

Acció col·lectiva

Albert Batlle

PID_00202714



Els textos i imatges publicats en aquesta obra estan subjectes –llevat que s'indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement-NoComercial-SenseObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los i transmetre'ls públicament sempre que en citeu l'autor i la font (FUOC. Fundació per a la Universitat Oberta de Catalunya), no en feu un ús comercial i no en feu obra derivada. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.ca>

Índex

Introducció.....	5
1. L'aportació de la psicologia als models d'acció col·lectiva.....	9
1.1. El model de la privació relativa	9
1.2. El model dels <i>frames</i> i la identitat col·lectiva	12
2. L'aportació de la sociologia als models d'acció col·lectiva.....	17
2.1. El model de la mobilització de recursos	17
2.2. El model de l'estructura d'oportunitats polítiques	20
3. L'aportació de l'economia als models d'acció col·lectiva: el model d'Olson.....	24
3.1. L'acció col·lectiva: un exemple de dilema social	24
3.2. La mida del grup	29
3.3. Tipus de participants	32
3.4. L'acció col·lectiva com a producte indirecte dels incentius selectius	37
3.5. Els béns públics: l'objecte de l'acció col·lectiva	39
3.6. La forma de la corba de la funció productiva	43
4. Els mecanismes per a l'acció col·lectiva.....	47
4.1. La repetició	48
4.1.1. La comunicació	50
4.1.2. La reputació	52
4.1.3. La confiança	53
4.1.4. La reciprocitat	55
4.2. El capital social	57
4.3. Els models de llindar. La "massa crítica". Els contagis	59
4.4. Les xarxes	63
5. L'acció col·lectiva i tecnologies de la informació i la comunicació.....	67
5.1. Els efectes de les TIC sobre l'acció col·lectiva	67
5.2. Els béns públics digitals. El cas d'Internet	70

Introducció

Els fets: La temporada 1998-1999, durant el partit de lliga de futbol Celta de Vigo - Atlético de Madrid (que, per cert, va acabar 1 a 1) un jugador del Celta va lesionar greument un contrari. L'àrbitre va pitar falta però no va fer cap més indicació en l'acta del partit en relació a l'incident. Dies després, el Comitè de Competició, argumentant que "se presentó un poco de alarma social; la que se armó en la prensa nacional e incluso internacional", va sancionar amb 4 partits de suspensió i mig milió de pessetes de multa al jugador del Celta. El dia 16 de febrer un miler de seguidors del Celta de Vigo es van manifestar contra el càstig, convocats per la "Federación de Peñas". L'endemà, 5.000 seguidors van fer una manifestació pels carrers de Vigo en contra la decisió del Comitè. Entre altres personalitats, hi van assistir el president del Celta, alguns regidors de l'Ajuntament, la presidenta de la "Federación de Peñas"... El dia 19 de febrer, després d'una reunió molt llarga, el Comitè d'Apel·lació de la Federació Espanyola de Futbol va aixecar la sanció al jugador del Celta tot assegurant que no s'havien vist influïts per les manifestacions populars. El jugador de l'Atlético de Madrid va estar més de sis mesos de baixa, no va poder jugar amb Brasil el Mundial de França i mai més no va jugar al nivell que havia demostrat fins aleshores.

L'objectiu d'aquesta assignatura no és altre que identificar els elements que formen part de fenòmens com el descrit i analitzar els mecanismes i/o les condicions que els provoquen. Més enllà de l'anècdota, què explica l'acció col·lectiva dels aficionats del Celta de Vigo? Únicament el desig d'anul·lar la sanció al seu jugador? Quines altres característiques tenia l'objectiu dels aficionats? Per què primer van reunir un miler d'aficionats i l'endemà 5.000? Com es va organitzar la manifestació? Com es van coordinar els seguidors? Quin paper van tenir els caps visibles, els líders del grup, en l'organització de tot plegat? Com és que els seguidors de l'Atlético de Madrid no es van organitzar?

És evident que és possible concebre el cas descrit com un exemple d'acció col·lectiva, d'acció coordinada dels membres d'un grup per aconseguir una finalitat concreta. En la mesura que la noció d'*acció col·lectiva* és el concepte de referència que basteix i articula la totalitat de l'assignatura, abans que res es fa necessària elaborar una definició mínima del concepte. En aquest sentit, des d'una perspectiva estrictament positiva entendrem *acció col·lectiva* com els actes empresos de manera coordinada per dos individus o més amb la finalitat d'aconseguir objectius que els són comuns. Aquesta definició permet fer dues observacions.

En primer lloc, de la definició no se'n pot derivar cap càrrega de caràcter valorativa o normativa, de manera que la definició proposada no conté cap element amb el qual es pugui jutjar la conveniència o efectivitat de l'acció col·lectiva

que es pretengui descriure o explicar, ni tampoc la bondat o oportunitat política dels objectius que pretén aconseguir. De fet, segons la definició proposada, per constatar l'existència d'una acció col·lectiva només és necessari comprovar que (com a mínim) dos individus coordinen els seus actes amb la intenció d'aconseguir un objectiu comú.

En segon lloc, sembla necessari afegir un element a aquesta definició tan lacònica per tal de restringir el seu abast i emmarcar la idea d'acció col·lectiva en un àmbit social determinat. En el nostre cas, aquest element és el context polític. En l'àmbit polític trobem multitud d'exemples d'accions col·lectives que es desenvolupen amb la intenció d'aconseguir beneficis col·lectius de caràcter polític. Circumscriurem el nostre interès en aquest àmbit en el que trobem accions col·lectives com ara revolucions que enderroquen règims polítics, moviments socials (com el moviment estudiantil, el moviment pels drets civils, el moviment ecologista, el moviment antinuclear...), i també accions col·lectives organitzades per grups d'interès específics com per exemple el moviment del 15-M, Occupy Wall Street, Nunca Más, la Plataforma d'Afectats per la Hipoteca, etc.

La primera part de l'assignatura permetrà veure de manera molt resumida els diferents **models teòrics** que s'han desenvolupat per intentar analitzar i explicar l'acció col·lectiva. Entre aquestes interpretacions, primer destacarem les perspectives que posen l'èmfasi en les condicions dels protagonistes de l'acció col·lectiva o models de caràcter més psicologista (com per exemple la teoria de la privació relativa o la teoria de la identitat de grup o col·lectiva). En segon lloc, ens referirem a les perspectives que accentuen la importància de les variables de caràcter contextual o perspectives derivades de la sociologia (com ara la teoria de la mobilització de recursos o la teoria de l'estructura d'oportunitats polítiques). En darrer terme, analitzarem de manera més aprofundida els models explicatius de l'acció col·lectiva elaborats des d'una perspectiva econòmica.

Entre les obres que destaquen per oferir una visió general d'aquestes perspectives trobem les següents:

- Olson, M.** (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gurr, T. R.** (1970). *Why Men Rebel*. Princeton: Princeton University Press.
- Frohlich, N.; Oppenheimer, J. A.; Young, O.** (1971). *Political Leadership and Collective Goods*. Princeton: Princeton University Press.
- Tilly, Ch.** (1978). *From mobilization to Revolution*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Hardin, R.** (1982). *Collective Action*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Gamson, W.** (1990). *The Strategy of Social Protest*. Belmont: Wadsworth.
- Ostrom, E.** (1990). *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Nova York: Cambridge University Press.
- Morris, A.; Mueller, C.** (eds.) (1992). *Frontiers of Social Movement Theory*. New Haven: Yale University Press.
- McAdam, D.; McCarthy, J.; Zald, M.** (eds.) (1996). *Comparative Perspectives on Social Movements: Political Opportunity, Mobilizing Structures and Cultural Framings*. Nova York: Cambridge University Press.
- Tarrow, S.** (1997). *El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política*. Madrid: Alianza Editorial.
- Snow, D.; Soule, S.; Kriesi, H.** (eds.) (2004). *The Blackwell Companion to Social Movements*. Londres: Blackwell Publishing.

La segona part de l'assignatura considerarà un conjunt de **mecanismes** que, més enllà dels models teòrics de referència, semblen tenir influència en les dinàmiques que permeten identificar efectivament l'existència d'una acció col·lectiva. Per aquest segon apartat de l'assignatura, les obres de referència serien les següents:

- Axelrod, R.** (1986). *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza Editorial.
- Taylor, M.** (1987). *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marwell, G.; Oliver, P.** (1993). *The Critical Mass in Collective Action: a Micro-social Theory*. Nova York: Cambridge University Press.
- Hardin, R.** (2002). *Trust and trustworthiness*. Nova York: Russell Sage Foundation.
- Putnam, R. D.** (2003). *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Barcelona: Galaxia Gutenberg / Círculo de Lectores.

Finalment, la tercera part de l'assignatura avaluarà el paper que les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) poden tenir en el desenvolupament de l'acció col·lectiva i discutirà la possibilitat de l'existència dels béns públics digitals. Obres que tracten de manera general aquestes qüestions serien les següents:

- Lupia, A.; Sin, G.** (2003). "Which public goods are endangered?: How evolving communication technologies affect *The logic of collective action*". *Public Choice* (vol. 117, pàg. 315-331).
- Benkler, Y.** (2006). *The wealth of networks: how social production transforms markets and freedom*. New Haven: Yale University Press.
- Hess, Ch.; Ostrom, E.** (eds.) (2007). *Understanding Knowledge as a Commons*. Cambridge: MIT Press.

Al final de cada apartat es trobaran aquelles lectures que, en realitat, poden ser considerades el veritable material docent de l'assignatura. A través d'aquestes lectures es desenvolupa el veritable *core* de la matèria i, per tant, constitueixen la selecció de lectures que entenem caldria haver llegit en el context d'una assignatura titulada *Acció Col·lectiva*. Una breu introducció o resum descriurà quines són les principals conclusions o aportacions de cada lectura i les situarà en el seu context. Ordenades cronològicament, aquestes lectures permetran conèixer les aportacions seminals, aquelles contribucions que són rellevants perquè inauguren un *path*, un àmbit de recerca (teòrica i també aplicada) que fins ara no havia format part de les explicacions de l'acció col·lectiva i que, per tant, suposen el punt de partida que possibilita l'acumulació de coneixement científic sobre aquest fenomen del nostre interès. El "diàleg" de l'estudiant amb aquestes lectures permetrà l'anàlisi aprofundida dels conceptes exposats. En aquest sentit, a les lectures que es proposen se'ls podria formular preguntes del tipus:

- Quins són els conceptes teòrics utilitzats?
- Suposen alguna aportació en relació a perspectives anteriors?
- Com es mesuren aquests conceptes?
- Quina és la pregunta que l'autor intenta resoldre?
- Com encaixa amb la literatura precedent?
- Quina metodologia utilitza l'autor per a respondre la pregunta formulada?
- Quines són les conclusions a les quals arriba?
- En quin sentit suposen una aportació original?

Després de la selecció de lectures que aporten el contingut a cada apartat de l'assignatura, es trobarà la referència a altres articles o llibres que, ordenats cronològicament, presenten aplicacions o contrastacions empíriques dels conceptes teòrics desenvolupats, o suposen una crítica a les argumentacions precedents. En definitiva, s'indicarà un conjunt de referències que serveixen per complementar els continguts que es presenten en els diferents apartats juntament amb les lectures seleccionades.

1. L'aportació de la psicologia als models d'acció col·lectiva

1.1. El model de la privació relativa

Construït a partir dels anys seixanta des de la psicologia social, el model de la privació relativa entén l'acció col·lectiva com un producte derivat de l'existència generalitzada d'un sentiment de frustració en relació la situació sociopolítica de l'individu. D'alguna manera, l'existència de l'acció col·lectiva depèn de l'estat mental de les masses, dels processos cognitius a través dels quals els individus identifiquen la seva situació com una situació de marginalitat, de discriminació, d'alienació, de recessió o de privació de determinats recursos. Aquestes explicacions tendeixen a basar-se en la idea segons la qual la participació individual en l'acció col·lectiva es correspon a un tipus de participació política no convencional i, en molts casos, irracional, determinada psicològicament per la percepció que l'individu té de les seves circumstàncies personals.

Segons aquest model de la privació relativa, els individus experimenten una situació de descontentament quan perceben una discrepància entre les seves expectatives i les possibilitats que els ofereix la societat per assegurar els estàndards de vida als quals creuen tenir dret. Si aquesta situació de privació relativa es perllonga temporalment, els individus poden veure's motivats a iniciar accions col·lectives amb la intenció de millorar les seves circumstàncies, de manera que s'estableix una clara associació entre la insatisfacció individual deguda a la privació relativa de determinats recursos i l'exercici de l'acció política (i l'exercici de l'acció política violenta). A més, si el sistema de normes no proporciona un marc satisfactori per a l'acció individual institucionalitzada, aquests individus poden organitzar-se al marge de les institucions polítiques i emprendre accions contràries al sistema polític en la mesura que aquest sentiment d'insatisfacció s'estengui. Dit altrament, perquè hi hagi una acció col·lectiva és necessària l'existència d'una creença generalitzada relativa als motius de la frustració que la justifica com a mecanisme per redreçar la situació.

Ara bé, els treballs empírics realitzats sota aquest model permeten dubtar de la versemblança del supòsit de l'associació entre un descontentament previ i l'acció col·lectiva: per què algunes frustracions individuals es converteixen en acció col·lectiva i d'altres no? Què explica aquesta diferència?

Sovint els estudis empírics descobreixen que l'acció col·lectiva objecte d'estudi no està protagonitzada per les persones "privades" d'algun benefici social o de recursos econòmics, o per individus "marginals" o conscients d'estar patint

un greuge comparatiu sinó que, precisament, els individus que formen part de l'acció col·lectiva són els beneficiats per aquest mateix sistema, són individus que no coincideixen amb els que manifesten un major descontentament.

Lectures

Davies, J. C. (1962). "Towards a Theory of Revolution". *American Sociological Review* (vol. 27, núm. 1, pàg. 5-18).

Segons l'article de Davies, és probable que es produeixin revolucions quan, després d'un període més o menys llarg de desenvolupament econòmic, es produeix una ràpida recessió que reverteix aquesta dinàmica i que afecta directament la condició econòmica i social dels individus. Aleshores, els individus temen perdre la posició que havien aconseguit amb tant d'esforç i adopten posicions revolucionàries. Per tant, l'estabilitat o inestabilitat política d'una societat depèn dels "estats mentals", de la interpretació que els individus fan de la seva situació relativa. És precisament aquest "estat mental" subjectiu (i no tant la seva posició objectiva) el que pot actuar com a mecanisme per a iniciar una revolta. L'article contrasta empíricament aquesta hipòtesi analitzant la Revolta de Dorr l'any 1842, la Revolució Soviètica de 1917 i la revolució egípcia de 1952 utilitzant dades obtingudes relatives a revoltes rurals, vagues industrials, taxes d'atur, cost de la vida... per tal de concebre l'estat mental dels individus. Gràcies a aquesta anàlisi, l'article pot descriure la possibilitat per a predir revolucions com un dels seus objectius (un objectiu que únicament queda formulat en l'article sense que aquest pretengui satisfer-lo).

Davies, J. C. (1974). "The J-Curve and Power Struggle Theories of Collective Violence". *American Sociological Review* (vol. 39, núm. 4, pàg. 607-613).

En aquest breu article, Davies comenta les crítiques rebudes pel seu model de privació relativa (anomenat també *model de corba en forma de J* perquè la representació gràfica de l'augment i el declivi en les satisfaccions dels individus pren aquesta forma). Segons Snyder i Tilly, el model de privació relativa no encaixa amb les dades de França entre 1830 i 1960, de tal manera que cal considerar la violència existent en aquest període com una derivada de la lluita pel poder polític i no tant com una conseqüència de la situació econòmica, social i política dels individus. Segons Davies, però, el model de la privació relativa no pot considerar-se erroni pel fet de no explicar revolucions a escala nacional que no varen produir-se entre els anys 1830 i 1960 a França (la selecció d'aquest període evita considerar la Revolució Francesa de 1789 i els conflictes socials de 1968). En canvi, el model de privació relativa sí que ajuda a explicar la revolta a París del 1871. A continuació, l'article descriu la gènesi de la idea del *model de corba en forma de J* com a model explicatiu de les revolucions polítiques.

Lichbach, M. (1989). "An Evaluation of 'Does Economic Inequality Breed Political Conflict?' Studies". *World Politics* (vol. 41, núm. 4, pàg. 431-70).

Les nacions amb una major desigualtat en la distribució de la riquesa són més susceptibles de patir fenòmens com ara revoltes o revolucions, guerres civils, cops d'estat, terrorisme, manifestacions, etc. que les nacions amb una distribució més igualitària de la riquesa? Dit de manera resumida, hi ha alguna mena d'associació entre la desigualtat econòmica i els conflictes polítics? (*Economic Inequality-Political Conflict, EI-PC*). L'article argumenta com i perquè s'ha generat un conjunt de literatura que intenta examinar la validesa empírica d'aquesta relació causal. Posteriorment descriu el següent:

- 1) les possibles estratègies utilitzades per analitzar aquesta possible relació;
- 2) com, mitjançant el model de la privació relativa (o mitjançant el concepte de l'*actor agreujat*), es pot explicar la inconsistència que es demostra en la relació entre aquestes variables des d'un punt de vista estadístic i inductiu, i
- 3) com des d'un punt de vista deductiu o formal s'ha tractat aquesta relació a través del concepte d'*actor racional*.

Segons l'autor, aquestes aproximacions al fenomen són deficientes perquè no ajuden a comprendre els supòsits i els raonaments que expliquen com i perquè la desigualtat produeix conflictes polítics.

Lectures complementàries

Gurr, T. R. (1968). "A Causal Model of Civil Strife: A Comparative Analysis using New Indices". *American Political Science Review* (vol. 62, núm. 4, pàg. 1104-1124).

Gurr, T. R. (1970). *Why Men Rebel*. Princeton: Princeton University Press.

Tullock, G. (1971). "The Paradox of Revolution". *Public Choice* (pàg. 89-99).

Muller, E. N. (1972). "A Test of a Partial Theory of Potential for Political Violence". *American Political Science Review* (vol. 66, pàg. 928-59).

Miller, A.; Boyce, L.; Halligan, M. (1977). "The J-Curve Theory and the Black Urban Riots: An Empirical Test of Progressive Relative Deprivation Theory". *American Political Science Review* (vol. 71, núm. 3, pàg. 964-982).

Midlarsky, M. (1982). "Scarcity and Inequality". *Journal of Conflict Resolution* (núm. 26, vol. 1, pàg. 3-38).

Muller, E. (1985). "Income Inequality, Regime Repressiveness, and Political Violence". *American Sociological Review*, (vol. 50, pàg. 47-61).

Muller, E.; Seligson, M. (1987). "Inequality and Insurgency". *American Political Science Review*, (vol. 81, núm. 2, pàg. 425-451).

Canache, D. (1996). "Looking Out My Back Door: The Neighborhood Context and Perceptions of Relative Deprivation". *Political Research Quarterly* (vol. 49, núm. 3, pàg. 547-571).

Della Porta, D.; Diani, M. (1999). *Social Movements. An Introduction*. Oxford: Basil Blackwell.

Finkel, S.; Muller, E. (1998). "Rational Choice and the Dynamics of Collective Political Action: Evaluating Alternative Models with Panel Data". *American Political Science Review* (vol. 92, núm. 1, pàg. 37-49).

1.2. El model dels *frames* i la identitat col·lectiva

El concepte de *frame* implica l'existència de significats que són compartits per un determinat col·lectiu. Segons aquest model d'acció col·lectiva, és en el transcurs de l'acció col·lectiva quan precisament es van desenvolupant les idees de greuges, injustícies o motivacions que precisament justifiquen l'acció col·lectiva empresa.

El concepte de *frame* fa referència als esforços conscients i estratègics dels grups que comparteixen una determinada visió del món i de la seva situació que precisament legitima i motiva l'acció col·lectiva. Per tant, els *frames* no constitueixen una finalitat en ells mateixos sinó que esdevenen els marcs conceptuals que possibiliten l'acció col·lectiva.

De fet, segons aquest model molts moviments polítics i revolucions s'inicien quan determinats grups perceben que l'ordre polític establert manifesta alguna debilitat. Tanmateix, aquesta "oportunitat política" requereix una organització per tal de ser aprofitada. Entre les oportunitats estructurals per a l'acció col·lectiva i l'organització col·lectiva efectiva hi ha els *frames* compartits pels individus del grup. Dit en altres termes, el model suposa que sense uns significats compartits, sense l'existència d'uns *frames* que els identifiquin com a grup, els individus no es poden organitzar efectivament per aprofitar una oportunitat política. Per tant, els *frames* són un element decisiu per a l'acció col·lectiva fins el punt que no només permeten identificar oportunitats polítiques, sinó que arriben a crear-les.

El model identifica un seguit de variables relatives als *frames* que cal tenir en compte:

a) En primer lloc, els *frames* de l'acció col·lectiva poden variar segons els temes o problemes que permeten identificar, i també segons el posicionament que potencien en relació a aquests *issues* (a favor o en contra). Concretament, els *frames* poden dur a terme una funció "diagnòstica" (si serveixen per identificar un problema), "prognòstica" (si apunten a les possibles solucions del problema) i "motivacional" (si ajuden a definir i empenyen l'acció col·lectiva que seria necessària per a implantar la solució del problema).

b) En segon lloc, els *frames* també poden ser considerats exclusius, rígids, inelàstics (o inclusivament, oberts, elàstics) en relació amb el nombre de temes o idees que inclouen o ajuden a articular. Igualment, els *frames* poden variar en el seu abast interpretatiu i influència; alguns *frames* poden ser molt genèrics en termes del seu abast interpretatiu i possible influència en accions col·lectives:

funcionen com una mena de “*master frame*” que ajuda a determinar i a identificar les orientacions i les accions associades a altres *frames* “menors” o que s’hi troben subordinats.

c) En darrer terme, els *frames* poden variar en el seu nivell de *resonance*, és a dir, en el grau en què resulten instruments efectius per a mobilitzar els actors polítics (o no). En aquest sentit, hi hauria *frames* amb “*resonance*” que serien efectius de cara a l’acció col·lectiva i *frames* sense aquesta capacitat.

