

L'anàlisi transaccional de l'empresa

Ignasi Brunet

Fabiola Baltar

Universitat Rovira i Virgili. Departament de Gestió d'Empreses
ignasi.brunet@urv.cat; fabiola.baltar@urv.cat

Aleix Gregori Gomis

Universitat Rovira i Virgili. Departament d'Economia
aleix.gregori@urv.cat



Rebut: 13-09-2010
Acceptat: 08-03-2011

Resum

El propòsit d'aquest article és definir la teoria de la firma que es desprèn de l'anàlisi transaccional que n'efectua la nova economia institucional. En aquesta, l'empresa deixa de ser un capítol de la teoria neoclàssica dels mercats per passar a ser definida com una estructura de contractes. D'aquesta manera, amb plantejaments crítics a l'interior de l'economia neoclàssica, com ara els supòsits de racionalitat limitada, informació imperfecta i incertesa, la teoria dels drets de propietat, la teoria de l'agència i la teoria dels costos de transacció han efectuat ajustos al model neoclàssic de l'empresa, amb l'objectiu d'adaptar-lo al model d'empresa gerencial, on el control efectiu ja no és exercit pels titulars legals, sinó per gerents professionals contractats.

Paraules clau: costos de transacció; racionalitat limitada; institucions; relació d'agència.

Abstract. *The Transactional Analysis of the Firm*

The present article aims to outline the theory of the firm that derives from a transactional analysis grounded in the New Institutional Economics. In this framework, the firm no longer constitutes a mere chapter of the neoclassical theory of market, but instead represents a well-defined structure of contracts. Critical approaches to Neoclassical Economics focusing on the problems of bounded rationality, imperfect information and uncertainty, such as the Theory of Property Rights, the Theory of Transaction Costs and Agency Theory, have amended the neoclassical model of the firm, seeking to adapt it to the managerial model in which actual control of the firm is not in the hands of legal owners but those of professional managers.

Key words: transaction costs; bounded rationality; institutions; agency relationship.

Sumari

- | | |
|---|-----------------------------|
| 1. Introducció | 5. Costos de transacció |
| 2. Drets de propietat i relació d'agència | 6. A tall de conclusió |
| 3. Drets i funció empresarial | Referències bibliogràfiques |
| 4. L'enfocament gerencial de l'empresa | |

1. Introducció

La teoria neoclàssica de l'equilibri competitiu (Arrow i Debreu, 1954), que suposa mercats amb informació perfecta, transparència de preus, absència d'asimetries informatives i racionalitat dels agents, únicament és viable en un món d'intercanvis gratuïts. És a dir, solament en un món de transaccions sense cost, que és el món de l'economia neoclàssica precoasiana, cal esperar que s'hi efectuïn transaccions que permetin realitzar millores paretianes d'eficiència. El món de l'economia neoclàssica precoasiana, un món sense costos de transacció ni friccions, on poc importen els factors polítics i culturals, i els mercats competitius s'estenen per obra d'individus racionals —les preferències dels quals són exògenes i estables—, provoca la qüestió que Arrow (1974) va formular en els termes següents: per què cal integrar activitats, si el cost de recórrer al mercat és nul? Paradoxa que no explica per què emergeixen en un mar de cooperació inconscient —els mercats perfectament competitius— il·les de poder conscient —les empreses, caracteritzades bàsicament perquè posseeixen una estructura interna i un poder de mercat. D'aquí que Coase (1960, 1998) plantegi que, en existir uns costos derivats de l'ús del mecanisme de preus, les empreses sorgeixen perquè els beneficis d'una producció coordinada en equip superen els derivats de la formalització de contractes individuals. Per aquest autor, el concepte de competència perfecta és deficient per comprendre una institució social com és l'empresa, la raó de ser de la qual rau en l'existència de friccions (incertesa, asimetries d'informació, racionalitat limitada, oportunisme i especificitat d'actius) entre els agents que intervenen en qualsevol tipus de transacció. Les transaccions es poden entendre com un problema de contractació, i els costos de transacció són aquells que es deriven de la subscripció *ex ante* d'un contracte i del seu control *ex post* (Eggertsson, 1995; Williamson, 1975, 1985). Els costos de transacció concerneixen la formulació dels contractes que s'efectuen no per agents anònims que operen en mercats impersonals i que tenen un comportament mecànic de simple ajust fins arribar a situacions d'equilibri, sinó per agents no tan anònims que realitzen les transaccions sota incertesa, asimetria d'informació, racionalitat limitada i oportunisme, i és que la teoria de l'equilibri competitiu pressuposa que els agents econòmics són absolutament racionals.

Simon (1978, 1986, 1991) afirma que la teoria de l'equilibri competitiu parteix d'una hipòtesi entorn dels decisors que aquest autor denomina «hiper-racional», en el sentit que aquells no tenen problemes de pèrdua de memòria,

disposen de tota la informació que requereixen, són capaços de processar-la i tenen un sistema de preferències donat, clar, precís i ordenat. Aquesta hiper-racionalitat no és en cap cas una característica definitiva del comportament individual ni menys encara del comportament organitzatiu. De fet, el model neoclàssic d'individu racional està restringit, almenys en part, per les limitacions psicològiques dels individus; limitacions que es combinen per formar la noció d'allò que és satisfactori i que procedeixen tant del marc organitzatiu en què es prenen les decisions, com de les limitacions psicològiques de la cognició humana (Wigand et al., 1997). La racionalitat en els contextos organitzatius es troba limitada pels motius següents:

- 1) La racionalitat requereix un coneixement i una precisió cabals de les conseqüències que es derivarien de cada elecció. En realitat, el coneixement de les conseqüències és sempre fragmentari.
- 2) Ja que aquestes conseqüències se situen en el futur, la imaginació ha de suplir la falta de sensació experimentada en atribuir-los algun valor, però els valors només poden anticipar-se de manera imperfecta.
- 3) La racionalitat exigeix una elecció entre totes les conductes alternatives possibles. A més, adverteix Simon, en el comportament real, tan sols algunes d'aquelles alternatives vénen a la ment.

Aquests tres motius expliquen que la racionalitat humana sigui limitada, per això, en comptes de buscar alternatives òptimes entre totes les possibles que hi ha, el decisor es conforma a buscar una alternativa que sigui satisfactòria en termes tant de les condicions que prevalen com dels propòsits de l'organització tal com el propi decisor els entén. És per això que l'individu és racional i responsable només dins d'un ambient organitzatiu, per la qual cosa actuar racionalment significa fer-ho dins del marc de les metes i els propòsits establerts en l'organització. Aquesta tindrà viabilitat sempre que les recompenses que rebien els diversos grups i/o agrupaments de persones que la integren compensin les seves aportacions.

Les insuficiències i limitacions de la teoria de l'equilibri competitiu expliquen no únicament l'evolució de les relacions econòmiques en la seva condició de transaccions, de contractes, sinó també la rellevància que adquireixen les institucions —regles de joc que regeixen el comportament dels agents econòmics, als quals proporcionen l'estructura d'incentius per incidir en el valor dels costos de transacció (North, 1990, 2003)— en uns mercats caracteritzats per drets de propietat incomplets, compliment imperfecte d'acords, informació imperfecta, models subjectius de decisió dels agents i costos de transacció elevats. Per aquesta raó, l'anàlisi transaccional de l'empresa és un dels components centrals i més expansius del programa d'investigació de la nova economia institucional, programa articulat pels principis de Simon. Principis que suposen que l'individu pren decisions d'acord amb la seva capacitat de processar informació i perseguir el seu propi interès. En el primer cas, considera que els individus actuen amb racionalitat limitada, és a dir, no podem conèixer totes les alternatives existents, i encara menys anticipar les possibles conseqüències de les seves

decisions. Això porta a reemplaçar el concepte de maximització neoclàssic pel de satisfacció subjecta a restriccions que sorgeixen de les limitacions cognitives. Simon defineix la racionalitat limitada com un comportament intencionalment racional encara que limitat. Limitació que pot ser minimitzada en la mesura en què les regles formals, establertes en les organitzacions, afavoreixin la reducció de la complexitat i la incertesa que implica la presa de decisions. En el segon cas, la recerca del propi interès deriva en l'existència d'oportunisme. La definició més reconeguda és la que en proposa Williamson (1985: 47), que la descriu com «la recerca del propi interès amb astúcia. L'oportunisme sovint implica formes subtils d'engany. Més generalment, l'oportunisme es refereix al descobriment incomplet o deformat de la informació, a esforços deliberats per enganyar, deformar, disfressar o confondre. És responsable de les asimetries d'informació, que compliquen els problemes de l'organització econòmica».

