

La riquesa ètica de les nacions

No totes les nacions s'han creat igual. Michael Porter i altres sostenen que algunes nacions presenten un avantatge competitiu que es deriva d'elements clau de la seva estructura econòmica. Així, per raó de la seva estructura, algunes nacions tendeixen a tenir allò que Porter anomena «l'avantatge competitiu de les nacions» (Porter, 1990). Tot ampliant aquest concepte, Fukuyama va argumentar que el fenomen cultural, incloent-hi una «propensió a la sociabilitat espontània» o, més simplement, la confiança, pot marcar la diferència entre processos econòmics eficients i ineficients (Fukuyama, 1995). Si això és així, llavors, a l'hora de determinar la riquesa de les nacions, no tan sols s'han de tenir en compte les formes tradicionals de capital sinó també el «capital social». Per tant, consegüentment, si algunes nacions són més grans i més riques que d'altres, i ho han esdevingut no a força de treballar dur o degut als seus recursos naturals sinó degut a una forma de capital social, aleshores hem d'intentar identificar els elements clau d'aquest capital social. Certament, les anàlisis més corrents de molts esdeveniments actuals suggereixen que la presència d'atributs ètics o la manca d'aquests ha incidit en els esdeveniments econòmics. El capitalisme «amiguista» i la manca de transparència s'han vist implicats en la crisi asiàtica de 1997-1998, i el fracàs dels mercats a l'antiga Unió Soviètica s'ha relacionat amb la corrupció i el suborn generalitzats.

En aquest article vull analitzar la possibilitat d'un avantatge ètic de les nacions i, concretament, d'una sèrie d'avantatges que va molt més enllà de la simple dimensió de confiança que tan sovint s'ha discutit. També vull reflexionar sobre com s'estructuraria aquest ventall de característiques ètiques i quines serien les seves implicacions. En explorar el possible significat de «l'avantatge ètic de les nacions», el meu objectiu en aquest article és examinar una proposició anàloga a la del sociòleg Robert Putnam segons la qual determinades tendències culturals inherents fan que una societat tingui més probabilitats de tenir èxit amb les institucions democràtiques¹(Putnam, Leonardi *et al.*, 1994).

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

Així doncs, ¿quins factors ètics podrien afavorir uns alts nivells de rendiment econòmic nacional? ¿Podem comprendre aquests factors i, al seu torn, interpretar quines implicacions tenen per a la política nacional i empresarial?

Abans de començar, hauríem de fer un advertiment. Les tesis dels teòrics del capital social són qualificades d'argumentacions empíriques que haurien d'aconseguir una confirmació empírica. A voltes, l'especulació confosa s'ha interpretat com a racionalitat en el debat del capital social; convé recordar que la plausibilitat d'una afirmació simplement ha de ser un dels molts passos que s'han de fer per garantir la seva veritat empírica (i potser ni tan sols és un pas necessari). Per exemple, Robert Solow potser té raó quan critica la tesi de Fukuyama sobre la seva manca de rigor.² Per això en aquest article vull limitar els meus objectius. No intentaré demostrar la veritat de cap afirmació en concret sinó simplement mostrar de quina manera aquestes afirmacions presenten unes estructures lògiques concretes i deduir les implicacions d'aquestes estructures. En aquesta línia, faré dues coses.

Primer, vull elaborar una topografia de les afirmacions actuals, de les proves i de les raons bàsiques que s'han presentat a favor de l'existència d'un avantatge econòmic ètic. Aquestes afirmacions es poden dividir en quatre categories. Cada afirmació té la forma genèrica següent: una economia més pròspera es pot deixar guiar pel fet que aquesta tingui una determinada característica ètica. Les afirmacions varien depenent de la *característica* que s'emfasitzi per assolir més prosperitat. Les quatre característiques més conegudes són:

- A. Una distribució més justa dels béns
- B. Un millor govern
- C. Una cooperació social més arrelada
- D. La inculcació dels «deures» econòmics dels ciutadans

Cal remarcar que tots aquests factors són primordialment de caràcter *ètic* més que no pas econòmic.

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

En segon lloc, després de desenvolupar aquestes quatre categories, voldria establir tres punts més:

1. Molts suposats factors ètics d'èxit es poden interpretar com a mitjans per evitar les imperfeccions del mercat –però alguns no–. En altres paraules, les afirmacions d'un avantatge econòmic van més enllà de la lògica tradicional de l'òptim de Pareto. En resum, la moralitat pot crear un avantatge econòmic per a les nacions de formes que tenen un abast més gran que la noció d'un mercat idealitzat.
2. Els criteris d'èxit per als factors plausibles d'èxit requereixen que els valors associats amb aquests factors d'èxit tinguin l'estatus de valor intrínsec. És a dir, les persones han d'adscriure un valor independent al factor ètic, independentment de la seva contribució econòmica.
3. Si aquestes afirmacions de factors ètics d'èxit nacionals són certes, aleshores les nacions haurien de posar atenció a la qüestió de l'educació moral.

Una distribució més justa dels béns

Un factor ètic que hom afirma que influeix en l'èxit econòmic és la distribució més justa dels béns. Dit d'una manera més tècnica, una major igualtat o justícia distributives incrementa la productivitat i l'eficiència econòmica. Un exemple extrem de desigualtat distributiva es pot veure en països en els quals unes poques famílies riques controlen tots els recursos de capital del país. En general, la desigualtat distributiva apareix sempre que en la societat existeix una distribució enormement injusta d'allò que Rawls i altres han anomenat els «béns primaris» de la societat (Rawls, 1971), com ara la riquesa o l'atenció sanitària. Es diu que aquesta desigualtat distributiva minva l'estímul i porta a una mala assignació dels pocs recursos. Algunes dades semblen avalar aquesta hipòtesi, especialment les dades que indiquen que a moltes de les economies més pròsperes del món existeixen menys diferències extremes entre els rics i els pobres que en les menys pròsperes.

