

ELITS POLÍTIQUES I ECONÒMIQUES A CATALUNYA I ESPANYA: MARCS INSTITUCIONALS I INCENTIUS A L'EMPREDORIA

Albert Beltran i Cangròs, Miquel Solé i Sanabra. EUNCET, Escola Universitària d'Unnim

Resum

Catalunya mostra des de fa ja uns quants anys una clara davallada de les actituds emprenedores. Resulta evident que, a poc a poc, el país ha anat adoptant comportaments i valors clarament esbiaixats cap a la recerca de la seguretat i l'estabilitat, el viure de rendes, l'aversion al risc i el pensament a curt termini. La història de Catalunya i Espanya durant els segles XVIII, XIX i XX ens permet albirar el perquè d'aquest fenomen. No obstant, només la interpretació d'aquests fets històrics a la llum dels models de la Nova Economia Institucional ens permet aprofundir sobre les seves causes més profundes.

Abstract

Catalonia has been showing for some years a clear decrease of the entrepreneurial attitudes. It is an evidence that, little by little, the country has been adopting clearly slanted behaviours and values towards the search for security and stability, the living off of one's income, the aversion to risk and short-term thinking. The history of Catalonia and Spain during the 18th, 19th and 20th centuries allows us to make out the reason of this phenomenon. However, only the interpretation of these historical facts in light of the models of the New Institutional Economy allows us to study in depth its stronger causes.

Introducció

La història proporciona sovint les claus interpretatives del nostre present i, fins a cert punt, condiciona el nostre futur, i és des d'aquest punt de vista que ens hauria d'ajudar a entendre i a explicar la manca de lideratge social, polític i econòmic que pateix Catalunya, una manca de lideratge que, d'altra banda, ha contribuït decisivament a afeblir i dissoldre la, en altres temps, rica i puixant societat civil catalana. A primer cop d'ull, resulta evident que en l'actualitat el nostre país és orfe de persones que siguin capaces d'impulsar el seu desenvolupament econòmic i de definir el paper que aquest ha de jugar en l'encaix amb Espanya i amb el món. Seguint la ja canònica definició d'elit del sociòleg italià Vilfredo Pareto (1987), ara per ara costa identificar en el nostre país aquell conjunt de persones que manifesten unes qualitats excepcionals o donen proves d'aptituds eminents en el seu domini propi o en una activitat qualsevol.

No obstant, aquest fet no ha estat ni molt menys una constant en la història de Catalunya. Més aviat tot el contrari. Com ja s'ha apuntat més amunt, en el passat la societat civil catalana es caracteritzava per la seva riquesa i el seu dinamisme, fins a cert punt equiparables als de molts països i regions de l'Europa més moderna i avançada. El nostre historiador més clàssic, Jaume Vicens Vives, ens mostra amb claredat i rigor com al llarg del segle XIX va sorgir a Catalunya una classe dirigent, una elit política i econòmica, extraordinàriament fèrtil i vigorosa que contribuï de manera

decisiva a la modernització i el progrés del nostre país (Vives, 1980, 1987, 1994 i 2010). En paraules del mateix Vives: «Nascuda [la burgesia] amb el comerç americà i amb la indústria de les indïanes, la gran onada d'inflació creadora de 1770 a 1808 l'havia portat a una etapa de realitzacions socials i econòmiques considerables [...] i n'és prova l'angúnia amb què la vella aristocràcia contemplava l'augment de la seva puixança» (Vives, 1980: 124). Però no només va emergir una elit capitalista i industrial, sinó que també «[...] es desenvolupà a la Catalunya del vuitcents la burgesia de l'intel·lecte, de les professions universitàries» (Vives, 1980: 129). Personalitats de la talla de Joan Güell i Ferrer (1800-1872), Valentí Almirall i Llozer (1841-1904), Enric Prat de la Riba (1870-1917), entre molts d'altres, en donen fe. Un magnífic exemple d'aquest clar esperit pioner és el de la família Bonaplata, el patriarca de la qual, en Josep Bonaplata (1795-1843), va ser l'introduïdor de la mecanització del tèxtil a Catalunya, inaugurant una nissaga d'industrials que durà tres generacions (Nadal, 1983).

Què ha passat, doncs? Com és que al començament del segle XXI una bona part d'aquest capital humà, d'aquest esperit innovador i emprenedor heretat del segle XIX s'ha fet fonedís? Vist de manera succinta, les causes es poden trobar en el que va succeir en esclatar la crisi del tèxtil a la dècada dels setanta. La desaparició de les fàbriques del sector, de retruc va generar la desaparició d'una classe que en el seu moment havia estat emprenedora; va comportar l'extinció d'una bona part de l'elit industrial catalana. Una part d'aquests industrials simplement es van arruïnar i una altra part van especular amb els solars de les fàbriques tancades, de manera que es van convertir en rendistes o en empresaris del cada cop més potent sector immobiliari. Paral·lelament es va produir un altre fenomen: un nombre significatiu d'empreses familiars de sectors com el farmacèutic, l'alimentari i el químic, entre d'altres, en créixer es van acabar venent a empreses transnacionals i els anteriors propietaris (normalment els fills i els néts dels fundadors) van esdevenir mers rendistes.

En definitiva, Catalunya té una generació d'antics empresaris de 45 a 60 anys que han abdicat d'esdevenir emprenedors i que no són rellevats per una nova generació de característiques similars. Aquest fenomen es veu agreujat encara més per la manca de lideratge polític; per la inexistència de projectes estratègics a llarg termini, projectes que han estat substituïts per un càlcul electoral a curt termini, més basat en tècniques de màrqueting que en idees estructurades i solvents. Probablement, la culpa no és exclusiva dels polítics: la conversió dels ciutadans en mers consumidors, de la societat civil en massa, és ja un lloc comú de la sociologia i la filosofia. Autors clàssics com Marx, Durkheim i Weber i, en el nostre país, Ortega i Gasset, ja ho van teoritzar a bastament. També en va parlar Canetti i actualment és el tema estrella dels sociòlegs de moda: Bauman, Castells i Sennett, entre molts d'altres. Tot i això, en el nostre país aquesta "liqüefacció" de la societat civil ha estat

especialment sobtada i punyent, i ha obeït, en bona part, a causes endògenes profundes que mirarem de rastrejar en el transcurs d'aquest treball.