Òbviament, aquesta idea de *frame* està molt relacionada amb el concepte d’*identitat col·lectiva*.

La *identitat col·lectiva* pot definir-se com aquella part de la identitat personal derivada de la consciència de formar part d’un grup.

D’una banda, aquesta consciència col·lectiva permet la identificació dels membres del grup i, de l’altra, esdevé un mecanisme d’oposició que permet identificar aquells individus que no en formen part. D’alguna manera, doncs, la identitat col·lectiva està formada per un diagnòstic compartit que els membres del grup fan de la situació.

Segons Melucci (1996), “la identitat col·lectiva és una definició interactiva i compartida que un cert nombre d’individus elabora respecte a les orientacions de les seves accions en el camp de les oportunitats i les limitacions en què es desenvoluparà l’acció”.

Aquesta definició permet entendre la *identitat col·lectiva* com un procés cognitiu i emocional que implica diferents individus interrelacionats de tal manera que arriben a sentir que formen part d’un grup.

Construïda d’aquesta manera, la identitat col·lectiva farà que els membres d’un grup participin en una acció col·lectiva sempre que aquesta acció s’adreci a millorar les condicions específiques d’aquest grup.

Lectures

Snow, D.; Burke Rochford, E.; Worden, S.; Benford, R. (1986). “Frame Alignment Processes, Micromobilization, and Movement Participation”. *American Sociological Review* (vol. 51, pàg. 464-481).

Segurament aquest sigui el primer article acadèmic que desenvolupa teòricament el model dels *frames* i de la identitat col·lectiva com a variable explicativa de l’acció col·lectiva. En aquest sentit, és un article que va exercir molta influència en el conjunt de la literatura posterior que intentava reforçar (o criticar) aquest model explicatiu. L’article descriu com els actors de diversos moviments socials (dos de caràcter religiós, un moviment pacifista i diversos moviments

veïnals) intenten fer que el seu *frame* corri paral·lelament amb les idees dels altres grups de tal manera que els membres d'aquests grups puguin formar part del moviment sense problemes de caràcter identitari. L'autor descriu els mecanismes de *frame bridging*, d'amplificació dels *frames*, d'extensió dels *frames* i de transformació dels *frames* com els processos mitjançant els quals és possible casar els *frames* de diversos grups i, per tant, facilitar l'acció col·lectiva.

Snow, D.; Benford, R. (1988). "Ideology, Frame Resonance, and Participant Mobilization". *International Social Movement Research* (vol. 1, pàg. 197-217).

L'article es pregunta per les condicions que afecten la construcció de *frames* per a la mobilització política: per què algunes vegades aconseguen la mobilització i altres vegades no? Sota quines condicions el *framing* afectarà positivament la descripció dels objectius de l'acció col·lectiva? Els autors tracten aquestes qüestions identificant quatre elements que afecten la potencialitat dels *frames* com a variables per a la mobilització:

- 1) La definició de les funcions del *framing* i la seva vinculació amb l'acció col·lectiva.
- 2) Quina és l'estructura del sistema preexistent de creences externes amb el que interactua el *frame*?
- 3) Quina és la rellevància del *frame* per la vida dels participants? El *frame* permet la interpretació i comprensió de les circumstàncies vitals dels possibles participants?
- 4) Quina és la relació dels *frames* amb els possibles cicles de protestes amb els quals es relaciona?

Dunleavy, P. (1988). "Group Identities and Individual Influence: Reconstructing the Theory of Interest Group". *British Journal of Political Science* (vol. 18, núm. 1, pàg. 21-49).

Segons l'autor, els models econòmics de l'acció col·lectiva preveuen que els grups grans pateixin el fenomen del *free-rider* atesa la poca importància de la participació individual en la provisió de béns sense exclusió. Tanmateix, aquests models assumeixen l'existència d'informació perfecta. Si prenem atenció a com els individus arriben a saber que formar part d'un grup pot anar a favor del seu interès, trobarem que la identitat d'aquest grup té un paper molt important en aquest procés. Analitzant la decisió de formar part d'un grup es comprova la importància de la percepció que hom tingui de la viabilitat del grup. En definitiva, la mida del grup presenta efectes prou ambigus: d'una banda, certament accentua la irrellevància de les aportacions individuals i afavoreix els comportaments estratègics; de l'altra, però, augmenta la viabilitat dels grups en termes de la identitat col·lectiva.

Moaddel, M. (1992). "Ideology as Episodic Discourse: The Case of the Iranian Revolution". *American Sociological Review* (vol. 49, pàg. 353-379).

L'article proposa la utilització del concepte de *frames* per a explicar la revolució iraniana de 1979. S'argumenta que la recerca sociològica sobre els episodis revolucionaris ha estat essencialment dominada per tres models:

- 1) el model subjectivista, que entén que la ideologia permet "reorientar" els individus descontents en situacions de conflictivitat social;
- 2) el model organitzacional, que analitza la ideologia com un element que permetria reforçar o bé desafiar les organitzacions i les seves estructures d'autoritat, i
- 3) el model marxista, que atribueix un paper essencial al conflicte de classes en la seva anàlisi de la ideologia.

L'autor proposa un quart model segons el qual la ideologia permetria la construcció de *frames*, dels principis generals, conceptes, símbols i rituals que informarien les accions individuals en un període històric concret. D'aquesta manera, les revolucions dependrien de la construcció efectiva dels corresponents *frames* revolucionaris. S'examina la revolució iraniana per comprovar la utilitat explicativa d'aquesta proposta.

Benford, R.; Snow, D. (2000). "Framing Processes and Social Movements: An Overview and Assessment". *Annual Review of Sociology* (vol. 26, pàg. 611-639).

L'article proporciona una revisió de la literatura sobre els processos de construcció de *frames* i l'acció col·lectiva, centrant la seva atenció en la possible utilitat analítica d'aquesta literatura per a la comprensió de les dinàmiques que caracteritzen els moviments socials. L'article explica com s'han conceptualitzat els *frames* i quines són les seves característiques i variables. Intenta aclarir els vincles entre el concepte de *frame* i altres formulacions teòriques rellevats per a l'acció col·lectiva (com per exemple, la ideologia, la cultura, la identitat col·lectiva o l'estructura d'oportunitats polítiques).

Lectures complementàries

Goffman, E. (1974). *Frame analysis*. Cambridge: Harvard University Press.

Melucci, A. (1988). "Getting Involved: Identity and Mobilization in Social Movements". B. Klandermans; H. Kriesi; S. Tarrow (eds.). *From Structure to Action: Comparing Social Movement Research Across Cultures*. Greenwich: JAI Press.

Johnston, H. (1991). "Antecedents of Coalition: Frame Alignment and Utilitarian Unity in the Catalan Anti-Francoist Opposition". *Research in Social Movements, Conflicts and Change* (vol. 13, pàg. 241-259).

Tarrow, S. (1992). "Mentalities, Political Cultures, and Collective Action Frames: Constructing Meanings through Action". A. Morris; C. Mueller (eds.). *Frontiers of Social Movement Theory*. New Haven, Yale University Press.

Snow, D.; Benford, R. (1992). "Master Frames and Cycles of Protest". A. Morris; C. Mueller (eds.). *Frontiers of Social Movement Theory*. New Haven: Yale University Press.

McAdam, D.; Rucht, D. (1993). "The Cross National Diffusion of Movement Ideas". *Annals of the American Academy of Political and Social Science* (vol. 528, pàg. 56-74).

Benford, R. (1993). "Frame Disputes within the Nuclear Disarmament Movement". *Social Forces*, 71: 677-702.

McAdam, D. (1996). "The Framing Function of Movement Tactics: Strategic Dramaturgy in the American Civil Rights Movement". D. McAdam; J. McCarthy; M. Zald. *Comparative Perspectives on Social Movements*. Cambridge: Cambridge University Press.

Melucci, A. (1996). *Challenging Codes: Collective Action in the Information Age*. Cambridge: Cambridge University Press.

Polletta, F.; Jasper, J. M. (2001). "Collective Identity and Social Movements". *Annual Review of Sociology* (vol. 27, pàg. 283-305).

Snow, D. (2004). "Framing Processes, Ideology and Discursive Fields". D. Snow; S. Soule; H. Kriesi (eds.). *The Blackwell Companion to Social Movements*. Oxford: Blackwell Publishing.

Simpson, B. (2006). "Social Identity and Cooperation in Social Dilemmas". *Rationality and Society* (vol, 18, núm. 4, pàg. 443-470).

2. L'aportació de la sociologia als models d'acció col·lectiva

2.1. El model de la mobilització de recursos

El model de la mobilització dels recursos va néixer als anys 70 com una reacció als models psicològics tradicionals.

La teoria de la mobilització de recursos considera un conjunt de variables endògenes en els sistemes polítics com les claus explicatives de l'existència d'acció col·lectiva.

Per primera vegada es considera que els individus fan un càlcul dels costos i dels beneficis derivats de la seva participació en l'acció col·lectiva, de manera que la teoria de la mobilització dels recursos incorpora l'interès, la racionalitat i, fins a cert punt, una perspectiva "econòmica" de la participació en l'acció col·lectiva que més endavant serà recuperada i reforçada per altres explicacions. En aquest sentit, el model de la mobilització de recursos té en compte el potencial organitzador dels individus i la possibilitat de coordinació dels interessos difosos dels ciutadans. Per tant, l'acció col·lectiva no vindrà determinada per la percepció subjectiva que tinguin els individus del fet d'estar patint un greuge o una privació relativa com en el cas dels models psicologistes, sinó que l'acció col·lectiva s'explicarà per les possibilitats que aquests mateixos individus pensin que val la pena organitzar-se per dur a terme una acció política que els aportarà alguna mena de benefici com a grup.

En la mesura que l'acció col·lectiva s'adreci a la consecució d'aquests beneficis, necessitarà organitzar els recursos de què disposi. S'entén que aquesta organització esdevé un recurs per si mateixa perquè els beneficis pretesos no podran ser obtinguts sense l'organització de l'acció col·lectiva. En aquest sentit, l'organització dels recursos resulta crucial per entendre la mateixa construcció de l'acció col·lectiva: atès que no és possible l'acció col·lectiva sense l'ús de recursos, aquests s'han d'organitzar en el sentit que afavoreixin la consecució dels objectius col·lectius.

En resum, els models psicologistes de l'acció col·lectiva assumien una estreta associació entre els sentiments de frustració o greuges dels individus i l'acció col·lectiva. El fet de posar en dubte aquesta hipòtesi central allunya l'anàlisi de l'acció col·lectiva dels elements psicològics dels participants i l'acosta a les teories estructurals dels processos socials. Així, les variables explicatives de l'acció col·lectiva dependran de la varietat dels recursos disponibles i la seva organit-

zació i distribució concreta. En aquest sentit es consideraran tant els recursos materials (recursos econòmics, recursos humans...) com els no materials (nivell de compromís dels individus participants, exercici de l'autoritat, estructura dels incentius, com sigui la relació amb les institucions polítiques, amb els altres grups existents, amb els mitjans de comunicació...).

Lectures

Zald, M.; Ash, R. (1966). "Social Movement Organizations: Growth, Decay and Change". *Social Forces* (vol. 44, pàg. 327-40).

L'article parteix de l'assumpció que les organitzacions tenen objectius amb els quals volen transformar i reestructurar la societat i els individus. De fet, els moviments socials es caracteritzen per una estructura d'incentius en què dominen les intencions finals i no tant els beneficis materials de curt termini. L'article analitza alguns dels recursos en mans de les organitzacions que duen a terme una acció col·lectiva. En cert sentit, s'entén que l'organització dels moviments socials respon a les reaccions que suscita en la societat (considerada en general) i a les relacions que tinguin amb altres organitzacions. A més, cal entendre que el tipus de lideratge i el procés de reclutament i el nivell de compromís dels membres del grup afectaran la seva naturalesa i objectius. En definitiva, l'article avalua els recursos de què disposen els grups (com ara la mida del suport de base, el grau d'interès que provoca a la societat en relació amb els objectius del grup...) per tal d'adaptar la tàctica i l'estratègia de l'acció col·lectiva als objectius que es persegueixen.

McCarthy, J.; Zald, M. (1977). "Resource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory". *American Journal of Sociology* (vol. 82, núm. 6, pàg. 1212-41).

L'article presenta una sèrie de conceptes i proposicions derivades del model de la mobilització de recursos i destaca la importància d'un tipus concret d'aquests recursos per a l'acció col·lectiva: les relacions del grup amb els mitjans de comunicació, amb l'autoritat, i altres grups organitzats. Els arguments es desenvolupen per tal d'explicar l'activitat dels moviments socials segons diferents nivells d'inclusivitat: el marc general dels moviments socials, la "indústria" dels moviments socials i l'organització dels moviments socials. La principal aportació de l'article és construir hipòtesis il·lustratives d'aquests tres nivells. D'altra banda, l'article diferencia el model de la mobilització de recursos de les perspectives psicologistes per trobar explicacions al suport de base que té l'acció col·lectiva, a l'estratègia i a la tàctica seguida per l'acció col·lectiva, i a la relació de l'acció col·lectiva amb la totalitat de la societat.

Jenkins, J. (1983). "Resource Mobilization Theory and the Study of Social Movements". *Annual Review of Sociology* (vol. 9, pàg. 527-553).

L'article analitza les discussions teòriques (i empíriques) derivades del model de la mobilització dels recursos. D'una banda, avalua críticament la teoria de la mobilització emprenedora com el model explicatiu dels moviments socials dels anys seixanta i setanta i, de l'altra, descriu l'emergència històrica del model de la mobilització de recursos i el seu desenvolupament en contraposició a perspectives teòriques més tradicionals de l'acció col·lectiva. L'article pren com element d'anàlisi els moviments socials i la seva gènesi, analitza les variables que condicionen tant els processos de mobilització com la mateixa organització de l'acció col·lectiva (recursos com ara el nivell de "professionalisme" de l'organització, els incentius derivats de l'organització, etc.) i emmarca l'acció dels grups en el seu context polític. Finalment, es destaca la importància de les aportacions d'Olson i la seva teoria de l'acció col·lectiva, de manera que s'argumenta que l'organització dels grups és la variable més explicativa i determinant de la forma concreta que prengui la mobilització.

Klandermans, B. (1984). "Mobilization and Participation: Social-Psychological Expansions of Resource Mobilization Theory". *American Sociological Review* (vol. 49, núm. 5, pàg. 583-600).

Partint del reconeixement de les debilitats de les perspectives psicologistes, l'article assumeix que el desig de participar en un moviment social és una funció dels costos i dels beneficis percebuts de la participació. Tanmateix, l'article proposa utilitzar nous conceptes derivats de la psicologia (com per exemple la persuasió) que es combinen amb la teoria de la mobilització de recursos: aquesta teoria del valor subjectiu de les expectatives s'aplica empíricament per intentar explicar la mobilització i participació dels individus en un moviment social, concretament en les mobilitzacions promogudes pel moviment obrer. Així és possible testar empíricament les hipòtesis plantejades mitjançant un estudi longitudinal de les negociacions col·lectives a Holanda durant l'any 1979.

Voss, K.; Sherman, R. (2000). "Breaking the Iron Law of Oligarchy: Union Revitalization in the American Labor Movement". *American Journal of Sociology* (vol. 106, núm. 2, pàg. 303-349).

Els autors d'aquest article es pregunten com els moviments socials poden superar el conservadorisme de les organitzacions burocràtiques. Aquest és un estudi eminentment empíric que identifica els recursos utilitzats en la transformació de les organitzacions sindicals als Estats Units a través de la comparació dels sindicats que en l'àmbit local han modificat amb èxit els seus objectius i tàctiques d'aquells sindicats que no ho han fet. Entesos com a recursos a disposició de l'organització, en aquesta transformació dels sindicats es comprova la importància dels següents elements: 1) el lideratge, 2) la participació en moviments socials fora de l'àmbit dels sindicats (cosa que permet interpretar el declivi del poder sindical com una exigència per al canvi), i 3) la pressió dels sindicats internacionals favorables a la innovació organitzativa.

Tots aquests recursos són utilitzats per fer front a les resistències derivades del conservadorisme característic de les organitzacions burocràtiques (com ara els sindicats als Estats Units).

Lectures complementàries

Kerbo, H. R. (1982). "Movements of 'Crisis' and Movements of 'Affluence': A Critique of Deprivation and Resource Mobilization Theories". *Journal of Conflict Resolution* (vol. 26, núm. 4, pàg. 645-663).

Gamson, W. (1990). *The Strategy of Social Protest*. Belmont: Wadsworth.

Brady, H.; Verba, S.; Lehman, K. (1995). "Beyond SES: A Resource Model of Political Participation". *The American Political Science Review* (vol. 89, núm. 2, pàg. 271-294).

McCarthy, J. D.; Wolfson, M. (1996). "Resource Mobilization by Local Social Movement Organizations: The Role of Agency, Strategy and Structure". *American Sociological Review* (vol. 61, pàg. 1070-1088).

McAdam, D. (1999). *Political Process and the Development of Black Insurgency, 1930-1970*. Chicago: University of Chicago Press.

McCarthy, J. D.; Zald, M. (2001). "The Enduring Vitality of the Resource Mobilization Theory of Social Movements". J. Turner (ed.). *Handbook of Sociological Theory*. Nova York: Springer.

McCarthy, J. D.; McPhail, C. (2006). "Places of protest: The public forum in principle and practice". *Mobilization* (vol. 11, pàg. 229-247).

Walker, E. T.; McCarthy, J. D. (2010). "Legitimacy, Strategy and Resources in the Survival of Community-Based Organizations". *Social Problems* (vol. 57, pàg. 315-340).

2.2. El model de l'estructura d'oportunitats polítiques

Si el model de la mobilització dels recursos feia un especial èmfasi en les variables endògenes a les mateixes organitzacions (essencialment l'ús de recursos materials i immaterials per part de les organitzacions que impulsen l'acció col·lectiva), el model de l'estructura d'oportunitats polítiques (conegut també com la *teoria dels processos polítics*) explora el paper que determinades variables de caràcter exogen puguin tenir en el desenvolupament i l'èxit de l'acció col·lectiva.

El model de l'estructura d'oportunitats polítiques considera les dimensions del context polític que poden comportar incentius pels individus i impulsar-los a organitzar o a participar en accions col·lectives. Òbviament aquests incentius estan vinculats als mecanismes amb què el context polític pot afectar les expectatives individuals d'èxit o fracàs de l'acció col·lectiva de la qual formi part.

Cal fer notar com el model de l'estructura d'oportunitats polítiques està connectat amb la idea de *frame*: d'alguna manera la percepció de l'existència d'una "oportunitat política" deriva d'un *frame* preexistent. Els recursos individuals

i grupals destinats a l'acció col·lectiva seran més efectius si les estratègies i accions que impulsen estan alineats i són coherents amb el *frame* que aporta significat a l'acció.

Així, doncs, la teoria de l'estructura d'oportunitats es basa en la idea que els individus no formen part de l'acció col·lectiva en la mesura en què estan descontents o pateixen privacions (com suposa el model de la privació relativa) o quan hi ha la possibilitat de mobilitzar determinats recursos (com suposa el model de la mobilització de recursos), sinó que hi haurà acció col·lectiva quan concorri alguna circumstància política que, un cop identificada, coneguda i comunicada, faciliti que un sistema polític fins aleshores impermeable s'obri.

En aquest sentit, el model de l'estructura d'oportunitats polítiques es refereix fonamentalment a variables de caràcter politicoinstitucional com ara el nivell d'obertura del sistema polític (o permeabilitat), l'augment del pluralisme polític, la disminució de la repressió política, l'augment de les possibilitats de institucionals per a la participació política, el grau d'estabilitat o de fragmentació dels alineaments polítics i de les elits polítiques, les possibilitats reals per a la construcció d'una nova coalició vencedora, etc.

Lectures

Kitchelt, H. (1986). "Political Opportunity Structure and Political Protest: Anti-Nuclear Movements in Four Democracies". *British Journal of Political Science* (vol. 16, pàg. 57-85).

L'article fa una comparació sistemàtica dels moviments antinuclears de França, Suècia, els Estats Units i la RFA i discuteix les estratègies i l'impacte d'aquests moviments seguint el model de les oportunitats polítiques. S'avaluen de manera comparada els efectes de les possibles restriccions institucionals sobre l'acció col·lectiva d'aquests moviments: si bé és cert que tots aquests moviments comparteixen a escala nacional uns mateixos objectius (per exemple, aturar la construcció de centrals nuclears o tancar les existents), les estratègies seguides pels diferents moviments antinuclears i, més enllà, els seus impactes han estat molt diversos. Segons els autors de l'estudi, això és així perquè els diferents sistemes polítics generen diferents tipus d'oportunitats polítiques segons el seu nivell d'obertura (*openess*). Són precisament aquestes oportunitats polítiques les que determinen les estratègies i els efectes que els moviments antinuclears poden aconseguir a través de l'acció col·lectiva en els diferents països analitzats.

Jenkins, J.; Perrow, Ch. (1977). "Insurgency of the Powerless: Farm Worker Movements (1946-1972)". *American Sociological Review* (nú. 42, pàg. 249-268).

L'article analitza el paper de les oportunitats polítiques en els moviments insurgents dels treballadors de les granges als anys 60 als Estats Units. Es comprova com els aspectes claus per explicar l'èxit de les accions organitzades per

la United Farm Workers són els canvis en el context polític i no tant les característiques internes i organitzatives del moviment: si bé les demandes dels treballadors de les granges eren sistemàticament ignorades, quan l'opinió de l'elit nacional sobre aquest *issue* va ser neutralitzada, va ser possible construir una coalició reformista entre els liberals i els sindicats, i els membres de la comunitat van respondre positivament a les demandes dels treballadors de les granges, contribuint als objectius del grup (que ja eren una "causa" nacional). Aleshores va ser quan el moviment va aprofitar l'oportunitat política que es dibuixava per aconseguir els seus objectius. Es comprova la validesa de la hipòtesi amb una anàlisi estadística de les notícies sobre el conflicte aparegudes al *New York Times* que demostra com, efectivament, el context de les oportunitats polítiques que emmarquen l'acció col·lectiva pot ajudar al seu èxit (o explicar al seu fracàs).