Una recerca del Banc Mundial ha suggerit clarament que existeix una relació significativa entre el rendiment econòmic, d'una banda, i el rendiment de comptes i l'obertura de la governança, de l'altra (1988, p. 11). En el *World Development Report 1997: The State in a Changing World*, el Banc Mundial identificava 5 tasques

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

fonamentals que els governs han d'efectuar per tal de garantir un desenvolupament sostenible i àmpliament compartit per tothom; a saber:

- establir el fonament de la llei;
- mantenir un entorn polític no discriminatori que inclogui l'estabilitat macroeconòmica;
- invertir en serveis socials bàsics i en infraestructura;
- protegir els més febles;
- protegir el medi ambient (1998, p. 12)

Seria exagerat dir que s'ha verificat la hipòtesi de la igualtat distributiva. No obstant això, molts aspectes d'aquesta hipòtesi són, si més no, plausibles. Sembla evident sostenir que quan es dona una distribució de la renda enormement desproporcionada, les capacitats naturals dels més desfavorits econòmicament no poden trobar el camí per introduir-se en el mercat de manera efectiva: en aquestes circumstàncies, és menys probable que l'alt coeficient intel·lectual i la creativitat d'un habitant dels barris pobres beneficiïn l'economia nacional de forma òptima. Per això, no és sorprenent descobrir que, arran de la crisi financera asiàtica de final anys noranta, James Wolfensohn, president del Banc Mundial, expressés clarament que un dels tres «objectius principals» del Banc a l'Àsia era enfortir la protecció social als més pobres (Wolfensohn, 1998).

Un millor govern

A voltes, també s'ha dit que l'èxit econòmic s'ha incrementat mercès a l'existència d'un millor govern. La major part d'afirmacions es fan en nom de la democràcia, no tan sols com la forma de govern «més ètica», sinó també com la «millor» de les formes de govern en general, i un factor important per ser-ho en general és l'eficiència econòmica. L'argument econòmic a favor de la democràcia clarament no és nou. L'argument de Lipset, tan famós actualment, en el sentit que un major creixement econòmic augmenta la probabilitat que sorgeixin formes polítiques estables i democràtiques suposa una compatibilitat entre democràcia i creixement econòmic (Lipset, 1980). Posteriorment, alguns teòrics i estadistes van declarar que els sistemes polítics oberts i democràtics constitueixen catalitzadors de l'èxit econòmic. L'any 1960, Milton Friedman ja

Text extret de <http://www.idees.net>

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

argumentava que la llibertat econòmica requereix la llibertat política (Friedman, 1962). Es preguntava: ¿Com podem garantir la mobilitat laboral, l'accés als recursos, la disponibilitat dels coneixements i unes oportunitats per als empresaris si no hi ha llibertat política? Si, com succeïa a la Unió Soviètica als anys trenta, tots els membres de la societat han de treballar, i segurament han de fer-ho en feines creades i assignades pel govern central, aleshores, ¿com podria existir la llibertat econòmica necessària per estimular la innovació i l'incentiu? Tenint en compte el supòsit àmpliament defensat que el tipus de govern més compatible amb la llibertat política és la democràcia, sovint s'ha considerat la democràcia com un factor positiu de l'èxit econòmic. Més recentment, James Wolfensohn, president del Banc Mundial, observava que:

«Hem de reconèixer aquesta relació existent entre uns bons resultats econòmics i un govern obert. Independentment dels sistemes polítics, les decisions públiques s'han de presentar a la vista de l'escrutini públic. I no simplement per complaure els mercats, sinó per construir un ampli consens social sense el qual fins i tot les estratègies econòmiques més ben concebudes acabarien fracassant (1998, p. 34, contraportada).»

Al seu torn, la importància de tenir un govern democràtic *versus* no democràtic augmenta si pensem que una democràcia és més capaç de reflectir les necessitats reals dels consumidors i de materialitzar el valor del mercat de la sobirania del consumidor. Aquesta importància d'un govern compatible amb el mercat encara s'incrementa més si creiem com Amartya Sen que els governs típicament han de suplir les deficiències del sector privat quan aborda problemes prou coneguts i estudiats en la literatura, com ara els béns públics o les situacions amb una externalitat forta (Sen *et al.*, 1990).

Una cooperació social més arrelada

L'expressió de les tendències intrínseques de cooperació d'una nació la pot ajudar a prosperar perquè aquestes tendències poden evitar formes d'interacció econòmica autodestructiva, com ara els dilemes del presoner. Robert Frank, un economista que escriu sovint sobre els aspectes teòrics del joc, explica per què els motius morals són tan importants en el comerç. A «Can Socially Responsible Firms Survive in a Competitive Environment?», Frank analitza diverses formes en què l'activitat econòmica és més eficient quan és guiada, almenys en part, per principis i valors (Frank, 1996). Aquestes formes depenen molt de l'habilitat creixent dels agents del mercat per resoldre el que

Text extret de <http://www.idees.net>

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

Frank anomena problemes de «compromís», és a dir, problemes que porten al fracàs o a ineficiències, llevat que les parts siguin capaces de comportar-se responsablement les unes amb les altres. La propensió a considerar seriosament l'ètica pot resoldre problemes de compromís amb els empleats, amb els clients i amb altres empreses. Per exemple, els preus unitaris (*piece rates*) són una eina eficient per gestionar la producció, però no quan hom percep les empreses com a poc fiables. Si els treballadors no creuen que l'empresa s'hagi compromès amb un programa d'índexs de producció fixos, sinó que simplement n'incrementarà els índexs quan els treballadors produeixin més, és més probable que aquests mantinguin artificialment uns índexs baixos de producció. O, per citar un altre exemple, els empleats estaran poc disposats a esmerçar temps i energies en desenvolupar habilitats específiques per a l'empresa, és a dir, habilitats que tenen un valor negligible en el mercat obert, llevat que estiguin convençuts que l'empresa té l'obligació de recompensar-los de manera justa. La despreocupació i l'oportunisme, l'encasellament professional [*career lock-in*], uns perfils salarials creixents, els requisits de confidencialitat, les qüestions relacionades amb les garanties de qualitat, els problemes de suspensió del subcontractista i altres temes relacionats amb el suport als clients són alguns dels aspectes que Frank considera que es poden resoldre més eficientment mitjançant un comportament socialment responsable.

En l'àmbit internacional, la cooperació també pot ser important. Com sosté David Bobrowsky, hom pot considerar que les empreses multinacionals (*multinational corporations*, MNC) s'estan introduint en determinats «jocs» en els quals una cooperació adequada pot mitigar els dilemes dels presoners i altres formes d'interacció col·lectivament destructiva. «Les empreses multinacionals», observa, «intervenien en tres 'jocs' estratègics relacionats: el 'joc de la regulació', amb els estats i altres empreses a escala internacional; el 'joc de la reputació', amb els consumidors, els inversors i els reguladors interns a escala nacional, i el 'joc de la gestió'» (Bobrowsky, 1999, p. 5). La importància de la tesi de Bobrowsky es troba en el fet suposat que, atès que estan involucrats en aquests jocs, les normes cooperatives en forma de codis de conducta poden reduir els costos operatius en qualsevol dels tres jocs (o en tots tres), de manera que els beneficis de la cooperació augmenten i els costos de les accions oportunistes dels altres actors minven (Bobrowsky, 1999). En resum, amb el permís de

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

Williamson (Williamson, 1985), els codis de conducta poden generar una eficiència més gran en les pràctiques institucionals.