Cal, però, no ser derrotistes. Hi ha raons per creure que, d'una manera potser encara un pèl tímida, està començant a apuntar una nova fornada de joves del voltant dels trenta anys, molt preparats (la gran majoria, universitaris), molt vinculats a les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) i amb una visió internacional i global dels negocis. Molts d'ells són professionals valuosos que estan treballant en diverses pimes i en empreses transnacionals reconegudes. Tot i això, tenen un clar esperit emprenedor que els impulsa a dirigir empreses ja constituïdes o a muntar i desenvolupar els seus propis projectes de negoci. Que ho aconseguixin o no, dependrà de l'existència de factors de tipus econòmic i institucional que creïn el sistema d'incentius que els permeti assolir amb èxit els seus objectius.

Aquest últim punt ens permet descriure el contingut i l'orientació d'aquest treball. Ens proposem, d'una banda, identificar els factors explicatius de l'èxit econòmic català al segle XIX, en contraposició al fracàs espanyol i, de l'altra, determinar fins a quin punt aquests mateixos factors poden igualment ajudar-nos a entendre l'actual declivi. Per aconseguir aquest objectiu cal anar més enllà d'una simple descripció d'esdeveniments històrics; ens cal un marc teòric robust a partir del qual puguem interpretar i entendre el perquè d'aquests esdeveniments. Les teories de la Nova Economia Institucional, teories en les quals conflueixen la història econòmica, la sociologia, l'economia i altres ciències socials, són, al nostre entendre, la millor opció en aquest sentit. Així, doncs, en el proper apartat farem un repàs del context històric espanyol i català, tot posant especial èmfasi en el paper econòmic i polític de les elits i de les oligarquies, especialment al segle XIX, en relació amb la qüestió de la industrialització i la modernització d'Espanya i Catalunya. En el següent apartat, introduïrem les esmentades teories de la Nova Economia Institucional i mirarem d'aplicar-les als fets històrics descrits a l'apartat anterior, per tal de entendre'ls i també per mirar d'entendre la situació actual. Es tracta d'aïllar aquells factors cabdals, la presència o absència dels quals determinen el progrés o el declivi social i econòmic d'un país. Finalment, acabarem amb una conclusió en la qual resumirem les idees principals plantejades al llarg d'aquest estudi.

L'ascens i el declivi de les elits econòmiques a Catalunya i el problema de l'emprenedoria: marc històric i situació actual

La història de Catalunya i d'Espanya, com la de qualsevol altre país, es pot entendre a partir de l'anàlisi del paper de les seves elits. Des d'aquest punt de vista, podem raonablement afirmar que l'èxit o el fracàs en la modernització social, econòmica i política d'una nació estan íntimament vinculats al sistema d'incentius generat pels

marcs institucionals (entenent, com veurem a l'apartat següent, el concepte "institucions" en un sentit molt ampli), dins dels quals aquestes elits desenvolupen les seves activitats. Com tindrem ocasió de comprovar, les institucions d'un país poden afavorir l'activitat emprenedora i innovadora de les elits o, al contrari, asfixiar-les fins a extingir-les, tot promovent, en canvi, els interessos corporatius d'oligarques amb comportaments immobiliers i sovint reaccionaris que acaben per hipotecar-ne el futur. En definitiva, resulta evident que «el marc jurídic, polític i administratiu és determinant per a l'èxit o el fracàs de l'activitat econòmica» (Nadal, 1999b: 204). Aquesta perspectiva ens servirà de fil conductor per a d'aproximar-nos als esdeveniments històrics de l'Espanya i la Catalunya modernes.

Resulta ja tòpic parlar del fracàs de la industrialització i, per tant, de la modernització d'Espanya al segle XIX. Justament, el que ha estat el deieble més reeixit de Vicens Vives, en Jordi Nadal, és un dels historiadors econòmics que més ha analitzat aquest fenomen (Nadal, 1973, 1999a i 1999b). No obstant això, el fracàs general d'Espanya no ens ha de fer oblidar els èxits puntuals d'algunes regions espanyoles de la perifèria, molt especialment el País Basc i Catalunya, la primera relacionada amb les indústries mineres i siderúrgiques i la segona amb la indústria tèxtil, especialment la cotonera. Aquest diferencial entre el desenvolupament del País Basc, Catalunya i en menor mesura altres regions perifèriques, i el que podríem anomenar l'Espanya "profunda" (Castella, Extremadura, Galícia, Andalusia, etc.) ens permet parlar d'Espanya com un país amb una economia dual, que simultanieja una economia molt tradicional amb una economia molt més moderna (Sánchez Albornoz, 1977 i 1991). Les raons que expliquen aquest decalatge tenen molt a veure amb factors polítics i ideològics, tal com tindrem ocasió de veure.

Els obstacles a la modernització d'Espanya foren molts i variats, tot i que els factors subjacents foren més aviat de caràcter politicoinstitucional. En primer lloc, Espanya tenia un sector agrícola de molt baixa productivitat i, per tant, va patir un creixement demogràfic lent (una alta taxa de natalitat acompanyada d'una alta taxa de mortalitat). D'altra banda, l'accés al capital era molt complicat, atesa la feblesa del sector financer espanyol, la qual cosa obligava a obrir sectors sencers a la colonització de capitals estrangers que, tot i tenir un paper positiu pel que fa a la inversió, comportava una baixa taxa de retorn d'aquestes inversions a causa de l'expatriació dels beneficis generats en el mateix país (això va ser especialment punyent en el cas del sector de la mineria). Un altre factor especialment remarcable va ser la dificultat per accedir a fonts d'energia, en concret al carbó. El carbó espanyol era de molt baixa qualitat, difícil d'extreure i de transportar i, per tant, molt car. Això va generar un coll d'ampolla important en el desenvolupament de la indústria, concretament de la indústria catalana. Aquesta dificultat, en part, es va mirar de compensar amb l'aprofitament dels recursos hidràulics. Tot plegat es va veure agreujat per la pèrdua de les colònies al llarg del segle XIX.

