

**ELS PREMIS NOBEL
DE L'ANY 2001
SOBRE EL
PREMI NOBEL D'ECONOMIA
CONCEDIT A
GEORGE A. AKERLOF,
A. MICHAEL SPENCE
I JOSEPH E. STIGLITZ,
A CÀRREC DE JOAN TUGORES,
DE LA UNIVERSITAT
DE BARCELONA**

En primer lloc voldria agrair a l'Institut d'Economia de Catalunya i a la Societat Catalana d'Economia l'amable invitació per ésser aquí i parlar de tres il·lustres economistes que, amb tota justícia, l'any 2001 han estat guardonats amb el Premi Nobel d'Economia i, molt específicament, voldria agrair als senyors Pere Puig i Josep Carreras les seves paraules tan cordials de presentació.

La informació asimètrica pot semblar un tema molt tècnic, i ho és, però forma part d'una de les preguntes més importants que de vegades ens toca fer-nos com a economistes: per què existeixen els mercats o per què existeixen determinats mercats i d'altres no? Estem massa acostumats —sobretot els economistes en l'exercici de la professió— a donar per descomptat que de tal mercaderia o de qualsevol altra n'existeix un mercat, o la seva oferta o la seva demanda, que hi ha unes condicions d'equilibri o desequilibri i unes regles de joc del mercat. Estem acostumats, per la nostra professió o pel nostre bagatge acadèmic, a formular-les, però moltes vegades no som conscients que, perquè un mercat arribi a existir, hi ha uns requisits previs que no sempre es compleixen, i la informació asimètrica o un grau excessiu d'asimetria de la informació pot fer que alguns mercats, que seria positiu que existissin, no arribin a sorgir. Això, que en abstracte sembla una cosa teòrica, ha trobat un camp important d'aplicació, per exemple, en la transició d'alguns països d'economies planificades fins a economies que en teoria intentaven ésser de mercat, i que s'han trobat amb serioses deficiències perquè no s'han donat algunes de les condicions bàsiques de l'entorn perquè existeixin mercats eficients.

Mes enllà d'això intentaré fer una presentació sistemàtica sobre el sentit de la informació asimètrica i de la seva importància. Cal recordar que, quan hom pensa en el model bàsic de l'oferta i la demanda per explicar com són les economies modernes o com determinen els preus, en parlar de

mercat es poden donar els dos conceptes que vénen al cap: l'oferta i la demanda. Normalment, el model clàssic d'oferta i demanda, el més utilitzat pels economistes professionals i acadèmics, és un mercat en el qual hi ha una mercaderia perfectament estandarditzada i homogènia, amb una competència quasi perfecta, és a dir, un nombre molt elevat de compradors i un nombre elevat de venedors. Cap d'ells no té una influència decisiva sobre el preu i, a més a més, hi ha una demanda i una oferta conegudes amb certesa, amb plena informació sobre totes les característiques de quina mercaderia i quina quantitat es demana per cada preu i quina i quanta mercaderia s'ofereix per cada preu. Per tant, el paradigma clàssic dels mercats convencionals té les tres característiques següents: la competència perfecta, l'homogeneïtat del producte i la informació perfecta.

Quina és la manera de resumir els avenços de la microeconomia del segle XX i el que hem viscut de segle XXI? Doncs que la microeconomia ha anat avançant mitjançant la successiva relaxació d'aquests tres supòsits tan simplificadors.

En primer lloc, va aparèixer la teoria de la competència imperfecta, la teoria dels oligopolis, la teoria dels monopolis, fins a arribar a nivells de sofisticació realment molt elevats. Per tant, el supòsit de competència perfecta ha quedat quasi com a residual per a un nombre pràcticament molt reduït de mercats i, en el món actual, els mercats imperfectament competitius són la regla i, d'això, els economistes i l'opinió pública n'estan ben assabentats.

El segon aspecte que esmentava i que s'ha relaxat és el de l'homogeneïtat del producte. Cada vegada és més evident que, quan hom va a comprar a qualsevol botiga o supermercat una mercaderia qualsevol, un fet omnipresent és l'heterogeneïtat, la diferenciació, la varietat de productes. Quan algú vol comprar un ordinador o un cotxe, la pregunta que es fa és: quin dels nombrosos models vull comprar? El comprador

acostuma a comparar preus, qualitat, etc. Per tant, ha reaparegut —va néixer durant la dècada de 1930, però s'ha desenvolupat molt a partir dels anys 1970-1980— una part de la microeconomia moderna, que és la teoria de la diferenciació del producte, la varietat, que comporta trencar amb aquell supòsit bàsic del model paradigmàtic clàssic d'homogeneïtat de productes.