Amenta, E.; Zylan, Y. (1991). "Political Opportunity, the New Institutionalism and the Townsend Movement". *American Sociological Review* (vol. 56, núm. 2, pàg. 250-265).

L'article analitza l'acció col·lectiva coneguda com *The Townsend Movement*, un moviment que, essent una barreja de moviment religiós i de moviment antidemocràtic, pretenia aconseguir pensions per les persones grans durant la Gran Depressió dels anys 30 als Estats Units. Aquest moviment va ser més important en alguns estats que no en uns altres. Segons el model de la privació relativa, el moviment hauria d'haver estat més fort en aquells estats on la gent gran patia més, mentre que el model de la mobilització de recursos esperaria més èxit en aquells estats on prèviament existissin organitzacions de gent gran que poguessin donar suport al moviment (com per exemple la Grand Army of the Republic). El model de l'oportunitat política esperaria més èxit en l'acció col·lectiva on el sistema polític fos més obert, és a dir, allà on els objectius del *Townsend Movement* no haguessin de ser necessàriament considerats com un repte pel sistema. L'article avalua els diferents models proposats analitzant les diferències longitudinals i *cross-sectional* observades en la força del moviment. Tot i que l'anàlisi troba algun tipus de suport pels tres models, es comprova com el moviment va tenir més èxit on hi havia alguna mena d'oportunitat política: d'aquesta manera s'acaba reconeixent que la particular configuració del sistema de partits polítics (i del patronatge polític) i les polítiques públiques dels estats van tenir influència en l'assumpció dels reptes que els suposava una acció col·lectiva com *The Townsend Movement*.

Meyer, D.; Minkoff, D. (2004). "Conceptualizing Political Opportunities". *Social Forces* (vol. 82, núm. 4, pàg. 1457-1492).

L'article critica els problemes del model de l'oportunitat política i explora les implicacions derivades de certes conceptualitzacions de la idea d'oportunitat política. Fa una anàlisi multivariant del moviment en favor dels drets civils

als Estats Units, la forma organitzativa d'aquest moviment i els seus efectes en termes de polítiques de tal manera que descobreix que hi ha variacions significatives depenent del següent:

1) si la idea de l'estructura d'oportunitat política es conceptualitza de manera laxa o rigorosa;

2) de quina sigui la variable dependent considerada i

3) de quins siguin els supòsits sobre els mecanismes pels quals les oportunitats polítiques esdevenen acció col·lectiva. Precisament, els resultats de l'article suggereixen la necessitat d'analitzar amb més profunditat aquests mecanismes.

Lectures complementàries

Tilly, Ch. (1978). *From Mobilization to Revolution*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Popkin, S. (1979). *The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam*. Berkeley: University of California Press.

Taylor, M. (1988). "Rationality and Revolutionary Collective Action". M. Taylor (ed.). *Rationality and Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press.

Opp, K-D. (1988). "Grievances and Participation in Social Movements". *American Sociological Review* (vol. 53, núm. 6, pàg. 853-864).

Brockett, CH. (1991). "The Structure of Political Opportunities and Peasant Mobilization in Central America". *Comparative Politics* (vol. 23, pàg. 253-274).

Koopmans, R. (1993). "The Dynamics of Protest Waves: West Germany, 1965 to 1989". *American Sociological Review* (vol. 58, pàg. 637-658).

Marks, G.; McAdam, D. (1996). "Social movements and the changing structure of political opportunity in the European union". *West European Politics* (vol. 19, núm. 2, pàg. 249-278).

Meyer, D.; Staggenborg, S. (1996). "Movements, Countermovements, and the Structure of Political Opportunity". *American Journal of Sociology* (vol. 101, núm. 6, pàg. 1628-1660).

McAdam, D.; McCarthy, J. D.; Zald, M. (eds.) (1996). *Comparative Perspectives on Social Movements: Political Opportunities, Mobilizing Structures, and Cultural Framings*. Nova York: Cambridge University Press.

Meyer, D. S.; Staggenborg, S. (1996). "Movements, Countermovements, and the Structure of Political Opportunity". *American Journal of Sociology* (vol. 101, núm. 6, pàg. 1628-1660).

Meyer, D. (2004). "Protest and Political Opportunities". *Annual Review of Sociology* (vol. 30, pàg. 125-145).

Tarrow, S. (2011). *Power in Movement: Social Movements and Contentious Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

3. L'aportació de l'economia als models d'acció col·lectiva: el model d'Olson

3.1. L'acció col·lectiva: un exemple de dilema social

Una vegada vistos en els apartats anteriors els models interpretatius de l'acció col·lectiva generats des de la psicologia i també des de la sociologia, en aquest apartat considerarem un dels models teòrics de l'acció col·lectiva més rellevants. El model explicatiu desenvolupat per M. Olson a *The Logic of Collective Action* (juntament amb unes poques obres referides a les institucions democràtiques com *An Economic Theory of Democracy* d'A. Downs o *The Calculus of Consent* de Buchanan i Tullock), ha esdevingut la gènesi d'un paradigma explicatiu de les ciències socials que coneixem amb el nom de *teoria de l'elecció racional*. Aquesta perspectiva teòrica adopta molts dels supòsits i axiomes de l'economia neoclàssica i els utilitza per a desenvolupar deductivament models explicatius dels comportaments dels actors (ja siguin individus, grups, partits polítics, estats...) en un context polític de manera semblant a com ho fa l'economia en un context de mercat. Aquests models són susceptibles de ser contrastats empíricament, amb la qual cosa és possible arribar a un consens sobre el seu grau de validesa explicativa dels fenòmens socials.

La teoria de l'elecció racional adopta la perspectiva de d'individualisme metodològic i assumeix, en primer lloc, l'existència d'individus que tenen preferències sobre els possibles estats del món i que són capaços per dur a terme eleccions. En segon lloc, suposa que els individus tenen creences i que les condicions de l'entorn en què es formen aquestes creences influeixen sobre quines seran les decisions dels individus (ens referim a condicions de l'entorn com ara la certesa, el risc o la incertesa). Finalment, la teoria de l'elecció racional suposa el següent:

- a) Els individus segueixen un comportament autointeressat (o que pretén maximitzar la seva utilitat personal) que respon precisament a les seves preferències i creences.
- b) Els individus actuen de manera racional, és a dir, són capaços de posar en relació mitjans i objectius, són capaços de veure quines accions condueixen als diferents estats del món sobre els quals tenen formades les preferències.

Assumint aquesta teoria de l'elecció racional, la principal diferència del model econòmic de l'acció col·lectiva en relació amb les hipòtesis precedents és que la seva explicació de l'acció col·lectiva és presentada com un problema lògic. Dit en altres termes, si els supòsits de la teoria de l'elecció racional són versemblants, com podem explicar la participació individual en una acció col·lectiva

que pretén la consecució d'un objectiu comú? Si, com veurem a continuació, els individus poden gaudir dels beneficis derivats de l'acció col·lectiva sense haver d'assumir els costos de la seva participació, per què haurien de fer-ho? Des d'un punt de vista individual, no seria més racional gaudir del bé col·lectiu sense haver d'assumir el cost de participar en la provisió del bé? En definitiva, no seria més racional actuar com un *free-rider*? Fonamentalment, aquesta és la pregunta que M. Olson intenta respondre amb el seu model d'acció col·lectiva fixant una base conceptual que permet relacionar interessos individuals i interessos de grup.

De manera semblant a les decisions individuals preses en l'àmbit del mercat (on es persegueixen béns privats), Olson pren l'*homo economicus* com a model i suposa que l'individu prendrà part de l'acció col·lectiva en el cas que els beneficis subjectius derivats de l'obtenció del bé col·lectiu (B) siguin superiors als costos de la mateixa participació (C). En definir els béns col·lectius com l'objecte que persegueix l'acció col·lectiva, cal afegir a aquest càlcul racional la probabilitat (p) que l'acció individual sigui decisiva per a l'obtenció del bé col·lectiu, és a dir, l'individu calcula fins a quin punt la seva contribució serà indispensable per a l'obtenció (o no) del bé comú que pretén aconseguir l'acció col·lectiva. Hi haurà acció individual (X_i) i l'individu contribuirà a la provisió del bé públic quan (formalment):

$$X_i \text{ si i només si } Bp > C$$

Segons Olson, quan l'individu s'enfronta a la decisió de si cooperar o no en l'acció col·lectiva es troba davant el que es coneix com un *dilema social*. Els dilemes socials poden entendre's com aquelles situacions en què la racionalitat individual condueix cap a un resultat col·lectivament irracional (o cap a resultats subòptims). Dit en altres paraules, el comportament racional des d'un punt de vista individual porta a una situació en què tothom es troba pitjor del que podria haver estat si no haguessin seguit aquest comportament racional. En un context d'interdependència, l'acció individual genera un resultat d'equilibri que és pitjor del que s'hauria aconseguit si tothom "cooperava".

Olson presenta el problema de l'acció col·lectiva com un exemple de dilema social conegut com el problema del *free-rider* (o paràsit). Segons la seva formulació original, els individus racionals no tindran incentius en participar en l'acció col·lectiva perquè podran gaudir del bé que aquesta acció col·lectiva produeixi sense haver d'assumir el cost de la seva participació. Com que la racionalitat és predicable de tots els individus, aquest mateix raonament serà fet per tots els membres del grup de manera que el resultat final serà que no es produirà l'acció col·lectiva ni, conseqüentment, es generarà el bé col·lectiu que es perseguia (o, si més no, no es produirà en la quantitat que seria desitjable). La paradoxa és que tots els individus estarien en una millor situació si aquest bé col·lectiu s'hagués produït. L'individu es troba sota una estructura decisional coneguda com el *dilema del presoner*.

La història que dóna nom al joc és la següent: dos delinqüents són capturats per la policia quan anaven a atracar un banc. A més, la policia sospita que havien atracat altres bancs anteriorment però no en tenia proves. Es posa els presoners en cel·les separades, sense possibilitat de comunicació, i la policia diu a cada presoner-jugador (que anomenem respectivament A i B):

“si confesses i delates el teu company com a autor dels atracaments, quedaràs en llibertat i ell serà condemnat a 4 anys de presó pels delictes comesos. Si no cooperes i callas (i ell també actua així) sereu condemnats a 1 any de presó per un delicte menor com la possessió d’armes”.

Per tant, cada presoner té dues estratègies al seu abast: delatar el seu company (D) i callar i no delatar-lo (C). La matriu de pagaments (és a dir, els anys de presó que hauran de complir en funció de la seva decisió individual) és la següent (el primer nombre de cada casella correspon als anys de presó del jugador A):

Figura 1

		B	
		C	D
A	C	1,1	4,0
	D	0,4	3,3

Com es pot observar, els dos presoners tenen una “estratègia dominant” perquè l’estratègia *delatar* sempre els donarà un millor resultat que l’estratègia *callar* independentment de l’estratègia que segueixi l’altre jugador. Si A delata el seu company, pot quedar lliure o li cauran 3 anys, mentre que si calla, estarà a la presó 1 any o, en el cas que el seu company el delati, 4 anys. Per tant, per al jugador A sempre és millor *delatar* faci el que faci B. El mateix passa si considerem la situació en què es troba el jugador B. Conclusió final? Els dos presoners delataran el seu company i seran castigats a 3 anys de presó (casella resultant de les estratègies D, D). Aquest és el resultat del joc. Òbviament, és un resultat ineficient perquè hi ha una altra casella que proporcionaria millors resultats (1,1) als dos jugadors. Per tant, els dos haurien tret un millor resultat si callaven i no delataven el company, però el problema és que aquesta estratègia semblava irracional a l’hora de prendre la decisió individual. La paradoxa és que aquest resultat ineficient és un resultat d’equilibri: un cop arribats a aquesta solució, cap dels jugadors tindria incentius per modificar la seva estratègia perquè no faria altra cosa que empitjorar la seva situació individual.

Quines són les solucions possibles al dilema del presoner? És a dir, quins serien els mecanismes pels quals pot arribar a ser racional passar de la casella inferior dreta a la casella superior esquerra?

La solució més immediata i òbvia, és la solució de Hobbes o creació d'un estat (un *Leviatan*, una autoritat central o tercera part) que detecti i imposi sancions als *free-riders*. Evidentment, aquestes sancions hauran de ser superiors als beneficis que obtindrien seguint aquest comportament. Tanmateix, la creació de l'estat planteja un problema de segon ordre, ja que si els individus no són capaços de cooperar per a obtenir un bé públic, per què ho haurien de fer amb la intenció de crear un estat (que podria ser concebut com un tipus concret de bé públic)? De fet, es podria afegir que la creació d'un estat planteja fins i tot un problema de tercer ordre: com garantir que l'estat persegueixi el benestar social, és a dir, com garantir que l'estat apliqui sancions amb l'objectiu d'assegurar la cooperació dels individus?

En segon lloc, hi ha la possibilitat de la internalització de valors o la autoimposició d'unes normes de comportament determinades. Com en el cas de la creació de l'estat, la internalització de valors augmenta els costos individuals de seguir un comportament no cooperatiu. La internalització de valors pot produir comportaments cooperatius en un únic intercanvi ja que, en realitat, modifica els pagaments o la mateixa estructura del joc (de manera que es transforma el dilema del presoner en un altre joc). De fet, hi ha una interpretació segons la qual les normes socials (que no són altra cosa que l'objecte de la internalització dels valors) poden entendre's com a situacions d'equilibris resultant de jocs més complexos.

La tercera solució al dilema del presoner no modifica externament (estat) o internament (valors) l'estructura del joc augmentant els costos de la no-cooperació sinó que es construeix a partir de la base de la possible repetició del joc. Quan els jocs es repeteixen, els jugadors poden seguir estratègies condicionades a les estratègies seguides en moments anteriors pels altres jugadors. Sota certes condicions, la repetició dels jocs permet desenvolupar estratègies cooperatives d'equilibri. Cal fer notar que, lògicament, la repetició només pot modificar el resultat d'equilibri del joc (movent-lo de la no-cooperació a la cooperació) si es juga un nombre indeterminat de vegades i els jugadors desconeixen quan tindrà lloc el seu últim intercanvi.

Com es pot observar, la proposta olsoniana fa un ús dels supòsits fonamentals de la microeconomia per modificar el paradigma explicatiu tradicional segons el qual els individus actuaran col·lectivament simplement perquè tenen un objectiu comú. En aquest sentit, el model econòmic d'Olson va evidentment en contra de la perspectiva clàssica del pluralisme segons la qual, si els individus podien definir l'existència d'objectius que els són comuns, cooperaran i es coordinaran per formar un grup per tal d'aconseguir-los.

Lectures

Hardin, R. (1971). "Collective Action as an Agreeable 'n'-Prisoners' Dilemma". *Behavioral Science* (vol. 16, núm. 5, pàg. 472-481).

Hi ha traducció en castellà a: **Colomer, J. M.** (1991). *Lecturas de Teoría Política Positiva* (pàgs. 81-114). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

L'article analitza el problema de produir un bé col·lectiu com un joc entre l'individu i el col·lectiu, de manera que s'interpreta l'argument d'Olson mostrant com el problema de la provisió de béns col·lectius es pot entendre com un exemple concret del *dilema del presoner*. Aquest dilema pot, en determinades circumstàncies que es presenten en forma de teorema, afavorir la cooperació entre individus racionals que pretenen maximitzar la seva utilitat esperada. Això serà així especialment si el resultat del joc és tal que tots els membres del grup contribueixen a l'acció col·lectiva i tots reben una recompensa a canvi: si es donen aquestes circumstàncies, aquest serà el millor resultat de tots els que es podrien haver donat.

Kollock, P. (1998). "Social Dilemmas: The Anatomy of Cooperation". *Annual Review of Sociology* (vol. 24, pàg. 183-214).

L'article presenta el concepte de dilema social i fa una revisió de la literatura que ha tractat el tema. En la primera part, s'analitzen les categories analítiques i els models que s'han utilitzat per a analitzar els dilemes socials (particularment el dilema del presoner, el joc de l'assegurança i del covard, el dilema dels béns públics i el dilema dels béns comunals). La segona part de l'article tracta les possibles solucions que s'han suggerit per a la solució d'aquests dilemes, diferenciant entre les solucions motivacionals, les estratègiques i les estructurals (o aquelles que permeten modificar l'estructura del joc original).

Lectures complementàries

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press. Hi ha una traducció de l'any 1992: *La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos*. Mèxic: Noriega Editores.

Rapoport, A.; Chammah, A. M. (1970). *Prisoner's Dilemma*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Hardin, R. (1982). *Collective Action*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Runge, C. F. (1984). "Institutions and the Free-rider: The Assurance Problem in Collective Action". *The Journal of Politics* (vol. 46, núm. 1, pàg. 154-181).

Olson, M. (1986). "La lógica" (cap. 2). *Auge y decadencia de las naciones*. Barcelona: Ariel.

Olson, M. (1993). "Dictatorship, Democracy, and Development". *American Political Science Review* (vol. 87, núm. 3, pàg. 567-576).

Glance, N.; Huberman, B. (1994). "The dynamics of social dilemmas". *Scientific American* (vol. 94, pàg. 76-81).

Heckathorn, D. (1996). "The Dynamics and Dilemmas of Collective Action". *American Sociological Review* (vol. 61, núm. 2, pàg. 250-277).

Ostrom, E. (2000). "Collective Action and the Evolution of Social Norms". *The Journal of Economic Perspectives* (vol. 14, núm. 3, pàg. 137-158).

van Zomeren, M.; Spears, R. (2009). "Metaphors of Protest: A Classification of Motivations for Collective Action". *Journal of Social Issues* (vol. 65, núm. 4, pàg. 661-679).

3.2. La mida del grup

El model d'acció col·lectiva proposat per Olson arriba a les següents conclusions derivades deductivament (és a dir, lògicament) del dilema social del *free-rider*:

- Hi haurà més acció col·lectiva barata que cara.
- A menys que el nombre d'individus en un grup sigui prou petit o a menys que existeixi un mecanisme de coerció que obligui als individus a actuar a favor de l'interès comú, els individus racionals i autointeressats no cooperaran per aconseguir l'interès del grup.
- Com més gran sigui el grup, més subòptima serà la provisió de qualsevol bé col·lectiu i, de fet, menys probable serà la provisió de qualsevol quantitat d'aquest bé. En resum, com més gran sigui el grup, menys aconseguirà el seu objectiu comú.

Olson proporciona quatre arguments per justificar aquestes conclusions.

En primer lloc, a mesura que el nombre de membres del grup creix, les **contribucions individuals** adreçades a la provisió del bé comú es fan menys evidents i menys importants. Per tant, és fàcil arribar a pensar que fer de *free-rider* no es notarà i que en el fons aquest comportament interessat no afectarà la probabilitat que el bé col·lectiu sigui proveït per l'acció col·lectiva que emprengui el grup. De fet, com més gran sigui el grup, menys probable és que la contribució d'un individu sigui la que expliqui la provisió efectiva del bé col·lectiu. És la irrellevàcia de la participació individual en l'oferta del bé: en grups grans, els membres potencials saben que la seva participació no afectarà les possibilitats que el grup aconsegueixi els béns col·lectius que persegueix. Dit en altres termes, com més gran sigui el grup, més baix serà el valor que l'individu atribueixi a p .

En segon lloc, la **invisibilitat de la no-participació**. En un grup gran segurament sigui difícil pels seus membres identificar algú que no participa (o que participa inicialment i després abandona l'acció col·lectiva).

En tercer lloc, a mesura que el nombre de participants creix, la **coordinació d'estratègies genera uns majors costos de transacció**, és a dir, el valor de C augmenta.

En quart lloc, resulta obvi que, en grups grans, la **fracció de bé col·lectiu que rebrà cada individu és menor** (com més gran sigui el grup, el valor de B serà menor). Com veurem més endavant, aquest darrer argument és especialment

rellevant perquè permet fer notar com Olson desenvolupa el seu argument suposant implícitament que els béns col·lectius que pretenen aconseguir els grups són privats i no públics. De fet, el bé públic olsonià implicava:

- a) la necessitat de contribucions contínues dels participants (que produïen un augment lineal de la quantitat de bé públic);
- b) que el consum del bé públic en reduïa la seva disponibilitat (i per tant hi havia certa rivalitat en el consum), i
- c) que no permetia impedir el consum dels individus que participaven en la seva provisió; per exemple, la impossibilitat d'exclusió (Jordana, 2007).

A partir d'aquests arguments, Olson construeix una tipologia de grups segons la seva mida i distingeix entre grups *privilegiats*, grups *moderats* i grups *latents*.

1) Grups privilegiats (o petits). Estarem davant de grups privilegiats quan, per a tots o alguns dels membres del grup, passa que els beneficis derivats de l'acció col·lectiva superen els costos de participar en l'acció. Els grups privilegiats tindran moltes possibilitats d'èxit en la provisió dels béns que justifiquen la seva existència. En realitat, aquests individus no estan davant un dilema social com el dilema del presoner sinó que estan jugant un joc en què l'estratègia cooperativa és la dominant. En resum, en grups petits, la participació de cada individu afecta la possibilitat d'èxit del grup i aquesta contribució pot ser detectada per part dels membres del grup.

"A privileged group is a group such that each of its members, or at least one of them, has an incentive to see that the collective good is provided, even if he has to bear the whole burden of providing it himself."

Olson (1965)

2) Grups moderats. Grups en què no hi ha cap individu que pugui proveir una part important del bé col·lectiu per ell mateix, però, si alguns individus cooperen, podrien significar una diferència destacable en el nivell de bé públic proveït. Dit en altres termes, hi ha una certa cooperació individual condicionada a la participació d'altres membres, però la quantitat de bé proveït és inferior a l'òptim.

"An intermediate group is a group in which no single member gets a share of the benefit sufficient to give him an incentive to provide the good himself, but which does not have so many members that no one member will notice whether any other member is or is not helping to provide the collective good."

Olson (1965)

3) Grups grans o latents. Estarem davant de grups latents quan, per a tots els membres del grup, passa que els beneficis derivats de l'acció col·lectiva són inferiors als costos de participar en l'acció. Els grups latents tindran molt poques possibilitats d'èxit en la provisió dels béns que justifiquen la seva existència. Els grups d'interès grans no podran solucionar el problema del *free-*

rider atesa la poca importància de la participació individual en la provisió de beneficis sense possibilitat d'excloure els no-participants. Com passava en el dilema del presoner, l'estratègia dominant de cada individu és no cooperar, independentment de les accions que emprenguin els altres membres del grup. Per tant, com que als grups grans l'efecte de la participació individual serà molt poc important, els individus racionals preferiran fer de *free-riders* (a menys que aquest comportament estigui limitat d'alguna manera).