Els factors esmentats són importants, però són sens dubte el resultat de l'existència d'un marc institucional que en bona mesura explica la seva incidència. La baixa productivitat agrícola, per exemple, està directament relacionada amb la vigència del règim senyorial amb uns costums, normes i regles que atacaven qualsevol pretensió d'introduir formes d'explotació de caire capitalista (Fontana, 2002). L'obsessió per proveir-se de carbó espanyol, en detriment del carbó anglès, de més qualitat i molt més barat, obeïa a una lògica política nacionalista que prioritzava la producció interna per sobre del més elemental criteri d'eficiència econòmica.

Tampoc les autoritats polítiques van promoure l'emergència d'un sector financer potent, a diferència, per exemple d'Anglaterra. Cal afegir també que el regne d'Espanya mai no va aprofitar els immensos recursos extrets de les seves colònies d'ultramar per acumular capital i modernitzar les seves estructures econòmiques, sinó que es limità a extreure rendes d'aquelles contrades, rendes que servien per a sostenir les caduques i obsoletes institucions del règim. Last, but not least, la Hisenda espanyola presentava una tendència crònica a acumular dèficits que havia de cobrir mitjançant un endeutament creixent. La raó fonamental de no poder cobrir aquest forat dels comptes públics amb recursos propis, és a dir, mitjançant impostos, residia en el fet que les classes que controlaven bona part de la riquesa nacional, alhora eren les que controlaven les estructures del règim i, per tant, eren les que condicionaven les polítiques pressupostàries. Així, els diferents governs, inclosos els de tendència liberal, van tenir molts problemes per a obtenir els recursos necessaris per a invertir en infraestructures, comunicacions o promoció de la indústria (Comín, 1996 i 1999; Fontana, 2002).

En definitiva, en el cas espanyol el marc institucional (que englobaria no només les institucions polítiques, sinó també les socials, les culturals i les religioses) estrangulà qualsevol iniciativa innovadora i modernitzadora impulsada per les elits incipients, menystingudes i reprimides per unes oligarquies dirigents, geloses defensors dels seus privilegis. La diferència entre *outsiders* i *insiders* es va resoldre tràgicament en favor dels segons. I diem tràgicament perquè sens dubte el canvi, la innovació, en suma el progrés, només són possibles quan les institucions impulsen o, almenys, no obstaculitzen les iniciatives de les elits emprenedores. Òbviament, el caràcter emprenedor d'aquestes elits prové de la seva situació marginal en relació amb les estructures de poder que sostenen i legitimen l'*statu quo*. D'aquí la importància que les institucions no controlin en excés la societat civil, de manera que permetin el sorgiment espontani d'elits emprenedores, i que, quan sorgeixin aquestes elits, no les percebin com una amenaça, ni intentin neutralitzar-les sinó que, al contrari, interpretin la seva presència com una font d'oportunitats per al país. Si no és així, tal com passà a Espanya, la vida econòmica, social i cultural s'esclerotitza i entra en una progressiva, i en ocasions irreversible, decadència. Més endavant, a l'apartat següent, tindrem ocasió d'aprofundir en aquest punt.

El cas català, tal com ja s'ha comentat, va ser diferent. Un cop més podem rastrejar els factors de l'èxit econòmic del nostre país i del seu posterior declivi a partir de l'estudi de la relació entre les elits i el marc institucional en el qual aquestes operaven. Fins a la segona dècada del segle XVIII, Catalunya, amb més o menys dificultats, havia aconseguit autogovernar-se gràcies a les institucions pròpies heretades dels segles XIII i XIV: la Diputació del General, les Corts Catalanes, el Consell de Cent, etc. A partir del Decret de Nova Planta de 1716, després de la Guerra de Successió espanyola decidida a favor de Felip V, aquestes institucions d'autogovern foren abolides i Catalunya va quedar controlada i administrada pel govern central. Podem especular sobre quines haurien estat les conseqüències per a Catalunya si Carles d'Àustria, el candidat defensat per les elits del nostre país, hagués guanyat la guerra, però aquest seria un exercici ucrònic, tan suggeridor com poc rigorós i intranscendent. El que ens interessa aquí és que les elits catalanes es van veure definitivament desplaçades cap a la perifèria del sistema, sense cap possibilitat d'obtenir rendes directament per vies polítiques. Es convertiren, per tant, en *outsiders* i es van veure forçades a espavillar-se i a lucrar-se en activitats estrictament econòmiques, principalment el comerç i, a partir del final del segle XVIII, la indústria.

El cas contrari va ser el d'un es de elits castellanes que molt abans ja havien aconseguit "capturar" l'Estat i que s'havien especialitzat a influir en l'activitat política i normativa a favor de la promoció dels seus interessos i del manteniment dels seus privilegis. Es convertiren en *insiders*, en oligarquies parasitàries, acostumades a viure de les rendes obtingudes gràcies al control de les institucions estatals i religioses. Qualsevol pretensió de canvi, per moderat que aquest fos, xocava amb la increïble resistència d'aquestes oligarquies, amb la seva extrema pulsio reaccionària i amb la violència ferotge de l'autoritat política que les defensava. Els esclafaments expeditius del tímid experiment liberal de les Corts de Cadis en la primera dècada del segle XIX i de l'experiència democratitzadora de la Segona República en el primer terç del segle XX, en són dos exemples notoris. A més, l'entrada massiva de recursos de les colònies a partir del segle XVII encara va reforçar més la tendència a l'acomodament i a l'immobilisme d'aquests grups instal·lats dins del règim: només calia administrar i gestionar el "mannà" que fluïa ininterrompudament d'Amèrica i que engreixava les arques de l'Estat.