Inculcació dels «deures» econòmics dels ciutadans

El funcionament eficient de qualsevol sistema econòmic, tant si es tracta del confucianisme japonès del segle VII com del capitalisme de lliure mercat o del comunisme, requereix que els seus participants compleixin alguns deures específics del sistema. Evidentment, alguns sistemes econòmics són intrínsecament més eficients que d'altres. Sens dubte, el capitalisme de lliure mercat és més eficient i just que el comunisme d'estil soviètic. No obstant això, no hauríem de perdre de vista que qualsevol sistema econòmic, fins i tot el comunisme d'estil soviètic, serà més o menys eficient segons si els seus participants accepten o no els deures essencials que sustenten les operacions bàsiques d'aquest sistema. I encara més, convé observar que els deures econòmics necessaris per al funcionament eficient d'una economia varien de manera significativa depenent del tipus de sistema existent. Les obligacions que un banquer de Wall Street pot tenir envers el sistema (com ara participar en una competència lliure i justa) són diferents de les que tenia un magistrat d'assumptes econòmics (*economic magistrate*) durant el període Nara al Japó feudal. En identificar quins són aquests deures s'obté un retrat molt més clar del que comporta l'ètica empresarial.

Thomas Dunfee i jo mateix hem descrit el deure genèric que qualsevol participant en un sistema econòmic legítim hauria de prendre seriosament en consideració, que consisteix en la «hipernorma estructural d'una eficiència social necessària» o (abreujadament) la «hipernorma de l'eficiència». En el sentit més ampli, la hipernorma de l'eficiència requereix el compliment dels deures generats per tota la sèrie d'institucions i organitzacions que conjuntament proporcionen el teixit bàsic d'una política econòmica determinada. Aquest precepte moral fonamental es refereix a aquelles institucions i drets coexistents que s'estableixen amb l'objectiu que la població pugui assolir els béns socials bàsics o «necessaris» del benestar econòmic i la justícia social (Donaldson i Dunfee, 1999).

Atesa l'adopció generalitzada de les estructures de mercat arreu del món, i atesa la intuïció compartida per molts teòrics que els mercats requereixen una certa dosi de cooperació moral, molts escriptors han conclòs que el fet de no prendre seriosament en consideració els deures relacionats amb el mercat afecta negativament els resultats econòmics. A continuació presentem una llista selectiva dels deures econòmics que són importants per a un sistema de mercat:

1. Respectar la propietat intel·lectual

Una demanda habitual per a la repercussió d'una bona ètica en els resultats econòmics està vinculada a la promoció social dels incentius econòmics. En la mesura que la gent no respecta la propietat intel·lectual i que incorre en violacions de la propietat intel·lectual, com ara la pirateria del *software*, la motivació per crear formes noves i millors de propietat intel·lectual disminueix.³ ¿Per què s'ha de protegir la propietat intel·lectual? S'ha de protegir perquè –i en la mesura que– incrementa el benestar econòmic global. (Certament, les nocions de propietat intel·lectual poden variar lleugerament segons les cultures. Com Alford observa, per als xinesos, robar un llibre és una «infracció elegant» [Alford, 1995].) Però hi ha un ampli acord en el sentit que, si no es protegeix d'alguna manera la propietat intel·lectual, els estímuls per esmerçar temps i altres recursos en desenvolupar noves propietats disminueixen. També és ben sabut que els mecanismes legals són notablement ineptes a l'hora de controlar moltes formes de furt de la propietat intel·lectual, per exemple, la pirateria informàtica. Les dades demostren que els països amb uns sistemes econòmics i geogràfics semblants (com ara les nacions europees) sovint registren unes taxes sorprenentment variables pel que fa a la pirateria del *software*. Això suggereix que la regulació i el control del govern no són els únics elements importants a l'hora de garantir el respecte a la propietat intel·lectual, sinó que també ho són els costums socials (Donaldson, 1996).

2. Participar en una competència justa i evitar els monopolis

En la mesura que personatges com ara John D. Rockefeller o William Gates, gràcies al poder del monopoli, poden exigir preus inflats artificialment, els consumidors es veuen perjudicats. John Locke, el filòsof anglès conegut per la seva defensa original de la

propietat privada, va formular el «requisit de no-monopoli» de la justícia de forma prou convincent. Afirmava que ningú es pot apropiari de l'única deu d'aigua del desert i cobrar el que vulgui (Locke, 1948). Si el dret natural a la propietat s'interpreta correctament, aquest prohibeix una acció com aquesta.

3. Evitar el nepotisme i el «capitalisme amiguista»

No és difícil trobar exemples dels efectes perniciosos del nepotisme i del comportament conegut amb el nom de «capitalisme amiguista» (*crony capitalism*). La transició política i econòmica a Indonèsia l'any 1998 va revelar impressionants abusos de nepotisme i amiguisme. Els tractes econòmics nepotistes de la família Suharto van ser denunciats pels crítics com la causa principal dels problemes econòmics del país. Les relacions amb les indústries i les empreses estrangeres (que incloïen tant els conglomerats d'empreses xineses com les grans empreses occidentals) es repartien descaradament entre els membres de la família Suharto: la filla de Suharto, Tutut, el seu fill, Sigit, la seva filla, Titiek, i el seu fill, Tommy, tenien assignades esferes d'influència excessivament grans. En particular, Tommy fou l'encarregat d'un pla nacional infame de producció d'automòbils que feia servir les instal·lacions coreanes de producció d'automòbils alhora que protegia les vendes d'automòbils a Indonèsia per mitjà d'aranzels del govern. Atès que en aquesta economia el capital es distribueix sobre la base del nepotisme i no del valor real (*underlying value*) de la inversió, la seva eficiència econòmica se'n ressent.