I el tercer tret clàssic a què feia referència: el de la informació perfecta. Oferents i demandadors coneixen les característiques del producte, el preu o la seva qualitat, etc. Aquest tercer tret, el de la informació perfecta, és el que s'ha trencat amb les aportacions analítiques dels guardonats amb el Premi Nobel de 2001, que han introduït la consideració que moltes vegades en la vida econòmica, empresarial o, fins i tot, quotidiana, quan hom estudia si comprar o no una mercaderia, no té facilitat per obtenir de manera gratuïta i immediata tota la informació rellevant sobre el producte o sobre les circumstàncies que necessita conèixer del negoci que vol fer. Per tant, la imperfecció de la competència, juntament amb l'heterogeneïtat de productes —segon— i la informació imperfecta —tercer— són tres avenços importants en la microeconomia moderna que resulten de trencar i, al mateix temps, sofisticar l'anàlisi clàssica de mercat que suposava la competència perfecta, els productes homogenis i la informació perfecta.

Som, per tant, en el marc en el qual es produeixen les contribucions dels premiats amb el Nobel, en el marc d'una informació que és imperfecta, incompleta, asimètrica, i això canvia algunes regles del joc a què estem acostumats. Ara bé, dins de la informació imperfecta hi ha diverses consideracions.

Pot ser que la informació sigui imperfecta o incompleta, però que ho sigui igualment per a totes les parts que participin en una transacció. És el cas de dues persones que juguen a cartes, en què cada una per igual desconeix el joc de

l'altra o les cartes que li donaran. Si es tracta d'un negoci en què una persona vol assegurar una collita i en què una altra persona és l'asseguradora, en principi la informació sobre les condicions climàtiques és imperfecta, igualment imperfecta per a totes dues persones. El mateix ocorre en la contractació d'una assegurança de vida. O un altre cas: si dues persones decideixen de participar en un negoci, invertir-hi diners, no saben si aquest negoci pot anar bé o malament. *A priori*, hom podria pensar que les possibilitats que el negoci vagi bé o malament són iguals per a les dues persones candidates a ser sòcies. Per tant, si tot el problema d'informació imperfecta o d'incertesa fos que no tenim informació precisa, que només podem parlar en termes de probabilitats —si hi haurà o no sequera, si el negoci anirà bé o malament, si tindrà o no un accident l'any vinent...—, si tot el problema de la informació fos igualment imperfecte per a les dues parts de la transacció seria relativament senzill de resoldre i per això s'ha inventat una figura per fer un pul de riscos, per tal de cobrir les contingències que depenen de mers termes estadístics.

Ara bé, la novetat de les aportacions dels economistes que han rebut el Premi Nobel deriva de situacions en les quals la informació no sols és incompleta o imperfecta, sinó que és desigualment incompleta o imperfecta per a les dues parts que participen en una transacció, el venedor i el comprador, el potencial assegurador i el potencial assegurat, la figura o el contracte que s'estigui estudiant. Dins d'aquesta informació, que pot ser asimètrica, hi ha bàsicament dues varietats: una, que no és ben bé d'informació asimètrica, i una altra que és de veritable informació asimètrica. La primera és aquella anomenada de risc moral, en la qual les probabilitats que succeeixi una determinada contingència depenen del que faci una de les parts interessades. Per exemple, del fet que hom porti o no el cinturó de seguretat quan condueix dependrà que es faci mal si té un accident; per tant,

hom pot prendre precaucions, però els casos d'informació asimètrica més presents en la vida quotidiana són aquells en els quals, estructuralment, per algun motiu de fons, hi ha una diferència d'informació sobre algun aspecte important del contracte entre dues persones que negocien.

Quins són els exemples típics? El primer és el d'Akerlof, en el seu ja clàssic article de l'any 1970, «The market for lemons» —*lemons* en anglès és un nom col·loquial que s'utilitza per designar els articles defectuosos, els objectes que no funcionen bé—, en el qual s'introdueix la idea que, quan una persona vol vendre un cotxe de segona mà en el mercat d'automòbils d'ocasió, normalment, té més informació sobre el que funciona o el que falla de l'automòbil que no pas una persona que el troba en una exposició de cotxes i que, a molt estirar, fa una volta per conèixer si en funcionen les prestacions bàsiques. Per tant, els automòbils de segona mà són típicament un cas en el qual el venedor, per la seva experiència acumulada, té més informació sobre la veritable qualitat de l'automòbil que no pas el potencial comprador.