"[The latent group] is distinguished by the fact that if one member does or does not help provide the collective good, no other one member will be significantly affected and therefore none has any reason to act. Thus an individual in a 'latent' group, by definition, cannot make a noticeable contribution to any group effort, and since no one in the group will react if he makes no contribution, he has no incentive to contribute. Accordingly, large or 'latent' groups have no incentive to act to obtain a collective good."

Olson (1965)

Segons Olson, aquest dilema pot ser solucionat de dues formes diferents: en grups moderats, la interacció estratègica repetida pot induir els comportaments cooperatius ("si tu cooperes, jo també coopero"). En grups grans, l'acció col·lectiva necessitarà l'efecte dels incentius selectius (com ara lleis o normes socials que castiguen els *free-riders* o que recompensin els individus que efectivament participen en l'acció col·lectiva). Aquestes dues solucions seran objecte d'estudi en els propers apartats d'aquesta assignatura.

Lectures

Frohlich, N.; Oppenheimer, J. A. (1970). "I Get by with a Little Help from my Friends". *World Politics* (vol. 23, núm. 1, pàg. 104-120).

En aquest article, els autors discuteixen les conclusions a les quals arriba Olson argumentant que no és possible sostenir-les assumint únicament que els individus són racionals, autointeressats i capaços de calcular el valor esperat de les situacions en les quals es troben. Segons l'article, la probabilitat que un individu vulgui contribuir a proveir un bé col·lectiu també dependrà de l'estimació que pugui fer del desig que tinguin els altres individus per contribuir. Segons els autors de l'article, aquestes expectatives comunes poden ser suficients per activar l'acció col·lectiva.

Chamberlin, J. (1974). "Provision of Collective Goods As a Function of Group Size". *The American Political Science Review* (vol. 68, núm. 2, pàg. 707-716).

Hi ha traducció en castellà a: **Colomer, J. M.** (1991). *Lecturas de Teoría Política Positiva* (pàg. 153-172). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Segons el model olsonià d'acció col·lectiva, els grups petits tenen més èxit que els grups grans a l'hora de proveir béns públics. L'article analitza la relació entre la mida del grup i la quantitat de bé públic efectivament proveït anant més enllà del model d'Olson; l'autor assumeix el següent:

- a) que els individus poden actuar com si les seves accions no haguessin d'afectar les accions dels altres;
- b) que no hi ha costos fixos en la provisió dels béns públics i que el cost per a un individu no està afectat per les accions dels altres, i
- c) que cada individu té informació perfecta sobre les accions dels altres i dels efectes de les seves accions.

D'altra banda, l'autor estableix una diferència entre els béns públics inclusivius i els béns públics exclusius, cosa que, juntament amb els supòsits anteriors, permet discutir la relació olsoniana entre la mida del grup i la quantitat de bé públic proveït: la mida de grup afecta no només la conveniència de fer de *free-rider* sinó que també afecta l'impacte marginal derivat de la contribució d'un individu.

Lectures complementàries

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.

Bonacich, P.; Shure, G. H.; Kahan, J. P.; Meeker, R. J. (1976). "Cooperation and Group Size in the N-Person Prisoners Dilemma". *Journal of Conflict Resolution* (vol. 20, pàg. 687-706).

Hardin, R. (1982). *Collective Action*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Taylor, M. (1987). *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sandler, T. (1992). *Collective Action: Theory and Applications*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Esteban, J.; Ray, D. (2001). "Collective Action and the group Size Paradox". *American Political Science Review* (vol. 95, núm. 3, pàg. 663-672).

Jordana, J. (2007). "Producción y percepción de bienes públicos en la lógica de la acción colectiva". *Revista Internacional de Sociología* (vol. 65, núm. 46, pàg. 37-61).

3.3. Tipus de participants

De la mateixa manera que s'ha discutit l'efecte que la mida del grup pot tenir en l'acció col·lectiva, una altra variable estudiada ha estat el nivell d'heterogeneïtat o homogeneïtat dels membres del grup i el seu possible efecte com a facilitadors de l'acció col·lectiva.

Tradicionalment, el conjunt de la literatura ha considerat l'heterogeneïtat dels membres del grup com un fre per a l'acció col·lectiva. Això és així per les raons següents:

- En primer lloc, les comunitats homogènies poden solucionar més fàcilment els problemes de l'acció col·lectiva ja que els seus membres tindran preferències semblants, mentre que els grups heterogenis difícilment es

posaran d'acord en quins béns públics són els més necessaris i per tant menys probablement cooperaran en la seva provisió.

- En segon lloc, és molt versemblant suposar que als individus simplement no els agrada col·laborar amb individus externs al seu grup, amb la qual cosa la cooperació serà menys probable en grups heterogenis.
- En tercer lloc, els grups d'una comunitat heterogènia poden estar en desacord sobre la manera de repartir-se els beneficis (privats) associats amb l'acció col·lectiva o valorar diferentment els beneficis dels membres dels altres grups.
- Finalment, l'heterogeneïtat pot dificultar el disseny de mecanismes que facilitin la cooperació individual (per exemple, si les sancions socials no són igualment efectives per a tots els membres del grup, els grups heterogenis difícilment usaran les sancions per impulsar la cooperació).

Més enllà de la importància que pugui tenir l'homogeneïtat o heterogeneïtat dels grups, la presència d'un determinat tipus de membre en el grup haurà de tenir conseqüències en el desenvolupament de l'acció col·lectiva. Ens estem referint al líder o a l'emprenedor polític.

Com el mateix Olson especificava en la definició dels grups privilegiats, si un o uns pocs individus tenen un interès molt intens en un determinat bé públic, la probabilitat que el grup aconsegueixi la provisió d'aquest bé augmenta. De fet, més enllà de l'existència de participants que acceptarien assumir els costos de la producció dels béns públics, l'existència d'un líder pot facilitar l'acció col·lectiva en la mesura que aquesta acció li comporti un benefici privat diferent al benefici col·lectiu derivat de l'acció (per exemple, prestigi polític, poder, consolidació de la seva carrera política...). La consideració del lideratge com una variable important en la provisió de béns públics haurà d'avaluar quina és la interacció estratègica del líder amb els altres membres del grup, quina és l'oferta de bé col·lectiu i quins són els beneficis per al líder mateix. En aquest sentit, un dels elements més importants és en quina mesura serà possible assegurar una recompensa per al líder (i quin tipus de recompensa) per part d'uns individus que tenen pocs incentius per contribuir voluntàriament a la provisió d'un bé col·lectiu.

El líder disposa de certs mecanismes que li proporcionen la credibilitat o la reputació necessàries per arribar a ser el líder del grup:

- En primer lloc, el líder té possibilitat d'utilitzar determinats recursos per impulsar l'acció col·lectiva (té més informació, té accés a l'esfera política o als mitjans de comunicació...). D'alguna manera el cost d'iniciar l'acció col·lectiva és menor per al líder que per a altres membres del grup perquè disposa de més recursos.

- En segon lloc, el líder presenta una propensió més gran al risc que els altres membres de grup i, per tant, assumeix la probabilitat que l'acció col·lectiva no aconseguixi l'objectiu que pretén (perquè, per exemple, el líder valora negativament l'*status quo* actual).
- Finalment, el líder presenta una orientació al futur més intensa que no la dels altres membres del grup: té una taxa de descompte molt baixa que li fa valorar més allò futur que allò actual.

Complementàriament a aquestes característiques, el líder serà capaç de distribuir informació persuasiva entre els membres del grup de manera que convindran en la necessitat d'emprendre una acció col·lectiva. En aquest sentit, cal tenir en compte el següent:

a) El líder pot fer augmentar el valor subjectiu que els membres del grup atorguen al bé col·lectiu, és a dir, pot fer augmentar el valor de B comparant-lo amb el valor d'altres béns col·lectius possibles o amb els beneficis derivats de la no-acció.

b) El líder pot fer augmentar la percepció subjectiva que p té un valor baix i, per tant, pot promoure la participació individual a partir de difondre una expectativa concreta del nombre d'individus que s'espera que hi participin i així fer veure que la participació d'un individu és decisiva.

c) El líder pot distribuir recursos de tal manera que els participants en l'acció col·lectiva interpretin que els costos (C) de participar en l'acció col·lectiva s'han reduït significativament.

Lectures

Wagner, R. (1966). "Pressure Groups and Political Entrepreneurs: A review Article". *Papers on Non-Market Decision-Making* (vol. 1, pàg. 161-170).

Fent una ressenya crítica a l'obra d'Olson, Wagner destaca la importància dels líders polítics per explicar l'acció col·lectiva. Olson arribava a la conclusió que, en un grup gran, un individu racional només participaria en una acció col·lectiva si s'hi veia obligat o si havia de donar suport a aquest grup per no perdre algun altre benefici. Un grup latent només es podria mobilitzar si passa una de les dues coses. Segons Wagner, Olson no té en compte el possible paper que puguin tenir els líders o emprenedors polítics. De fet, els incentius selectius només poden explicar part de les activitats dels grups: són els líders polítics els que impulsen i potencien l'acció col·lectiva en la mesura que busquen aprofitar-se políticament de les oportunitats que detecten. Dit en altres termes, segons Wagner, tot i que només els grups grans podran generar beneficis divisibles entre els membres que efectivament contribueixin a l'acció col·lectiva,

aquesta acció col·lectiva només serà possible en la mesura que comporti algun profit per un emprenedor polític (més enllà de la lògica interna derivada de la mida del grup i de la possibilitat de generar incentiu selectius).

Oliver, P. (1984). "If You Don't Do it, Nobody Else Will: Active and Token Contributors to Local Collective Action". *American Sociological Review* (vol. 49, núm. 5, pàg. 601-610).

Aquest article fa una anàlisi empírica de 1.456 veïns de la ciutat Detroit que eren (o havien estat) membres actius (líders presents o passats), membres no actius (o simbòlics) o no-membres de diverses associacions de veïns de la ciutat. Les diferències observades entre aquestes tipologies d'individus mostren com els membres actius eren significativament més pessimistes que els membres no actius en relació amb les possibilitats d'èxit de l'acció col·lectiva (és a dir, en relació amb l'expectativa que els veïns participessin efectivament en l'acció veïnal). D'altra banda, es comprovava com els membres actius tenien un nivell educatiu superior que els membres simbòlics; com els antics líders dels moviments coneixien més gent i tenien més interès pels problemes locals; com els membres actius tenien més lligams amb el barri, els agradava menys la situació actual i era menys probable que fossin propietaris d'una casa. Tot i que normalment s'assumeix que la participació dels individus en accions col·lectives depèn de si creuen que els altres també participaran, sovint el líders locals diuen: "jo participo perquè si no, no ho faria ningú". És paradoxal: els individus amb un major sentit d'identitat col·lectiva no assumeixen els costos de l'acció veïnal perquè pensen que algú altre solucionarà els problemes; els individus que sí assumirien aquests costos són precisament els que tenen menys respecte pels seus veïns i els que creuen més fermament que si volen que es faci alguna cosa, l'han de fer ells mateixos.

Heckathorn, D. (1993). "Collective Action and Group Heterogeneity: Voluntary Provision Versus Selective Incentives". *American Sociological Review* (vol. 58, núm. 3, pàg. 329-350).

Segons l'autor de l'article, diversos estudis han demostrat que l'heterogeneïtat dels grups pot jugar a favor o en contra de l'acció col·lectiva depenent de factors com, per exemple, la temptació de fer de *free-rider*. Conciliar aquestes conclusions és difícil perquè, mentre que els primers estudis assumien que els béns públics eren proveïts voluntàriament, els estudis més actuals assumeixen que incentius selectius com les normes o les lleis poden empènyer la cooperació i facilitar l'acció col·lectiva. L'article analitza els efectes de l'heterogeneïtat dels grups mitjançant una simulació que identifica tres tipus de sistemes:

- un sistema "voluntari" (on els actors poden o no participar a l'acció col·lectiva);

- un sistema “obligatori” (on els actors creen normes que obliguen els altres a participar en la provisió de béns públics), i
- un sistema “en equilibri” (on els actors poden crear normes que obliguen la participació o es poden oposar a aquestes normes).

L'anàlisi descobreix una relació complexa entre les variables heterogeneïtat del grup, acció col·lectiva i tipus de sistema. D'una banda, l'heterogeneïtat fa augmentar l'acció col·lectiva quan el seu èxit és més problemàtic (hi ha més possibilitats de fer de *free-ride*) o quan els beneficis de la contribució són incerts. Aquests serien els problemes característics dels moviments socials en els seus inicis. Contràriament, si l'acció col·lectiva queda bloquejada per manca d'interès en el bé públic o a causa dels alts costos en la participació, l'heterogeneïtat del grup pot facilitar l'acció col·lectiva. D'altra banda, l'heterogeneïtat del grup dificulta l'acció col·lectiva quan la cooperació és menys problemàtica i les recompenses de la cooperació són substancials.

Lectures complementàries

Breton, A.; Breton, R. (1969). “An economic theory of social movements”. *American Economic Review* (vol. 59, pàg. 198-205).

Frohlich, N.; Oppenheimer, J. A.; Young, O. (1971). *Political Leadership and Collective Goods*. Princeton: Princeton University Press.

Hi ha traducció al castellà de la introducció a: **Colomer, J. M.** (1991). *Lecturas de Teoría Política Positiva* (pàgs. 115-125). Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

Frohlich, N.; Hunt, T.; Oppenheimer, J.; Wagner, R. H. (1975). “Individual Contributions for Collective Goods: Alternative Models”. *The Journal of Conflict Resolution* (vol. 19, pàg. 310-329).

Guttman, J. M. (1982). “Can political entrepreneurs solve the free-rider problem?”. *Journal of Economic Behavior and Organization* (vol. 3, pàg. 357-364).

Oliver, P.; Marwell, G.; Teixeira, R. (1985). “A Theory of the Critical Mass. I. Interdependence, Group Heterogeneity, and the Production of Collective”. *The American Journal of Sociology* (vol. 91, núm. 3, pàg. 522-556).

Fisek, M. H.; Berger, J. P.; Norman, R. Z. (1991). “Participation in Heterogeneous and Homogeneous Groups: A Theoretical Integration”. *American Journal of Sociology* (vol. 97, pàg. 114-42).

Calvert, R. (1992). “Leadership and Its Basis in Problems of Social Coordination”. *International Political Science Review* (vol. 13, pàg. 7-24).

Green, D. P.; Smith, J. K. (2003). “Professionalization of Campaigns and the Secret History of Collective Action Problems”. *Journal of Theoretical Politics* (vol. 15, pàg. 321-339).

Santos, F. C.; Santos, M.; Pacheco, J. M. (2008). “Social diversity promotes the emergence of cooperation in public goods games”. *Nature* (vol. 454, pàg. 213-217).

3.4. L'acció col·lectiva com a producte indirecte dels incentius selectius

"If the members of a large group rationally seek to maximize their personal welfare, they will not act to advance their common or group objectives unless there is coercion to force them to do so, or unless some separate incentive, distinct from the achievement of the common or group interest, is offered to the members of the group individually on the condition that they help bear the costs or burdens involved in the achievement of the group objectives."

Olson (1965)

Com s'explica Olson l'existència d'acció col·lectiva en aquells casos en què el càlcul de $Bp - C$ dona negatiu? Com és possible justificar teòricament l'acció col·lectiva empresa per grups latents?

Tot i que en aquests casos s'esperaria que ningú cooperés en l'acció col·lectiva i que el bé no s'aconguís, molt sovint trobem que grups grans "escapen" al dilema social que comporta la possibilitat individual d'actuar com un *free-rider*. La resposta d'Olson a la constatació empírica que hi ha grups grans que duen a terme accions col·lectives tot i que la lògica individual sembla anar-hi en contra és l'element D , els incentius selectius. Com sabem, Olson va arribar a la conclusió que només en el cas que existissin incentius selectius privats (ja fossin positius o negatius) es proveïrien béns col·lectius en grups grans. Així doncs, un incentiu selectiu és un bé amb possibilitat d'exclusió (és a dir, un bé que permet discriminar qui el rebrà) que el grup (o el seu líder) únicament proporcionarà a aquells individus que contribueixin efectivament a l'acció col·lectiva per a la provisió del bé públic.

L'anàlisi de les decisions individuals sobre si cooperar o no cooperar no descobreix diferències substancials entre els incentius selectius negatius i els positius. La quantitat d'incentius selectius necessària perquè es desenvolupi una acció col·lectiva sembla ser la mateixa independentment de si l'incentiu selectiu és positiu (és a dir, es dóna una recompensa d'algun tipus a qui coopera) com si és negatiu (és a dir, es castiga la no-cooperació). En qualsevol cas, però, quan s'investiguen les condicions per les quals un actor racional que controla algun recurs valuós (un emprenedor polític o un líder) decideix usar-lo com a incentiu selectiu, es descobreix que els incentius selectius positius i negatius operen de manera molt diferent: les recompenses i els càstigs generen dinàmiques diferents en l'acció col·lectiva segons com estiguin relacionats els costos amb el nombre de persones que cooperen en l'acció col·lectiva. En aquest sentit, sembla que els incentius selectius positius són especialment eficients per a induir la participació d'una part relativament petita del grup, mentre que els incentius selectius negatius són essencials per impulsar la cooperació de tots els membres del grup en accions col·lectives molt costoses i que poden arribar a generar desacords en el grup mateix.

En qualsevol cas, els incentius selectius afavoreixen l'acció col·lectiva en la mesura que els individus que participen en l'acció (i només aquests) rebran una recompensa diferent a la derivada del bé públic que s'aconseguix amb la mateixa acció. D'alguna manera, l'acció col·lectiva serà un subproducte derivat de l'existència d'incentius selectius.

Lectures

Oliver, P. (1980). "Rewards and Punishments as Selective Incentives for Collective Action: Theoretical Investigations". *The American Journal of Sociology* (vol. 85, núm. 6, pàg. 1356-1375).

L'article d'Oliver pretén analitzar l'acció col·lectiva duta a terme per persones que comparteixen determinats interessos. Tanmateix, el model proposat permetria descriure qualsevol situació en la qual les recompenses dels individus depenguin de les accions dels altres. En particular, l'article mostra com els incentius selectius negatius i positius tenen implicacions diferents a l'hora d'induir l'acció col·lectiva. Es mostra com els incentius selectius de caràcter positiu són efectius per motivar la participació d'un nombre reduït de membres del grup i com genera pressions favorables a emprendre accions petites, "elitistes". En canvi, els incentius selectius negatius són efectius si es vol motivar la participació unànime dels membres del grup: amb tot, si la distribució d'aquests incentius selectius negatius no és estrictament igualitària, pot provocar discussions i hostilitat entre els membres del grup que reduïrien les possibilitats d'èxit de l'acció col·lectiva.

Willer, R. (2009). "Groups Reward Individual Sacrifice: The Status Solution to the Collective Action Problem". *American Sociological Review* (vol. 74, pàg. 23-43).

L'article presenta el concepte d'estatus dins del grup com un incentiu selectiu implícit que afavoriria l'acció col·lectiva. Es defineix l'estatus com la posició relativa en el grup basada en el prestigi, l'honor i la deferència i s'assumeix que els individus valoren positivament el fet de tenir un estatus més alt en el grup. Els individus que cooperen en l'acció col·lectiva reben diversos beneficis de la resta de membres (aquests els reconeixen un estatus superior dins del grup), de manera que aquestes recompenses afavoreixen una participació més gran en les accions futures que s'emprenguin. A partir d'experiments realitzats al laboratori, es comprova com la contribució a un grup és significativa perquè assenyalava la intenció de l'individu d'ajudar el grup. Els individus que reben un estatus més gran per la seva contribució, contribuiran més i veuen el grup més positivament. En definitiva, es mostra com l'incentiu selectiu "més estatus" que reben els cooperadors determina la productivitat i el sentiment de solidaritat del grup, cosa que pot ajudar a solucionar el dilema de l'acció col·lectiva.

Lectures complementàries

Dawes, R. M.; Orbell, J. M.; Simmons, R. T.; Van De Kragt, A. (1986). "Organizing Groups for Collective Action". *The American Political Science Review* (vol. 80, núm. 4, pàg. 1171-1185).

Knoke, D. (1988). "Incentives in Collective Action Organizations". *American Sociological Review* (vol. 53, núm. 3, pàg. 311-329).

Heckathorn, D. (1988). "Collective Sanctions and the Creation of Prisoner's Dilemma Norms". *American Journal of Sociology* (vol. 94, núm. 3, pàg. 535-562).

Heckathorn, D. (1990). "Collective Sanctions and Compliance Norms: A Formal Theory of Group-Mediated Social Control". *American Sociological Review* (vol. 55, núm. 3, pàg. 366-384).

Gächter, S.; Fehr, E. (1999). "Collective action as a social exchange". *Journal of Economic Behavior & Organization* (vol. 39, pàg. 341-369).

Sefton, M.; Shupp, R.; Walker, J. M. (2007). "The effect of the rewards and sanctions in provision of public goods". *Economic Inquiry* (vol. 45, núm. 4, pàg. 671-690).

Simpson, B.; Willer, R.; Ridgeway, C. L. (2012). "Status Hierarchies and the Organization of Collective Action". *Sociological Theory* (vol. 30, núm. 3, pàg. 149-166).