Respecte a aquesta qüestió i pel que fa a Catalunya, cal recordar que la corona espanyola restringí l'accés directe a les riqueses del Nou Món, la qual cosa dificultà encara més que les elits catalanes, com les castellanes, poguessin esdevenir rendistes, i se les obligà així a buscar fonts d'ingressos en activitats de caràcter econòmic, vinculades a l'agricultura, el comerç i la indústria. La combinació d'aquest fet i, més tard, la derrota de la Guerra de Successió, expliquen en bona part que els segles XVI-XVIII es coneguin com els "segles de la decadència" de Catalunya (Sales, 1989). Ara bé, com ja hem apuntat més amunt, podríem aventurar que aquests malaurats

esdeveniments més a llarg termini (final del segle XVIII i segle XIX) podrien haver tingut un impacte positiu pel que fa al desenvolupament de la indústria a Catalunya. En paraules de l'historiador Antoni Jutglar (1984: 20): «[...] Paradoxalment, aquesta derrota de Catalunya y la pèrdua de les seves lleis fonamentals acabarien de llaurar la recuperació del Principat [...]». Efectivament, les elits catalanes no van poder obtenir rendes per vies polítiques, és a dir no pogueren “oligarquitzar-se”, perquè no se'ls va permetre infiltrar-se dins les estructures del règim, la qual cosa les impulsà a convertir-se en “emprenedores”, és a dir, es veieren forçades a estimular l'enginy i la imaginació i a innovar en nous projectes industrials que els permetessin reeixir i prosperar per mitjans estrictament econòmics.

Tanmateix, aquesta actitud emprenedora inicial s'estronca aviat. Les elits industrials catalanes no pogueren resistir a la temptació de “fer política”, en definitiva, no pogueren sostreure's a la llaminera temptació de beneficiar-se de la protecció de l'Estat per evitar competir en uns mercats internacionals cada cop més integrats i més agressius. Així, ens trobem en una situació certament paradoxal. D'una banda, les elits empresarials catalanes, en quedar excloses del poder polític es veuen obligades a dedicar-se a activitats econòmiques en els sectors del comerç i la indústria i a convertir-se, per tant, en emprenedores. Sorgeix la burgesia i, de manera molt tímida, es van obrint pas les idees liberals (Balcells, 1984; Fontana, 1998 i 2003). Però, de l'altra, al final dels anys vint del segle XIX, «[...] el rei acontentava la burgesia industrial establint una forta protecció duanera per a la indústria tèxtil [rebutant a canvi] un donatiu d'un milió de reals per alleujar a l'endeutada Hisenda reial» (Balcells, 1984: 26). És a dir, tot i no reeixir a controlar l'aparell de l'Estat, la burgesia catalana aviat buscà l'aixopluc del poder central en un *quid pro quo*, en el qual la primera obtenia protecció i el segon suport polític i, molt especialment, ingressos per a les migrades arqués públiques. Aquest proteccionisme «[...] va anar guanyant batalles fins al seu triomf definitiu al final del segle» (Balcells, 1984: 34).

Així, doncs, l'esperit emprenedor forçat per les circumstàncies polítiques comentades impulsa, a partir ja del final del segle XVIII, l'emergència d'una potent i robusta indústria tèxtil a Catalunya, però aquesta indústria aviat s'acostuma a la protecció de l'Estat, en definitiva al clientelisme polític, en forma d'aranzels a les importacions, a la reserva de mercat i a la privilegiada relació comercial amb les colònies. Aquest proteccionisme, per exemple, permet un progrés molt ràpid de la indústria cotonera a partir de 1830, però aquesta indústria tan protegida no gaudirà dels beneficis de les economies d'escala generades per la competència en els mercats internacionals i, conseqüentment, mantindrà uns alts costos unitaris de producció que limitaran cada cop més la seva competitivitat. Les inicials i, cal dir, força naïfs intencions regeneracionistes de la burgesia catalana acaben essent relegades ràpidament per les seves actituds posteriors fortament corporativistes (Jutglar, 1984).

No cal dir que l'emmotllament de la burgesia industrial catalana a les polítiques proteccionistes de l'Estat, tot i els èxits inicials pel que fa a l'impuls de la indústria en el primer terç del segle XIX, inevitablement acabaria passant factura més a llarg termini. Resulta evident que, tard o d'hora, les empreses catalanes haurien de competir en un mercat cada cop més liberalitzat, tal com finalment va ocórrer. Un cop el mercat espanyol es va obrir a la competència exterior, moltes empreses catalanes es van trobar que no estaven en condicions de competir i van fer fallida.

És el cas, especialment dramàtic, d'una gran majoria d'empreses del sector tèxtil a Catalunya a partir dels anys seixanta del segle XX. De cop, tota una generació d'empresaris industrials es va arruinar o va intentar viure de rendes llogant els seus solars o dedicant-se a activitats immobiliàries. Ara, amb la crisi actual, fins i tot molts d'aquests últims finalment també s'han arruïnat. D'altres simplement es van vendre les empreses.