Quin és el problema que sorgeix en aquestes situacions? Si visquéssim en un món idíl·lic, en el qual totes les persones fossin honestes, benèfiques i seràfiques, el potencial comprador demanaria al venedor quins són els punts febles d'aquest cotxe i, en funció de la informació donada, podrien fixar un preu ajustat a l'autèntica qualitat de l'automòbil. Però el venedor no té cap interès a revelar l'autèntica qualitat de l'article que es disposa a vendre. Per tant, el problema bàsic de la informació asimètrica és que la part que té la informació no té cap incentiu a revelar l'autèntica informació a l'altra part, perquè aniria en contra del seus interessos. Com deia Akerlof en l'article de 1970 «Market for lemons», en el mercat de segona mà, com que el potencial comprador sap perfectament que el venedor no té cap incentiu per revelar l'autèntica qualitat del producte, ja no se'n refia. Quin és

el resultat? El coneixem tots: el preu d'un cotxe de segona mà depèn bàsicament de l'any de matriculació, depèn de la mitjana, que com totes les mitjanes perjudica aquell venedor que de veritat té un cotxe que durant quatre o cinc anys ha guardat al garatge com si fos un fill, del qual ha tingut cura, que no ha tingut cap accident, etc.; i quan aquest venedor que ha tingut cura del cotxe intenta explicar al comprador potencial que ha de pagar més que la mitjana de les taules que estableixen les empreses, el comprador no el creu.

Per posar el cas més greu, això pot portar a la desaparició del mercat de segona mà, si finalment el preu estadístic és tan baix que ningú no porta els articles a vendre. Moltes vegades no hi ha articles, no sorgeixen determinats mercats, senzillament perquè els potencials compradors no tenen una manera eficient d'obtenir informació fiable dels articles que estan disposats a comprar. En el cas del mercat de l'automòbil de segona mà, la conseqüència és que si hom compra un cotxe nou de trinca i en paga dos milions de pessetes (12.024,24 €) i el vol vendre al cap d'una setmana sense que hagi sortit del garatge, no pot fer-ho ni de bon tros pel mateix import; el ven per un preu molt inferior perquè està pagant la baixa qualitat que té la mitjana dels automòbils que ja tenen una determinada antiguitat, encara que no l'hagi tret del garatge.

Si això s'aplica als articles de segona mà, podria semblar que és una cosa que té poc a veure amb la vida quotidiana, mes enllà d'un mercat molt concret, però hi té a veure. En una campanya electoral als Estats Units, un dels arguments per destruir la reputació d'un candidat presidencial —crec que va ser Nixon— va consistir a posar-ne una fotografia amb aquella expressió «malcarada» i la pregunta que feia el partit rival era: «Vostè li compraria un cotxe de segona mà?» En aquest cas, és una manera de dir que el venedor que no té incentius a revelar la veritat —un cotxe de segona mà, un polític, algú que ha de vendre la mercaderia...—, no

té credibilitat, i si se li pregunta si és corrupte o ho farà bé, dirà que ho farà bé. Aquest és el tipus de problemes de revelació de la informació correcta que moltes vegades contamina el procés econòmic i el procés polític.

Hi ha un cas molt especial d'aquest mecanisme en què manca la veritable qualitat o en què és difícil deduir-la amb la simple observació; és un cas molt concret, però molt important en la pràctica per a la societat i per al sistema educatiu: és el cas que va estudiar l'altre guardonat amb el Premi Nobel, Michael Spence, en un famosíssim article de l'any 1973, «Job, Market, Signalling», en què aplica la idea bàsica d'Akerlof a un mercat molt especial, el laboral, i dins d'aquest, el paper que hi té la formació i l'educació. Michael Spence, potser el menys conegut dels tres economistes, té una obra molt interessant, com a economista i com a universitari, perquè els seus suggeriments sobre el paper de l'educació en el mercat laboral són més provocatius del que sembla a primera vista i es basen en aquest principi d'informació asimètrica. Spence, en el seu article seminal de 1973, planteja bàsicament el següent: en el món, ens agradi o no, no totes les persones tenen les mateixes capacitats ni habilitats. N'hi ha algunes de més capaces i d'altres de menys dotades. Cada persona coneix les seves capacitats. Si és una mica sincera i busca feina i el potencial empresari que l'ha de contractar li diu: «jo a vostè no el conec de res; vostè és dels treballadors capaços o dels incompetents?» Què diria aquesta persona? «Jo no serveixo, no em contracti.» Mai no dirà això. Totes les persones, siguin més o menys capaces, tenen l'incentiu d'intentar transmetre la informació no fiable sobre la seva capacitat màxima i òbviament l'empresari fa bé de no creure-s'ho, de la mateixa manera que el potencial comprador d'un automòbil usat feia bé de no creure el venedor. També, en aquest cas, el treballador té tots els incentius per exagerar la seva qualificació. Llavors, quines maneres hi ha de resoldre