Sota aquests principis, el problema econòmic de decisió racional es transforma en un problema d'organització econòmica en el marc neoclàssic de l'optimització, atès que, en estar constituïdes les organitzacions per agents amb interessos propis, la pregunta que sorgeix és com es pot aconseguir l'eficiència en una organització en què els agents tenen interessos propis i poden optar per comportaments oportunistes i apropiar-se dels fruits de l'esforç aliè. A l'entorn d'aquesta pregunta, emergeixen les tres teories —teoria dels drets de propietat, teoria de l'agència i teoria dels costos de transacció— que configuren el programa d'investigació de la nova economia institucional i que expliquen el propòsit d'aquest article: analitzar els ajustos que efectua l'economia neoinstitucionalista al model neoclàssic ortodox o teoria de l'equilibri competitiu, per considerar-la excessivament abstracta, i amb l'objectiu d'adaptar-la al model d'empresa gerencial, en què el control efectiu de l'empresa ja no és exercit pels seus titulars legals —els accionistes—, sinó per gerents professionals contractats. Efectuada aquesta anàlisi, en la conclusió, s'hi plantegen els trets diferencials entre el programa d'investigació de la nova economia institucional i el programa de la nova sociologia econòmica. A més, es vincula el programa neoinstitucionalista de l'acció econòmica al discurs de gestió que, per Boltanski i Chiapello (2002: 53), «constitueix la forma per excel·lència en què l'esperit del capitalisme es materialitza i es comparteix».

2. Drets de propietat i relació d'agència

Les anàlisis de l'organització òptima de la teoria dels drets de propietat (Alchian i Demsetz, 1972; Fama, 1980; Fama i Jensen, 1983; Demsetz, 1986, 1991) estableixen que la institució de la propietat privada és un prerrequisit de l'activitat econòmica i de l'aparició dels mercats, raó per la qual l'interès analític que té se centra en les relacions que s'estableixen dins l'empresa entre els diferents propietaris dels *inputs*. Per tant, l'estudi de l'empresa s'aborda mitjançant lògiques de propietat. De fet, quan en el mercat té lloc una transacció, es produeix un intercanvi de dos tipus de drets de propietat, això és, intercanvi de blocs de drets de propietat del qual es deriven arranjaments contractuals en relació

amb la transferència dels drets, i del qual es deriven, a més, costos de definició, intercanvi i exigència de compliment i vigilància dels drets de propietat. Es posa de relleu també que les economies d'especialització possibiliten que les organitzacions econòmiques, en fer ús de la divisió del treball, siguin més productives i eficients, però produeixen costos (de motivació i coordinació). Costos derivats del fet que l'empresa és una organització de propietaris que detenen la propietat dels factors productius; més específicament, un procés productiu en equip en virtut de la copropietat dels *inputs*.

L'empresa és una organització d'individus que detenen la propietat dels factors de producció, raó per la qual aquella depèn del sistema de contractes i de drets de propietat sota el qual opera (Demsetz, 1986). Concretament, l'empresa és un mecanisme per aconseguir el millor aprofitament possible dels drets de propietat, i, atès que tota transacció no és res més que un intercanvi de drets de propietat, es considera que la relació d'autoritat no és el ressort de l'empresa, sinó que l'empresa més aviat s'ha de conceptualitzar com un conjunt d'integrants en cooperació productiva que es troben en una situació caracteritzada per l'existència d'un agent que ocupa la posició central en participar en els contractes de la resta d'*inputs*. L'empresa apareix, llavors, quan els propietaris dels factors productius, en virtut d'un acord contractual, els cedeixen a un agent central que té per funció dirigir i controlar el procés de producció, amb la qual cosa substitueix la «mà invisible» del mercat per la «mà visible» de l'empresari. L'empresa és un ens contractual centralitzat en un procés productiu d'equip, d'això en resulta un conjunt de contractes entre els diversos factors productius, cadascun dels quals està motivat pel seu propi interès, on la naturalesa dels contractes condiona la conducta dels agents econòmics.

Des de la teoria dels drets de propietat i partint de la hipòtesi que la utilització dels recursos escassos depèn de l'estructura dels drets de propietat vigents en una societat i on aquests recursos són sempre propietat dels individus, es pot derivar un intercanvi de drets de propietat que determina diverses estructures contractuals, i sobre la base de les estructures dels drets de propietat, sancionats socialment, sorgeix l'empresa com a institució alternativa al mercat. Així, més que no pas parlar de propietat de l'empresa, esdevé més adient afirmar que cada factor de producció és propietat d'algú, com a element clau per a l'establiment dels drets en els contractes entre l'agent central i cadascun dels propietaris dels *inputs*. Tanmateix, en tota producció en equip, sorgeixen problemes de mesura i de control individuals, així com d'incentius, atès que esdevé costós determinar la contribució de cada participant o propietari d'un *input* en el producte final. Sobre aquesta base, el contingut dels drets afecta l'assignació i l'ús dels recursos, de manera que es poden determinar els efectes derivats de les possibles assignacions dels drets de propietat sobre l'activitat econòmica. Aquestes possibilitats condueixen a diferents estructures de recompenses i sancions que determinen la conducta dels participants o agents econòmics. D'aquí que, des d'una perspectiva teòrica, el mercat no és una manera eficient de regir la producció en equip, en no introduir cap modificació en els incentius dels participants; a més, l'empresa aconsegueix organitzar eficientment la producció

en equip, en establir un agent, l'empresari o el directiu, encarregat de mesurar la productivitat de la resta de participants i remunerar-los i/o sancionar-los d'acord amb aquella. Això permet al directiu revisar i rescindir els contractes, de manera que pot seleccionar els millors i retribuir cada participant d'acord amb la seva productivitat.

Atès el supòsit que la informació no és un bé lliure, sinó que té un cost (Demsetz, 1980; Fama, 1980), la teoria de l'agència, basant-se en el fet que el grau d'accés a la informació per part dels individus no és igual (informació imperfecta i asimètrica), i sobre la propensió a l'oportunisme dels agents econòmics, considera que, si l'empresa és present en els mercats secundaris —com per exemple la borsa—, l'evolució de la valoració de les accions de l'empresa oferirà informació als propietaris sobre la valoració per part del mercat de la gestió de l'agent central. Així, en la necessària tasca d'aconseguir «bons» resultats financers, l'agent central ha d'escollir mecanismes eficients d'organització econòmica, amb l'objectiu de crear valor per als accionistes. Davant d'aquest objectiu, no hi ha cap alternativa disponible que sigui universalment preferida en termes d'eficiència, la qual no pot aplicar-se a resoldre problemes ètics, sinó que s'aplica únicament sobre un conjunt específic d'opcions disponibles. L'eficiència global depèn del conjunt de relacions contractuals derivades de la cooperació productiva i en la qual els directius i els gerents han de trobar-se sota el control de l'agent econòmic principal (els accionistes o els gestors de les seves carteres) i estar-hi subordinats (Friedman, 1970).