Probablement, el problema és que l'esperit emprenedor inicial es va esvair amb les polítiques proteccionistes esmentades, que creaven un sistema d'incentius favorable a l'especulació, al clientelisme i al viure de rendes i que, al contrari, penalitzava l'esforç, l'ambició, la innovació i el risc. Amb el pas del temps es va anar generant a Catalunya una cultura de la indolència, de la mol·lície, del "qui dia passa, any empeny", del pensar a curt, que ha acabat comproment molt seriosament el nostre present i, si no canvia, el nostre futur. L'espectacular i ràpid creixement de les administracions públiques a Catalunya, amb la corresponent explosió de l'ocupació en el sector públic a partir dels anys vuitanta, també ha contribuït a agreujar aquest fenomen, en incrementar exponencialment el cost d'oportunitat de dedicar-se a activitats empresarials, molt especialment en el cas del joves. Tampoc el boom immobiliari dels últims vint anys ha ajudat en aquest sentit. En paraules del pròleg de Serra Ramoneda a l'últim informe del BBVA i de la Generalitat de Catalunya sobre l'economia catalana i els seus reptes de futur (2007: 23-27): «Predomina la sensació que Catalunya no ha sabut aprofitar plenament l'estirada que les noves tecnologies, amb la consegüent globalització, donaven a l'activitat econòmica. [...] Que Catalunya ha anat bé és innegable. Però no tan bé com altres comunitats autònomes espanyoles, algunes molt pròximes a ella, que han conegut en els últims anys uns creixements que es poden qualificar d'espectaculars i que han trastocat la tradicional classificació de les regions espanyoles en termes de generació de riquesa. [...] En últim terme sembla que alguns, en un entorn molt similar al nostre, han sabut aprofitar millor una conjuntura internacional favorable. Ja no formem part dels primers de la classe, sinó que en moltes assignatures, com la de la renda per càpita, la taxa de creixement del PIB o l'esforç inversor en I+D+i, formem part dels endarrerits. [...] l'evolució de la nostra productivitat segueix estancada. [...] És cert que [Catalunya] continua essent la comunitat amb el major PIB industrial en termes absoluts, però

la distància amb Madrid i amb altres comunitats autònomes s'ha escurçat en els últims anys. [...] Sigui com sigui, resulta clar que, per ara, les activitats de tecnologia avançada encara no han assolit el pes desitjat».

Les paraules de Serra Ramoneda són dures i el contingut de l'informe esmentat esbossa un horitzó bastant fosc en relació amb el futur del nostre país. No obstant això, hi ha raons per ser relativament optimistes. Tal com hem esmentat a la introducció, comencen a sorgir joves molt preparats, amb coneixements de les TIC, amb idiomes i amb una visió internacional de les coses. Serien l'embrió d'una nova generació d'emprenedors. Ara bé, les iniciatives empresarials d'aquests joves només podran reeixir si el marc institucional del nostre país canvia en la direcció d'afavorir decididament l'esperit empresarial, en detriment de les mentalitats rendistes i funcionarials. Aquest és el repte i aquesta és l'esperança. En paraules de l'immortal historiador romà Titus Livi: «el sol no s'ha post encara per última vegada».

Una explicació a partir de les teories de la Nova Economia Institucional: la qüestió dels incentius a l'emprenedoria

A l'apartat anterior hem fet un seguiment dels esdeveniments històrics que, al nostre parer, expliquen l'actual situació de manca d'esperit empresarial i d'impuls empenedor. El fil conductor ha estat l'anàlisi de la influència dels marcs institucionals sobre els comportaments dels agents econòmics. Tal com hem apuntat, les regles del joc dissenyades i implementades per les institucions defineixen un sistema d'incentius que, segons el cas, impedeixen, dificulten, afavoreixen o promouen l'activitat econòmica, la innovació i l'emprenedoria. Hem constatat que, malauradament, en els casos espanyol i català les regles institucionals conspiraven contra aquelles elits que tímidament pretenien modernitzar les estructures econòmiques, socials i culturals, almenys fins ara. Sabem, des del ja clàssic escrit de Max Weber (1983) sobre la relació entre els valors calvinistes i el desenvolupament del capitalisme, que els valors i els costums poden ser tractats com a "institucions", de les quals deriven les estructures estatals i administratives, les normes i les lleis. En paraules del premi Nobel d'Economia Douglas C. North (2004: 2): «[...] les institucions ocupen un paper essencial en el creixement econòmic. Les institucions són incentius per crear una estructura productiva. L'establiment d'institucions fa que la gent sigui molt més productiva [...]. Però quines serien aquestes institucions que promourien el creixement econòmic? Nosaltres sabem que si es tenen establertes unes estructures fortes de drets de propietat, sistemes legals que possibilitin les transaccions i eliminin els alts costos d'obtenir la informació, i altres institucions, es produirà el resultat anhelat del creixement econòmic. I com aconseguir o crear aquestes institucions? Primer, cal establir un conjunt de regles informals que complementin i donin

suport a les institucions formals. Aquestes poden ser regles socials com l'honestedat i la integritat. Segon, s'ha de construir un sistema polític sòlid que sàpiga com posar dempeus les regles del joc i fer que la població les compleixi».

La Nova Economia Institucional, de la qual North és un dels representants més reputats, justament se centra a teoritzar i formalitzar aquesta qüestió: la relació entre marc institucional i desenvolupament econòmic. Tal com ja s'ha apuntat més amunt, podem caracteritzar les institucions com «[...] les constriccions ideades pels éssers humans, que estructurin les interaccions econòmiques, socials i polítiques. Consten tant de constriccions informals (sancions, tabús, costums, tradicions i codis de conducta), com de regles formals (constitucions, lleis, drets de propietat)» (North, 1991: 97). Més concretament, North (1973, 1981 i 1990) defineix les institucions en tres nivells diferents, però fortament interconnectats: en primer lloc, cal que existeixi una estructura de drets de propietat que permeti reduir els costos de transacció i intercanvi. Si no és així, tal com passà a Espanya i, en menor mesura a Catalunya, els agents econòmics no tenen incentius per a arriscar-se a emprendre projectes empresarials i, molt sovint, prefereixen obtenir rendes per altres vies més simples i expeditives. L'absència de drets de propietat ben definits és un factor que explica en bona mesura la fallida de la revolució industrial a Espanya i la debilitat de l'esperit emprenedor a Catalunya. Els empresaris i els industrials espanyols i catalans es trobaven (i es troben) amb la intromissió permanent de l'Estat, de les administracions i dels diversos poders fàctics, amb la necessitat de "comprar favors" i de negociar permanentment i amb la dificultat de superar mil i un obstacles burocràtics. Tot plegat, no cal dir-ho, desincentiva clarament l'esperit emprenedor, i més encara quan hi ha mitjans molt més ràpids i segurs per a prosperar, com, per exemple, fer-se funcionari o treballar per a alguna administració pública, invertir en béns immobiliaris o accions, o acabar ocupant càrrecs administratius o tècnics en grans corporacions transnacionals.