aquest problema d'informació asimètrica? El problema és que cada persona sap més o menys el que és capaç de treballar i, en canvi, la persona que l'ha de contractar, *a priori*, no té aquesta informació. És també un problema d'informació asimètrica. I el problema és com aconseguir que una persona reveli les seves autèntiques característiques, la informació autèntica, no pas la informació contaminada i oportunista.

Michael Spence va fer una formulació del que significa l'educació, el procés educatiu, el sistema de formació en termes de sistemes de senyalització, de teoria de la revelació. Per a Spence, un potencial empleador no pot discriminar en una entrevista de feina qui és llest i qui no ho és; aleshores, el seu mètode per esbrinar-ho es basa en el sistema educatiu, perquè aconseguir l'acreditació d'un títol d'ensenyament acadèmic (primari, secundari, universitari) requereix un esforç: s'ha d'aprovar una gran varietat d'exàmens per aconseguir un títol. Spence es planteja si hi ha cap tipus de correlació entre la capacitat de la gent i la facilitat per assumir aquest cost, i si hi ha cap tipus de relació entre el fet que la gent sigui llesta i treballadora i la seva capacitat per superar els nombrosos exàmens que comporta accedir a una determinada titulació. Si la resposta és afirmativa, llavors aconseguir un títol acadèmic és una manera de senyalitzar de forma indirecta que hom és una persona treballadora o una persona capaç, perquè ha superat un procés amb uns costos determinats.

Per tant, des del punt de vista de M. Spence, el procés educatiu serveix per trencar els problemes d'informació asimètrica en el mercat laboral; en la mesura que una acreditació acadèmica del nivell educatiu que sigui és un senyal que hom ha estat capaç de superar uns exàmens i, per tant, ha demostrat que pertany a la categoria de gent treballadora o capaç. Hi insisteixo: el sistema educatiu, les acreditacions, els títols... serien senyals de veritat sobre el que demanen els empleadors.

El descobriment de Michael Spence dels mecanismes de senyalització que serveixen per revelar informació autèntica de la part informada a la part no informada a partir d'aquest principi bàsic de racionalitzar (que només per aquest principi ja mereixia el Premi Nobel) és una experiència de la vida quotidiana. A partir d'aquí es deriven dues implicacions molt importants —una de més econòmica i una altra de més universitària. Quina és l'alternativa a la inexistència d'aquest paper senyalitzador del sistema educatiu? Aquest senyalitzador del sistema educatiu segons el qual la gent que és llicenciada universitària entra a les empreses i guanya tal quantitat i la gent que no està qualificada entra i guanya molt menys, posem per cas que la meitat. Per tant, si hi ha una estructura salarial discriminatòria a favor de la gent que té titulacions, és en la mesura que aquesta gent ha aconseguit senyalitzar el potencial empleador i que pertany a un tipus de persona amb unes capacitats o habilitats.

Quina seria l'alternativa en el cas que l'empresari no tingués manera de saber si la persona pertany a un grup o a un altre? La solució passa per oferir un salari uniforme a totes les persones i assumir el risc. Si una persona capacitada té una productivitat de dos i una altra no qualificada té una productivitat d'un, l'empresari, com que no pot discriminar qui és qualificat i qui no, podria oferir a tothom la mitjana del salari d'1,5, però aquest salari només atraurà la gent no qualificada, perquè la qualificada, que té una productivitat de 2, intentarà trobar un altre lloc on l'empresari tingui un mecanisme diferent de senyalització i li pagui per 2, amb la qual cosa el que passarà és que es produirà un mecanisme, que tècnicament s'anomena de selecció adversa, mitjançant el qual una empresa que té una única política salarial independentment de la qualificació, només atraurà la gent no qualificada, perquè la barrera d'entrada al nivell mínim d'aspiració de la gent qualificada està per sobre de la mitjana salarial que

oferirà l'empresa si no vol resoldre el problema d'informació asimètrica. Això s'anomena selecció adversa, perquè al final l'empresa selecciona, en contra dels seus interessos, el tipus de gent que menys li interessa. La senyalització serveix bàsicament per superar un problema de selecció adversa per tal de resoldre, doncs, el problema de la simetria informativa.