Sota aquest plantejament, la teoria de l'agència considera l'empresa com una ficció legal, en tant que serveix de nexa per a un conjunt de contractes bilaterals que supleixen la contractació multilateral existent en el mercat, centrant la seva atenció en el conflicte d'interessos i problemes inherents a tota relació d'agència, derivats de la presència en una mateixa organització d'agents maximitzadors de les seves funcions individuals d'utilitat (Jensen i Meckling, 1976). La relació d'agència situa, a més, la coordinació i la motivació com el problema bàsic de l'organització interna de les empreses, ja que les economies d'especialització possibiliten que les empreses, en fer ús de la divisió del treball, siguin més productives i eficients, però produeixen uns costos (de motivació i de coordinació) associats a l'existència a l'interior de l'empresa de grups específics en conflicte (Pratt i Zeckhauser, 1985; Picot i Dielt, 1993).

Una relació d'agència es defineix com un contracte en què un individu o un grup d'individus (a qui hom denomina «principal») recorren al servei d'un altre o d'un conjunt d'altres (denominat «agent») perquè accomplixin una tasca en el seu nom i profit, cosa que implica que el principal delegui part de la seva activitat en l'agent. Els problemes d'agència deriven de l'existència d'una divergència o d'un conflicte d'interessos entre el principal i l'agent, en tant que tots dos són maximitzadors de les seves funcions respectives d'utilitat. Tal divergència no seria un problema si no fos que en tota relació d'agència existeix informació asimètrica, perquè el principal és incapaç d'observar sense cost l'esforç que realitza l'agent (atzar moral) o bé no pot verificar amb exactitud els coneixements de l'agent (selecció adversa). Per tal d'evitar el component

oportunista, i que correspon a un comportament estratègic d'ús o manipulació de la informació al seu favor per part de l'agent, el principal ha d'oferir incentius associats als beneficis, cosa que suposa costos de control o d'agència i una reducció de les rendes de la propietat. La importància d'aquests costos rau en el fet que plantegen el problema de l'organització i de la gestió internes com un problema de costos d'agència, però no es considera necessària l'existència ni de jerarquia ni d'autoritat. Únicament se suposa l'existència de relacions d'agència o contractuals entre els subjectes o agents econòmics. Per analitzar-les, es parteix de dues hipòtesis (Putterman, 1994; Barzel, 1989):

- 1) Els agents busquen maximitzar la seva pròpia funció d'utilitat en les relacions contractuals.
- 2) Els agents són capaços d'anticipar racionalment la incidència de les relacions d'agència sobre el valor futur de la seva riquesa o patrimoni.

Sobre les dues hipòtesis anteriors, s'hi desenvolupen els problemes pre-contractuals —selecció adversa i/o oportunisme *ex ante*— i postcontractuals —atzar moral i/o oportunisme *ex post*—, que es plantegen en termes d'informació oculta i es resolen en termes d'informació (Arrow, 1974). S'entén, doncs, que la teoria de l'agència se centri en l'anàlisi de contractes entre agents econòmics individuals i es persegueixi l'objectiu de minimitzar els costos d'agència que es deriven de tota forma de cooperació entre dos individus o més, de manera que es concep l'empresa com un conjunt de grups heterogenis (accionistes, directius, empleats, creditors, proveïdors, clients, etc.) que estableixen contractes. Els anomenats «costos d'agència» (costos de formalització, seguiment i compliment del contracte) broten a l'empresa a conseqüència dels conflictes que apareixen entre grups amb interessos oposats, de manera que l'empresa s'organitza com un conjunt de relacions bilaterals entre el principal i l'agent.

3. Drets i funció empresarial

Tant la teoria dels drets de propietat com la teoria de l'agència basen l'anàlisi en els principis bàsics que sostenen la nova economia institucional. Demsetz (1973: 16) considera que «un mateix recurs no pot ser emprat simultàniament per satisfer demandes competitives, fet pel qual els conflictes d'interessos s'han de resoldre mitjançant algun mecanisme. El capitalisme descansa en el mercat i en l'assignació de drets de propietat privada per resoldre'ls». Segons aquest autor, la propietat d'un recurs no es defineix com el fet de posseir-lo, sinó com el dret a utilitzar-lo, i aquest dret és socialment reconegut. Per això, hi ha molts grups que reclamen drets de propietat d'un mateix recurs i cal establir mecanismes d'assignació que en defineixin l'ús. De fet, en l'economia privada, el propietari d'un factor productiu pot: 1) produir ell mateix el bé final amb els seus propis recursos; 2) vendre'ls perquè els utilitzi un tercer, o 3) establir arranjaments contractuals que en defineixin l'ús i els ingressos que rebrà per la cessió de propietat. Segons Cheung (1983: 3-6), «l'empresa sorgeix quan es dóna la tercera opció. L'emprenedor que disposa d'un nombre limitat de drets

establerts per contracte dirigeix les activitats productives sense establir preus en cadascuna, i els béns que produeix són venuts en el mercat». Aquest autor aprofundeix en la noció de cost de transacció afirmant que, si en el mercat aquests fossin nuls, no tindria sentit parlar de mercat de productes i de factors separatament, ja que el consumidor pagaria simultàniament el producte i la contribució que cada factor realitza per produir-lo. En canvi, si els costos de transacció són positius, adquireix rellevància el fet de distingir els dos mercats. A més, «el dret a l'intercanvi implica el dret a contractar, i que els drets de propietat poden ser cedits sota una àmplia varietat d'arranjaments contractuals que estan determinats pels costos de transacció». En aquest context, l'existència de l'empresa queda justificada si es té en compte que si el consumidor hagués de pagar per la contribució marginal de cadascun dels components del producte, el preu del bé final seria prohibitiu. Per això, «una alternativa és que tots els factors cooperin i estableixin contractes amb un altre agent on s'estableixi el preu final que caldrà pagar pels seus serveis i tots els preus intermedis s'agreguin al valor del producte final. D'aquesta manera, se substitueixen els contractes intermedis i un agent central contracta cada factor pagant-ne l'ús i venent el bé final a un altre preu».

L'avantatge addicional que suposa la centralització dels drets de propietat és que permet mesurar el valor en algunes contribucions on seria molt costós determinar-ne el preu, ja sigui perquè no n'és directament reconeguda la utilitat i l'ús, o bé pren valor quan és vinculat a uns altres components. D'aquesta manera, delimitar els drets de propietat no només permet assignar eficientment les condicions d'utilització dels recursos i d'apropiació de les externalitats d'aquests, sinó que minimitza els costos de transacció. La presència d'externalitats impedeix que el mercat funcioni eficientment, i en funció de com sigui el grau de dificultat per delinear els drets de propietat privada, els arranjaments contractuals vinculats seran d'un tipus o d'un altre. Per Kim i Mahoney (2005: 226), la teoria dels drets de propietat aporta una perspectiva evolutiva del procés pel qual «les eleccions institucionals són realitzades, on els conflictes d'interessos de les parts contractants són tinguts en compte». Així, l'assignació de drets permet identificar quins són els agents clau en la marxa del sistema econòmic. Respecte d'això, Libecap (1986) considera que, en un sistema on l'estructura de propietat no està ben definida, l'eficiència conjunta es veu limitada. Igualment, desincentiva la inversió, car augmenta la incertesa entorn de les condicions futures en què s'ha de desenvolupar.

