

**Q**uan encara ressonen les notícies sobre l'última víctima en les files de la nova economia, la companyia de telecomunicació Global Crossing, que ha declarat la quarta major fallida de la història dels Estats Units, sembla raonable seguir pensant més en el llarg termini que en els efectes de la conjuntura econòmica.

Entre els economistes està adquirint cada vegada més importància el concepte de capital social, que, junt amb el capital humà i el capital productiu, formarien part dels factors determinants del creixement econòmic a llarg termini.

Per capital social s'entén la cohesió social, les normes i valors que regeixen les relacions entre les persones i les institucions i el nivell de confiança mútua existent entre els individus d'una societat.

Per la seva pròpia naturalesa, el capital social és intangible, com també ho és l'estoc de coneixements

# Confiança entre cables

José García Montalvo

Professor del departament d'economia i empresa. Universitat Pompeu Fabra

que és considerat com el factor fonamental en el desenvolupament de la nova economia.

Un dels grans avantatges de les noves tecnologies de la informació i les comunicacions és la millora de l'eficiència causada per una significativa reducció dels costos de transacció.

Aquest mateix efecte es produeix quan s'acumula capital social i s'estableixen relacions de confiança mútua dins de les institucions, o empreses, i entre institucions, empreses i individus.

Els costos de transacció es redueixen en un ambient de respecte a les regles i de confiança mútua. Tanmateix, ¿és possible generar confiança i

acumular capital social a través dels cables de la nova economia? Una de les característiques bàsiques dels negocis a través de la xarxa és la reducció o la falta de contacte directe entre les persones que intervenen en moltes transaccions i acords.

No hi ha mirades als ulls ni contacte de les mans. La major part de les vegades no saps com vesteix, ni com pensa, ni tan sols quina edat té la persona que és a l'altre costat del cable. ¿Es poden establir vincles de confiança mútua en aquest context?

Les relacions socials són l'element fonamental del capital social, però tenen una interpretació diferent en l'àmbit de les relacions que s'esta-

bleixen a través dels nous mitjans de comunicació, on el contacte personal és reduït o nul.

A més, la confiança en la pròpia xarxa com a mitjà d'intercanvi també es veu afectada per la seva "virtualitat": quan es compra en una botiga es pot observar la cara del venedor i la seva botiga *existeix*, mentre que quan es compra a través d'Internet les coses són molt diferents. És aquesta manca de confiança la que dificulta l'extensió més ràpida del comerç electrònic.

Només quan relacions anteriors permeten construir certa reputació les reticències inicials semblen cedir, fet que representa un cost inicial important.

D'aquesta forma podria succeir que les millores en l'eficàcia productiva de la nova economia es veiessin fins a cert punt reduïdes per les dificultats per a l'acumulació de capital social. Confiar o no confiar: aquesta és la qüestió.