Quina implicació té per als professionals de l'educació? L'article de Michael Spence repeteix diverses vegades que aquest paper senyalitzador de l'educació depèn crucialment del fet que el cost d'aconseguir l'acreditació tingui algun tipus de correlació, amb la capacitat de treball de la gent i, per tant, el que diu, per exclusió, és que el valor del títol acadèmic no depèn del fet que s'incrementi simplement la productivitat de la gent, sinó que hi hagi una correlació amb la capacitat de superar les proves o no.

Des d'un punt de vista cínic, que no propugno però que es podria interpretar, la teoria de Michael Spence, portada al límit, voldria dir que, perquè el sistema educatiu faci bé el seu paper, el que és important no és ensenyar coses útils ni augmentar la productivitat, sinó que els exàmens siguin difícils i que es produeixi un procés de filtratge.

Resumint, fins ara el que he presentat són dues aportacions bàsiques, la d'Akerlof en el «market for lemons» i la de Spence en el mercat laboral en relació amb el sistema educatiu. Tots dos tenen un punt en comú: en ambdós plantejaments, una part informada i una altra de no informada «negocien»; la part informada no té cap incentiu realista per revelar l'autèntica informació: aquest és el problema bàsic de la informació asimètrica i pot portar el mercat a funcionar imperfectament o aconseguir que es posin en marxa mecanismes socials i institucions com el sistema educatiu o com les garanties del mercat de segona mà de l'automòbil. Una manera d'evitar-ho són les garanties. Si vostè compra un cotxe i durant els tres mil quilòmetres següents té una avaria,

l'hi canvio per un altre o li torno els diners. Són mecanismes per senyalitzar que la mercaderia que es ven té una «categoria superior».

Quina és l'aportació de Joseph Stiglitz, el tercer i més famós o més popular dels tres economistes que han compartit el premi Nobel? L'aportació de Stiglitz, des del punt de vista estricte de la informació asimètrica, és la d'aplicar aquesta mateixa idea, asimetria informativa de la selecció adversa, la importància de la senyalització, a temes o a àmbits tan sensibles com són els mercats de crèdits i els mercats d'assegurances.

En una sèrie de papers publicats per Stiglitz i amb la col·laboració d'altres investigadors durant les dècades de 1970 i 1980, Stiglitz aplica aquesta teoria de la selecció adversa i de la informació asimètrica al mercat de crèdits i al mercat d'assegurances.

Quan Stiglitz parla del paper de la informació asimètrica en el mercat de crèdit, està pensant en el funcionament micro i en les implicacions macroeconòmiques de la informació asimètrica i, per tant, un punt important de l'anàlisi de Stiglitz és que, amb tota seguretat, no va ser el primer economista que va tractar rigorosament la informació asimètrica, però sí que va fer el salt de l'aplicació dels problemes que originava, la informació asimètrica de la microeconomia a la macroeconomia. Stiglitz va explicar per què hi havia situacions en les quals semblava que hi havia racionament del crèdit, però que en el fons la macroeconomia tenia un problema microeconòmic d'informació asimètrica. Quina és l'argumentació de Stiglitz? Que cal anar alerta amb la interpretació clàssica de les corbes de l'oferta i la demanda de crèdit i amb les relacions que s'estableixen entre els seus tipus d'interès. La figura típica del mercat de crèdit seria una corba de demanda de crèdit amb pendent negatiu, una corba d'oferta de crèdit amb pendent positiu, en funció cadascuna dels tipus d'interès. Si el tipus d'interès puja, els empresaris es retireuen, i si el ti-

pus d'interès puja, els bancs estan més ansiosos d'oferir crèdits. Per tant, tindriem una figura clàssica: «oferta i demanda en el mercat de crèdit».

Quin va ser l'impacte de la informació asimètrica en el mercat de crèdit que va estudiar Stiglitz? Va dir que, quan els tipus d'interès comencen a pujar, la bibliografia clàssica diu que només continuaran demanant crèdit els empresaris que tenen projectes d'inversió més rendibles, és a dir, si pugen el tipus d'interès només obtindran crèdit els projectes que tinguin una taxa interna de rendiment superior a x . Stiglitz va dir que, en el món real, tothom sap que això no és veritat. Moltes vegades aniran als bancs a demanar crèdit, fins i tot amb tipus d'interès molt elevats, o buscaran inversors, com Gescartera, que ofereixin tipus d'interès extraordinaris, no les empreses més solvents, sinó les empreses que estan assumint més riscos assenyats o més riscos insensats. Per què? Perquè si tens un projecte molt arriscat que té un 20 % de probabilitats de sortir bé i de guanyar molts diners i un 80 % de perdre tots els diners, si demanes el préstec i et surt bé, el retornes i no tens cap problema, i si el projecte et surt malament, no el retornes i et declares insolvent. Aquest és el cas de Gescartera: prometen uns rendiments i «si l'encerto, l'endevino» (que gairebé mai no passa), doncs es retornen i, «si no l'encerto», doncs desapareixen...

