gran Bretanya i França foren marcades per l'eliminació dels gremis i l'alliberament de l'activitat econòmica de la seva autoritat.

Els càrtels, els gremis, les associacions professionals, els sindicats, els partits polítics, els lobbies i col·lectius similars desenvolupen una funció política important en tant que sistematitzen i articulen interessos en una democràcia plural. Però, malgrat que normalment atenen els interessos econòmics dels seus membres cercant la redistribució de la riquesa entre ells, rarament atenen els interessos més generals de la societat en el seu conjunt. En aquest sentit, molts economistes contempen la proliferació d'aitals grups com una nosa en l'eficiència econòmica en general. De fet, Mancur Olson ha formulat una teoria que afirma que l'estancament econòmic rau en la creixent proliferació de grups d'interès en les societats democràtiques estables.¹² En l'absència de xocs externs –guerres, revolucions o acords comercials per obrir mercats–, l'habilitat organitzativa de la societat tendeix a l'augment de creació de nous càrtels que injecten restriccions sufocants en l'economia. Olson suggereix que un dels motius de l'empitjorament de l'economia britànica el segle passat és el fet que, a diferència dels seus veïns continentals, la

En l'absència de xocs externs, l'habilitat organitzativa de la societat tendeix a l'augment de creació de nous càrtels que injecten restriccions sufocants en l'economia.

Gran Bretanya va experimentar una pau social continuada de manera que va permetre un creixement continu de grups destructors de l'eficiència.¹³

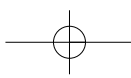
Les societats que són bones per crear organitzacions econòmiques productores de riquesa probablement també seran bones per crear grups d'interès redistribuidors de riquesa i perjudicials per a l'eficiència. Els efectes econòmics positius de la sociabilitat espontània s'han de calcular nets dels costos ocasionats per l'activitat dels grups d'interès. Pot haver-hi societats que són bones per produir només grups d'interès sense tenir l'habilitat de crear negocis eficients; en aquest cas s'hauria de considerar la sociabilitat com una responsabilitat general. En molts aspectes, l'Europa medieval semblava una societat així, tal com fan algunes societats contemporànies del tercer món que tenen un excés de grups d'empresaris, sindicats obrers i organitzadors comunitaris paràsits, i una escassetat d'organitzacions productives. Mentre que s'ha demostrat que els Estats Units pateixen cada vegada més paràlisi per la proliferació de grups d'interès,

Economies sense friccions

seria difícil demostrar que la propensió nord-americana a les associacions ha estat històricament una responsabilitat tant per la seva vida política com per l'econòmica.¹⁴

Quan diferents grups socials es creuen i coincideixen els uns amb els altres, el que sembla un gran sentit de solidaritat social des d'una certa perspectiva pot semblar una atomització, una dispersió i una estratificació des d'una altra. Societats molt familiars com la Xina i Itàlia semblen altament comunitàries vistes des de la perspectiva familiar, però resulten ser més aviat individualistes quan s'observa el baix nivell de confiança i d'obligació mútua que hi ha entre les famílies. Això també és cert des de la perspectiva de la consciència de classe. La classe obrera britànica sempre ha mostrat un grau més elevat de solidaritat i militància que la nord-americana. Hi ha hagut un nivell significativament més alt de qualitat en els sindicats britànics que en els nord-americans, la qual cosa ha portat alguns a argumentar que la Gran Bretanya és una societat menys individualista i més orientada a la comunitat que els Estats Units.¹⁵ Però aquest autèntic tipus de solidaritat a la Gran Bretanya fa més profunda la divisió entre la seva classe dirigent i la seva classe obrera. En aquestes condicions, els obrers es burlen de la idea que juntament amb la direcció constitueixen una gran família o un gran equip amb interessos comuns. La solidaritat de classe pot obstaculitzar innovacions comunitàries en les relacions obrers-direcció, com ara els equips de treball o els cercles de qualitat.

Per contra, la solidaritat horitzontal en la classe obrera existeix en un grau molt més baix al Japó que a la Gran Bretanya. Dels treballadors japonesos es podria dir, en comparació amb els britànics, que estan més orientats al grup.¹⁶ Els treballadors japonesos tendeixen a identificar-se més amb l'empresa que amb els seus companys de treball; en ser sindicats d'empresa, els sindicats japonesos són menyspreats pels seus germans estrangers, que són més militants. Però l'altra cara de la moneda és que al Japó hi ha un grau molt més elevat de solidaritat vertical, motiu pel qual pensem, sense equivocar-nos, que el Japó està més orientat al grup que la Gran Bretanya. Aquest tipus de solidaritat grupal vertical podria semblar més propici per al creixement econòmic que la seva alternativa horitzontal.



VIA^o 09/2009 REVISTA DEL CENTRE D'ESTUDIS JORDI PUJOL

És evident que la solidaritat social no sempre és més beneficiosa des del punt de vista del benestar econòmic. Amb paraules de Schumpeter, el capitalisme és un procés de «destrucció creativa», del qual cal modificar, eliminar o substituir les organitzacions més velles, econòmicament perjudicials o ineficients per altres de noves. El progrés econòmic exigeix la substitució constant d'un tipus de grup per un altre.

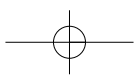
Es pot dir que la sociabilitat tradicional es distingeix per la lleialtat als grups socials més antics, establerts des de fa temps. Els productors medievals, seguint la doctrina econòmica de l'Església catòlica, entren en aquesta categoria. Per contra, la sociabilitat espontània representa l'habilitat d'agrupar-se i unir-se a grups nous, i desenvolupar-se en escenaris organitzatius innovadors. La sociabilitat espontània és una gran ajuda des d'un punt de vista econòmic només si s'utilitza per construir organitzacions econòmiques que creïn riquesa. La sociabilitat tradicional, d'altra banda, pot ser, sovint, un obstacle per al creixement.