Eggertsson (1995) argumenta que l'estructura dels contractes depèn del sistema legal, dels costums socials i dels atributs tècnics dels recursos involucrats en l'intercanvi. L'estat, a través de la seva funció reguladora, assisteix l'economia privada donant legitimitat als contractes i forçant-ne el compliment, amb la qual cosa en redueix el cost de la negociació i esdevé un factor clau per al desenvolupament econòmic. Segons Mahoney (2005), al llarg de la història existeix evidència que els estats no sempre donen suport a aquestes estructures de manera adequada, amb la qual cosa situen l'economia en nivells que no s'aproximen a la frontera tecnològica. Pel que fa a la resta, els

estats determinen la capacitat i el dinamisme dels mercats i de la incorporació d'empreses noves. Foss et al. (2006: 5) sostenen que «el descobriment de molts atributs dels recursos no és una qüestió de sort, sinó que forma part del procés de descobriment emprenedor, i aquest procés es veu influenciat pels drets de propietat, perquè determinen quins són aquests atributs, com són jutjats pels emprenedors i quines accions portaran a terme. Si l'emprenedor no pot protegir els seus drets de propietat, no els explorarà, i certs recursos mai no seran descoberts i explotats». D'aquí es desprèn una conclusió important respecte a la influència dels costos de transacció i els drets de propietat en la funció emprenedora. La idea subjacent és que, com més baix sigui el cost de protecció d'un recurs determinat, més atractiva serà la utilització per part de l'emprenedor. Si l'objectiu de l'empresari és l'obtenció de rendes mitjançant la combinació de factors productius, l'habilitat de generar-les està estretament relacionada amb la creació i el resguard dels drets de propietat sobre aquells recursos. D'aquesta manera, el valor dels atributs no només depèn de la seva productivitat en relació amb el bé final, sinó que està determinat en part per la minimització dels costos de transacció en els quals l'empresari incorre en la recerca i explotació d'aquells recursos. Segons aquestes teories, llavors, una reducció dels costos de transacció és també una reducció del cost de combinar i recombinar recursos. Això fa que el cost d'innovar sigui menor i que, per tant, els canvis en els costos de transacció impliquin canvis en els costos d'imitació (Foss et al., 2006; Rutherford, 1994).

En síntesi, sota la idea central de la importància dels drets de propietat com a mecanisme de vinculació d'incentius i eficiència, sorgeixen dos nivells d'anàlisi clarament definits (Douma i Schreuder, 1991; Wolf, 1995). D'una banda, a nivell microanalític, el model proposat per Demsetz (1966) d'internalització d'externalitats i, d'altra banda, a nivell macro, la noció d'estructures de suport que assegurin la protecció de la propietat garantint l'assignació eficient en presència de costos de transacció. Una extensió del primer model serà el desenvolupament de la teoria de l'agència de Grossman i Hart (1986), que basa la seva explicació en els mecanismes d'assignació eficient en presència de contractes incomplets i posa èmfasi en la rellevància de la propietat dels actius. I una segona perspectiva, desenvolupada per North (1990), que se centra en el context i en els canvis institucionals i en com aquests afecten l'estructura d'incentius, combina la teoria de drets de propietat i costos de transacció. D'altra banda, els treballs que analitzen els problemes d'agència centren la seva perspectiva en les característiques dels contractes establerts entre les parts. La idea subjacent en la seva anàlisi és que l'empresa sorgeix en situacions en les quals els agents no poden signar contractes complets i l'assignació del control és important. La literatura entorn dels drets de propietat pressuposa l'existència de l'emprenedor propietari dels drets d'utilització de factors productius que, al seu torn, és l'agent administrador de les decisions envers l'assignació dels recursos.

Fama (1980: 290) considera que la crítica principal d'aquest enfocament és que no permet explicar el comportament de grans corporacions, on qui pren

les decisions no és qui posseeix els drets d'exploració dels recursos. Segons aquest autor, la separació entre propietat i control pot ser interpretada com una forma eficient d'organització de la producció, el mecanisme de la qual es basa en l'estructura de contractes però difereix en la interpretació dels incentius que porten a la seva conformació i dinàmica. El punt de partida dels models d'agència és separar les funcions atribuïdes a l'emprenedor com a administrador i prenedor de riscos i analitzar-les com a dos factors que es presenten separatament. En aquest sentit, aquest autor defineix la funció administrativa com «un tipus de treball amb un rol especial, coordinar les activitats dels *inputs* i portar a terme contractes acordats entre aquests. En canvi, els prenedors de risc contracten acceptant la incertesa i la possibilitat que existeixi una diferència negativa entre ingressos i costos al final del període productiu». Sota aquestes consideracions, la propietat del capital no s'associa a la propietat de l'empresa, ja que «cada factor en l'empresa és propietat d'algú. Per tant, l'empresa és una estructura de contractes que cobreixen la manera com els recursos s'uneixen per crear productes i la manera com els ingressos que en reben són distribuïts entre aquests factors. D'aquesta manera, considerant l'empresa com un nexe de contractes, el concepte de propietat és un concepte irrellevant».

Els problemes d'agència sorgeixen, doncs, de la separació entre propietat i control. Les grans corporacions es caracteritzen perquè estan constituïdes per un grup de propietaris que inverteixen en una cartera diversificada d'accions i que no tenen cap interès especial en una empresa en particular que està controlada pel gerent, que és qui executa les accions oportunes per assegurar la viabilitat de l'empresa. Ateses aquestes circumstàncies, els administradors decidiran cooperar entre ells en comptes de competir, a fi d'apropiar-se de l'excedent dels accionistes. Així, els propietaris hauran de disciplinar, a través d'un mecanisme d'incentius, les conductes dels administradors, de tal manera que es puguin compatibilitzar els interessos particulars i els de l'empresa. Els costos d'agència suposen la presència de racionalitat limitada i d'informació asimètrica que deriven en els coneguts problemes de relació entre principal i agent: la selecció adversa i el risc moral. D'una banda, l'existència de selecció adversa s'origina en la impossibilitat que afronta el principal de conèixer *ex ante* si les habilitats laborals de l'agent es corresponen amb els ingressos percebuts pel lloc de treball. D'altra banda, la presència de risc moral impedeix al propietari assegurar que l'agent exerceixi *ex post* la seva labor amb el màxim esforç possible.

La conseqüència dels problemes d'agència és que un contracte entre principal i agent amb assignació d'un salari fix no és òptim, ja que aquest últim tindrà incentius per realitzar el mínim esforç possible. La proposta és, llavors, generar mecanismes d'incentius que consisteixen a vincular la remuneració de l'agent amb els resultats de l'empresa a través d'uns ingressos residuals. D'aquesta manera, els administradors prendran decisions encaminades a millorar la rendibilitat dels actius de l'empresa, ja que el rendiment de les inversions està estretament relacionat amb la seva remuneració. Així, aquests poden ser guiats a través d'incentius a actuar de manera que les seves accions maximi-

tzin els interessos dels propietaris. Els costos associats a aquests mecanismes d'interessos s'anomenen «costos d'agència» (Hart, 2007). Dins d'aquest grup, hi trobem les despeses relacionades amb el control de les activitats gerencials, les despeses de reestructuració de l'organització amb l'objectiu de minimitzar el risc d'atzar moral i el cost d'oportunitat dels propietaris d'imposar restriccions per limitar l'actuació dels gerents.

4. L'enfocament gerencial de l'empresa

Els problemes de coordinació i motivació van ser posats de manifest amb la constitució de l'empresa gerencial i que Chandler (1977) va exposar quan va plantejar que, per competir globalment, és necessari ser gran, i la història corporativa n'explica el perquè. Analitzant aquesta història, Chandler va observar que la lògica de l'empresa gerencial comença amb els avantatges en costos que deriven de les innovacions tecnològiques vinculades a la segona revolució industrial, que va consolidar un nou model de creixement econòmic que va afectar tant les economies nacionals principals com les relacions econòmiques internacionals. En particular, l'emergència de l'empresa gerencial va tenir a veure amb els enormes volums de capital exigits per les massives inversions en els nous sectors industrials, que van abocar a la concentració financera i industrial. Aquesta concentració, en un context internacional d'intercanvis comercials creixents i de fluxos humans i financers amplis, va definir la denominada «primera globalització» (de 1870 a 1914).