Aquí tenim un problema, i és que la persona que gestiona un fons d'inversió o l'empresari que demana un crèdit per a un projecte té una informació asimètrica respecte al banc, o respecte a les persones que vol que li prestin diners, perquè la persona que coneix el projecte coneix més o menys la realitat de quins són els riscos i quines són les veritables oportunitats de rendiment del seu negoci, però aquesta persona no té cap incentiu a revelar al banc, com tampoc els potencials inversors de Gescartera, quina és la veritable situació; donat cas que el risc sigui gran, quin ús farà dels diners que

pensa obtenir en préstec. Per tant, aquí hi ha un problema d'informació asimètrica, que pot «contaminar» el funcionament del mercat de crèdit i que explica que hi hagi institucions com els bancs col·laterals, que exigeixen garanties pels préstecs o que, en teoria, als països anomenats civilitzats existeixin «comissions del mercat de valors» o alguna cosa semblant, els quals pretenen evitar els abusos de la bona fe de la gent enfront d'ofertes de tipus d'interès que òbviamment no són realistes. Per tant, en principi hauria d'haver-hi institucions —i n'hi ha, i en la pràctica bancària, els col·laterals compleixen aquesta funció— per evitar les distorsions que una informació asimètrica entorn del veritable risc i de la veritable rendibilitat d'un projecte origina entre la persona que demana recursos per finançar el projecte i la persona, bancs o particulars que estan considerant d'aportar-hi recursos.

En el cas del mercat d'assegurances, les aportacions de Stiglitz varen ser pioneres. Es planteja el problema típic de situacions en les quals hi ha dues o més característiques col·lectives de persones (en l'exemple de manual, dos tipus de persones) segons el seu estil de conducció: unes són molt prudentes al volant, però òbviamment poden tenir un accident com tothom, per mala sort, i també hi ha persones que tenen un comportament més agressiu al volant. En el cas d'assegurances de vida, hi ha persones que per la seva trajectòria saben que tenen una salut de ferro i hi ha persones que tenen més tendència a determinades malalties o a comportaments de risc. Òbviamment, les persones que tenen un estil de conducció més arriscat o les persones que tenen una salut més fràgil no tenen cap incentiu a dir al seu assegurador: «posi'm un pòlissa cara, que jo sóc un conductor perillós», o «posi'm una prima de l'assegurança elevada, perquè jo no passaré de l'any que ve, perquè estic molt malalt, he tingut vint-i-set infarts»; ans al contrari, quan hom va a negociar una pòlissa sempre jura que és el conductor més bo del món i tots som

angèlics i seràfics, i si demanen informació sobre una assegurança de vida, si tu saps que si et surten uns antecedents o un historial clínic dolent hauràs de pagar una prima més elevada, tens un incentiu, no diré per enganyar, perquè tots som honestos, però, en fi, per maquillar la veritat. Quin problema pot passar? Que si la companyia d'assegurances no té manera de discriminar i ofereix un únic contracte, al final aquest contracte només interessa de veritat a la gent «menys indicada» (des del punt de vista de la rendibilitat de l'empresa asseguradora): hi ha de nou un problema de selecció adversa si la companyia d'assegurances fa una assegurança d'automòbil pensant en la mitjana d'accidents de la població. Aquest contracte tindrà una prima que serà «barateta» per al conductor arriscat però cara per al conductor honest o segur, i per tant, al final solament s'asseguraran els conductors arriscats, per la qual cosa les companyies d'assegurances acabaran incorrent en pèrdues. Resultat: per evitar aquesta asimetria informativa passa el mateix que en el mercat de «lemons», en què al final les companyies es basen en taules estadístiques: «Vostè es un jove de menys de trenta anys i més de dos anys de carnet? Doncs, ha de pagar X». Això perjudica òbviament una persona que pot tenir vint-i-quatre anys i el carnet des de fa tres mesos i ser un conductor exemplar. Per tant, hi ha una discriminació estadística basada en la dificultat que té la companyia d'assegurances de revelar la veritable informació i òbviament una conseqüència d'això també és que, si una persona s'ha de fer una assegurança de vida mínimament seriosa, les companyies d'assegurances et fan revisions mèdiques, creuen el teu historial mèdic amb el de companyies anteriors, etc., per tal de saber quins riscos assumeixen.