- **Mantenir relacions de govern no abusives**

En un extrem, Boddewyn i Brewer (Boddewyn i Brewer, 1994) argumentaven que els empresaris haurien de considerar el govern de l'empresa client (*host company*) de forma anàloga a qualsevol altre factor competitiu. Segons aquest punt de vista, el govern no té cap estatus especial per damunt de qualsevol altre factor de producció. El govern és considerat simplement com un jugador més en el joc competitiu que les empreses internacionals han d'intentar guanyar. El govern, doncs, pot ser «jugat» a favor de l'empresa estrangera en el procés durant el qual una empresa explota la seva cadena d'activitats econòmiques que aporten valor afegit a l'activitat transfronterera

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

(Boddewyn i Brewer, 1994, p. 126). Per la seva banda, Boddewyn fins i tot ha sostingut que, en la recerca d'avantatges competitius per part de les empreses, el suborn, el contraban i la compra de monopolis absoluts del mercat (com s'ha dit més amunt a propòsit del deure d'evitar els monopolis) no n'estan necessàriament exclosos (Boddewyn, 1986).

Tanmateix, el rol del govern a l'hora de mantenir la llibertat del mercat és obvi. En el cas que s'abusi de les relacions governamentals, el rol del govern en la protecció de –i el suport al– mercat es veu compromès. Per exemple, si no es recapten els impostos, els tribunals no poden funcionar i la protecció deguda a la propietat en un mercat lliure es veu destruïda.

4. Proporcionar una informació acurada al mercat (tot incloent la transparència de la informació rellevant)

La importància d'una informació acurada per impulsar una activitat econòmica eficient està ben justificada. Tota elecció racional requereix una informació precisa. Si les empreses no proporcionen una informació acurada als inversors, aquests prenen decisions menys encertades i, en conseqüència, el mercat esdevé menys eficient. De fet, un altre dels tres «objectius principals» que el president del Banc Mundial, James Wolfensohn, va apuntar a finals del 1998 arran del trastorn financer a l'Àsia fou «millorar la qualitat i la transparència de les institucions governamentals clau, incloent-hi l'abordatge dels afers de corrupció i de responsabilitats» (Wolfensohn, 1998).

5. Evitar el suborn

El suborn distorsiona el funcionament dels mercats tot deixant d'assignar recursos d'una qualitat més alta i assignant preus més baixos en favor del propi interès dels actors. El directiu d'una empresa que s'embutxaca un suborn i compra béns per a la seva empresa a un proveïdor que suborna no només està violant el seu deure envers la seva empresa (tot embutxacant-se ell els diners) sinó també el seu deure envers la integritat de l'economia de mercat. En acceptar el suborn, adquireix un producte o servei que tan sols seria la millor compra per a la seva empresa de forma accidental. Aquesta assignació inadequada, repetida centenars de milers de vegades, perjudica l'eficiència de

Text extret de <http://www.idees.net>

l'economia nacional.

La liberalització dels mercats en els països en desenvolupament probablement no reduirà automàticament unes tradicions centenàries d'oferir obsequis i suborns. Com ha escrit Chakraborty a propòsit de l'Índia:

«Hom podia esperar que, amb l'inici de la 'liberalització' dels controls del govern a partir del 1991, el grau i la freqüència de les pràctiques de corrupció es reduïrien. En l'eix «burocràcia empresarial-govern» això podria ser una realitat creixent, la qual cosa és esperançadora. Tanmateix, el procés paral·lel de 'globalització' ha introduït algunes dimensions noves en el camp de l'ètica empresarial. La lluita competitiva entre multinacionals per penetrar en l'economia índia i l'obertura entusiasta de les empreses índies per tal de créixer ràpidament mitjançant col·laboracions amb elles han començat a manifestar noves varietats de no-ètica empresarial» (Chakraborty, 1997).

La visió a vegades divulgada que tenen les nacions riques en el sentit que les economies emergents toleren el suborn generalitzat està resultant ser cada vegada més falsa. Com observa Heimann, «No hi ha cap país al món en què el suborn sigui legalment o moralment acceptable. El fet que els suborns s'hagin de pagar arreu en secret i que els funcionaris que els reben hagin de dimitir amb deshonra si es descobreix el suborn palesa clarament que aquest viola els criteris morals del Sud i de l'Est, tal com succeeix a Occident» (Heimann, 1994) (nota a peu de pàgina núm. 73 citada a Nichols, 1997).

6. Respectar la integritat del medi ambient

Un dels anomenats «béns públics» més importants és un entorn habitable. La majoria dels economistes estan d'acord en afirmar que els béns públics inherents al medi ambient no s'assoleixen *de manera eficient* mitjançant la simple interacció d'un comportament interessat. Fins i tot Milton Friedman parla del problema dels «efectes del veïnat» («*neighborhood effects*») i de la necessitat consegüent d'abordar el problema per mitjà d'alguna cosa més que les forces del mercat (Friedman, 1962). Fins i tot si hom creu –com podia haver fet Friedman– que l'única solució per protegir el medi ambient consisteix en sancions imposades legalment més que no pas en la responsabilitat ètica, hom pot deduir d'això que els participants en el mercat tenen el deure de recolzar sancions legals raonables per tal d'assegurar els béns públics medioambientals.

7. Deures relacionats amb el compliment dels contractes, les promeses i altres compromisos

Si els homes i les dones de negocis trenquessin constantment els contractes, les promeses i altres compromisos, la llei resultaria ser impotent per garantir solucions. Segons com, la legislació mercantil és com el policia que pot controlar una comunitat, però només en el supòsit que l'activitat delictiva sigui l'excepció i no la regla. Si les persones mai estiguessin motivades individualment per tenir un comportament respectuós amb la llei, no delictiu, aleshores el policia es veuria superat per les circumstàncies. D'una manera semblant, la legislació dels greuges [*law of torts*] seria incapaç de controlar un món empresarial en el qual les empreses i les persones no tinguessin cap respecte individual per les encaixades de mans i els contractes.

Aquests són, doncs, els punts més importants en la llista de les afirmacions actuals sobre la manera com els factors ètics poden promoure l'avantatge econòmic nacional o la «riquesa ètica de les nacions». Com més justa sigui la distribució dels béns, millor el govern, més arrelada la cooperació social i més ben inculcats els «deures» econòmics dels ciutadans, més significatives seran l'eficiència i la productivitat nacionals —o així ens ho volen fer creure aquestes afirmacions—. Deixant de banda la qüestió crítica de la veritat d'aquestes afirmacions, ¿quines amenaces —si n'hi ha— relacionen els punts que s'enumeren en aquesta llarga llista d'afirmacions? Més encara, ¿què passaria —si hagués de passar alguna cosa— si les afirmacions d'aquesta llista resultessin ser certes?