Després del període 1914-1945, es va portar a terme la reestructuració del sistema productiu mitjançant una forta reordenació tecnològica, mentre que les conseqüències destructives i innovadores de la Gran Guerra van produir una onada de transformacions tècniques que serien integrades en els processos concrets de treball i en el disseny d'objectes de consum del que es coneix com a «fordisme». En aquest context, l'eficiència va quedar associada amb la dimensió de l'empresa, la qual cosa demostra taxativament la tesi de Schumpeter (1942), que associava el potencial de creixement del capitalisme amb la gran empresa, en la qual es produïa una estricta divisió i jerarquització de tasques segons els departaments i les funcions. L'organització funcional en departaments mostrava com la coordinació del mercat és substituïda per l'organització administrativa com a mecanisme d'assignació de recursos. Per això, des de la nova economia institucional, s'argumenta que, per a algunes tipologies simples de contracte, el mercat és l'únic instrument de governabilitat eficient (si rep el suport d'institucions eficients i, concretament, de la institució dels drets de propietat); per a d'altres tipologies, que se situen en l'extrem oposat, les més complexes, el millor instrument de governabilitat de l'activitat econòmica és la mateixa empresa, la coordinació administrativa —la jerarquia, l'autoritat—; per a la major part dels casos intermedis, es requereix una governabilitat de caràcter cooperatiu i relacionada amb l'eficiència col·lectiva. Eficiència definida com els avantatges competitius que s'obtenen de les accions conjuntes i les economies externes (Schmitz, 1997).

Per tant, la teoria dels costos de transacció ens fa notar que els determinants de l'eficiència de les organitzacions industrials han seguit una seqüència, en què, en un extrem, es va relacionar l'eficiència amb la dimensió de l'empresa, la qual cosa va afavorir l'aparició de la gran fàbrica moderna amb un elevat grau d'integració vertical, que va ser la solució que es va donar als problemes organitzatius creats pel sorgiment de la tecnologia de producció en sèrie (Picot, 1982; Picot i Franck, 1993; Cuervo, 1994). El fonament d'aquesta tecnologia productiva era aconseguir un règim productiu intensiu en capital sota regulació monopolista (Lipietz, 1979), la qual cosa va generar nivells de concentració i l'aparició de grans empreses integrades, tant verticalment com horitzontalment, la qual cosa va comportar la formació consegüent de complexos industrials i la creació de grans organitzacions tipus hòlding, trust o càrtel. Grans empreses que, seguint el model de Ford, integraven una gran part i, en alguns casos, la totalitat de la cadena de valor dins de cadascuna, i això generava una estructura interna relativament complexa i variable segons el sector en què operaven, la grandària que tenien i la pròpia evolució que seguien, però on es produïa una estricta divisió i jerarquització de tasques segons els departaments i les funcions, que presentaven localitzacions específiques i diferenciades.

A l'altre extrem, l'eficiència es relaciona amb un nou tipus d'organització industrial en què la unitat bàsica de funcionament és la xarxa. Operar en xarxa ha modificat les formes de cooperació i comunicació a l'interior de cada àrea productiva i entre diferents àrees, la qual cosa ha impulsat la competitivitat i el creixement econòmic. Modificació que ha permès descentralitzar les tasques i, alhora, coordinar-les en una xarxa interactiva de comunicació en temps real, ja sigui entre continents o entre les plantes d'un mateix edifici. La realitat és que la gran empresa deixa de ser concebuda com un conjunt d'activitats integrades per passar a constituir-se com un complex entramat d'unitats empresarials amb diferents nexes de connexió entre si, en el qual una empresa actua com a element central de la xarxa.

Sota el paradigma tecnològic actual, s'ha alterat significativament l'estil de funcionament de determinades empreses i sectors, no només reduint de manera prou important el temps i el cost de processament de tot tipus d'informació, sinó també modificant la manera com empreses i mercats gestionen el flux de béns i serveis a través de les seves cadenes de valor. Això, unit a la maduresa de la tecnologia i a la difusió més gran d'aquesta, ha provocat, d'una banda, el pas de la «gran empresa integrada verticalment» a l'«empresa-xarxa», que fa un recurs massiu a l'externalització de treballs i operacions i a la desintegració d'activitats. Xarxes empresarials que constitueixen una aliança estratègica permanent entre un grup limitat i clarament definit d'empreses independents que col·laboren i que cooperen per aconseguir uns objectius comuns orientats cap al desenvolupament competitiu dels seus integrants, obtenint uns beneficis individuals mitjançant l'acció conjunta i una evolució constant. D'aquesta manera, les xarxes d'empreses, com a nova forma organitzativa, es constitueixen com el sistema fonamental per portar a terme els processos de producció flexible, amb l'objectiu d'adaptar-se als canvis de demanda constants, i que poden incloure

relacions i interconnexions, tant entre grans empreses, com entre empreses grans i petites i fins i tot petites entre si, així com la descentralització d'activitats i la reducció de l'estructura interna.

L'empresa gerencial ha tingut dos tipus d'organització alternatius: l'estructura multifuncional centralitzada i l'estructura multidivisional descentralitzada (amb divisions operatives semiautònomes, organitzades per línies de producte, marca, zona geogràfica, etc.). Formes percebudes com el resultat d'un procés evolutiu (de selecció) que va afavorir l'estil multidivisional per l'eficiència interna que ofería. No obstant això, totes dues formes d'organització, de tipus jeràrquic, van entrar, des d'aquesta perspectiva, en crisi durant la dècada de 1970, quan es va vincular l'eficiència amb les formes en xarxa —eficiència col·lectiva—, en permetre aquestes més flexibilitat en les fases de producció, distribució i gestió. Les formes en xarxa són el resultat de les cinc tendències següents (Castells, 2000; Köhler i Martín Artilles, 2005):

- 1) Descentralització interna de les multinacionals: les empreses multinacionals creen filials autònomes, línies de producció amb iniciatives pròpies, jerarquies planes i organitzen en el seu interior una competència interna on simulen relacions de mercat.
- 2) Xarxes de col·laboració de les petites empreses: mantenint els seus avantatges en la flexibilitat, les petites i mitjanes empreses concentren recursos en comú per guanyar avantatges de les economies d'escala i la capacitat d'accedir a mercats internacionals.
- 3) La interconnexió de les xarxes de petites i mitjanes empreses amb les multinacionals flexibilitza i agilita encara més la reorganització de l'economia global en forma de xarxa.
- 4) Aliances estratègiques entre grans empreses: grans multinacionals, competidores al mercat, posen en comú recursos i idees de diverses empreses en una tasca determinada per a un producte, el desenvolupament d'una tecnologia en un mercat i en un moment concret.
- 5) Tecnologies d'informació i comunicació, que permeten el funcionament flexible en xarxa, la coordinació d'activitats disperses en empreses i localitats diferents.

5. Costos de transacció

Les formes en xarxa tenen una explicació en la pròpia economia dels costos de transacció, elaborada a partir de la pregunta següent d'Arrow (1974): per què cal integrar / coordinar activitats si el cost de recórrer al mercat és nul?, per què existeixen empreses en una economia de mercat? La resposta d'aquesta teoria és que les empreses són una forma institucionalment específica de coordinació d'activitats productives que mostra avantatges en la gestió de les transaccions. Les alternatives «institucionals de governs existents han prevalgut en processos evolutius de selecció i reflecteixen una estabilitat històrica de patrons normatius de comportament en el sector productiu» (Gandlgruber, 2010: 91). Per