Què tenen en comú aquestes històries que els he explicat d'informació asimètrica? Totes aquestes històries tenen en comú un punt: que sempre hi ha un mateix perjudicat en

totes les històries d'informació asimètrica. Sempre hi ha una part que té informació «privilegiada» (de més qualitat), i aquesta part pot tenir unes característiques desitjables o unes característiques menys desitjables. Per exemple, quan parlem d'un automòbil de segona mà, la característica desitjable seria que de veritat hagués estat ben conservat, no hagués tingut cap accident, etc.; quan parlem d'un treballador, el desitjable seria una persona preparada i capaç, etc.; quan parlem d'un conductor, un conductor qualificat seria aquell que és prudent; quan parlem d'assegurances de vida, una persona que gaudeix de bona salut. Quin problema comú tenen totes les persones que pertanyen a aquesta part de la categoria «desitjable» i que no poden revelar de manera efectiva i creïble la informació asimètrica a l'altra part? Si no hi ha manera de revelar, mitjançant la senyalització, qui pertany a la categoria més «desitjable», aquestes persones acaben pagant preus alts, o acaben no tenint accés al mercat o havent-se de conformar amb les condicions mitjanes del mercat, que estan contaminades per altres col·lectius que tenen comportaments o característiques menys «desitjables». Per tant, típicament les situacions d'informació asimètrica plantegen el problema que aquella gent que pertany als col·lectius socialment més desitjables i no poden revelar aquesta informació acaben penalitzats per l'esclavatge de les estadístiques i de les mitjanes. Per això és tan important i tan freqüent que en la nostra societat s'intenti que sorgeixin mecanismes de senyalització que evitin aquesta discriminació, però aquests mecanismes de senyalització sempre són imperfectes, sempre són costosos, i una mica s'acaba revelant que qui paga el preu de la informació asimètrica són normalment les persones que tenen actituds, comportaments o qualificacions socialment més desitjables. Per tant, el problema de la informació asimètrica —i vinculat a aquest l'enginy o la capacitat de les societats per fabricar mecanismes de senyalització que

permetessin a la part no informada discriminar entre quin tipus de gent està tractant o amb quin tipus de mercaderia està tractant—, en la pràctica són problemes més amplis del que sembla a primera vista.

He dedicat la major part del temps a explicar de la manera més entenedora possible quins són els problemes de fons de la informació asimètrica i a posar-ne quatre o cinc exemples (n'hi ha molts més) per mostrar que la informació asimètrica i els intents imperfectes de solució estan més estesos en la vida quotidiana del que sembla.

Deixin-me acabar amb algunes altres aportacions dels tres guardonats, Akerlof, Spence i Stiglitz, a l'economia, que crec que són remarcables:

Del primer guardonat, Akerlof, voldria destacar tres coses: la primera és que Akerlof, des de fa aproximadament quinze anys, és un dels líders del que s'anomena l'escola Neokeynesiana de Berkeley, que ha establert la noció de *near rationality*, que més o menys ve a dir que no és del tot cert que aquest supòsit que fem els economistes de l'*homo economicus* de la màquina (ultraracional) de calcular sigui aplicable a la vida quotidiana i, en particular, en un article publicat l'any 2000, «Brookings Papers on Economic Activity», Akerlof utilitzava aquesta teoria de la «quasiracionalitat» per defensar que segurament una inflació moderada era potser millor que una inflació alta o que una inflació zero. Per tant, Akerlof desenvolupa dins d'aquesta línia neokeynesiana, que lidera amb la seva esposa Janet Yellen, també professora de Berkeley, aquesta idea que una dosi moderada d'inflació no és necessàriament dolenta, de manera que la inflació més bona possible no és necessàriament la inflació zero; és a dir, que hi ha nivells baixos d'inflació entre el 2 % i el 4 % que són pragmàticament desitjables en termes de la quasiracionalitat.