El segon nivell institucional, North l'identifica amb l'Estat, que és el que defineix, especifica i protegeix els drets de propietat: en definitiva, qui els garanteix. Un cop més, en el cas espanyol i català l'Estat no només es va despreocupar d'aquest tema, sinó que amb la seva conducta depredadora va anar escapçant i erosionant la feble estructura de drets de propietat que amb molt d'esforç i penúria la burgesia del país havia intentat dissenyar i definir pel seu compte. Les estructures estatals, en comptes de protegir i enfortir els drets de propietat dels sectors empresarials, es van dedicar en bona mesura a aprofitar-se'n en una clara estratègia de supervivència a curt termini que acabaria hipotecant l'economia del país. En qualsevol cas, el comportament oportunista i miop de l'Estat espanyol contribuï a fragilitzar una estructura de drets de propietat força precària i, conseqüentment, va penalitzar els comportaments més emprenedors i innovadors dels agents econòmics.

Finalment, però no menys important, North ens parla de la importància dels valors, de la ideologia. Cada societat “institucionalitza” uns valors, uns costums que són els que fonamenten els drets de propietat, les lleis, les normes, les organitzacions i les estructures polítiques i administratives d’un país. En podem dir “ideologia”, com ho anomena North, o, d’una manera més tècnica, més sociològica, “capital social” (Coleman, 1988 i 1990; Fukuyama, 1998 i 2001; Putnam, 2000, 2002 i 2003). El capital social s’interpreta com la predisposició de les persones en una societat a cooperar entre si, a respectar les normes i les regles i a conciliar el seu interès particular amb l’interès general o comú. El capital social es genera a partir de la confiança, les normes efectives i les xarxes socials; en definitiva, podríem identificar el capital social amb la “sociabilitat”. Resulta evident l’extrema importància d’aquest capital social pel que fa a l’èxit econòmic d’un país, fins a tal punt que cada cop són més els científics socials que busquen elaborar models en els quals es correlacionen indicadors quantitatius de capital social amb indicadors de desenvolupament econòmic i creixement. En aquest sentit, podem explicar en bona mesura la fallida econòmica d’Espanya durant els segles XIX i bona part del XX, així com la debilitat actual de l’estructura productiva i la poca empenta de l’emprenedoria a Catalunya, com a resultat del baix estoc de capital social acumulat al llarg de l’últim període de la nostra història. L’emprenedoria es fonamenta en un conjunt de valors i principis no suficientment presents en la nostra societat. Treball, esforç, disciplina, perseverança o ambició són encara avui dia valors menystinguts i sovint rebutjats, tant per les famílies com per l’escola i molt especialment pels mitjans de comunicació.

Per què l’absència de capital social i, en general, la manca d’un marc institucional favorable contribueixen de manera tan clara a alentir el desenvolupament d’un país i a impulsar-ne el declivi? En el context de les teories de la Nova Economia Institucional hi ha un grapat d’autors dins de l’Escola de l’Elecció Pública que han mirat d’estudiar aquest problema. Gordon Tullock (1988, 1989 i 2005) i Charles K. Rowley (1988) han emprat el terme “buscadors de rendes” (*rentseeking*) per a explicar aquest fenomen. Segons aquests autors, al voltant de les institucions es generen unes xarxes de grups de pressió i d’interès que miren d’influir sobre l’activitat normativa d’aquestes institucions en el seu propi benefici. En diuen “buscadors de rendes” per diferenciar-los dels “buscadors de beneficis”, que serien els agents econòmics que legítimament procuren obtenir ingressos mitjançant la lliure competència en el mercat.

Els buscadors de rendes busquen rendes, no beneficis, i les busquen mirant de parasitar l’Estat, desviant-ne l’activitat de promoció dels interessos generals cap a la defensa encoberta dels seus interessos particulars. Per tal d’assolir aquest objectiu, s’infiltra directament dins de les estructures estatals i administratives o es dediquen a comprar favors a canvi de diners o d’influència. Amb el pas del temps es formen

coalicions d'interessos que donen lloc a la institucionalització de grups de pressió, els quals es caracteritzen per la seva mida reduïda, la seva extrema organització i l'accés a informació privilegiada. La seva força és inversament proporcional a la seva mida, la qual cosa els permet influir sobre l'agenda política en perjudici dels interessos generals d'una ciutadania molt més nombrosa, però molt més desorganitzada i dispersa, és a dir, molt més feble. La conseqüència és la formació d'un Estat corporativista en el qual els petits (els grups de pressió i d'interès) exploten els grans (el conjunt de la ciutadania) (Olson, 1965 i 1982).

Les institucions, creixentment infiltrades i influïdes pels buscadors de rendes tot i mantenir nominalment el seu caràcter públic, es privatitzen i s'alienen de la societat que les sosté i les finança, amb la corresponent erosió de la seva legitimitat. Un simple cop d'ull a la història de Catalunya i d'Espanya ens permet comprovar fins a quin punt hem estat víctimes d'aquest penós fenomen.

De fet, tal com ja hem explicat a l'apartat anterior, la mateixa burgesia catalana no va poder sostreure's a la temptació d'exercir de "buscadora de rendes" quan ja en el primer terç del segle XIX va acceptar finançar l'Estat a canvi de protecció política, abandonant cada cop més qualsevol pretensió d'obtenir guanys mitjançant increments de productivitat i l'obertura a la lliure competència en els mercats internacionals. Les conseqüències han estat molt greus i han arribat fins als nostres dies. El caràcter corporativista de l'Estat espanyol, la seva penetració i corrupció per part dels buscadors de rendes al llarg de la història, ha promogut en grans sectors de la ciutadania una cultura antipolítica, una cultura de la "picaresca", que les lleis estan per saltar-se-les i que el conjunt d'institucions polítiques, socials i religioses són il·legítimes i perfectament prescindibles.