Williamson (1985), l'existència de l'empresa rau en el fet que, en una economia de mercat, existeixen uns costos derivats de l'ús del sistema de preus, atès que els agents maximitzen la seva utilitat sota la restricció d'elevats costos d'informació. Davant d'aquests costos, és possible que, si aquests arriben a ser prou elevats, resulti més rendible utilitzar uns altres mecanismes, els costos associats dels quals siguin inferiors. Per tant, què és el que determina quines transaccions seran dutes a terme pel mercat i quines seran internalitzades en una organització formal i realitzades sota un comandament centralitzat? Més concretament, com es poden organitzar òptimament les relacions contractuals, les transferències de drets de propietat sobre les possessions de n agents? La resposta de l'economia dels costos de transacció es fa mitjançant la confrontació dinàmica de costos alternatius, associats a diferents estructures de govern (la direcció centralitzada o el sistema de preus), i que depenen de la naturalesa de la transacció (nombre de les parts, especificitat dels actius, incertesa, comportament de les parts, freqüència, etc.) i de la manera com s'organitzi la coordinació (per exemple: contractes de compravenda en el mercat, contracte d'ocupació en les jerarquies i contractes de cooperació en formes organitzatives híbrides). Per aquest motiu, segons North (1994), les empreses són entitats ideades pels seus creadors amb el propòsit de maximitzar la riquesa, els ingressos o altres objectius definits per les oportunitats que brinda l'estructura institucional de la societat. D'aquesta manera, la selecció dels arranjaments institucionals i el govern de les transaccions es desenvolupa, segons Williamson (2002), en un context de pautes de comportament establertes pels seus creadors. Per tant, en l'economia dels costos de transacció, les continuïtats institucionals substitueixen la tecnologia com a determinant principal de l'organització de les activitats i l'assignació dels recursos als plans de producció. En altres paraules, l'estructura i la jerarquia de la firma són conseqüència de les transaccions específiques que sostenen les activitats empresarials i dels arranjaments institucionals que les suporten, i no primordialment dels determinants tecnològics de la producció (Williamson, 1996a, 2000; Winter, 1964; Williamson i Winter, 1996; Aoki et al., 1990).

Com assenyala Williamson (1996b), una empresa internalitzarà transaccions successives, ampliant el seu àmbit vertical (integració vertical d'operacions) i horitzontal (diversificació) fins que el cost de transacció intern s'iguali amb l'extern (el que es produeix al mercat). Sota aquesta explicació, les empreses són estructures de govern centralitzades que donen solució al problema dels costos de transacció dins de l'empresa i amb el mercat, i és que les empreses desenvolupen estratègies oportunistes amb tendències cap a l'eficàcia organitzativa per reduir els costos de transacció. Incertesa de situacions, asimetries en la informació, contractes incomplets i especificitat dels actius aboquen al fet que la conducta de les empreses expressa un tipus de racionalitat limitada. D'aquí que l'empresa perdi el seu caràcter passiu per convertir-se en agent amb comportaments diferenciats en les relacions que estableix amb el mercat i amb altres empreses, i això a conseqüència de la presència de les imperfeccions dels mercats. Imperfeccions que deriven de les característiques dels agents i del seu

entorn —l'oportunisme, la racionalitat limitada i la informació asimètrica—, d'una banda, i de les particularitats específiques d'alguns tipus de transaccions en l'àmbit de la producció —sobretot l'especificitat dels actius—, de l'altra (Caballero, 2001).

En definitiva, l'explicació de l'existència de l'empresa s'efectua assumint els supòsits de racionalitat limitada dels agents econòmics i de la seva propensió a l'oportunisme, derivat de la condició anterior i de la recerca del propi interès. I aquella organització econòmica que disminueixi la limitació del primer i redueixi els riscos associats al segon és, precisament, la més eficient. Sobre aquesta base, es considera que els contractes econòmics emergeixen per minimitzar els costos de transacció entre els factors productius, considerant que els costos mínims de transacció, en constituir el principi al qual obeeix l'assignació d'acords contractuals a un tipus de transaccions o un altre, és condició d'eficiència que arriba imposat pels principis de selecció natural que actuen sobre les estructures contractuals d'igual manera que sobre les unitats productives: les més eficients desplacen les menys eficients (North, 1994). D'aquesta manera, la possibilitat d'aprofitar els avantatges de les economies d'escala, que suposen més eficiència en els factors productius, sense necessitat d'integrar jeràrquicament factors productius en una empresa mitjançant l'establiment d'un entramat de relacions contractuals a llarg termini entre els diferents agents mitjançant una assignació més eficient, més flexible, explica per què l'eficiència es relaciona actualment amb el funcionament en xarxa, que implica un procés d'assignació que es denomina «disseny interorganitzatiu via mercats» o «disseny en xarxa» (Eggertsson, 1995; Gandlgruber, 2010). Aquest disseny no és fruit de la casualitat, sinó conseqüència del criteri de minimització dels costos totals de transacció i, també, del nou paradigma tecnoeconòmic de la informació (Castells, 2000), que ha establert una nova normalitat en l'activitat econòmica. Paradigma que ha reduït de forma dràstica els costos de coordinació entre els diferents centres de treball d'un grup multinacional, la qual cosa li ha permès operar de forma integrada malgrat la distància, alhora que l'automatització de nombroses tasques en facilita la normalització i estandardització.

Partint de les premisses conductistes respecte a l'existència de racionalitat limitada i oportunisme en els agents econòmics i a la rellevància del context institucional, Williamson (1998) planteja que, en comparació amb el mercat, la creació d'una empresa té implicacions importants quant a la intensitat dels incentius, el control administratiu i el règim dels contractes: la integració de les activitats en un règim unificat permet realitzar un control administratiu alt en comparació amb el mercat. Al mateix temps, la intensitat dels incentius es redueix per l'absència de la competència i altres esquemes d'incentius directes al mercat. Mentre les adaptacions al mercat són independents o autònomes entre si, l'empresa constitueix processos coordinats d'adaptació (Gandlgruber, 2010). Des d'aquesta perspectiva, l'empresa és una estructura de govern guiada per relacions contractuals. L'existència de racionalitat limitada implica que, inevitablement, tots els contractes siguin incomplets i que la solució que satisfà l'elecció s'associï a l'estratègia de governació que dona origen a l'empresa.

D'aquesta forma, prenent com a unitat d'anàlisi les transaccions, considerar-ne les característiques permet destriar la forma de coordinació d'aquestes, sigui mitjançant el mercat sigui a través de jerarquies. Per això, l'empresa com a esquema bàsic per produir i distribuir béns i serveis és una espècie de complement del mercat competitiu (Langlois i Robertson, 1993, 1995).

D'altra banda, una qualitat determinant en la forma de coordinació d'una transacció és el seu grau d'especificitat, és a dir, la inversió en actius físics, humans o de localització, el valor de la qual és nul en una aplicació alternativa. Quan existeix un elevat nivell d'especificitat en els actius, una de les parts involucrades en la transacció és vulnerable enfront de les accions de l'altra. Es genera, així, un alt grau de dependència entre elles, la qual cosa facilita l'aparició de conductes oportunistes i eleva els costos de transacció. Davant aquesta possibilitat, l'empresa amplia els seus límits integrant-se i eliminant el risc que aquest esdeveniment ocorri. Ara bé, si això succeeix, com es defineixen llavors els límits de l'empresa? L'explicació de Williamson (2002), igual que els neoclàssics, són les deseconomies d'escala. Les deseconomies d'escala es defineixen com un increment dels costos unitaris de llarg termini quan l'empresa augmenta la seva producció. L'aparició de les deseconomies s'associa a un creixement desmesurat d'una empresa. Algunes de les causes relacionades amb l'increment dels costos mitjans són: problemes en el control i la supervisió atesa l'excessiva departamentalització, presa de decisions lenta a causa de la grandària excessiva de l'administració que conformen els costos de burocratització i la falta de polítiques d'incentiu i de motivació dels empleats. Tanmateix, la causa de l'aparició d'aquestes deseconomies no és tecnològica, per l'existència de rendiments decreixents a escala, sinó que sorgeixen a través de l'organització i el seu funcionament, regit pel sistema de contractes. Williamson (2002: 180) argumenta que «els atributs que defineixen l'estructura de govern inclouen la intensitat d'incentius, els controls administratius i el règim legal de contractació. Sota un sistema jeràrquic, la intensitat d'incentius és més baixa, el control administratiu és més alt i el sistema legal de contractació es basa en una disputa interna que substitueix el mecanisme legal per a la resolució de litigis». D'aquesta manera, una empresa decidirà internalitzar la transacció quan el cost incremental d'organització i coordinació que aquesta origina sigui inferior als beneficis d'evitar realitzar l'intercanvi en el mercat. Els tipus d'organització de la producció queden resumits en un esquema de contractes que depenen de les característiques de les transaccions: la freqüència, el nivell d'incertesa i l'especificitat dels actius.