Una segona aportació d'Akerlof va ser que, quan es va produir el canvi, la transició dels països de l'Est a Europa, a

les economies de mercat, Akerlof, Yellen i altres autors van publicar una proposta de sistema per finançar la reconstrucció de la part oriental d'Alemanya, que propugnava un mecanisme, que en teoria s'havia d'autofinançar, de subsidis a l'ocupació. I, en general, Akerlof i la seva escola propugnen com a política regional mecanismes de subsidis directes de l'ocupació que, segons ells, fins i tot en espais amb unions monetàries —és a dir, fins i tot entre les dues alemanyes després de la unificació monetària—, uns subsidis a l'ocupació que podien tenir el mateix efecte que una devaluació de l'inexistent tipus de canvi ja entre l'Alemanya oriental i l'Alemanya occidental. Això és especialment interessant perquè Akerlof, a partir d'una noció de Nicholas Kaldor de l'any 1970, proposava com a política regional per a Escòcia algun tipus de subsidis a l'ocupació com un mecanisme alternatiu als ajustos dels tipus de canvi, que Escòcia no té respecte d'Anglaterra.

I finalment, la tercera aportació addicional a la informació asimètrica que volia destacar d'Akerlof, l'he tret examinant pàgines web del darrer curs que està impartint a la Universitat de Berkeley. Akerlof diu algunes coses que per als professors universitaris haurien de ser objecte de reflexió: en primer lloc recorda que dictar un curs universitari, no necessàriament és reescriure la «teoria general»; moltes vegades els economistes, sobretot els joves, cada vegada que impartim un curs tenim una certa tendència a voler arreglar tots els problemes del món, en comptes de ser pedagògics i clars en temes essencials. En segon lloc, diu que els cursos universitaris, sobretot els cursos de doctorat, són tan densos que els pobres alumnes no tenen temps de desenvolupar idees, perquè es passen el dia absorbint càpsules introduïdes memorísticament; i, en tercer lloc, diu en les instruccions que acompanyen el seu curs, que és fonamental que les assignatures universitàries ajudin a desenvolupar un «critical mind» (literalment diu: «m'agradaria que els meus alumnes a final

de curs fossin tan impertinents fent preguntes com Paul Krugman»). Aquesta és una declaració de principis que ens hauríem d'aplicar alguns de nosaltres; de fet, penso que tots.

El que voldria destacar del segon guardonat, Michael Spence, a banda, hi insisteixo, de la informació asimètrica, és que va saber combinar una època d'economista investigador brillant amb una dedicació a la gestió i al govern universitari important de l'any 1984 al 1990. Spence va ser degà de la Facultat d'Econòmiques de Harvard i, des del 1990 fins al 1999, degà de Stanford, i en el seu currículum hi figura de manera destacada que en l'època de degà va aconseguir incorporar-se a diversos consells d'administració d'empreses importants. De fet, actualment la càtedra de M. Spence està finançada pel president de Nike i va ser capaç d'aconseguir aportacions de fons privats per valor de cent vint milions de dòlars per a la seva facultat, la qual cosa, òbviament, hauria de ser part de la feina de qualsevol gestió universitària.

Sobre el tercer guardonat, Stiglitz no hi insistiré massa. Primerament membre, i després president, del consell d'assessors econòmics dels Estats Units; des de l'any 1997 va fer un pas endavant com a cap del Servei d'Estudis del Banc Mundial i va tenir una sortida fulgurant fa pocs mesos, abans de ser fitxat per Colúmbia, criticant algun «fonamentalisme» del FM. Més enllà de les opinions irades de Stiglitz, quan va sortir del Banc Mundial, en els seus textos d'aquesta darrera època hi ha un punt que voldria destacar, i és la recomanació en la qual crec fermament: estudiar l'economia d'un país, d'una nació, estudiar un sistema econòmic no vol dir mirar les estadístiques econòmiques i prou, vol dir també conèixer-ne la sociologia, conèixer-ne la política i dissenyar un sistema de mercat que funcioni. No vol dir només liberalitzar o privatitzar, vol dir dissenyar estructures legals que facin que els contractes es compleixin, dissenyar estructures reguladores. En definitiva, dissenyar un sistema financer que funcioni, és a

dir, dissenyar totes aquestes condicions d'entorn sociopoliticocultural, etc. De vegades, i des de fa anys, els qui vivim en una economia de mercat considerem que és una cosa que està «donada», que hi ha un entorn fixat. Per exemple, en la transició dels països de l'Est, moltes vegades, més que posar en marxa un sistema de privatitzacions, ha estat més complicat posar en marxa un sistema financer, un codi de comerç. Potser la reflexió de Stiglitz segons la qual l'economia és una ciència social, i no només una part de les matemàtiques, seria una forma que elegiria per acabar la meva dissertació.