Existeix la temptació de suposar que allò que tenen en comú els diversos punts de la llista és simplement el concepte de les imperfeccions del mercat. Amb el concepte d'«imperfeccions del mercat» vull dir una desviació respecte del funcionament perfecte del mercat ideal, tal com es defineix mitjançant la noció de l'òptim de Pareto. L'òptim de Pareto es refereix a un mercat en el qual totes les transaccions voluntàries s'han consumat, és a dir, un mercat en el qual, econòmicament parlant, ningú no pot millorar sense que algú empitjori. Aquesta interpretació és especialment llamenera per a aquells economistes que releguen totalment l'ètica a l'estudi de les externalitats econòmiques i altres resultats subòptims de Pareto. És evident que no totes les nacions subscriuen totalment el capitalisme de mercat. No obstant això, actualment, la major part de les

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

nacions estableixen alguna mena de compromís sistèmic amb un sistema de mercat –si bé la forma d'aquest compromís pot variar enormement–. Per bé o per mal, avui dia el comunisme, el confucianisme i fins i tot el socialisme radical són formes impopulars de govern.

Tanmateix, si bé molts dels pretesos factors d'èxit de la llista són una funció de les imperfeccions del mercat, alguns clarament no ho són. Certament, els pressupòsits ètics fonamentals provenen de la teoria econòmica neoclàssica. Per exemple, Julianne Nelson (1994) ha demostrat que, atès que no es compleixen els supòsits d'un mercat perfectament competitiu, hi ha d'haver alguns deures (Nelson, 1994). Un mercat perfectament competitiu suposa, per exemple, que:

- tots tenim la mateixa informació;
- tots ens comportem de manera competitiva tant en el mercat al comptat com en el de futurs (és a dir, ni els productors ni els consumidors esperen influir en els preus dels béns i serveis que es posen a la venda);
- no fem servir tecnologies que produeixin externalitats o que presentin rendiments creixents a escala a nivells de producció importants.

En el món empresarial, aquestes condicions deixen de complir-se cada dia. En conseqüència, aquestes imperfeccions imposen als participants en el mercat alguns deures per «mantenir el sistema» (deures que sovint els ciutadans cedeixen oportunament a les institucions governamentals, com ara els tribunals i les administracions). Denegar categòricament aquestes condicions seria minar la salut del sistema de lliure mercat (Nelson, 1993, p. 111). Els teòrics han interpretat de manera diferent aquests deures, però molts coincideixen en què impliquen obligacions respecte a la revelació d'informació i la competència justa. Per exemple, Nelson afirma que un venedor informat a vegades té l'obligació de notificar al comprador els defectes ocults del producte, i que els venedors tenen el deure de «fomentar una publicitat acurada i informativa».

Així, doncs, molts dels factors de l'èxit econòmic de la llista anterior corresponen a l'apartat de les solucions a les imperfeccions del mercat. Per exemple, cadascun dels

Text extret de <http://www.idees.net>

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

punts de la llista dels «deures econòmics» que els ciutadans han d'inculcar es refereix implícitament a imperfeccions del mercat. En altres paraules, respectar la propietat intel·lectual, participar en una competència justa, mantenir unes relacions de govern no abusives, proporcionar una informació acurada al mercat, evitar el suborn, complir les obligacions derivades del respecte als contractes, les promeses i altres compromisos, tot això reflecteix unes normes que esdevindrien innecessàries si existís l'estat òptim de Pareto. Si el mercat funcionés a un nivell perfecte de competitivitat, no hi hauria cap necessitat que els participants assumissin uns deures com els que s'enumeren més amunt dins la categoria de deures econòmics.⁴

Però no es pot dir el mateix dels altres tipus de factors que s'enumeren abans. Considerem, per exemple, l'afirmació d'una distribució més justa dels béns a tota la societat. Si una forma de capital social és la distribució justa dels béns a tota la societat, no hi ha cap motiu per suposar que un mercat perfecte pugui assolir aquella justícia. L'òptim de Pareto, per exemple, és compatible amb uns nivells de riquesa terriblement dispersos. Com s'ha observat sovint, és compatible amb el fet que una sola persona posseeixi tota una illa i que les altres quedin relegades a l'estatus de servents empobrits. (Podria donar-se el cas que ningú millorés econòmicament mitjançant una transacció voluntària sense que el propietari de l'illa empitjorés econòmicament.) Això no vol dir que s'hagi de condemnar el mecanisme del mercat atès que els mercats proporcionen uns beneficis socials enormes, sinó simplement que els mercats no ho poden fer tot: mai ningú no ha afirmat, ni tan sols els defensors radicals del mercat, que la justícia distributiva sigui una conseqüència automàtica de la simple activitat del mercat.

El concepte de «millor govern» tampoc deriva automàticament del fet que hi hagi un mercat perfectament competitiu. Com s'ha suggerit més amunt, és possible que els governs democràtics siguin «millors» per a les economies de mercat. Però, lògicament, aquesta proposició és distinta de la proposició que afirma que un mercat perfecte, que presenti un estat òptim de Pareto, generarà automàticament una forma «millor» i, per tant, més democràtica de govern. Pot ser que sí o pot ser que no.

Finalment, la noció de cooperació social arrelada no és necessàriament una implicació lògica d'un mercat perfectament competitiu. De fet, la noció mateixa del dilema del

Text extret de <http://www.idees.net>

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

presoner que destaca la importància de la cooperació com a fenomen social pressuposa que, si no hi ha una confiança en la propensió dels altres a la cooperació, l'opció dominant des del punt de vista del propi interès és la deserció. Com els economistes observen ràpidament, aquest mercat assumeix el propi interès i pressuposa que no existeix cap nivell anterior de cooperació entre els actors econòmics.

Així, doncs, la moralitat crea un avantatge econòmic per a les nacions de formes molt més àmplies que la noció d'un mercat idealitzat. Corregir les imperfeccions del mercat és una de les funcions econòmiques importants de la moralitat, però no constitueix un vincle universal.