3.5. Els béns públics: l'objecte de l'acció col·lectiva

Amb l'ànim d'analitzar la possible relació entre la naturalesa del bé que es pretén aconseguir amb l'acció col·lectiva i les seves possibilitats d'èxit, podem resumir la tipologia de béns que poden ser produïts (ja sigui per mitjà del mercat, de l'estat, d'associacions voluntàries o clubs, o a través d'institucions de *self-government*) en la taula següent:

	Exclusió	No exclusió
Rivaltat	Béns privats (roba, menjar)	Béns comuns (pesca, medi ambient)
No rivaltat	Béns de club (cinema, TV de pagament)	Béns públics (aire net, defensa, enllumenat públic)

Fins ara s'ha interpretat que l'objecte de l'acció col·lectiva era la provisió del que coneixem com un *bé col·lectiu* (o **bé públic**). Aquests tipus de béns es caracteritzen per presentar les propietats següents:

- **No-rivaltat en el consum del bé.** El consum del bé públic per part d'un individu no disminueix la quantitat de bé que els resta per consumir als altres individus.
- **No-exclusió.** Els béns públics no permeten excloure del seu consum a aquells individus que no hagin contribuït a la seva provisió. Els béns públics tenen oferta conjunta. Un cop el bé públic està proveït, tothom se'n pot beneficiar, independentment de si han cooperat en la seva producció o no.

Com sabem, en la mesura que la provisió i manteniment d'aquest tipus de béns fa necessària la cooperació i contribució individuals, la seva producció està estretament associada al dilema social del *free-rider*. És per aquest motiu que normalment la provisió dels béns públics està en mans de l'estat (aquella tercera part que té la capacitat de forçar la cooperació dels individus) i, per exemple, l'estat fa pagar impostos als individus de manera coercitiva de manera que la recaptació pugui ser destinada a la producció dels béns públics que no s'aconseguirien a partir de les contribucions voluntàries d'individus racionals.

Així doncs, podríem concebre els béns públics com el contrari als **béns privats**, és a dir, als béns que són produïts per a obtenir un benefici i que són consumits únicament per aquells individus que accedeixen al seu mercat (i en paguen el preu). Dit en altres termes, els béns privats tenen rivalitat (el bé que un individu consumeix "es gasta", no pot ser consumit per ningú més) i també exclusió (no tothom pot accedir als béns privats, només l'individu que pot pagar-ne el preu i superar el mecanisme d'exclusió característic de la institució del mercat).

Una altra categoria de béns vindria definida per aquells béns que no presenten rivalitat però sí que presenten exclusió. Són els **béns de club**. Un cop estan proveïts, és possible segmentar la població que es beneficiaria dels béns de club entenenent que el consum "selectiu" no reduirà la quantitat de bé a disposició dels altres membres del club. Per exemple, la incorporació de regulacions o tecnologies que introdueixin la possibilitat d'exclusió (drets de propietat, regulació d'externalitats, patents, quotes...) pot modificar radicalment la lògica de l'acció col·lectiva: la provisió i el consum del bé ja no dependran de la superació o no del problema del *free-rider*. De fet, aquest problema deixa d'existir en els béns de club, de manera que la provisió i consum del bé dependran exclusivament de l'interès que hi hagi per part d'alguns individus pel consum del propi bé. Dit altrament, a vegades és possible generar un mecanisme pel qual un bé que no era exclusiu passi a ser-ho: si els costos d'implementar aquest mecanisme d'exclusió són menors que els beneficis derivats de la col·laboració poden aparèixer "clubs" que proveeixin el bé.

Una darrera categoria de béns vindria definida per aquells béns que no presenten exclusió però sí que presenten rivalitat. Són els **béns comuns** (o béns comunals). Atès que els béns comuns presenten rivalitat, pateixen l'efecte congestió, de manera que l'augment de participants tendeix a tenir efectes negatius: fer de *free-rider* farà malbé el bé públic per sobreexplotació. En els béns comuns, no és possible excloure cap individu que en pretengui el consum, però és cert que el consum del bé per part d'un individu, redueix la quantitat de bé comú a disposició de la resta. Ens trobem davant del dilema social conegut com la *tragèdia dels comuns*: si els individus es comporten seguint estrictament la seva racionalitat individual, el bé comú s'esgotarà deixant tots els individus en una situació pitjor de la que tindrien si cooperessin.

Més enllà de la possibilitat clara de privatitzar l'ús dels béns comuns o de limitar-ne l'ús amb l'establiment de mecanismes de caràcter econòmic (per exemple, una taxa), els treballs d'Ostrom demostren com és possible que organitzacions de caràcter privat (i no l'Estat) regulin efectivament el consum dels béns comuns de tal manera s'eviti que aquests desapareguin. Ostrom (1990) analitza empíricament casos de béns comuns a Suïssa, Japó, Espanya i Filipines i descriu les principals característiques de les institucions privades que històricament permeten la conservació de determinats béns comuns en aquests països. Són les següents:

- Els participants, és a dir, els individus que poden consumir els recursos comuns estan perfectament identificats.
- Hi ha coherència entre les normes que determinen el consum del bé comunal i les condicions locals (temps d'ús, lloc, tecnologia, quantitat de recurs a consumir, etc.).
- Els individus afectats per les regles de consum del bé poden participar en un procés per a la seva modificació.
- Els individus que vigilen l'observació de les normes són *accountables* en relació als individus que tenen dret de consum del bé comunal.
- Les sancions imposades als individus que violen les regles de consum del bé comunal són graduals segons la importància de l'ofensa.
- Hi ha mecanismes ràpids per a resoldre els conflictes derivats del consum del bé comunal.
- El dret dels consumidors del bé comunal per a autoorganitzar-se i crear les seves institucions reguladores no és qüestionat pels poders públics.

Cal fer notar que les institucions que permeten superar la *tragèdia dels comuns* poden entendre's simplement com una cooperació individual a llarg termini que se "solidifica" en forma d'institució tradicional: l'estructura de les decisions individuals interactives (per exemple, el dilema del presoner) s'ha jugat tantes vegades que els jugadors han après a cooperar de tal manera que, com que no tenen certesa sobre quan acabarà el joc, cooperar esdevé una estratègia racional per a tots els individus interessats en la provisió del bé.

Lectures

Hardin, G. (1968). "The tragedy of the commons". *Science* (vol. 162, pàg. 1243-1248).

Hardin demostra la dissociació entre les decisions (racionals) individuals i el benestar col·lectiu mitjançant la tragèdia dels comuns, originalment apuntada pel matemàtic William F. Lloyd: cada pastor maximitzador i racional es pregunta si li convé afegir una ovella més a la pastura (és a dir, quin és el benefici *privat* que n'obtindrà).

Imaginem que cada animal li dóna una utilitat de $+c$. Imaginem que cada animal genera un cost a la pastura comunal de $-c$. El fet realment important és que aquesta “desutilitat” és compartida per tots els pastors: pel pastor considerat individualment només representa una fracció del cost i, per tant, decidirà augmentar el nombre de les seves ovelles a la pastura. Des del moment que aquest raonament és vàlid per a tots els pastors, la pastura acabarà per erosionar-se i malbaratar-se.

Segons Hardin, les opcions per evitar aquest problema són privatitzar (és a dir, vendre els béns comuns com a propietat privada) o restringir l'accés (és a dir, mantenir la propietat pública dels béns però restringir el dret d'entrada o d'ús segons un sistema de riquesa –la disposició a pagar–, mitjançant subhastes, d'acord amb un criteri de mèrit o, fins i tot, mitjançant l'atzar, les loteries o les cues).

Lectures complementàries

Samuelson, P. (1954). “The Pure Theory of Public Expenditure”. *Review of Economics and Statistics* (vol. 36, pàg. 387-389).

Buchanan, J. M. (1965). “An Economic Theory of Clubs”. *Economica* (vol. 32, núm. 125, pàg. 1-14).

Cornes, R.; Sandler, T. (1996). *The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods*. Cambridge: Cambridge University Press.

Crowe, L. (1969). “The Tragedy of the Commons Revisited”. *Science* (vol. 166, núm. 3909, pàg. 1103-1107).

Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press. Hi ha traducció al castellà: *El gobierno de los bienes comunes*. Mèxic: Fondo de Cultura Económica.

Feeny, D., Berkes, F.; McCay, B. J.; Acheson, J. M. (1990). “The tragedy of the commons: twenty-two years later”. *Human Ecology* (vol. 18, núm. 1, pàg. 1-19).

Ostrom, E. (1992). *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*. San Francisco: ICS Press.

Ostrom, E.; Walker, J.; Gardner, R. (1992). “Covenants with and without a sword: self-governance is possible”. *American Political Science Review* (vol. 86, núm. 2, pàg. 404-417).

Ostrom, E.; Burger, J.; Field, Ch. B.; Norgaard, R. B.; Policansky, D. (1999). “Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges”. *Science* (vol. 284, pàg. 278-282).

Walker, J. M.; Gardner, R.; Herr, A.; Ostrom, E. (2000). “Collective Choice in the Commons: experimental results on proposed allocation rules and votes”. *The Economic Journal* (vol. 110, pàg. 212-234).

Schlager, E. (2002). “Rationality, Cooperation, and Common Pool Resources”. *American Behavioral Scientist* (vol. 45, pàg. 801-19).

Casari, M.; Plott, Ch. R. (2003). "Decentralized Management of Common Property Resources: Experiments with a Centuries-Old Institution". *Journal of Economic Behavior & Organization* (vol. 51, pàg. 217-247).

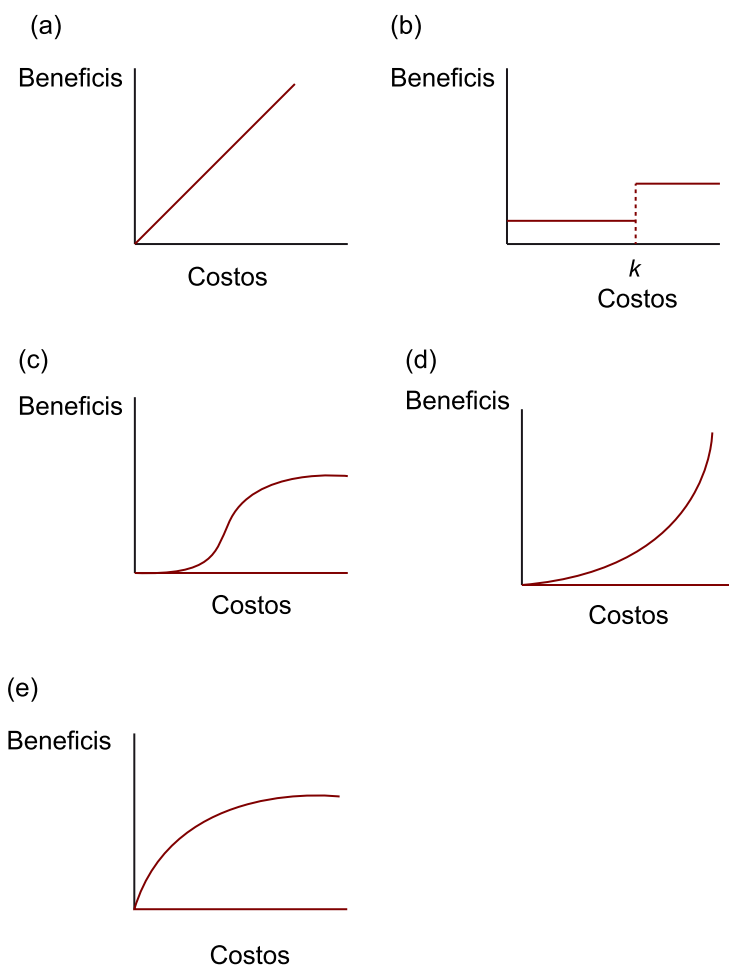
3.6. La forma de la corba de la funció productiva

En tota acció col·lectiva es pot definir una funció que connecti les accions i contribucions dels individus amb els resultats finals aconseguits pel grup. És a dir, per a la producció de béns públics mitjançant l'acció col·lectiva, és possible concretar la combinació següent:

- a) individus que contribueixin i vulguin participar en la producció del bé públic i
- b) quantitat de beneficis que aconseguiran amb la seva participació.

Aquestes funcions poden ser molt variades i, d'alguna manera, representen les diferents dinàmiques que poden informar l'acció col·lectiva. Es resumeixen a continuació:

Figura 2



Les formes de producció esdevenen lineals (a) quan el benefici marginal dels individus és idèntic tant si considerem els individus que participen a l'inici de l'acció col·lectiva com si considerem els participants de darrera hora. En

aquest cas, l'acció col·lectiva presenta una característica dicotòmica: o bé és racional per a tothom contribuir al bé públic o bé és racional per a tothom no contribuir-hi. Per tant, cap subconjunt d'actors pot fer de *free-rider* aprofitant-se de les contribucions dels altres individus. Dit en altres paraules, quan l'acció col·lectiva presenta aquesta relació entre aportacions individuals i beneficis, no estem davant del problema del *free-rider*.

Si la funció de producció és del tipus discontinu (*b*), la solució dels dilemes socials és fàcil atès que no es proveirà cap quantitat de bé col·lectiu si els participants no obtenen prou *inputs* com per arribar al punt *k* (nombre mínim de persones que és necessari que participin per tal de proveir el bé). Per tant, els individus assumeixen que la seva contribució és essencial per a la provisió del bé. De fet, no serà possible seguir un comportament de *free-rider* fins que el bé públic no sigui efectivament proveït. La funció descrita en el model (*b*) representa la possibilitat que l'acció col·lectiva pretengui aconseguir *lumpy goods*. Com podem veure en la figura 2, els *lumpy goods* (per exemple, un pont sobre un riu) es caracteritzen perquè només poden ser proveïts de manera discreta (és a dir, o són proveïts totalment o no són proveïts).

La forma de producció dels béns col·lectius també pot prendre ser una funció de tercer ordre (*c*). A l'inici de la producció, la corba s'accelera i representa els beneficis marginals creixents que rebran els individus que primer contribueixin a la provisió del bé. En aquest punt, l'acció col·lectiva s'enfronta al problema de com iniciar-se, ja que les recompenses que rebran els primers contribuïdors seran baixes. A menys que hi hagi una *massa crítica* d'individus molt fortament motivats (o un emprenedor polític) que vulgui assumir aquests costos, l'acció col·lectiva difícilment s'iniciarà. Per tant, el problema no és tant que alguns individus actuïn com a *free-riders* i s'aprofitin de la contribució dels altres, sinó que ningú no contribuirà inicialment a l'acció col·lectiva definida per aquesta funció de producció.

En una funció de producció accelerada (*d*) les contribucions inicials tenen poc efecte mentre que les contribucions finals generen cada cop beneficis més grans: cada contribució fa que la següent tingui més valor. Com en el cas de les funcions de producció de tercer ordre, el comportament dels *free-riders* no implica un veritable problema i la predicció és semblant a l'anterior: l'acció col·lectiva dependrà del fet que es produeixin les primers contribucions. Si això passa, serà possible l'acció col·lectiva. Aquesta dinàmica fa de la funció de producció accelerada un bon instrument d'anàlisi per a les accions col·lectives que demanen la contribució de molts individus (com per exemple les revolucions).

Per últim, en les formes de producció desaccelerades (*e*), cada contribució augmenta el total de la recompensa que rebrà el grup, però els retorns marginals són més petits a mesura que més individus hi participen. En els grans grups (amb molts beneficiaris potencials) la dificultat per superar el període inicial on les recompenses pels participants són molt baixes o fins i tot negatives,

pot impedir el desenvolupament de l'acció col·lectiva abans que aquesta generi beneficis nets. Per tant, aquests béns col·lectius no seran proveïts en grans grups homogenis (o seran proveïts a un nivell subòptim). Dit en altres termes, cada contribució addicional redueix el benefici rebut per l'individu a partir d'un determinat volum de producció, cosa que facilita l'impuls inicial de la producció del bé públic tot i que hi haurà problemes per a la continuïtat en la seva producció.

Lectures

Hardin, R. (1976). "Group Provision of Step Goods". *Behavioral Science* (vol. 21, núm. 2, pàg. 101-106).

L'article de Hardin fa notar com molts béns col·lectius només poden ser proveïts de manera discreta (i no en determinades quantitats contínues). En certa manera, els problemes dels grups intentant proveir aquests tipus de béns de manera voluntària, a través de l'acció col·lectiva, són diferents dels problemes derivats de la producció de béns continus. S'analitza la provisió dels béns discrets com una elecció binària entre contribuir a la provisió del bé i no contribuir-hi sota la forma del dilema del presoner. És dona el cas que si la relació entre beneficis i costos és molt petita, la solució serà que tothom hi contribueix; en canvi, si la relació beneficis-costos és alta, irònicament no serà possible trobar una solució d'equilibri. S'argumenta que l'anàlisi és aplicable a qualsevol grup que tingui un interès comú en un bé discret i pugui calcular els beneficis i els costos de la seva provisió.

Jordana, J. (2007). "Producción y percepción de bienes públicos en la lógica de la acción colectiva". *Revista Internacional de Sociología* (vol. 65, núm. 46, pàg. 37-61).

L'article de Jordana relaciona les propietats dels béns públics amb els diferents problemes que identifiquen l'acció col·lectiva. S'analitza la relació entre diferents tipus de béns públics i el comportament que seguiran els individus dels grups que els pretenen. Per fer-ho, es consideren els vincles entre les funcions de producció del bé i les seves possibles formes de consum. Finalment, també s'apunta la possibilitat que les percepcions dels individus provoquin desviacions en els paràmetres de racionalitat del seu comportament.

Lectures complementàries

Hart, J. A.; Cowhey, P. F. (1977). "Theories of Collective Goods Reexamined". *The Western Political Quarterly* (vol. 30, núm. 3, pàg. 351-362).

Hirshleifer, J. (1983). "From Weakest-Link to Best Shot: the Voluntary Provision of Public Goods". *Public Choice* (vol. 41, núm. 3, pàg. 371-386).

Van de Kragt, A.; Orbell, J. M.; Dawes, R. M. (1983). "The minimal contributing set as a solution to public good problems". *American Political Science Review* (vol. 77, núm. 1, pàg. 112-122).

Marwell, G.; Oliver, P. (1993). *The Critical Mass in Collective Action: A Micro-Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hansen, W. L.; Mitchell, N. J.; Drope, J. D. (2005). "The Logic of Private and Collective Action". *American Journal of Political Science* (vol. 49, núm. 1, pàg. 150-167).

4. Els mecanismes per a l'acció col·lectiva

En aquest apartat veurem com l'anàlisi de l'acció col·lectiva ha generat un conjunt de literatura empírica que intenta identificar els mecanismes a través dels quals s'impulsa l'acció voluntària dels individus per a la provisió de béns públics. Per a l'anàlisi d'aquests mecanismes, les estratègies seguides des d'un punt de vista metodològic han estat fonamentalment tres:

- 1) el desenvolupament i refinament dels models teòrics,
- 2) la contrastació empírica (per exemple a través d'estudis de cas) i
- 3) l'anàlisi derivada d'experiments o quasi experiments.

Val a dir que en els darrers anys, aquesta última estratègia ha generat molts resultats que entren en contradicció amb les conclusions que podien extreure's dels models teòrics. Tot i que l'ús d'experiments és (només) una eina pròpia de la investigació de caràcter empíric sobre l'acció col·lectiva, aquesta estratègia ha permès augmentar notablement el coneixement i la comprensió de les variables que afecten els individus quan s'enfronten al dilema de si contribuir o no a una acció col·lectiva "de laboratori": els experiments permeten controlar les variables de tal manera que és possible identificar la seva importància relativa i generalitzar les conclusions extretes.

Alguns exemples de contrastació empírica del model d'acció col·lectiva d'Olson

Marsh, D. (1976). "On Joining Interest Groups: An Empirical Consideration of the Work of Mancur Olson Jr." *British Journal of Political Science* (vol. 6, núm. 3, pàg. 257-271).

Walsh, E. J.; Warland, R. H. (1983). "Social Movement Involvement in the Wake of a Nuclear Accident: Activists and Free-riders in the TMI". *American Sociological Review* (vol. 48, núm. 6, pàg. 764-780).

Opp, K.-D. (1988). "Grievances and Participation in Social Movements". *American Sociological Review* (vol. 53, núm. 6, pàg. 853-864).

Muller, E. N.; Opp, K.-D. (1986). "Rational Choice and Rebellious Collective Action". *The American Political Science Review* (vol. 80, núm. 2, pàg. 471-488).

Experiments de laboratori i acció col·lectiva

Dawes, R. M.; Orbell, J. M.; Simmons, R. T.; Van De Kragt, A. (1986). "Organizing Groups for Collective Action". *The American Political Science Review* (vol. 80, núm. 4, pàg. 1171-1185).

Andreoni, J. (1995). "Cooperation in Public-Goods Experiments: kindness or confusion?". *American Economic Review* (vol. 85, núm. 4, pàg. 891-904).

Druckman, J. N.; Green, D. P.; Kuklinski, J. H.; Lupia, A. (2006). "The Growth and Development of Experimental Research in Political Science". *American Political Science Review* (vol. 100, pàg. 627-35).

De Rooij, E.; Green, D. P.; Gerber, A. (2009). "Field Experiments on Political Behavior and Collective Action". *Annual Review of Political Science* (vol. 12, pàg. 389-395).

Palfrey, T. (2009). "Laboratory Experiments in Political Economy". *Annual Review of Political Science* (vol. 12, pàg. 379-388).

Chaudhuri, A. (2011). "Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of the literature". *Experimental Economics* (vol. 14, pàg. 47-83).

Holt, C. A. (2006). *Markets, Games, and Strategic Behavior*. Boston: Addison-Wesley.

Ostrom, E. (2006). "The Value-Added of Laboratory Experiments for the Study of Institutions and Common-Pool Resources". *Journal of Economic Behaviour & Organization* (vol. 61, núm. 2, pàg. 149-63).

A continuació, hem ordenat els mecanismes que, segons aquesta literatura, semblen incidir de manera més clara en l'organització de l'acció col·lectiva. Són els que examinarem a continuació: la possibilitat que el dilema del presoner amb què caracteritzàvem l'acció col·lectiva es repeteixi, la possibilitat de comunicació (o no) entre els individus que contribueixen a l'acció col·lectiva, la reputació dels participants, la confiança entre els participants, la reciprocitat dels seus comportaments, el capital social, els límits o expectatives que tenen els individus sobre l'acció col·lectiva i, finalment, el paper de l'estructura sota la qual es produeix la interacció entre els individus (tipus de xarxes).

4.1. La repetició

L'ús que hem fet del dilema del presoner per exemplificar l'estructura lògica de l'acció col·lectiva implica l'existència d'un dilema social perquè tots els jugadors fixen les seves preferències tenint en compte únicament el temps present: els individus busquen maximitzar les seves recompenses sense considerar la possibilitat que la interacció amb els altres jugadors es repeteixi en un futur, és a dir, els jugadors no calculen les conseqüències a llarg termini de les seves decisions perquè, simplement, "no hi ha futur".