S'explica, llavors, que l'esquema de Williamson parteixi de la idea de comportament oportunista per donar una nova visió de l'organització empresarial. Davant de la presència d'actius específics, la recerca del propi interès amenaça l'existència d'un mercat on es puguin realitzar transaccions vinculades a aquells actius. Es podria considerar la possibilitat d'establir un contracte a llarg termini que minimitzés el comportament oportunista, però els contractes són incomplets per naturalesa, ja que no és possible anticipar totes les contingències futures, de manera que els costos de supervisió i de compliment d'allò acor-

dat poden ser considerables. En aquest cas, la transacció abandona el mercat per ser internalitzada sota la forma d'organització jeràrquica de la producció. Dit d'una altra manera, l'enfocament de Williamson contempla el sistema de preus (mercat) i la jerarquia (organització) com dos mecanismes alternatius i mútuament excloents d'assignació de recursos. Tanmateix, s'ha observat que el mecanisme de preus és susceptible de ser implementat en el funcionament intern de les organitzacions empresarials (Eccles, 1985) i que algunes transaccions entre diferents centres o divisions d'una mateixa organització s'han portat a terme combinant mecanismes d'autoritat amb senyals de preus (Eccles i White, 1988).

6. A tall de conclusió

La nova economia institucionalista es diferencia de la vella economia institucionalista en el fet que adopta, més que no pas rebutja, la teoria econòmica neoclàssica, buscant estudiar amb més realisme que aquesta la conducta econòmica dins les restriccions que imposen les institucions reals. S'allunya de l'economia neoclàssica en els supòsits psicològics, en el pes que atorguen als costos de transacció, associats ensems a les institucions que faciliten els intercanvis i que asseguruen o no els drets de propietat dels actors. Així, a partir de Simon, se substitueix el supòsit de racionalitat perfecta dels actors per processos de presa de decisions en què l'elecció racional es veu limitada per l'entorn institucional, de tal manera que els actors no busquen solucions òptimes, sinó merament satisfactòries. Aquest és un aspecte rellevant que explica el plantejament de Hodgson (1993) quan sosté que la ruptura de la nova economia institucional amb la teoria econòmica neoclàssica és parcial i incompleta, i manté bona part del nucli de l'aparell neoclàssic. En aquest sentit, la teoria dels costos de transacció desenvolupada a partir de Williamson (1975) parteix de supòsits massa simplistes en relació amb la conducta dels actors econòmics que, si bé no invaliden les implicacions positives de la teoria, sí que en desaconsellen les que tinguin caràcter normatiu (Ghoshal i Moran, 1996). Tot i així, des de la nova economia institucional, s'enalteix el paper que les institucions (empresa, mercats i drets de propietat) duen a terme en el funcionament de l'economia, institucions que evolucionen com a resultat de la recerca d'eficiència en un procés que tendeix constantment a reduir els costos de transacció. D'aquí que North tingui raó quan defineix les institucions com a «regles de joc», amb la qual cosa les redueix a una redefinició del conjunt d'elecció dels actors en el marc de la maximització de la utilitat basada en l'elecció racional. El propi North (1993: 16) pensa que «definir les institucions com les limitacions que els humans s'imposen a si mateixos converteix aquesta definició en complementària de l'elecció en l'enfocament teòric de la teoria econòmica neoclàssica».

Si, en el plantejament neoclàssic, el significat de l'acció és derivable de la relació entre, d'una banda, unes preferències donades i, de l'altra, els preus i les quantitats de béns i serveis, de manera que el paper del significat es basa en supòsits (les preferències) i circumstàncies externes (el mercat), en canvi, per la

sociologia econòmica clàssica tots els processos i objectes econòmics es caracteritzen com a tals únicament pel significat que tenen per a l'acció humana (Weber, 1922). Aquests significats no són estables, sinó que es construeixen històricament i no poden ser, per tant, donats per suposats. A més, la teoria neoclàssica tendeix a considerar l'acció humana com un intercanvi entre iguals i només admet en els casos de competència imperfecta l'existència d'un poder de mercat que permet controlar els preus o la producció. Tanmateix, la sociologia econòmica amplia notablement el paper del poder en l'acció econòmica i assenyala que la seva influència no tan sols es produeix en els mercats, sinó també en altres contextos socials, la qual cosa dóna lloc a un ampli debat sobre les implicacions polítiques de la desigualtat de riquesa i l'existència d'una elit corporativa que utilitza el seu poder econòmic per ajustar el marc institucional segons la seva conveniència (White, 1981, 2001).

Smelser i Swedberg (2005) qualifiquen d'estancat l'estat de camp de la sociologia econòmica en el període que transcorre entre la publicació del llibre de Parsons i Smelser (1956) i la publicació a mitjan dècada dels vuitanta de l'article de Granovetter (1985). La publicació d'aquest article és el punt de partida de la nova sociologia econòmica, en la qual l'anàlisi dels mercats s'efectua a partir del concepte d'incrustació (*embeddedness*) o entramat de relacions que envolten el que és econòmic. A més, Stinchcombe (2000) posa en relleu que l'estructura social d'un tipus d'organització determinat que trobem en un moment concret del temps està determinada pel moment històric en què fou desenvolupat aquell tipus d'organització. Nee (2005) afirma que mentre l'economia neoclàssica utilitza la racionalitat com un mecanisme explicatiu que es dóna per suposat, la nova sociologia econòmica tracta la racionalitat formal com una variable dependent, estudiant en quines condicions socials és possible aquest tipus de racionalitat. D'aquesta manera, segons Granovetter (1985), el problema fonamental és la producció de confiança en la vida econòmica, aspecte que pren forma en la preocupació de l'economia neoinstitucionalista pel capital social que limita els costos de transacció, però que adquireix més desenvolupament entre els sociòlegs neoinstitucionalistes. És en aquest marc que Nee (2005) i Nee i Ingram (1998) plantegen que el problema de partida de la nova sociologia econòmica és la identificació del paper del capital social en els comportaments econòmics. Per aquests autors, l'atenció a les estructures socials que proporcionen conductes per a l'acció col·lectiva, facilitant i organitzant els interessos dels actors i fent complir les relacions entre principal i agent, no rebutja la racionalitat dels agents econòmics, sinó que obre la porta a la consideració de mecanismes pels quals aquesta és estructurada pel context social en què s'exerceix (Ingram i Clay, 2000; Ingram i Inman, 1996). Per aquesta raó, s'emfatitza la idea de DiMaggio i Powell (1983) que, en el context dels camps organitzatius, existeixen regles de joc informals i creences culturals que motiven i guien endògenament les empreses, pressionant fins a la conformitat en el seu comportament mitjançant diversos mecanismes d'isomorfisme. Aquests mecanismes actuen sobre les empreses del camp organitzatiu, la qual cosa dóna peu al nivell organitzatiu.