Els grans reptes de futur són, sens dubte, prestigiar les institucions i desvincular-les dels interessos corporatius de grups privats per tal d'orientar-les cap a la promoció dels interessos generals del país, cap a una visió estratègica de creixement i desenvolupament a llarg termini, i construir una nova cultura més, per dir-ho així, "anglosaxona", més centrada en la innovació i l'emprenedoria, i molt menys en la seguretat, l'estabilitat i el guany a curt termini. Cal generar sinergies entre les institucions i les accions emprenedores dels joves empresaris que, a poc a poc, comencen a emergir. En definitiva, les institucions han de ser percebudes per aquests últims com a font de progrés i com a garants de les llibertats, molt especialment de les llibertats d'empresa. Només així podrem sortir de l'atzucac de la crisi actual i projectar-nos esperançats cap al futur.

Acabarem amb unes paraules del catedràtic de la Universitat Pompeu Fabra Oriol Amat (2010) que, en referir-se a Barcelona —tot i que el que diu seria igualment vàlid per al conjunt de Catalunya— exposa d'una manera exemplar els problemes del nostre país i la via per a solucionar-los: «[...] Barcelona té les seves debilitats. Moltes

de les seves empreses han de reformular el seu model de negoci per a mantenir-se i créixer. Això exigeix capacitat de desenvolupar avantatges comparatius, la qual cosa depèn de la qualitat educativa, les infraestructures i la capacitat d'innovació. [...] El sistema educatiu fomenta el funcionariat i la recerca de feina estable, en comptes de d'animar l'esperit creatiu. Una altra amenaça per a la competitivitat es troba en les infraestructures de transport, telecomunicacions i energia. La inversió en I+D+i és molt reduïda i no arriba, sobre el PIB, a la meitat del que inverteixen altres països. [...] L'excés de burocràcia ho posa molt difícil a les empreses. [...] necessitem una administració pública més proactiva i que ajudi a generar riquesa i benestar. [...] en definitiva, s'ha de seguir treballant dur». El diagnòstic d'Oriol Amat pel que fa a la situació, així com les seves propostes de millora, ens serveixen per a il·lustrar la tesi central d'aquest treball: la importància estratègica dels marcs institucionals i normatius pel que fa a les possibilitats de creixement i de desenvolupament d'un país; en aquest cas, el nostre.

Conclusions

Catalunya, tal com hem vist, va esdevenir a partir del final del segle XVIII una de les regions europees més modernes i desenvolupades i una de les poques regions espanyoles, juntament amb el País Basc, que aconseguí industrialitzar-se amb força èxit. De fet, al llarg del segle XIX i XX, Catalunya es convertí en la fàbrica d'Espanya. Aquesta explosió de Catalunya, que, cal recordar-ho, no només va ser econòmica, sinó també cultural (el Romanticisme i la Renaixença, en el segle XIX, el Modernisme al final del segle XIX i començament del XX, el Noucentisme a començament del XX), va ser el resultat del sorgiment de noves idees, de noves iniciatives i d'un impuls general envers la innovació i l'emprenedoria. El resultat més tangible, tot i que no l'únic, d'aquest esperit emprenedor inaugurat a partir del XVIII va ser l'aparició d'una potent i dinàmica indústria tèxtil catalana, especialment pel que fa al cotó.

Podem vincular aquest èxit inicial de Catalunya al fet que les elits catalanes a partir del Decret de Nova Planta de 1716 es veieren abocades a prosperar per mitjans estrictament econòmics en no poder progressar i obtenir favors i prebendes mitjançant la infiltració en les estructures de l'Estat. Les elits catalanes es veieren desplaçades a una posició políticament marginal, la qual cosa les forçà a empescar-se la manera d'obtenir rendes en el mercat a través d'iniciatives de caràcter estrictament empresarial. La concentració i la centralització del poder que experimentà Espanya a partir de la segona dècada del segle XVIII amb l'absolutisme de Felip V no només condemnà Catalunya a l'ostracisme polític, sinó que al mateix temps va permetre que es generessin al voltant de l'Estat central una xarxa d'oligarquies de tota mena, molt especialment a Castella, però també en altres regions espanyoles, que actuaren com

a “buscadores de rendes”, tot incrustant-se en les estructures estatals o instal·lant-se al seu voltant. La brutal acumulació de poder al centre generà un efecte *crowding out* que tingué com a conseqüència el drenatge d’energies i d’esforços de les elits cap al clientelisme polític i el corporativisme. Les estratègies empresarials visionàries van ser sufocades pel tacticisme polític de vol gallinaci. No resulta casual que les regions espanyoles que aconseguiren en més o menys mesura sostreure’s a aquest fenomen van ser les que, com Catalunya i el País Basc, ocupaven una posició políticament més perifèrica.

No obstant això, ja hem vist com la relativa marginalització política de la burgesia catalana finalment no va ser obstacle perquè ja a les primeres dècades del segle XIX aquesta s’acabés aixoplugant en l’Estat. La primera tenia diners i el segon tenia gravíssims i creixents problemes de finançament. La permuta de favors s’acabà imposant: préstecs a canvi de lleis proteccionistes. Ara bé, aquest tracte, tot i els beneficis inicials per a la indústria catalana, finalment en va hipotecar el futur, tal com es posà fatalment de manifest amb la crisi del tèxtil de la dècada dels seixanta del segle XX. La indústria catalana actuà, en part, com a “buscadora de rendes”, renunciant a corre-cuita al seu esperit emprenedor inicial. Es generà una cultura basada en el cofoisme i el guany fàcil i immediat que, malauradament, ha perdurat fins als nostres dies, prestigiant activitats rendistes, funcionàries o especulatives de nul o baix valor afegit. Els “negocis” s’han imposat en detriment de la visió empresarial i de l’emprenedoria. I això ha estat així perquè els marcs institucionals al llarg d’aquests dos últims segles han generat un sistema d’incentius contrari a l’esforç, al sacrifici i a l’aventura, i favorable a la seguretat, l’immobilisme i la irresponsabilitat. Encara ara, en el nostre país, “tenir amics” massa sovint segueix sent més important que “tenir talent”. En definitiva, les lleialtats personals obren més portes que les competències professionals, tal com correspon a un país de forta i tradicional cultura corporativista.