En el cas que l'estructura del dilema del presoner es repeteixi, les condicions per a la cooperació es modifiquen substancialment.

En primer lloc, si el dilema del presoner es repeteix passem d'una estructura estàtica a una estructura dinàmica que pot evolucionar i transformar-se.

En segon lloc, si repetim el joc, el futur sí que té importància i, cosa més important, poden sorgir estratègies condicionades al comportament seguit en jugades anteriors. Tanmateix, per tal que el Dilema del Presoner repetit pugui donar lloc a la cooperació dels individus racionals és necessari que no es conegui quantes vegades es repetirà el joc o se sàpiga del cert que es jugarà un nombre indeterminat de vegades. En cas que el dilema del presoner es repeteixi un nombre finit de vegades (i aquest nombre sigui conegut), la repetició no derivarà la cooperació individual perquè, lògicament, la darrera vegada que es jugui el dilema del presoner, la no-cooperació serà l'estratègia dominant per a tots els jugadors. Si això és així, també serà cert per la penúltima vegada que s'hagi de jugar el joc (els jugadors saben que a la darrera no cooperaran). I, si això és així, també serà cert per l'avantpenúltima jugada... Aquest procés de retroinducció permet fer veure que l'única estratègia racional en un dilema del presoner repetit n vegades és la no-cooperació. En resum, si en un dilema del presoner repetit és racional fer de *free-rider* en la darrera jugada, mai no serà racional cooperar (i contribuir a la provisió del bé col·lectiu).

Ara bé, si el dilema del presoner es repeteix de manera indefinida (o no hi ha prou informació sobre quan acabarà el joc), l'argument de la retroinducció no és aplicable: poden aparèixer infinits equilibris que dependran de les estratègies que segueixin els jugadors quan no disposen d'una estratègia dominant. En general, qualsevol joc repetit indefinidament té infinits equilibris: per exemple, si s'adopta una estratègia de reciprocitat com l'estratègia *Tit-for-Tat* ("Tal faràs, tal trobaràs") i es coneix que els jugadors la utilitzaran, cap jugador té incentius per no cooperar i s'arribarà a un equilibri en què tothom coopera.

Per tant, en un context definit per una acció col·lectiva sempre és possible diferenciar entre el "moment fundacional" de l'acció i el seu desenvolupament. En el moment fundacional (quan els membres del grup voten si emprendre o no una acció col·lectiva –per exemple, una manifestació contra la pobresa), ens trobem davant d'una situació que pot ser considerada un dilema del presoner de *one shot*: és el moment precís en què els actors prenen decisions individuals de manera simultània. Si considerem el desenvolupament de l'acció col·lectiva, no estem davant d'una situació *one shot*, sinó que la interacció entre els individus presenta una estructura més dinàmica: els individus hauran de considerar quina és la seva contribució a l'acció i si aquesta es mantindrà al llarg del temps o no. En el transcurs de la mateixa acció col·lectiva els individus podran "entrar" o "sortir" de l'acció i assumir més o menys costos per a la provisió del bé comú que es persegueix. En aquest sentit és molt diferent buscar els permisos administratius per fer la manifestació que organitzar-la fixant el dia i el recorregut, que elaborar les pancartes, que fer difusió de l'acció a través de les xarxes socials, que assistir a la manifestació o que protagonitzar un dels discursos previstos pel final...

Com veurem, el fet que la interacció entre individus (racionals) pugui repetir-se possibilitarà el següent:

- 1) la comunicació,
- 2) la construcció de reputacions,
- 3) la creació de confiança i
- 4) l'establiment de comportaments basats en la reciprocitat entre els individus.

Totes aquestes variables afectaran l'acció col·lectiva en la mesura que actuen com a mecanismes que, reforçant-se entre ells, faciliten la superació del problema del *free-rider* (sense que, de moment, es conegui amb exactitud quina és i com es desenvolupa la relació de causalitat entre aquests fenòmens).

Bibliografia

Rapoport, A.; Chammah, A. M. (1970). *Prisoner's Dilemma*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Bendor, J.; Mookherjee, D. (1987). "Institutional Structure and the Logic of Ongoing Collective Action". *The American Political Science Review* (vol. 81, núm. 1, pàg. 129-154).

Fogel, D. B. (1993). "Evolving Behaviors in the Iterated Prisoner's Dilemma". *Evolutionary Computation* (vol. 1, núm. 1, pàg. 77-79).

Bicheri, Ch. (1997). "Learning to Cooperate". A: C. Bicheri; R. Jeffrey; B. Skyrms. *The Dynamics of Norms*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ostrom, E. (2000). "Collective Action and the Evolution of Social Norms". *The Journal of Economic Perspectives* (vol. 14, núm. 3, pàg. 137-158).

Stephens, D. W.; McLin, C. M.; Stevens, J. R. (2002). "Discounting and Reciprocity in an Iterated Prisoner's Dilemma". *Science* (vol. 298, núm. 5.601, pàg. 2216-2218).

4.1.1. La comunicació

El conjunt d'estudis experimentals que han analitzat al laboratori el paper de la comunicació entre els jugadors en jocs repetits (ja sigui una comunicació cara a cara o a partir de missatges escrits) no han trobat resultats consistents en relació amb la seva influència en l'acció col·lectiva. Això vol dir que diferents experiments han arribat a conclusions diverses. En el mateix sentit, tampoc no sembla possible arribar a conclusions indiscutibles sobre la importància del moment en què pugui produir-se aquesta comunicació (abans de l'inici del joc o durant el seu desenvolupament).

De tota manera, sí que cal destacar l'existència d'anàlisis empíriques que de manera regular signifiquen la importància del cara a cara i de la comunicació per a resoldre el problema de l'acció col·lectiva en situacions reals. Això és així perquè la possibilitat de comunicació permet construir un sentit de solidaritat amb el qual es reforça la probabilitat que els individus mantinguin les seves promeses de col·laborar. En cert sentit, la comunicació fa augmentar la confiança entre els individus del grup. De fet, sembla que la possibilitat de comunicació entre els membres d'un grup fa que les probabilitats de superació del dilema social que implica l'acció col·lectiva siguin molt superiors que en els contextos on la comunicació no és possible. Fins i tot s'argumenta que la comunicació té més importància que altres variables com ara la mida o la identitat del grup o la magnitud de les recompenses en el desenvolupament

exitós de l'acció col·lectiva. La conclusió dels estudis de cas és que la comunicació entre els individus permet generar la cooperació. Hi ha diferents explicacions que justifiquen aquesta asseveració: d'una banda, la comunicació permet entendre millor les circumstàncies que envolten l'acció col·lectiva (el joc que efectivament s'està jugant) la qual cosa augmenta les expectatives de cooperació; i de l'altra, reforça la identitat del grup i permet generar normes que indueixin la cooperació (ja sigui perquè recompensarà els comportaments cooperatius o perquè castigarà els no cooperatius).

Lectures

Ostrom, E. (2006). "The Value-Added of Laboratory Experiments for the Study of Institutions and Common-Pool Resources". *Journal of Economic Behaviour & Organization* (vol. 61, núm. 2, pàg. 149-63).

L'article d'Ostrom fa un resum de les conclusions derivades de la recerca experimental conduïda fins el moment i descriu experiments que incorporen la possibilitat de la comunicació cara a cara en contextos de provisió de béns comuns. Els resultats en contextos de béns comuns on no hi ha la possibilitat de comunicació s'aproximen a les prediccions de la teoria de jocs no cooperatius. En canvi, quan es permet la comunicació, s'arriba a millors resultats, ja que la comunicació permet superar dificultats derivades de l'heterogeneïtat dels participants. A més, si l'estructura de l'experiment ho permet, els individus dissenyen el seu sistema de regles de tal manera que és possible imposar sancions a aquells que no cooperen. En definitiva, les conclusions dels experiments realitzats permeten afirmar la importància que els processos de comunicació tenen en contextos per a la provisió de béns comuns: això és així perquè la comunicació reforça la reciprocitat, la reputació individual i la confiança.

Lectures complementàries

Deutsch, M. (1958). "Trust and suspicion". *Journal of Conflict Resolution* (vol. 2, pàg. 256-79).

Mark, I. R.; Walker, J. M. (1988). "Communication and free-riding behavior: The voluntary contribution mechanism". *Economic Inquiry* (vol. 26, pàg. 585-608).

Bonacich, P. (1990). "Communication Dilemmas in Social Networks: An Experimental Study". *American Sociological Review* (vol. 55, núm. 3, pàg. 448-459).

Ostrom, E.; Walker, J. (1991). "Communication in a commons: cooperation without external enforcement". A: T. R. Palfrey (ed.). *Laboratory Research in Political Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Sally, D. (1995). "Conversation and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis of experiments from 1958 to 1992". *Rationality and Society* (vol. 7, pàg. 58-92).

Bouas, K. S.; Komorita, S. S. (1996). "Group discussion and cooperation in social dilemmas". *Personality and Social Psychology Bulletin* (vol. 22, pàg. 1144-50).

Valley, K. L.; Moag, J.; Bazerman, M. H. (1998). "A matter of trust: effects of communication on the efficiency and distribution of outcomes". *Journal of Economic Behavior and Organization* (vol. 34, núm. 2, pàg. 211-238).

Cardenas, J.-C. (2000). "How do groups solve local commons dilemmas? Lessons from experimental economics in the field". *Environment, Development and Sustainability* (vol. 2, pàg. 305-322).

Bicchieri, C.; Lev-On, A. (2007). "Computer-mediated communication and cooperation in social dilemmas: An experimental analysis". *Politics, Philosophy, and Economics* (vol. 6, pàg. 139-68).

Balliet, D. (2010). "Communication and Cooperation in Social Dilemmas: A Meta-Analytic Review". *Journal of Conflict Resolution* (vol. 54, núm. 1, pàg. 39-57).

4.1.2. La reputació

Els experiments analitzats mostren com la repetició de les interaccions permet descobrir regularitats en el comportament passat dels individus. Aquesta informació facilita la cooperació en la mesura que es pot dissenyar una estratègia cooperativa racional que únicament involucri els individus posseïdors de determinades característiques. Aquest conjunt de característiques és el que coneixem com a reputació i, per exemple, permetria fer augmentar la cooperació si els individus tenien la reputació de ser cooperadors. Val a dir que en grups petits és més fàcil atribuir determinades característiques als individus pel coneixement de com hagin actuat prèviament i que aquesta informació és més difícil d'aconseguir (i de mantenir al llarg del temps) en grups grans. En general, els individus aprenen a discriminar les seves relacions segons els precedents observats en el comportament dels altres individus, de manera que aquells individus als quals s'atribueix una bona reputació és més probable que arribin a cooperar amb altres individus (i que, conseqüentment, obtinguin millors resultats). Fins i tot, es comprova com la reputació esdevé una variable molt important per a l'acció col·lectiva quan els jocs que es plantegen en els experiments s'aproximen al seu final: com més ens acostem "al final del joc", més estratègica serà la reputació dels jugadors.

Amb tot, cal destacar que la construcció d'un sistema de reputació entre els membres d'un grup no és fàcil: cal "història", és necessari un determinat volum de "jugades" per poder disposar de la informació necessària per a atribuir les reputacions als "jugadors". Dit en altres paraules, sense una "tradició" cooperativa en el grup, la decisió individual d'invertir en la construcció d'una reputació pot no ser una estratègia racional.

Lectures

Kollock, P. (1993). "'An Eye for an Eye Leaves Everyone Blind': Cooperation and Accounting System". *American Sociological Review*, (vol. 58, pàg. 768-786).

L'article de Kollock utilitza simulacions per ordinador per explorar els beneficis derivats de diferents estratègies amb les quals els jugadors avaluen els intercanvis que es produeixen. L'anàlisi permet descriure les condicions que permeten l'aparició de la cooperació quan: 1) els actors poden evidenciar uns precedents cooperadors i 2) quan les decisions dels jugadors són erròniament percebudes. Els resultats de les simulacions mostren com les estratègies amb

un sistema “relaxat” d’observar els intercanvis que es produeixen (un sistema característic o propi de les relacions socials i familiars) poden tenir avantatges respecte estratègies amb un sistema més “rigorós” d’avaluar els intercanvis (característic de les relacions econòmiques).

Lectures complementàries

Chong, D. (1992). “Social Incentives and the Preservation of Reputation in Public-Spirited Collective Action”. *International Political Science Review* (vol. 13, núm. 2, pàg. 171-198).

Nowak, M.; Sigmund, K. (1998). “Evolution of indirect reciprocity by image scoring”. *Nature* (vol. 393, pàg. 573-577).

Nowak, M.; Sigmund, K. (1998). “The Dynamics of Indirect Reciprocity”. *Journal of Theoretical Biology* (vol. 194, pàg. 561-574).

Lubell, M.; Scholz, J. T. (2001). “Cooperation, Reciprocity, and the Collective-Action Heuristic”. *American Journal of Political Science* (vol. 45, núm. 1, pàg. 160-178).

Milinski, M.; Semmann, D.; Krambeck, H.-J. (2002). “Reputation Helps Solve the ‘Tragedy of the Commons’”. *Nature* (vol. 415, pàg. 424-26).

Fehr, E. (2004). “Don’t lose your reputation”. *Nature* (vol. 432, pàg. 449-450).

Bohnet, I.; Huck, S. (2004). “Repetition and Reputation: Implications for Trust and Trustworthiness When Institutions Change”. *The American Economic Review* (vol. 94, núm. 2, pàg. 362-366).

Panchanathan, K.; Boyd, R. (2004). “Indirect reciprocity can stabilize cooperation without the second-order free-rider problem”. *Nature* (vol. 432, pàg. 499-502).

4.1.3. La confiança

Com ja s’ha comentat, la repetició de les interaccions individuals (juntament amb la comunicació i l’atribució de determinades reputacions) facilita la creació de relacions de confiança entre els individus i, al seu torn, aquest element facilita l’acció col·lectiva. D’alguna manera, els individus racionals tendiran a cooperar en l’acció col·lectiva si creuen (confien) que els altres també ho faran: en cas de trobar-se en un dilema social, els individus amb un nivell de confiança social més gran mostraran una propensió a cooperar més gran.

Tot i que puguin definir de manera distinta què entenen per *confiança* i per *confiabilitat*, molts estudis empírics i experimentals demostren que aquest concepte és important per a l’acció col·lectiva. Aquests estudis formen part del conjunt de literatura que analitza com els grups són capaços de proveir béns col·lectius, de manera voluntària, sense que sigui necessària la coerció governamental. En general es considera que a mesura que els individus tenen més possibilitats d’interactuar i construeixen normes de reciprocitat en els comportaments, és més fàcil que es produeixi la provisió voluntària (basada en la confiança) del bé col·lectiu. En teoria, doncs, com més interactuen els individus més fàcilment aprendran a confiar entre ells per tal de continuar cooperant.

Tanmateix, aquesta hipòtesi que pot semblar tan intuïtiva ha estat discutida: hi ha autors que argumenten que la confiança és, en moltes situacions, una causa molt poc important per explicar l'acció col·lectiva, fins al punt que poden fixar-se relacions mútuament beneficioses que no es basin en la confiança.

De fet, des d'aquesta perspectiva s'entendria que la confiança és un obstacle per la cooperació perquè, si bé és cert que la repetició generaria confiança, també ho és que podria reduir el grau de cooperació real perquè "diluiria l'energia del grup" i atorgaria un paper purament simbòlic als esforços dels cooperadors. Per exemple, es considera que la repetició d'accions col·lectives favorables al medi ambient (entès generalment) produirien un augment de confiança entre els membres del grup, però no tanta cooperació real si la mesuràvem tenint en compte la consecució d'objectius concrets en l'àmbit ecològic. En realitat, seria precisament la manca de confiança el que provocaria la gènesi d'institucions pensades per a reduir els riscos dels comportaments no cooperatius i promoure la cooperació entre els individus.

Lectures

Ostrom, E. (2000). "Collective Action and the Evolution of Social Norms". *The Journal of Economic Perspectives* (vol. 14, núm. 3, pàg. 137-158).

L'article d'Ostrom utilitza evidències empíriques (derivades d'estudis experimentals i d'estudis de casos reals) per a analitzar com els individus potencialment cooperadors s'assenyalen els uns als altres i arriben a dissenyar institucions que reforcen la seva cooperació mútua. És clar que en una situació sense repetició no és possible generar informació sobre els comportaments passats i només sobreviuran els individus egoistes racionals. En una situació amb repetició, però, les coses canvien molt. En un principi, els individus més desconfiats són els més favorables a contribuir a crear sistemes de sanció i els que amb més probabilitat es transformaran en cooperadors si tenen a la seva disposició aquests mecanismes sancionadors. A partir dels experiments al laboratori i estudis de camp es comprova com un nombre rellevant d'accions col·lectives poden ser resoltes (si més no parcialment) a partir d'aquests mecanismes que potencien la creació de normes de reciprocitat i de confiança entre els individus. Aquestes normes permeten informar els individus sobre els comportaments seguits anteriorment atès que proporcionen una recompensa o un càstig a aquells jugadors que han actuat sota criteris de confiança, reciprocitat i justícia.

Farrell, H. (2005). "Trust and Political Economy: Institutions and the Sources of Interfirm Cooperation". *Comparative Political Studies* (vol. 38, núm. 5, pàg. 459-483).

L'autor d'aquest article mostra com les institucions polítiques poden afectar la confiança entre els actors econòmics i, per tant, poden afectar la cooperació entre ells. Desenvolupa un estudi de cas i analitza la cooperació que hi ha entre

empreses a les zones industrials de Bolonya i Stuttgart per mostrar evidència empírica que dona suport a la hipòtesi segons la qual la confiança pot dependre del disseny institucional. La cooperació entre empreses petites situades a districtes industrials en què el procés de producció pot ser fàcilment desconcentrat és un repte per a les teories polítiques sobre la confiança i la cooperació. L'autor suggereix que la problemàtica teòrica derivada d'aquest comportament (és a dir, l'existència de formes aparentment irracionals de confiança en la política econòmica i de formes de cooperació fonamentades en l'alta confiança en societats amb un grau baix de confiança interpersonal) pot ser resolta si s'adopta una perspectiva institucional prou sofisticada per a entendre com les institucions polítiques poden afectar la confiança entre actors econòmics i facilitar la cooperació.

Lectures complementàries

Gambetta, D. (1988). "Can we trust trust?". A: D. Gambetta (ed.). *Trust: Making and breaking cooperative relations*. Oxford: Basil Blackwell.

Yamagishi, T.; Cook, K. (1993). "Generalized Exchange and Social Dilemmas". *Social Psychology Quarterly* (vol. 56, núm. 4, pàg. 235-248).

Hardin, R. (2002). *Trust and trustworthiness*. Nova York: Russell Sage Foundation.

Barclay, P. (2004). "Trustworthiness and Competitive Altruism Can Also Solve the 'Tragedy of the Commons'". *Evolution and Human Behavior* (vol. 25, pàg. 209-20).

Ostrom, E.; Walker, J. (2005). *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons for Experimental Research*. Nova York: Russell Sage Foundation.

Cook, K.; Hardin, R.; Levi, M. (2005). *Cooperation Without Trust?*. Nova York: Russell Sage Foundation.

Uslaner, E. M.; Brown, M. (2005). "Inequality, trust, and civic engagement". *American Politics Research* (vol. 33, núm. 6, pàg. 868-894).

Raymond, L. (2006). "Cooperation without Trust: Overcoming Collective Action Barriers to Endangered Species Protection". *The Policy Studies Journal* (vol. 34, núm. 1, pàg. 37-57).

Walker, J.; Ostrom, E. (2009). "Trust and Reciprocity as Foundations for Cooperation". A: K. Cook; M. Levi; R. Hardin. *Whom Can We Trust? How Groups, Networks, and Institutions Make Trust Possible*. Nova York: Russell Sage Foundation.

Mannemar, K. (2009). "Different goods, different effects: exploring the effects of generalized social trust in large-N collective action". *Public Choice* (vol. 140, pàg. 145-160).

4.1.4. La reciprocitat

La repetició dels intercanvis individuals afavoreix els comportaments basats en la reciprocitat. Normalment s'entén que ens referim a la reciprocitat directa ("jo t'ajudo ara i tu m'ajudes més tard") però també és possible la reciprocitat indirecta ("jo t'ajudo ara i algú altre del grup m'ajudarà més tard"). En aquest cas, la cooperació s'articula mitjançant els individus que, d'alguna forma, assenyalen que actuaran d'aquesta manera. És interessant veure que serà racional actuar d'aquesta manera perquè així augmenten les probabilitats de rebre la cooperació dels altres individus: la reciprocitat indirecta està efectivament vinculada a processos d'avaluació dels comportaments passats dels individus, processos que permeten atribuir una reputació i un determinat estatus. En cer-

ta manera, cada individu té una “puntuació” que és coneguda per la resta de membres del grup: la cooperació basada en la reciprocitat indirecta dependrà de l’habilitat dels individus per estimar la puntuació que tinguin els altres.

El treball seminal d’Axelrod en competicions de dilemes del presoner jugats per dues persones va arribar a la conclusió que la reciprocitat i la decència (*niceness*, és a dir, no ser mai el primer en no cooperar) eren característiques essencials de les estratègies que permetien la cooperació sostinguda. Les estratègies *decents* sempre reben les recompenses de la cooperació mútua quan es troben amb altres estratègies *decents* i, a més, en castigar la no-cooperació, poden mantenir la cooperació en molts dilemes socials. D’altra banda, les estratègies *recíproques* castiguen la no-cooperació modificant les possibilitats de la cooperació futura en resposta a la no-cooperació dels altres i, per tant, reduïxen la seva vulnerabilitat en relació amb les estratègies explotadores (o que no cooperen per tal d’aconseguir la màxima recompensa jugant al dilema del presoner). Per exemple, en dilemes del presoner repetits jugats per dues persones, l’estratègia *tit-for-tat* (“Tal faràs, tal trobaràs”, una estratègia simple que coopera la primera jugada i després fa el que hagi fet l’altre jugador), castiga prou els no-cooperadors com per assegurar que la cooperació sigui la resposta òptima per a aquells jugadors suficientment preocupats per les recompenses futures. A partir dels beneficis de *tit-for-tat*, és suggerent pensar que l’acció col·lectiva d’un grup d’individus pot evolucionar amb el temps si utilitzen estratègies *decents* i *recíproques* que assegurin que la cooperació és la decisió racional en cada moment del joc: dit en altres termes, la cooperació recíproca pot aparèixer per interès propi.