Tanmateix, tots els criteris d'èxit enumerats més amunt comparteixen una característica. Per tal que els valors esmentats més amunt funcionin amb èxit, els participants en el mercat els hi han d'atribuir un cert «valor intrínsec». Per «valor intrínsec» designem el valor que una persona atribueix a alguna cosa en la qual aquest valor no està lligat al valor de cap altra cosa. El terme fa referència al fet que una persona atribueix un valor *independent* a alguna cosa, un valor que està separat de la utilitat instrumental d'aquesta cosa o, en altres paraules, que queda al marge de la seva utilitat per assolir qualsevol altre objectiu que satisfaci l'interès propi de la persona. Per definició, qualsevol cosa que hom busca per tal d'obtenir una altra cosa té un valor instrumental i no un valor intrínsec. Un exemple d'una cosa amb un valor instrumental (i, per tant, sense valor intrínsec) són els diners; la majoria de la gent els volen no pel fet de tenir-los sinó perquè permeten consolidar els béns, els serveis i la felicitat humana. Per a la majoria, doncs, els diners no tenen un «valor intrínsec».

Els béns als quals sovint s'atribueix un valor intrínsec són la felicitat, l'amistat, el coneixement, la comunitat, la integritat, la justícia i la bellesa. Com observen Gauthier i altres teòrics, a vegades, per a una persona, atribuir un valor intrínsec al fet de respectar un principi, per exemple, el principi de «mantenir les pròpies promeses», té un sentit racional fins i tot en aquells casos en què la raó del propi interès pot aconsellar trencar la promesa (Gauthier, 1986). Una qüestió similar és analitzada per l'economista Robert Frank. A «If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One With a Conscience?», Frank observa que, de fet, una forta predisposició a

Text extret de <http://www.idees.net>

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

comportar-se moralment, fins i tot si és sobre una base irracional, pot servir d'avantatge competitiu per a la persona amb consciència (Frank, 1987). Si jo tinc motius per creure que tu mantindràs el teu compromís amb mi, fins i tot en els casos en què fer això vagi en contra del teu propi interès, aleshores tendiré a triar-te com a soci empresarial. I encara més, si ets de la mena de persones que mostren les seves intencions, ja sigui voluntàriament o involuntària, seràs un soci empresarial més fiable. Com Frank observa, «Posar-se vermell pot delatar una mentida i provocar una situació molt enutjosa en un moment determinat. Però en situacions que requereixen confiança, ser conegut com algú que es posa vermell pot resultar molt avantajós» (Frank, 1987). «La característica comuna d'aquests problemes és que, per solucionar-los, cal que les persones es comprometin *ex ante* a comportar-se de maneres que no serveixin el seu interès *ex post*» (Frank, 1987). Quinn i Jones amplien aquesta noció del valor intrínsec a molts aspectes de l'activitat econòmica i demostren que, paradoxalment, l'excel·lència empresarial sovint depèn en la pràctica d'uns compromisos no instrumentals amb l'ètica. Argumenten que, si s'examina adequadament, el model de l'agent principal de l'empresa requereix que els directius dissenyin unes polítiques empresarials relacionades, en primer lloc, amb determinats deures morals i, en segon lloc, amb la riquesa dels accionistes (Quinn i Jones, 1995).

El rol que té el valor intrínsec en l'activitat econòmica no ens hauria de sorprendre. En la vida quotidiana, preferim fer negocis amb persones que mostren un interès independent pels valors. Pensem en la integritat. Si creiem que el nostre advocat o banquer està constantment a l'aguait, buscant el moment en què podrà deixar de comportar-se amb integritat, i que habitualment està mirant de trobar el moment en què actuar sense escrúpols incrementarà el seu avantatge i reduirà el nostre, aleshores probablement pensarem que ha arribat el moment de canviar d'advocat o de banquer. La majoria de nosaltres preferim fer negocis amb un advocat o un banquer que atribueixi algun valor *intrínsec* a la integritat.

Per tant, de la mateixa manera, els valors que les economies nacionals entren requereixen l'estatus de valor intrínsec des del punt de vista de les persones i empreses individuals. Els valors enumerats a la llista anterior requereixen un cert grau de compromís independent per part dels ciutadans. En alguns casos, es tracta d'un requisit

Text extret de <http://www.idees.net>

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

pràctic; en altres, d'una qüestió de lògica. Si l'activitat econòmica s'ha d'incrementar mitjançant una distribució més justa dels béns, un govern millor, una cooperació social més arrelada i l'acceptació d'uns deures econòmics, aleshores és difícil imaginar que els ciutadans satisfacin aquestes condicions tot buscant simplement el seu màxim interès i tractant aquests béns com si només tinguessin un valor instrumental. El problema es troba en la probabilitat lògica que, en molts casos concrets, un càlcul interessat indicarà que abandonar el valor en qüestió comportarà la satisfacció màxima del propi interès.

Analitzem, per exemple, el valor d'un govern democràtic o l'acte de votar. Com han posat de relleu molts autors, votar és fonamentalment un acte irracional des del punt de vista del propi interès. Puc adonar-me del fet que una societat en la qual vota un gran nombre de persones és extremadament important per a la satisfacció general del meu propi interès. Així, puc arribar a interpretar que l'acte de votar té un valor instrumental important. A més, la meua interpretació instrumental del fet d'anar a votar pot refermar-se si també crec que, en cas que tota la resta romangui igual, un govern democràtic és més efectiu a l'hora de generar una economia sana (com es desprèn de l'anàlisi anterior). Però el càlcul que es fa a partir del punt de vista del meu propi interès en relació amb qualsevol acte concret de votar invariablement aconsegueix una recomanació negativa. La pèrdua de temps i d'energia mental que em pot comportar el fet d'anar a votar consistentment superarà de bon tros els beneficis projectats i gairebé inexistent derivats de la remota possibilitat que el meu vot sigui realment decisiu.

Això també és aplicable als altres valors que hom sosté que són importants per a l'èxit econòmic. A la pràctica, preocupar-se per una distribució justa dels productes primaris, comprometre's amb la cooperació, respectar la propietat intel·lectual, posar atenció a la competència justa, evitar el nepotisme, respectar les relacions de govern, ser íntegre a l'hora de facilitar informació al mercat, rebutjar el suborn, respectar el medi ambient i creure en la importància de respectar els contractes, les promeses i altres compromisos, tot plegat són aspectes que han de tenir, almenys en part, un valor intrínsec per a cadascun dels participants en el mercat per tal que es compleixin amb èxit. Sense un compromís personal independent amb aquests valors, aquests fàcilment seran presa de càlculs racionals i interessats.