Les institucions, en el sentit que les entén North (drets de propietat, Estat i ideologia), són el problema, però també són, en bona mesura, la solució. Certament, unes institucions deficientes com les que va patir Espanya al llarg de la seva història, tenen un impacte demolidor sobre el progrés econòmic, i no només econòmic, d’un país. N’hipotequen el futur. Però, d’altra banda, una societat sense institucions és una *contradictio in terminis*: simplement, si no hi ha institucions no hi ha societat, atès que aquesta última s’estructura, es regula i s’autodetermina mitjançant les primeres. Per tant, el repte està a reformar les institucions, a crear progressivament un marc normatiu nou que prestigii i incentivi l’emprenedoria, que fomenti la innovació i la creativitat. La situació actual és ambigua: d’una banda, s’estan fent passes en aquest sentit, però de l’altra encara subsisteixen els antics vicis burocràtics, les inèrcies administrativistes, l’esperit gregari i acomodaticí i el recel respecte a tot allò

que és nou i singular. La retòrica va clarament en la bona direcció, però la pràctica es veu encara llastrada pels vells tics i els vells costums. El pes de la nostra dissortada història resulta feixuc i ens alenteix el pas, però no per això ens impedeix caminar cap a un futur ple d'oportunitats i de possibilitats. Tot depèn de nosaltres.

Bibliografia

- AMAT, Oriol (2010). "Una gran capital del mundo". *La Vanguardia*, 18 de juliol de 2010.
- BALCELLS, Albert (1984). *Cataluña Contemporánea I (Siglo XIX)*. Madrid: Siglo XXI.
- COLEMAN, J. S. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology*. Vol. 94, supl., p. 95-120.
- COLEMAN, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press.
- COMÍN, Francisco (1996). *Historia de la hacienda pública, II. España (1808-1995)*. Barcelona: Crítica.
- (1999). "La Hacienda pública en el siglo XIX". Dins: Anes, Gonzalo (ed.). *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*. Barcelona: Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores.
- FONTANA, Josep (1998). *Història de Catalunya: la fi de l'antic règim i la industrialització (1787-1868)*. Barcelona: Edicions 62.
- (2002). *La quiebra de la monarquía absoluta (1814-1820)*. Barcelona: Crítica.
- (2003). *La revolución liberal a Catalunya*. Vic: Eumo.
- FUKUYAMA, Francis (1998). *La Confianza*. Barcelona: Ediciones B.
- (2001). *La gran ruptura*. Barcelona: Ediciones B.
- JUTGLAR, Antoni (1984). *Historia crítica de la burguesía en Cataluña*. Barcelona: Anthropos.
- NADAL OLLER, Jordi (1973). "The failure of the Industrial Revolution in Spain, 1830-1913". Dins: Cipolla, Carlo Maria. *The Fontana Economic History of Europe (tomo 4)*. Londres: Collins Publishers.
- (1983). "Los Bonaplate, tres generaciones de industriales catalanes en la España del siglo XIX". *Revista de Historia Económica*. Any 1, número 1, p. 79-95.
- (1999a). *El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913*. Barcelona: Ariel.
- (1999b). "Industria sin industrialización". Dins: Anes, Gonzalo (ed.). *Historia económica de España. Siglos XIX y XX*. Barcelona: Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores.
- NORTH, Douglass C.; THOMAS, Robert Paul (1973). *The Rise of the Western World. A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton & Co.
- (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Nova York: Cambridge University Press.
- (1991). "Institutions". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5, núm. 1, p. 97-112.
- (2004). "Entrevista a Douglass C. North. Lo que se necesita en América Latina es crear instituciones que produzcan crecimiento". *Perspectiva*. Núm. 5, p. 31-34.
- OLSON, M. (1965). *The logic of collective action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press.
- (1982). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- PARETO, Vilfredo (1987). *Escritos sociológicos*. Madrid: Alianza Universidad.

PUTNAM, Robert D. (2000). *Per fer que la democràcia funcioni. La importància del capital social*. Barcelona: Edicions Proa.

— (2002). *Sólo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*. Barcelona: Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores.

— (2003). *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores.

ROWLEY, Charles K. (1988). “RentSeeking Versus Directly Unproductive ProfitSeeking Activities”. Dins: Tullock, Gordon (ed.). *The Political Economy of The Educational Process (Studies in Public Choice. Vol. 2)*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

SALES, Núria (1989). *Història de Catalunya: els segles de la decadència (segles XVI-XVIII)*. Barcelona: Edicions 62.

SÁNCHEZ Albornoz, Nicolás (1977). *España hace un siglo: una economía dual*. Madrid: Alianza Editorial.

— (1991). *La modernización económica en España, 1830-1930*. Madrid: Alianza Editorial.

SERRA RAMONEDA, Antoni (2007). “Prólogo”. Dins: *Economía catalana: retos de futuro*. Barcelona: BBVA / Generalitat de Catalunya, Departament d’Economia i Finances.

TULLOCK, Gordon (1988). “Rents and RentSeeking”. Dins: Tullock, Gordon (ed.). *The Political Economy of the Educational Process (Studies in Public Choice. Vol. 2)*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

— (1989). *The Economics of Special Privilege and Rent Seeking*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

— (2005). *Public Goods, Redistributions and Rent Seeking*. Northampton: Edward Elgar Publishing, Inc.

VICENS I VIVES, Jaume (1980). *Industrials i polítics (segle XIX)*. Barcelona: Vicens Vives.

— (1987). *Historia Económica de España*. Barcelona: Vicens Vives.

— (1994). *Aproximación a la historia de España*. Barcelona: Vicens Vives.

— (2010). *Notícia de Catalunya (nosaltres els catalans)*. Barcelona: Vicens Vives.

WEBER, Max (1983). *L’ètica protestant i l’esperit del capitalisme*. Barcelona: Edicions 62.