Lectures

Axelrod, R. (1981). “The Emergence of Cooperation among Egoists”. *The American Political Science Review* (vol. 75, núm. 2, pàg. 306-318).

L’article investiga sota quines condicions pot aparèixer la cooperació entre individus egoistes quan no hi ha una autoritat central que pugui castigar la no-cooperació. Aquesta situació es modela mitjançant un dilema del presoner repetit jugat per dues persones i es presenten les conclusions derivades de tres aproximacions diferents: l’anàlisi dels resultats d’un torneig, l’aproximació ecològica i l’aproximació evolutiva. Aquesta darrera aproximació és la de caràcter més general perquè considera totes les possibles estratègies. L’article acaba definint:

- 1) les condicions sota les quals cap estratègia pot aconseguir millors resultats que la mitjana si els altres utilitzen l’estratègia recíproca *tit-for-tat*;
- 2) les condicions necessàries i suficients perquè una estratègia sigui socialment estable, i

3) com pot aparèixer la cooperació per part d'un petit grup d'individus fins i tot quan la resta sempre utilitza una estratègia no cooperadora.

Lectures complementàries

Axelrod, R. (1980). "Effective Choice in the Prisoner's Dilemma". *Journal of Conflict Resolution* (vol. 24, pàg. 3-25).

Axelrod, R.; Hamilton, W. D. (1981). "The Evolution of Cooperation". *Science* (vol. 211, núm. 4.489, pàg. 1390-1396).

Axelrod, R. (1984). *The Evolution of Cooperation*. Nova York: Basic Books, Inc. Hi ha traduït al castellà: (1986). *La evolución de la cooperación*. Madrid: Alianza Editorial.

Axelrod, R.; Dion, D. (1988). "The Further Evolution of Cooperation". *Science* (vol. 242, pàg. 1385-1390).

Axelrod, R. (1997). *The Complexity of Cooperation: Agent-Based Models of Competition and Collaboration*. Princeton: Princeton University Press.

Lubell, M.; Scholz, J. T. (2001). "Cooperation, Reciprocity, and the Collective Action Heuristic". *American Journal of Political Science* (vol. 45, núm. 1, pàg. 160-178).

Kahan, D. M. (2003). "The logic of reciprocity: Trust, collective action, and law". *Michigan Law Review* (vol. 102, núm. 71, pàg. 71-103).

Cox, J. (2004). "How to identify trust and reciprocity". *Games and Economic Behavior* (vol. 46, pàg. 260-281).

Nowak, M. A.; Sigmund, K. (2005). "Evolution of indirect reciprocity". *Nature* (vol. 437, núm. 7063, pàg. 1291-1298).

4.2. El capital social

Si bé és cert que s'han suggerit moltes variables com a causes importants per a la cooperació voluntària en l'acció col·lectiva, una de les més citades és la idea de *capital social*.

El capital social es defineix normalment com una combinació de factors que promouen la cooperació entre grups que mantenen forts vincles socials, entre els quals hi hauria la confiança. La perspectiva del capital social proposa que la cooperació és més probable quan els individus interactuen en un context caracteritzat per l'existència de moltes relacions que es desenvolupen entre individus amb una manera de pensar semblant (*like-minded*).

Així, els vincles estructurals creats a partir de la interacció social entre els individus serien predictors importants del comportament cooperatiu en l'acció col·lectiva. De nou, la reputació, la confiança i les normes de reciprocitat derivades de la repetició de les interaccions, com també l'existència de determinades institucions formals i informals afavoririen l'aparició de comportaments cooperatius.

Una aproximació minimalista del concepte entendria el *capital social* com l'accés individual a xarxes de cooperació i, per tant, el capital social s'atribuiria als individus simplement com un mecanisme de connexió amb altres individus cooperadors. Una aproximació més extensa relacionaria el capital social amb l'acció col·lectiva, tot reconeixent la importància del capital social en el seu desenvolupament. Així, per exemple, s'entén que el capital social (bàsicament sota la forma de normes compartides) esdevindria un mecanisme per solucionar el problema de l'acció col·lectiva derivat de la tragèdia dels comuns perquè la densitat de les interaccions permetria la comunicació entre uns individus que aprendrien en qui confiar, i també quins efectes tindrien les seves accions individuals en els altres individus i en els recursos comuns. Un pas lògic més enllà encara permetria relacionar el concepte de capital social amb la governabilitat democràtica de les societats modernes.

Lectures

Ostrom, E.; Kahn, T. K. (2003): "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva". *Revista Mexicana de Sociología* (vol. 65, núm. 1, pàg. 155-233).

Aquest article fa una revisió de la història del concepte de *capital social* de manera que se'n destaquen la seva qualitat i utilitat científiques. Posteriorment es relaciona el capital social amb altres tipus de capital: el capital físic i el capital humà. El capital físic es diferencia del social en què el capital social no es gasta amb el seu ús, en què és difícil de mesurar i de construir exògenament i, finalment, en què el capital social depèn en bona mesura del disseny institucional. Després de revisar breument algunes investigacions empíriques sobre el capital social, l'article acaba suggerint la necessitat de centrar els esforços en l'anàlisi dels efectes del capital social sobre l'acció col·lectiva per entendre precisament els problemes de l'acció col·lectiva.

Lectures complementàries

Coleman, J. S. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* (vol. 94, pàg. 95-120).

Ostrom, E. (1994). "Constituting Social Capital and Collective Action". *Journal of Theoretical Politics* (vol. 6, núm. 4, pàg. 527-562).

Putnam, R. D. (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy* (vol. 6, núm. 1, pàg. 65-78).

Brehm, J.; Rahn, W. (1997). "Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital". *American Journal of Political Science* (vol. 41, núm. 3, pàg. 999-1023).

Burt, R. S. (1997). "The Contingent Value of Social Capital". *Administrative Science Quarterly* (vol. 42, pàg. 339-365).

Edwards, B.; Foley, M. W. (1997). "Social Capital and the Political Economy of Our Discontent". *American Behavioral Scientist* (vol. 40, núm. 5, pàg. 669-678).

Kenworthy, L. (1997). "Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation". *American Behavioral Scientist* (vol. 40, núm. 5, pàg. 645-646).

Edwards, B.; Foley, M. W. (1998). "Civil Society and Social Capital Beyond Putnam". *American Behavioral Scientist* (vol. 42, núm. 1, pàg. 124-139).

Boix, C.; Posner, D. N. (1998). "Social Capital: Explaining its Origins and Effects on Government Performance". *British Journal of Political Science* (vol. 28, núm. 4, pàg. 686-693).

Jackman, R. W.; Miller, R. A. (1998). "Social Capital and Politics". *Annual Review of Political Science* (vol. 1, pàg. 47-73).

Fukuyama, F. (2000). "Social Capital and Civil Society". *IMF Working Paper* WP/00/74.

Jordana, J. (2000). "Instituciones y capital social: ¿Qué explica qué?". *Revista Española de Ciencia Política* (vol. 1, núm. 2, pàg. 187-210).

Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nova York: Simon and Schuster. Hi ha traducció en castellà: (2002). *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*. Barcelona: Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores.

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

4.3. Els models de llinar. La "massa crítica". Els contagis

Els models de llinar expliquen com les contribucions individuals inicials poden precipitar una reacció en cadena que, en darrera instància, afectaria tots els membres del grup. Què és un llinar? Cal entendre per llinar el nombre o proporció d'individus que necessàriament han d'emprendre una acció perquè un altre individu s'hi afegeixi (aquest nombre o percentatge coincidirà amb el punt en què els beneficis nets de participar superaran els costos nets de participar per aquest individu concret). Òbviament, cada individu té el seu propi llinar, de manera que diferents individus poden tenir llinars diferents.

Més enllà de les explicacions de l'acció col·lectiva derivades dels interessos privats dels participants, el model dels llinars argumenta que la motivació essencial per a la cooperació individual és el fet de l'existència d'un interès compartit en el bé públic objecte del grup. Des d'aquesta perspectiva, el principal problema de l'acció col·lectiva no serien els *free-riders* sinó que seria un problema d'eficàcia: sota quines condicions els individus creuran que els seus esforços paguen la pena. Així, doncs, es construeix un model per a explicar l'acció col·lectiva en situacions on els individus tenen dues alternatives (participar o no participar) i els costos i els beneficis de cadascun depèn exclusivament de quants individus escullin participar-hi o no.

Molt connectat amb el model dels llinars hi ha el concepte de *massa crítica* entesa com el subconjunt de població que escull fer contribucions a l'acció col·lectiva mentre que la majoria dels individus s'estalvien els costos d'aquesta contribució.

Marwell i Oliver (1993) argumenten, contràriament a Olson, que la massa crítica que inicia l'acció col·lectiva és més fàcil de formar en grups grans ja que serà més probable que aquests grups continguin prou nombre d'individus amb un llinar baix. Dit en altres paraules, si els costos de proveir el bé col·lectiu

no augmenten amb el nombre de persones que se'n beneficien, aleshores serà més fàcil que els grups grans puguin aconseguir connectar el subconjunt necessari d'individus interessats a contribuir a l'acció col·lectiva.

Per aquests individus serà irrellevant quants individus no participen en l'acció perquè no formen part de la massa crítica: els costos que assumiran seran els mateixos independentment de la mida del grup, de quants individus contribueixin a l'acció col·lectiva. Per tant, la possibilitat de fer evident l'existència d'una massa crítica esdevé un senyal que mostra la viabilitat del grup. És evident que informació d'aquest tipus pot actuar com un mecanisme per a fer augmentar la participació en l'acció col·lectiva. La idea per a una acció col·lectiva amb èxit, doncs, no seria tant intentar convèncer i mobilitzar el nombre màxim d'individus possible com descobrir el mecanisme que connectava el nombre suficient d'individus que tenien un interès i prou recursos com per participar en l'acció col·lectiva des del seu començament i no fer de *free-riders*.

Malgrat l'absència d'una força coercitiva que obligui la cooperació o, fins i tot, malgrat l'absència d'incentius selectius, aquesta massa crítica pot, mitjançant un simple procés d'agregació d'accions individuals, desenvolupar una *cascada de participació*, un *efecte contagi* que permeti, de manera dinàmica, el desenvolupament de l'acció col·lectiva en grups grans a partir de l'acció voluntària d'individus racionals. Dit altrament, si es donen determinades condicions estructurals, la massa crítica pot derivar en una cascada d'activisme que determini l'èxit de l'acció col·lectiva.

Lectures

Schelling, T. C. (1969). "Models of segregation". *The American Economic Review* (vol. 59, núm. 2, pàg. 488-493).

El model de decantament que es proposa suposa l'existència de decisions individuals de caràcter excloent (actuar o no, anar a la manifestació o no...) produïdes en un context que permet avaluar la situació global en què es produeix la decisió. En el model de decantament també actua el concepte de *llindar individual*, de manera que un cop se superi la massa crítica de l'individu x (és a dir, un cop el seu nivell de tolerància s'hagi vist superat), aquest individu x seguirà un determinat comportament (per exemple, canviarà de barri perquè el nombre d'immigrants li resulta "excessiu"). Aquesta decisió individual d' x afecta la massa crítica d'altres individus, que també abandonaran el barri si veuen que els seus veïns de tota la vida també ho fan, i així successivament fins que s'arriba a l'equilibri dual, amb dos grups clarament diferenciats espacialment per motius de raça, sexe, color, religió, llengua... És important destacar com el model preveu que les decisions i les accions individuals generin comportaments col·lectius sense que hi hagi hagut coordinació prèvia. Caldria entendre la tolerància com el "nombre màgic" per sota del qual "ens quedem al barri", és a dir, el nombre (o percentatge) de membres de l'altre grup (per exemple, del

grup del qual no formem part) que estem disposats a acceptar sense marxar. Òbviament, aquest concepte de tolerància es construeix des d'una perspectiva "tècnica", positiva, i no té res a veure amb qüestions morals o normatives (que en cap cas estan presents al model de decantament). La principal conclusió del model de decantament és que el sumatori d'accions individuals (que no han estat prèviament coordinades i que depenen del nivell de tolerància dels diferents individus) tendeix a generar un fenomen de segregació (de separació), tot i que una majoria d'individus haurien preferit la barreja dels dos grups. Formalment, si el grau de tolerància és prou alt podria existir una situació d'equilibri on els dos grups conviessin. Però aquest equilibri és inestable perquè sempre afectarà negativament algun individu que veurà superat el seu grau de tolerància i que marxarà, la qual cosa generarà una nova situació amb la qual cosa se superarà el grau de tolerància d'un altre individu que marxarà...

Granovetter, M. (1973). "Threshold Models of Collective Behavior". *The American Journal of Sociology* (vol. 83, núm. 6, pàg. 1420-1443).

El model de llindar desenvolupat en aquest article presenta individus enfrontats a dues alternatives excloents: participar o no participar en l'acció col·lectiva. S'entén que els individus són racionals i intenten maximitzar la seva utilitat. El punt clau està en les diferències d'intensitat entre les preferències dels individus i per descriure aquestes diferències s'utilitza el concepte de *llindar*. El llindar d'un individu per participar en una revolta equival a la proporció del grup que hauria de participar en la revolta perquè ell mateix s'hi afegís: els "instigadors" tindran un llindar del 0 % i participaran encara que ningú més no ho faci; un "radical" tindrà un llindar baix (la revolta li proporciona molts beneficis i els costos de ser detingut són baixos); els individus més conservadors tindran llindars més alts, etc. La intenció del model és preveure, a partir d'una distribució inicial de llindars, el nombre d'individus que decidiran participar o no en l'acció col·lectiva i veure si aquest resultat és un equilibri. En resum, l'article analitza com una determinada distribució de llindars pot, seguint un principi d'agregació, generar una acció col·lectiva de manera gairebé automàtica, independentment de quines siguin les preferències sinceres dels individus que integren el grup.

Macy, M. (1991). "Chains of Cooperation: Threshold Effects in Collective Action". *American Sociological Review* (vol. 56, núm. 6, pàg. 730-747).

El model de Granovetter del llindar mostra com cada nou participant en l'acció col·lectiva provoca la participació d'un altre participant. L'article suggereix que l'acció col·lectiva depèn dels vincles socials que articulen la reacció en cadena. La simulació per ordinadors mostra com el llindar pot ser la clau per a solucionar problemes de coordinació: quan les eleccions dels individus depenen de la participació dels altres, aquesta interdependència facilita la coordinació dels

individus contribuïdors necessària per a transformar un equilibri no cooperatiu en un equilibri cooperatiu. Per tant, es comprova com aquestes reaccions en cadena necessiten “ponts” que connectin els diferents individus del grup.

Kuran, T. (1991). “Now Out of Never: The Element of Surprise in the East European Revolution of 1989”. *World Politics* (vol. 44, núm. 1, pàg. 7-48). Hi ha traducció al castellà: (1997). “Ahora o nunca: El elemento de sorpresa en la revolución de Europa oriental de 1989”. *Zona Abierta*, 80/81.

El model que proposa l'autor en l'article distingeix entre les preferències privades i públiques d'un individu per a explicar les revoltes a l'Europa Oriental els anys 90. Segons el model, és possible que aquestes preferències divergeixin quan les preferències públiques són falsificades. D'altra banda, S identificarà la mida de l'oposició (entesa com un percentatge de la població total). El model prediu que l'individu prendrà part en la revolta en funció del resultat del *trade-off* entre dos tipus de recompensa (una externa i una altra interna): la recompensa externa de donar suport a la revolta consisteix en els costos i beneficis de caràcter personal que derivin d'aquesta decisió. Com més gran sigui S més recompenses externes rebrà l'individu. La recompensa interna deriva dels costos psicològics de la falsificació de preferències (en termes de pèrdua d'autonomia i de integritat). En aquest sentit, la recompensa interna (i) anirà segons les seves preferències privades (x_i): com més intensa sigui x_i , més costós serà per l'individu falsificar el seu suport a l'oposició. Per tant, la preferència pública dependrà d' x_i i de S . Així que S creix, arriba un punt en què els costos externs d'afegir-se a l'oposició cauen per sota els costos interns derivats de la falsificació de preferències. Aquest és el *llindar revolucionari* P_i , una vegada s'hi arriba, farà que l'individu contribueixi a l'acció col·lectiva i es pugui arribar a produir un decantament social que s'accentuï amb cada nova incorporació: es produirà simultàniament una caiguda dels llindars individuals i un creixement de l'oposició pública. En definitiva, els individus no tenen poder si els considerem aïlladament i és cert que una revolució necessita la mobilització de molts individus. Tanmateix, els individus són potencialment molt poderosos si es donen les circumstàncies per poder generar una reacció en cadena que permeti aquesta mobilització.

Lectures complementàries

Berk, R. A. (1974). "A Gaming Approach to Crowd Behavior". *American Sociological Review* (vol. 39, núm. 3, pàg. 355-373).

Oliver, P.; Marwell, G. (1988). "The Paradox of Group Size in Collective Action: A Theory of Critical Mass, II". *American Sociological Review* (vol. 53, pàg. 1-8).

Schelling, T. C. (1989). "Termostatos, cacharros y otras familias de modelos". A: J. M. Colomer (ed). *Lecturas de Teoría Política Positiva*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales: 125-152.

Marwell, G.; Oliver, P. (1993). *The Critical Mass in Collective Action: a Micro-social Theory*. Nova York: Cambridge University Press.

Lohmann, S. (1994). "The Dynamics of Informational Cascades: The Monday Demonstrations in Leipzig, East Germany, 1989-91". *World Politics* (vol. 47, núm. 1, pàg. 42-101).

Hyojoung, K.; Bearman, P. S. (1997). "The Structure and Dynamics of Movement Participation". *American Sociological Review* (vol. 62, núm. 1, pàg. 70-93).

Gladwell, M. (2001). "Las tres leyes de toda epidemia". *El punto de inflexión. Cómo pequeñas cosas pueden provocar una gran diferencia*. Madrid: Espasa Calpe.

Schelling, T. C. (1989). *Micromotivos y macroconductas*. Mèxic: Fondo de Cultura Económica.

Oliver, P. E.; Marwell, G. (2001). "Whatever Happened to Critical Mass Theory? A Retrospective and Assessment". *Sociological Theory* (vol. 19, núm. 3, pàg. 292-311).

4.4. Les xarxes

Intentant donar resposta a la pregunta sobre les condicions que afavoreixen l'aparició de l'acció col·lectiva, la literatura ha suggerit el paper de les xarxes socials i la seva particular topografia com una possible resposta. En les nostres societats, les xarxes socials són una característica essencial que informa sobre el comportament social, de manera que, per exemple, la intensitat dels vincles relacionals són rellevants a l'hora d'entendre la cooperació en la mesura que influeix en la construcció de les normes i dels paràmetres que determinaran els comportaments cooperatius dels individus.

L'anàlisi de xarxes suggereix que la cooperació és més probable entre els individus que estan ben connectats, que ocupen una posició "central" a la xarxa i que estenen una relació "dèbil" que arriba a altres grups que d'altra manera quedarien incomunicats. En el mateix sentit, la recerca sobre aquesta temàtica indica que les xarxes caracteritzades per l'existència de molts vincles recíprocs permetran la creació de vincles forts entre els individus. Com sabem, quan els individus d'una xarxa es coneixen els uns als altres, els intercanvis beneficiosos (en definitiva, la cooperació) poden fonamentar-se en una futura reciprocitat i relacions directes. Per tant, la manera com els individus es relacionen, com estan connectats entre ells, com responen a la interdependència, és important de cara a la solució dels dilemes socials. En aquest sentit, l'existència de xarxes denses de comunicació i interacció entre els individus pot facilitar l'acció col·lectiva.

La perspectiva segons la qual les xarxes socials faciliten l'acció col·lectiva assumeix que els membres de la xarxa tenen un "interès regulatori" per obligar la contribució de la resta de membres a l'acció col·lectiva. En particular, en xarxes denses o tancades, els individus poden usar efectivament els seus vincles socials amb aquesta finalitat per les raons següents:

1) Perquè poden tenir més informació sobre els comportaments dels altres individus i

2) perquè tenen més recursos socials per a poder recompensar o castigar els comportaments de manera que poden condicionar la participació estratègica dels altres membres de la xarxa.

En definitiva, la forma de la xarxa (la seva "topologia", la mida de la xarxa, la seva densitat) en la qual es produeix aquesta relació entre els individus influirà en l'acció col·lectiva perquè ajudarà a determinar com estan connectats els membres del grup i quines possibilitats hi ha per a la comunicació i la creació de reputacions basades en la confiança i la reciprocitat dels comportaments (per exemple, la cooperació pot ser predominant si les xarxes eviten la interacció amb els no cooperadors o, en una xarxa molt gran, pot resultar impossible que tots els membres estiguin igualment connectats).

Cal tenir en compte que la topologia de les xarxes evoluciona, no és una estructura estàtica, de manera que és possible associar els comportaments individuals amb l'estructura concreta que en un moment determinat presentin les xarxes. Per tant, si les xarxes es transformen al llarg del temps, aquest element pot tenir conseqüències en el comportament dels individus (de fet, els individus no només tenen incentius per a cooperar o no cooperar en l'acció col·lectiva depenent dels costos, beneficis, mida del grup... també s'enfronten a decisions sobre si trencar o no relacions socials que precisament influeixen en la seva aportació al bé col·lectiu). En general, la interacció entre els comportaments i la topologia de les xarxes pot impulsar a llarg termini la creació d'institucions endògenes per a organitzar i regular la cooperació que possibilita l'èxit de l'acció col·lectiva. Dit això, resulta evident que una altra variable a tenir en compte serà la possibilitat que els individus puguin entrar i sortir voluntàriament de la xarxa així com la possibilitat que un actor (que ocupi una posició central o no a la xarxa) exerceixi algun tipus de lideratge en el grup.