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

Evidentment, en aquest article no ens hem proposat demostrar que els valors ètics enumerats a la llista que figura a la primera part del text siguin de fet importants per a l'èxit econòmic nacional. Tot seguit, però, i amb finalitats argumentatives, suposarem que s'hagi demostrat que són importants en aquest sentit. Atès que, com hem vist, aquests valors han de tenir un component de valor intrínsec, d'aquí es pot deduir una sèrie d'implicacions pel que fa a allò que les nacions haurien de fer. En concret, les nacions haurien de posar atenció a la qüestió de l'educació ètica.

En primer lloc, la mena d'educació ètica que proporcioni una nació ha de generar un compromís amb el valor intrínsec dels valors. No n'hi ha prou amb educar els participants econòmics simplement en les particularitats del propi interès il·lustrat. Com tampoc n'hi ha prou amb limitar-se a instruir els joves en la importància de «semblar ètics» per tal de tenir èxit en les finances. I encara serveix menys educar els futurs gerents empresarials tot explicant-los simplement com les economies exitoses es fonamenten en principis morals. El que cal fer més aviat és educar les persones, tant els joves com els gerents, perquè siguin capaços d'atribuir un valor independent (és a dir, intrínsec) a determinats conceptes com ara la integritat, la democràcia, el medi ambient i la justícia distributiva.

Tampoc sembla probable que aquesta educació es doni espontàniament. De fet, sembla especialment improbable que la forma correcta d'educació basada en els valors es doni sense un esforç especial en unes economies que s'han d'ajustar als mercats moderns i que provenen d'un passat impregnat d'unes estructures econòmiques més familiars i comunals. Els fets ens demostren que els valors individuals se sotmeten molt poc a una nova ideologia econòmica. Un estudi realitzat per Ralston, Holt i altres avaluava l'impacte de la ideologia econòmica i la cultura nacional sobre els valors individuals del treball de directius dels Estats Units, Rússia, el Japó i la Xina. L'estudi s'emmarcava dins de tres hipòtesis divergents. Una primera hipòtesi, anomenada de «convergència», sosté que la ideologia econòmica duu valors, és a dir, que els directius de països industrialitzats adopten els valors del lliure mercat (Ralston, Holt *et al.*, 1995, pp. 182-183). Des d'aquest punt de vista, els valors individuals i la ideologia econòmica convergeixen. Una segona hipòtesi, anomenada de «divergència», sosté que els individus mantenen els seus diferents valors, culturalment determinats, independentment de la ideologia econòmica. Per exemple, els països de l'Est amb una

Text extret de <http://www.idees.net>

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

història socialista no canviaran els seus valors, independentment de com es produeixi la industrialització (Ralston, Holt *et al.*, 1995, pp. 182-183). La tercera hipòtesi s'anomena de «transvergència» («*crossvergence*») i és una barreja de les dues primeres. Sosté que cap dels dos punts de vista anteriors és l'adequat i que, en canvi, es produeix una amalgama en la formació dels valors (Ralston *et al.*, 1995, pp. 182-183).

Els resultats d'una enquesta suggereixen clarament la perspectiva de transvergència (Ralston *et al.*, 1997) i l'anterior (Ralston *et al.*, 1995). Insinuen que en la transformació d'una nació a una economia de mercat, com actualment succeeix a la Xina o a Rússia, potser només se sotmeten alguns dels valors individuals necessaris per a un funcionament eficient i exitós de l'economia.

Per tant, un «sotmetiment dels valors» més complet requerirà alguna mena d'iniciativa educativa. No tota l'educació sobre els valors econòmics s'ha d'impartir necessàriament d'una forma tradicional, per exemple, per mitjà de les escoles o les comunicacions del govern. Una part de l'educació pot ser multinacional i organitzada per mitjà d'organitzacions no governamentals (ONG). Per exemple, l'ONG Transparency International ha treballat amb estats nacionals i empreses per tal de desenvolupar iniciatives educatives per combatre la corrupció. Transparency International ha treballat en col·laboració amb la General Electric Corporation a Itàlia i al Canadà, i també ha cooperat amb un ampli ventall de grups similars a Uganda i Tanzània. Amb l'ajuda d'empreses, Transparency International ha establert recentment una seu nacional a Rússia.

Res del que hem dit abans tindria sentit si fos cert que tots els estats nacionals haguessin d'adoptar un únic programa ètic monolític. Però alhora que els fets ens demostren contínuament que alguns principis ètics tenen un caràcter transnacional, també ens suggereixen clarament que les nacions i les cultures tenen almenys un cert «espai moral lliure» en el qual poden configurar les seves identitats religioses, culturals i històriques (Donaldson i Dunfee, 1999). És, doncs, dins d'aquesta extensió d'espai moral lliure on es troben les qüestions importants sobre ètica i eficiència econòmica.

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

En el seu llibre *The Decline and Fall of the Roman Empire*, Gibbon es pregunta com és que a l'antiga Roma van poder néixer tantes religions. I ell mateix respon a la seva pregunta tot comentant que l'elit de Roma pensava que totes les religions eren igualment falses; la gent del carrer pensava que totes eren igualment certes; i els buròcrates pensaven que totes eren igualment útils (Gibbon, 1993). Aquest comentari intel·ligent de Gibbon posa de relleu una veritat important. Pel que fa a la religió, la ideologia i l'ètica, sovint ens hem de preguntar alguna cosa més que: «És cert?». Els preceptes ètics són la mena de coses que s'han de mantenir per si mateixes i que han de comportar un valor intrínsec. Però també són la mena de coses sobre les quals ens hem de preguntar: «¿Què és allò fan possible?». Si, com sembla cada vegada més probable, les economies exitoses confien, almenys en part, en la moralitat col·lectiva dels seus participants, aleshores ens hem de formular les preguntes subsegüents sobre el *què* i el *com*. ¿Quines menes de valors són importants? I *com* s'inculquen aquests valors?

Aquests valors tenen una importància pràctica apressant. Amartya Sen s'ha referit recentment a la corrupció econòmica a Itàlia i a la «cultura de l'arrabassament» («*grabbing culture*») a Rússia. En fer-ho, demostra com la presència o l'absència de determinades característiques de l'ètica empresarial pot influir en el funcionament de totes les economies (Sen, 1997, p. 1). De forma clara, a Itàlia té sentit preguntar-se de quina manera la corrupció econòmica incideix en l'economia i, a Rússia, de quina manera la presència d'una «cultura de l'arrabassament» pot dificultar l'actuació econòmica. I atès que té sentit preguntar-se en cada país quins valors fan que una actuació econòmica sana sigui possible i de quina manera es creen aquests valors, aquest article n'ha buscat respostes. Les respostes són que els valors necessaris per dirigir una economia amb èxit han de mantenir un element de valor intrínsec i s'han d'inculcar, almenys en part, mitjançant un procés educatiu.