Sense perdre de vista aquestes consideracions, passem a analitzar la societat que mostra potser el grau de sociabilitat espontània més elevat entre les nacions contemporànies: el Japó.

La sociabilitat espontània és una gran ajuda des d'un punt de vista econòmic només si s'utilitza per construir organitzacions econòmiques que creïn riquesa.

NOTES

- 1 Aquesta ha estat, naturalment, la visió de la majoria d'investigadors d'aquest segle. Vegeu Weber, Max. *General Economic History*. New Brunswick (Nova Jersey): Transactions Books, 1981, pàg. 277 i 338-351.
- 2 A més, hi ha el cost de crear les institucions que fan possible aquest tipus de transaccions, que normalment va a càrrec de la societat en conjunt.
- 3 Arrow, Kenneth J. *The Limits of Organization*. Nova York: Norton, 1974, pàg. 23.
- 4 Entre les quals trobem projectes de desenvolupament intensiu com ara el míssil balístic per a submarí *Polaris* i l'avió espia U-2.
- 5 Per a una descripció d'aquest procés de regulació excessiva, vegeu l'informe del Comitè Directiu de Seguretat i Tecnologia del CSIS «Integrating Commercial and Military Technologies for National Strength: An Agenda for Change». Washington: Centre d'Estudis Estratègics i Internacionals (Center for Strategic and International Studies, CSIS), 1991. I Gansler, Jacques. *Affording Defense*. Cambridge: MIT Press, 1991, pàg. 141-214.
- 6 Per exemple, un agent de compres que treballa per a una empresa comercial no demanarà ofertes a tots els proveïdors teòricament capaços de proveir un producte o un servei determinat; normalment triarà entre els tres o quatre més importants segons experiències passades, la



Economies sense friccions

seva reputació pel que fa a la qualitat, la confiança o el preu. Els agents de compres del govern, en canvi, hauran de demanar ofertes a tots els proveïdors potencials, i tots aquells que no hagin estat acceptats tenen el dret il·limitat de recusació. El propòsit d'aquesta regulació és prevenir el «favoritisme».

7 Rosenberg, Nathan; Birdzell Jr., L. E. *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*. Nova York: Basis Books, 1986, pàg. 114. Sobre aquest punt, vegeu també Beniger, James R. *The Control Revolutions: Technological and Economic Origins of the Information Society*. Cambridge: Harvard University Press, 1986, pàg. 126-127.

8 Vegeu Olson, Mancur. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press, 1965. Hi ha fins a la data una extensa bibliografia sobre el problema del polissó, ja que ha esdevingut un dels principals temes de l'escola de l'«elecció racional». Vegeu, per exemple, les ressenyes de Hardin, Rusell. *Collective Action*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1982. I Sandler, Todd. *Collective Action: Theory and Applications*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992.

9 L'altre problema clàssic del comportament grupal és el *dilema del presoner*, en el qual dos presoners, tancats en cel·les separades sense possibilitat de comunicar-se, han de fer una elecció de la qual es poden beneficiar només si *ambdós* prenen una opció cooperativa, sense, per descomptat, conèixer quina elecció farà cadascun d'ells. Sembla que una cultura que inculqui un fort sentit d'obligació recíproca entre els seus membres podrà resoldre més fàcilment el dilema dels presoners que una que legítimi un major individualisme.

10 Nee, Victor. «The Peasant Household Economy and Decollectivization in China». A: *Journal of Asian and African Studies* 21, 1986, pàg. 185-203. En algun altre lloc Nee assenyala que «el càlcul racional dels agricultors tendeix a concentrar-se a maximitzar el benefici domèstic individual per damunt dels interessos de l'economia col·lectiva. Segons els oficials de Jiangbei, això es manifesta en un problema persistent: la queixa que els habitants del poble no mostraven gens d'entusiasme quan treballaven en els camps col·lectius, en contrast amb els esforços que desplegaven quan treballaven les seves parcel·les familiars privades i feien les tasques domèstiques. Aquesta diferència entre la productivitat en els sectors col·lectiu i privat mostra el nucli del problema dels conreus col·lectius a Jiangbei. En poques paraules, si totes les famílies es beneficiaven de la bona economia de l'equip, aleshores aquells que treballaven més durament es preguntaven si el seu esforç addicional, encara que finalment beneficiés la seva família, també havia de beneficiar subsidiàriament aquells que s'esforçaven menys [...]. Aquest és el clàssic problema del polissó». Nee, Victor. «Peasant Household Individualism». A: Parrish, William L. (ed.). *Chinese Rural Development: The Great Transformation*. Armonk (Nova York): M. E. Sharpe, 1985, pàg. 172.

11 Per a una crítica del paper de les associacions professionals en general, vegeu Fallows, James. *More Like Us: Making America Great Again*. Boston: Houghton Mifflin, 1989, pàg. 132-146.

12 Olson, Mancur. *The Rise and Decline of Nations Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press, 1982.

13 Olson, Mancur (1982).

14 Vegeu Rauch, Jonathan. *Demosclerosis: The Silent Killer of American Government*. Nova York: Times Books, 1994.

15 Jamieson, Ian. *Capitalism and Culture: A Comparative Analysis of British and American Manufacturing Organizations*. Londres: Gower, 1980, pàg. 56-57.

16 Dore, Ronald P. A: *British Factory, Japanese Factory*. Londres. Allen and Unwin, 1973, pàg. 140.