Lectures

Granovetter, M. (1973). "The Strength of Weak Ties". *The American Journal of Sociology* (vol. 78, núm. 6, pàg. 1360-1380). Hi ha traducció castellana a: (2000). "La fuerza de los vínculos débiles". *Política y Sociedad* (núm. 33, pàg. 41-56).

L'article analitza les conseqüències macro d'un element micro que caracteritza la xarxa: la importància dels vincles dèbils. Altres estudis precedents han accentuat el poder d'unió que tenen les relacions dèbils. L'estudi dels vincles dèbils discuteix les relacions entre els grups i les relacions socials entre individus que no formen part dels anomenats *grups primaris* (o grups que tenen vincles forts entre els seus membres com, per exemple, les famílies). L'estratègia de l'article és seleccionar un aspecte concret de les interaccions a petita escala (el nivell de força dels vincles interpersonals) per mostrar com l'anàlisi de xarxes pot relacionar aquesta variable amb fenòmens socials de caràcter macro com la cohesió o la mobilitat social, l'organització política.

Els vincles dèbils, sovint denunciats per crear alienació, són interpretats per l'autor de l'article com un instrument primordial per a la integració dels individus en la seva comunitat i per la creació d'oportunitats perquè puguin contribuir a l'acció col·lectiva.

Scholz, J. T.; Berardo, R.; Kile, B. (2008). "Do Networks Solve Collective Action Problems? Credibility, Search, and Collaboration". *Journal of Politics* (vol. 70, núm. 2, pàg. 393-406).

Hi ha dues teories competint per explicar com les xarxes resolen els problemes de l'acció col·lectiva. D'una banda, se suposa que les xarxes denses i petites permeten els compromisos creïbles que faciliten les solucions cooperatives. De l'altra, s'entén que les xarxes extenses (i en extensió) potencien la recerca i l'intercanvi d'informació que facilita les solucions coordinades. L'estudi empíric que es presenta (en un àmbit on la fragmentació de l'autoritat genera problemes col·lectius i oportunitats per a aconseguir beneficis col·lectius mitjançant la cooperació individual: la gestió dels estuaris) permet contrastar les dues hipòtesis. Els resultats indiquen que la recerca i intercanvi d'informació solucionen més obstacles que no els compromisos creïbles a l'hora d'intentar la cooperació entre individus. Dit en altres paraules, sembla que les organitzacions ben connectades i centralitzades emprenen més accions cooperatives que no les organitzacions que es desenvolupen en una xarxa petita i densa.

McCubbins, M. D.; Paturi, R.; Weller, N. (2009). "Connected Coordination: Network Structure and Group Coordination". *American Politics Research* (vol. 37, núm. 5, pàg. 899-920).

Després de fer una revisió de la literatura sobre el tema, l'article desenvolupa experiments de laboratori per a estudiar les condicions sota les quals els participants poden resoldre problemes de coordinació. Es comprova que quan els participants tenen incentius comuns i simètrics per a coordinar-se poden aconseguir amb èxit aquesta coordinació, independentment de la forma de l'estructura de la xarxa en la qual s'integren. Tanmateix, quan els participants tenen incentius asimètrics, l'estructura de la xarxa sembla afectar de manera

significativa la capacitat de coordinar-se dels individus: les xarxes amb més connexions faciliten la coordinació més que no pas les xarxes amb menys connexions.

Lectures complementàries

Milgram, S. (1967). "The Small World Problem". *Psychology Today* (vol. 1, núm. 1, pàg. 61#67).

Merton, R. K. (1968). "The Matthew Effect in Science". *Science* (vol. 159, núm. 3.810, pàg. 56-63).

Opp, K-D.; Gern, Ch. (1993). "Dissident Groups, Personal Networks, and Spontaneous Cooperation: The East German Revolution of 1989". *American Sociological Review* (vol. 58, núm. 5, pàg. 659-680).

Gould, R. V. (1993). "Collective Action and Network Structure". *American Sociological Review* (vol. 58, núm. 2, pàg. 182-196).

Yamagishi, T.; Cook, K. (1993). "Generalized Exchange and Social Dilemmas". *Social Psychology Quarterly* (vol. 56, núm. 4, pàg. 235-248).

Burt, R. (2000). "The Network Structure of Social Capital". *Research in Organizational Behavior* (vol. 22, pàg. 345-423).

Hauk, E.; Nagel, R. (2001). "Choice of partners in multiple two-person prisoner's dilemma games: an experimental study". *Journal of Conflict Resolution* (vol. 45, pàg. 770-793).

Watts, D. (2001). *Six Degrees: The Science of a Connected Age*. Nova York: Norton.

McClurg, S. D. (2003). "Social Networks and Political Participation: The Role of Social Interaction in Explaining Political Participation". *Political Research Quarterly* (vol. 56, núm. 4, pàg. 449-464).

Burt, R. (2004). "Structural Holes and Good Ideas". *American Journal of Sociology* (vol. 2, núm. 110, pàg. 349-99).

Siegel, D. A. (2009). "Social Networks and Collective Action". *American Journal of Political Science* (vol. 53, núm. 1, pàg. 122-138).

Huckfeldt, R. (2009). "Interdependence, Density Dependence, and Networks in Politics". *American Politics Research* (vol. 37, núm. 5, pàg. 921-950).

Fehl, K.; van der Post, D. J.; Semmann, D. (2011). "Co-evolution of behaviour and social network structure promotes human cooperation". *Ecology Letters* (vol. 14, pàg. 546-551).

Suri, S.; Watts, D. J. (2011). "Cooperation and Contagion in Web-Based, Networked Public Goods Experiments". *PLoS ONE* 6(3): e16836. oi:10.1371/journal.pone.0016836

5. L'acció col·lectiva i tecnologies de la informació i la comunicació

5.1. Els efectes de les TIC sobre l'acció col·lectiva

Fins ara, l'anàlisi que hem desenvolupat per entendre els factors clau de l'acció col·lectiva no ha pres en consideració una variable que avui en dia es demostra molt important en les relacions entre els individus: la tecnologia. Amb la irrupció i consolidació de les tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) característica de la societat de la informació, és versemblant pensar que l'estructura de l'acció col·lectiva pugui veure's afectada per aquests fenòmens tecnològics en la mesura que les TIC incideixen molt particularment en una de les variables que, com hem vist, afecten l'acció col·lectiva: la comunicació.

Per exemple, cal repensar la idea olsoniana que els grups petits són més eficients que els grups grans: les TIC permeten, com a mínim, suavitzar aquesta asseveració o fins i tot considerar que la mida del grup no té efectes sobre la seva eficiència. De fet, les TIC redueixen els costos organitzatius dels grups i també poden fer més difícils els intents d'un *free-rider* per obtenir beneficis dels esforços del grup sense arribar a contribuir-hi. Això és així perquè les TIC augmenten les possibilitats de vigilància de manera que és més fàcil imposar el tipus de "pressió social" que anteriorment se circumscribia a aquells grups els membres dels quals establien relacions basades en la proximitat física (els individus vivien propers els uns dels altres). Per exemple, Internet pot facilitar l'acció col·lectiva no solament perquè redueix els costos de la comunicació (i, indirectament, de la cooperació) sinó perquè transforma l'accés individual a l'acció col·lectiva i també els canals i xarxes de comunicació entre uns actors polítics clau i uns individus que, sense el concurs de les TIC, no serien altra cosa que individus aïllats en un grup fragmentat.

Les TIC també poden afectar la percepció del valor que els individus atorguen a la seva contribució en l'acció col·lectiva. Per exemple, Internet gairebé elimina els costos marginals d'enviar missatges a un gran nombre de persones simultàniament de manera que tothom pot fer evident la seva contribució individual al bé col·lectiu. Òbviament, aquesta *noticeability* fa augmentar la percepció subjectiva de la importància que pugui tenir la contribució feta per l'individu. Per posar un altre exemple, si els membres d'un grup gran fan una promesa de proporcionar algun tipus d'incentiu selectiu a uns individus que podrien contribuir al bé col·lectiu però aquests no estan segurs que el grup complirà la seva promesa, és molt probable que l'oferiment sigui rebutjat. Les TIC poden ajudar a determinar quines ofertes són creïbles i quines no perquè

permeten seguir la pista de les accions dels individus que fan les ofertes i, per tant, permeten avaluar quin és el seu grau de credibilitat o quina és la seva reputació.

En resum, les TIC afecten diversos elements que semblen incidir en els grups que efectivament desenvolupen algun tipus d'acció col·lectiva en comparació amb aquells grups que poden ser considerats no eficients. En particular, les TIC redueixen el suposat desavantatge de ser un grup gran.

D'altra banda, es constata que els individus que podem considerar formen part de la massa crítica dels grups que es formen en línia (grups coneguts com a *xarxes electròniques de pràctiques* o *electronic network of practice*) són aquells que participen activament en l'enviament de missatges als altres membres del grup, creant una multitud de vincles socials nous i, en conseqüència, construint un capital social del grup basat en la creació de nou coneixement col·laboratiu. Precisament aquest nou coneixement és l'element que caracteritza les xarxes en línia: l'estructura de la xarxa ve determinada per l'intercanvi generalitzat i els vincles que es formen depenen de la distribució del coneixement i no tant de les relacions personals. Aquest tipus de vincles entre persones estranyes que únicament comparteixen informació contrasta amb els vincles recíprocs i directes que faciliten la cooperació fora de línia (*off line*). De fet, en una xarxa electrònica de pràctiques els vincles més importants són els que mantenen els individus amb la totalitat de la xarxa, uns vincles que per ells mateixos constitueixen un bé col·lectiu que beneficia tots els membres del grup més enllà de les relacions personals.

Lectures

Lupia, A.; Sin, G. (2003). "Which public goods are endangered?: How evolving communication technologies affect *The logic of collective action*". *Public Choice* (vol. 117, pàg. 315-331).

L'article de Lupia i Sin analitza com la irrupció de les tecnologies de la informació i la comunicació afecten la teoria que Olson desenvolupa a *The Logic of Collective Action*. Els autors afirmen que el model d'Olson es construeix sobre uns quants supòsits indiscutits referits a la comunicació interpersonal. Actualment, però, les tecnologies de la informació i la comunicació estan transformant les dinàmiques de la comunicació de manera que invaliden alguns d'aquests supòsits. Per exemple, actualment les TIC modifiquen les expectatives dels individus sobre el que poden aprendre els uns dels altres i, en el mateix sentit, permeten reduir els costos d'organització de l'acció col·lectiva que Olson associava als grups grans. En resum, l'article fa una relectura de les tesis olsonianes tenint en compte la importància que els mateixos autors atorguen als processos comunicatius que afecten l'acció col·lectiva i com aquests processos estan determinats pel desenvolupament de les TIC.

Wasko, M.; Teigland, R.; Faraj, S. (2009). "The provision of online public goods: Examining social structure in an electronic network of practice". *Decision Support Systems* (vol. 47, pàg. 254-265).

Les comunitats electròniques de pràctica són espais socials on els individus amb problemes semblants s'organitzen per ajudar-se entre ells i compartir coneixements, dubtes, iniciatives... sobre el tema que els identifica. Són grups en línia. En aquests grups, la interacció fonamental entre els individus es desenvolupa a partir de missatges a través dels quals creen un bé públic en línia que és accessible per a tots els membres de la comunitat independentment de la seva contribució al bé públic. Considerant el cas de la comunitat electrònica de pràctica d'una associació professional nord-americana d'àmbit legal, l'article analitza l'estructura i les característiques socials que faciliten el manteniment d'aquest bé públic en línia de manera que s'examina la importància dels patrons que segueixen els intercanvis, de la massa crítica, del tipus de vincles entre els individus, de la heterogeneïtat de recursos i d'interessos dels participants, etc.

Lectures complementàries

Kollock, P. (1999). "The Production of Trust in Online Markets". *Advances in Group Processes* (pàg. 99-123).

Postmes, T.; Brunsting, S. (2002). "Collective Action in the Age of the Internet: Mass Communication and Online Mobilization". *Social Science Computer Review* (vol. 20, pàg. 290-301).

Zheng, J.; Veinott, E.; Bos, N.; Olson, J. S.; Olson, G. M. (2002). "Trust without Touch: Jumpstarting long-distance trust with initial social activities". *CHI* (abril, pàg. 20-25).

Rheingold, H. (2002). *Smart Mobs: The Next Social Revolution*. Nova York: Basic Books. Hi ha traducció al castellà: Rheingold, H. *Multitudes intel·ligentes. La pròxima revolució social*. Barcelona: Gedisa.

Lin, W-L.; Dutton, W. H. (2003). "The 'Net' Effect in Politics: The 'Stop the Overlay' Campaign in Los Angeles". *Party Politics* (vol. 9, núm. 1, pàg. 124-136).

Tolbert, C. J.; McNeal, R. S. (2003). "Unraveling the Effects of the Internet on Political Participation?". *Political Research Quarterly* (vol. 56, núm. 2, pàg. 175-185).

Cheshire, C.; Cook, K. S. (2004). "The Emergence of Trust Networks under Uncertainty: Implications for Internet Interactions". *Analyse & Kritik* (vol. 28, pàg. 1-20).

Wasko, M.; Teigland, R. (2004). "Public Goods or Virtual Commons? Applying Theories of Public Goods, Social Dilemmas and Collective Action to Electronic Networks of Practice". *Journal of Information Technology Theory and Application* (vol. 6, núm. 1, pàg. 25-41).

Bimber, B.; Flanagin, A. J.; Stohl, C. (2005). "Reconceptualizing Collective Action in the Contemporary Environment". *Communication Theory* (vol. 15, núm. 4, pàg. 365-388).

Landqvist, E.; Teigland, R. (2005). "Collective Action in Electronic Networks of Practice: An Empirical Study of Three Online Social Structures". *Communities and Technologies* (vol. 2, pàg. 359-375).

Garrett, K. R. (2006). "Protest in an Information Society: A review of literature on social movements and new ICTs". *Information, Communication & Society* (vol. 9, núm. 2, pàg. 202-224).

Krueger, B. S. (2006). "A Comparison of Conventional and Internet Political Mobilization". *American Politics Research* (vol. 34, núm. 6, pàg. 759-776).

Resnick, P.; Zeckhauser, R.; Swanson, J.; Lockwood, K. (2006). "The value of reputation on eBay: A controlled experiment". *Experimental Economics* (vol. 9, pàg. 79-101).

Bicchieri, Ch.; Lev-On, A. (2007). "Computer-mediated communication and cooperation in social dilemmas: an experimental analysis". *Politics Philosophy Economics* (vol. 6, pàg. 139-168).

Centola, D. (2010). "The Spread of Behavior in an Online Social Network Experiment". *Science* (vol. 329, pàg. 1194-1197).

Schweik, Ch. M.; Kitsing, M. (2010). "Applying Elinor Ostrom's Rule Classification Framework to the Analysis of Open Source Software Commons". *Transnational Corporations Review* (vol. 2, núm. 1, pàg. 13-26).

Bennett, W. L.; Segerberg, A. (2011). "Digital Media and the Personalization of Collective Action". *Information, Communication & Society* (vol. 14, núm. 6, pàg. 770-799).

Margetts, H.; John, P.; Escher, T.; Reissfelder, S. (2011). "Social information and political participation on the internet: an experiment". *European Political Science Review* (pàg. 1-24).

Gonzalez-Bailon, S.; Borge-Holthoefer, J.; Rivero, A.; Moreno, Y. (2011). "The Dynamics of Protest Recruitment through an Online Network". *Scientific Reports*. 1,197; DOI:10.1038/srep00197.

5.2. Els béns públics digitals. El cas d'Internet

Talment com succeïa amb els béns públics discutits amb anterioritat, el coneixement, el béns d'informació (*information goods*) creats a partir de la col·laboració massiva en línia no presenten rivalitat i no permeten l'exclusió dels individus que no contribueixen a la seva provisió. En primer lloc, un individu que en fa ús no redueix la quantitat de bé a disposició dels altres; en segon lloc, aquests béns tampoc no permeten excloure a cap membre del grup que l'ha proveït, hagi o no contribuït a la seva provisió. En realitat, la propietat de no-exclusió no seria tan contundent perquè hi hauria maneres de limitar l'accés al bé informatiu. Per exemple, es podria fer pagar una quantitat de diners o obligar a utilitzar una contrasenya per a accedir als continguts generats o fins i tot es podria nomenar un moderador que expulsés del grup aquells individus que mai no cooperessin... En qualsevol cas, la contribució que un individu fa a un grup en línia normalment és accessible per a tots els membres del grup encara que ells no hagin contribuït.

Si considerem Internet com el marc global on es produeixen aquests béns d'informació, hem d'entendre Internet com un bé no excludent (no pot evitar-se que algú faci ús d'Internet sempre que disposi d'una connexió, la qual cosa certament implica un cost econòmic) però amb rivalitat. Aquesta rivalitat no afecta la quantitat del bé que la resta de consumidors poden consumir (com passa amb els béns comunals), però sí que afecta la seva qualitat. En aquest sentit, Internet és un bé comunal amb característiques diferents al bé comunal que proposava Hardin com exemple: de fet estem davant d'un bé comunal sense límits físics (o en expansió). Per tant, Internet presenta els problemes que defineixen els béns comunals i, com més persones l'usin, veurem com baixa la seva qualitat (per exemple, es pot produir un alentiment del servei per saturació de la línia).

Tanmateix, el fet que la problemàtica comunal d'Internet sigui qualitativa i no tant quantitativa significa que es produeix un problema de sobreproducció i no tant de sobreexplotació. Dit en altres termes, el possible col·lapse o esgotament del bé comunal no es produeix perquè hi hagi massa usuaris, sinó precisament perquè hi ha massa continguts (en un clar exemple d'externalitat negativa). La sobreproducció (o excés d'oferta) afecta negativament la qualitat dels continguts a Internet de manera que es redueix la seva utilitat i augmenten els costos de la cerca d'informació útil i interessant: hom accedeix a continguts de fàcil accés, més enllà de la qualitat o utilitat d'aquests continguts. Estaríem davant de la possibilitat que existís un *efecte lemmmon* à la Akerlof (1970) de manera que la informació de bona qualitat abandonés el "mercat" i només tinguéssim accés a informació de baixa qualitat?

Aquesta sobreproducció de continguts dificulta la contrastació de la validesa o fins i tot la veracitat d'aquests. En aquest sentit, podem arribar a disposar d'informacions que van en sentit contrari (de manera que una d'elles hauria de ser, si més no teòricament, falsa): és més costós etiquetar els continguts per a fer la seva classificació (posar etiquetes o *tags*), és més fàcil que es generin continguts il·lícits (*phishing, farming...*).

Una possible solució a aquest tipus de problema passaria per donar valor econòmic al contingut d'Internet (privatitzant-lo o restringint el seu accés als individus disposats a pagar per accedir-hi). Com en el cas de la tragèdia dels comuns, altres solucions serien construir institucions autoreguladores (com, per exemple, l'ICANN) que facilitessin el "govern" d'aquest bé comunal (proposta d'Ostrom) a partir de mecanismes com la identificació, la creació de filtres, d'un major control per a augmentar la credibilitat dels actors, etc.

Lectures

Hofmokl, J. (2010). "Towards an eclectic theory of the internet commons". *International Journal of the Commons* (vol. 4, núm. 1, pàg. 226-250).

El terme *nous comuns* (*new commons*) ha estat utilitzat per descriure una nova àrea d'estudi. Els intents d'analitzar els béns que es produeixen gràcies a Internet (*Internet commons*) amb l'esquema dels béns comuns no han tingut èxit perquè no arribaven a capturar l'essència dels béns d'Internet. Basant-se en l'estudi empíric d'una vintena de béns d'Internet s'argumenta que en general aquest tipus de béns no poden ser considerats béns com la resta perquè tenen una particularitat: les seves característiques fonamentals depenen del desenvolupament de les TIC i de la seva influència. L'article proposa un nou marc analític per a analitzar aquests béns d'Internet integrant diferents conceptes de les ciències socials en la subdisciplina dels béns comuns. Entre altres destaca el concepte de *tecnologia intencionada, externalitats de xarxa* o *free-riding positiu*.

Lectures complementàries

Akerlorf, G. A. (1979). "The Market for 'Lemmons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *The Quarterly of Economics* (vol. 84, núm. 3, pàg. 488-500).

Huberman, B. A.; Luckose, R. (1997). "Social dilemmas and internet congestion". *Science* (vol. 277, pàg. 535-537).

Hess, Ch.; Ostrom, E. (2007). "Introduction: An Overview of the Knowledge Commons" A: Ch. Hess; E. Ostrom (eds.). *Understanding Knowledge as a Commons: From Theory to Practice*. Cambridge: MIT Press.

Greco, G.; Floridi, L. (2004). "The tragedy of the digital commons". *Ethics and Information Technology* (vol. 6, pàg. 73-81).

Benkler, Y. (2006). *The wealth of networks: how social production transforms markets and freedom*. New Haven: Yale University Press.

Rayna, T.; Striukova, L. (2010). "Web 2.0 is cheap: supply exceeds demand". *Prometheus* (vol. 28, núm. 3, pàg. 267-285).

Boyle, J. (2003). "The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain". *Duke Law and Contemporary Problems* (vol. 66, pàg. 33-74).

Heller, M. A. (1998). "The Tragedy of the Anticommons: Property in the Transition from Marx to Markets". *Harvard Law Review* (vol. 111, pàg. 621-688).

Johnson, D. R.; Crawford, S. P.; Palfrey, J. G. (2004). "The Accountable Internet: Peer Production of Internet Governance". *Virginia Journal of Law & Technology Association* (vol. 9, núm. 9, pàg. 3-33).

Lessig, L. (2004). *Free Culture: The Nature and Future of Creativity*. Nova York: Penguin Press.

Solum, L. B.; Minn, Ch. (2003). "The Layers Principle: Internet Architecture and the Law". *University San Diego Public Law Research* (Paper núm. 55, pàg. 115).

Stallman, R. (1997). "The Right to Read". *Communications of the ACM* (vol. 40, núm. 2).

Turner, F. (2006). *From Counterculture to cyberculture: Stewart Brand, the Whole Earth Network, and the rise of digital utopianism*. Chicago: University of Chicago Press.