NOTES

(1) Una versió una mica diferent d'aquest article es va publicar com: Donaldson, T. (2001), «The Ethical Wealth of Nations». *Journal of Business Ethics*, 31(1), pp. 25-36.

REFERÈNCIES

- Development and Human Rights: The Role of the World Bank*, Washington, DC, The World Bank, 1988. [Informe d'un grup de treball intern].
- ALFORD, W. P., *To Steal a Book Is an Elegant Offense: Intellectual Property Law in Chinese Civilization*. Stanford, CA, Stanford University Press, 1995.
- BOBROWSKY, D., *Outsourcing Rights: Multinational Codes of Conduct and the Social Construction of Transaction Costs*. Department of Politics, New York University, Nova York, 1999.
- BODDEWYN, J. J., *International Political Strategy: A Fourth 'Generic' Strategy*, 1986. Trobada anual de l'American Academy of Management i trobada anual de l'International Academy of Business.
- BODDEWYN, J. J. i BREWER, T. L., «International-Business Political Behavior: New Theoretical Directions». *The Academy of Management Review*, vol. 19, núm. 1 (1994), pp. 119-143.
- CHAKRABORTY, S. K., «Business Ethics in India». *Journal of Business Ethics*, vol. 16, núm. 14 (1997), pp. 1529-1538.
- DONALDSON, T., «Values in Tension: Ethics Away from Home». *Harvard Business Review*, vol. 74, núm. 5 (1996), pp. 48-56.
- DONALDSON, T. i DUNFEE, T., *Ties that Bind: A Social Contracts Approach to Business Ethics*. Harvard University Business School Press, 1999.
- FRANK, R. H., «If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function, Would He Want One With a Conscience?». *American Economic Review*, vol. 77, núm. 4 (1987), pp. 593-604.
- «Can Socially Responsible Firms Survive in a Competitive Environment?». A MESSICK, D.M. i TENBRUNSEL, A. E. (ed.), *Codes of Conduct: Behavioral Research into Business Ethics*. Nova York, Russell Sage Foundation, 1996, pp. 86-103.
- FRIEDMAN, M., *Capitalism and Freedom*. Chicago, University of Chicago Press, 1962.
- FUKUYAMA, F., *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nova York, The Free Press, 1995.
- GAUTHIER, D. P., *Morals by Agreement*. Oxford, Clarendon Press, 1986.
- GIBBON, E., *The Decline and Fall of the Roman Empire*. Nova York, Knopf. Distribuït per Random House. (Trad. castellana: *Historia de la decadencia y caída del imperio romano*. Ed. abreujada de Dero A. Saunders, trad. de Carmen Francí Ventosa, Barcelona, Alba, 2000.)

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

- HEIMANN, F. F., «Should Foreign Bribery Be a Crime?». *Transparency International*, núm. 2 (1994).
- LIPSET, S. M., *Political Man*. Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1980.
— *Contracting*. Nova York, Free Press, 1980.
- LOCKE, J., *The Second Treatise of Civil Government and a Letter Concerning Toleration*. Oxford, Basil Blackwell, 1948.
- MULLAN, K., «Shock, Honor, Scandal! Is Your IP Wholesome Enough?». *Managing Intellectual Property*, núm. 32 (1993), pp. 33-38.
- NELSON, J., «Business Ethics in a Competitive Market». *Journal of Business Ethics*, vol. 13, núm. 9 (1994), pp. 663-667.
- NICHOLS, P. M., «Outlawing Transnational Bribery through the World Trade Organization». *Law and Policy in International Business*, vol. 28, núm. 2 (1997), pp. 305-386.
- PORTER, M. E., *The Competitive Advantage of Nations*. Nova York, Free Press, 1990.
- PUTNAM, R. D., LEONARDI, R. *et al.*, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, 1994. (Trad. catalana: *Per a fer que la democràcia funcioni. La importància del capital social*, edició a cura de Carles Boix, Barcelona, Proa / Centre d'Estudis de Temes Contemporanis, 2000.)
- QUINN, D. P. i JONES, T. M., «An Agent Morality View of Business Policy». *Academy of Management Review*, vol. 20, núm. 1 (1995), pp. 22-42.
- RALSTON, D. A., HOLT, D. H. *et al.*, «The Impact of Culture and Ideology on Managerial Work Values: A Study of the United States, Russia, Japan, and China». *Academy of Management Journal*, 1995, pp. 187-191 (Best Paper Proceedings, 1995).
- RALSTON, D. A., HOLT, D. H., *et al.*, «The Impact of National Culture and Economic Ideology on Managerial Work Values: A Study of the United States, Russia, Japan, and China», *Journal of International Business Studies* (primer trimestre de 1997), pp. 177-207.
- RAWLS, J., *A Theory of Justice*. Cambridge, Harvard University Press, 1971 (trad. castellana: *Teoría de la justicia*, trad. de María Dolores González, 2a. ed., Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1997).
- SEN, A., «Economics, Business Principles and Moral Sentiments». *Business Ethics Quarterly*, vol. 7, núm. 3 (1997), pp. 5-15.
- SEN, A., STERN, N. *et al.*, «Development Strategies: The Roles of the State and the Private Sector», *World Bank Research Observer* (1990), pp. 421-435.
- SOLOW, R. M., «But Verify: Review of Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity by Francis Fukuyama». *The New Republic* (9 de setembre de 1995).

Article publicat al número 25 de la revista IDEES (Gener/març 2005)

WILLIAMSON, O. E., *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational*, 1985.

WOLFENSOHN, J., «Asia: The Long View», *Financial Times* (març de 1998, p. 10).

Thomas Donaldson és professor Mark O. Winkelman a la Wharton School de la Universitat de Pennsilvània, on és director del Programa d'Ètica. És autor, entre d'altres, de *The ties that bind. A social contract approach to Business Ethics* (Harvard University Business School Press, 1999).

Aquest text de Thomas Donaldson va ser publicat originalment a la revista *Journal of Business Ethics* (vol. 31, núm. 1 [2001], p. 25-36), amb el títol «The Ethical Wealth of Nations». © 2001. Reproduït amb l'amable autorització de Kluwer Academic Publishers.

Traducció de l'anglès de Gabriel Genescà i revisió de la nova versió de Beatriu Krayenbühl i Gusi.