En aquest nivell, la legitimitat és crucial, és a dir, la relació lògica entre valors, normes i expectatives de la societat amb les activitats i els resultats de l'organització (Meyer i Rowan, 1977; DiMaggio i Powell, 1991). Així, en la proposta de Nee, s'hi recull que la legitimitat és important per a les empreses, com es manifesta en les inversions empresarials destinades a promoure el reconeixement de la marca, la reputació de fiabilitat i qualitat dels productes i el compliment de les lleis estatals. Nee assenyala que la recerca de legitimitat està dirigida per l'interès de les empreses en la pròpia supervivència i rendibilitat en mercats competitius, de manera que la legitimitat pot ser vista com una condició d'ajust que els permet millorar les seves oportunitats de supervivència i assegurar avantatges en les mercats econòmics i polítics. Aquesta condició ha estat ressaltada en una sèrie d'enfocaments sociològics sobre les organitzacions que comparteixen l'èmfasi en la importància dels elements culturals per a la vida de l'organització. A més, el tema dels significats compartits per a la construcció i el manteniment de l'acció organitzada (Partington, 2000; Zott i Huy, 2007) ha portat a l'anomenat «gir narratiu de l'anàlisi organitzativa» (Alvesson, 1989, 1991; Alvesson i Berg, 1992) o «enfocament retòric organitzatiu» (Barry i Elmes, 1997; Gómez Rodríguez i López-Aranguren, 2004). En aquest gir o enfocament, s'hi ha de situar el model de Boltanski i Chiapello sobre el paper estructural dels discursos de gestió. Discursos abordats també com un gènere literari (Fernández Rodríguez, 2007; Alonso i Fernández Rodríguez, 2006).

Referències bibliogràfiques

- ALCHIAN, A. i DEMSETZ, H. (1972). «Production, information cost and economic organization». *American Economic Review*, 62, 777-795.
- ALONSO, L.E. i FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, C.J. (2006). «El imaginario managerial: El discurso de la fluidez en la sociedad económica». *Política y Sociedad*, 43 (2), 127-151.
- ALVESSON, M. (1989). «Concepts of organizational culture and presumed links to efficiency». *Omega-International Journal of Management Science*, 17 (4), 323-333.
- (1991). «Organizational symbolism and ideology». *Journal of Management Studies*, 287 (3), 207-225.
- ALVESSON, M. i BERG, P.O. (1992). *Corporate culture and organizational symbolism: An overview*. Berlín: Walter de Gruyter.
- AOKI, M.; GUSTAFSSON, B. i WILLIAMSON, O.E. (1990). *The firm as a nexus of treaties*. Londres: Sage.
- ARROW, K. (1974). *Limits of organization*. Nova York: Norton.
- ARROW, K. i DEBREU, G. (1954). «Existence of an equilibrium for a competitive economy». *Econometrica*, 22, 265-290.
- BARRY, D. i ELMES, M. (1997). «Strategy retold: Toward a narrative view of strategic discourse». *The Academy of Management Review*, 22 (2), 429-452.
- BARZEL, Y. (1989). *Economic analysis of property rights*. Nova York: Cambridge University Press.
- BOLTANSKI, L. i CHIAPELLO, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- CABALLERO, G. (2001). «La nueva economía institucional». *Sistema: Revista de Ciencias Sociales*, 161, 59-86.

- CASTELLS, M. (2000). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*. Volumen 1: *La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial.
- CHANDLER, A. (1977). *The visible hand: The managerial revolution in American business*. Cambridge: Belknap Press.
- CHEUNG, S. (1983). «The contractual nature of the firm». *Journal of Law and Economics*, 26 (1), 1-21.
- COASE, R. (1960). «The problem of social cost». *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44.
- (1994). *La empresa, el mercado y la ley*. Madrid: Alianza Editorial.
- (1998). «The new institutional economics». *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, 88 (2), 72-74.
- CUERVO, A. (1994). *Introducción a la administración de empresas*. Madrid: Civitas.
- DEMSETZ, H. (1966). «Some aspects of property rights». *Journal of Law and Economics*, 9, 61-70.
- (1973). *Hacia una teoría de los derechos de propiedad*. [www.eumed.net/cursecon/textos/Demsetz_teoría-derechos-propiedad.pdf]
- (1980). «Información y eficiencia: Un punto de vista alternativo». *Información Comercial Española*, 557, 23-34.
- (1986). *La competencia*. Madrid: Alianza.
- (1991). «The theory of the firm revisited». A: WILLIAMSON, O. i WINTER, S. (eds.). *The nature of the firm. Origins. Evaluation and development*. Oxford: Oxford University Press.
- DIMAGGIO, P. i POWELL, W. (1983). «The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields». *American Sociological Review*, 48 (2), 147-60.
- (1991). «Introduction». A: POWELL, W. i DIMAGGIO, A. (eds.). *The new institutionalism in organizational analysis*. Chicago: University of Chicago Press, 1-38.
- DOUMA, S. i SCHREUDER, H. (1991). *Economic approaches to organization*. Nova York: Prentice Hall.
- ECCLES, R. (1985). *The transfer pricing problem: a theory for practice*. Mass.: Lexington.
- ECCLES, R. i WHITE, H. (1988). «Price and authority in inter-profit center transactions». *The American Journal of Sociology*, 94. Suplement: *Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure*, S17-S51.
- EGGERTSSON, T. (1995). *El comportamiento económico y las instituciones*. Madrid: Alianza.
- FAMA, E. (1980). *La sociedad activa*. Madrid: Aguilar.
- FAMA, E. i JENSEN, M. (1983). «Separation of ownership from control». *Journal of Law and Economics*, 26 (2), 301-326.
- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, C.J. (2007). *El discurso del management: tiempo y narración*. Madrid: CIS.
- FOSS, K.; FOSS, N. i KLEIN, P. (2006). «Original and derived judgment: An entrepreneurial theory of economic organization». *SMG Working Paper*, 8. [http://ssrn.com/abstract=982105]
- FRIEDMAN, M. (1970). «The social responsibility of business is to increase its profits». *New York Times Magazine*, 13 de setembre.
- GANDLGRUBER, B. (2010). *Instituciones, coordinación y empresas: Análisis económico más allá de mercado y estado*. Barcelona: Anthropos.
- GÓMEZ RODRÍGUEZ, C. i LÓPEZ ARANGUREN, E. (2004). *La retórica del cambio en las organizaciones: Un análisis aplicado*. Madrid: CIS-Siglo XXI.

- GRANOVETTER, M. (1985). «Economic action and social structure: The problem of embeddedness». *American Sociological Review*, 91, 481-510.
- GROSSMAN, S. i HART, O. (1986). «The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration». *The Journal of Political Economy*, 94, 691-719.
- HART, O. (2007). «Reference points and the theory of the firm, National Bureau of Economic Research». *Working Paper*, 13481. [<http://www.nber.org/papers/w13481>]
- HODGSON, G. (1993). *Economics and evolution*. Cambridge: Cambridge Polity Press.
- INGRAM, P. i CLAY, K. (2000). «The choice-within-constraints New Institutionalism and implications for Sociology». *Annual Review of Sociology*, 26, 525-546.
- INGRAM, P. i INMAN, C. (1996). «Institutions, intergroup competition, and the evolution of hotel population around Niagara falls». *Administrative Science Quarterly*, 41 (4), 629-658.
- JENSEN, M. i MECKLING, W. (1976). «Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost and ownership structure». *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360.
- KIM, J. i MAHONEY, J. (2005). «Property rights theory, transaction costs theory, and agency theory: An organizational economics approach to strategic management». *Managerial and Decision Economics*, 26, 223-242.
- KÖHLER, H. i MARTÍN ARTELES, A. (2005). *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*. Madrid: Delta.
- LANGLOIS, R. i ROBERTSON, P. (1993). «Business organization as a coordination problem: Toward a dynamic theory of the boundaries of the firm». *Business and Economic History*, 22 (1), 31-41.
- (1995). *Firms, markets and economic change: A dynamic theory of business institutions*. Londres: Routledge.
- LIBECAP, G. (1986). «Property rights in economic history: Implications for research». *Explorations in Economic History*, 23, 227-252.
- LPIETZ, A. (1979). *El capital y su espacio*. Mèxic: Siglo XXI.
- MAHONEY, J. (2005). *Economic foundations of strategy*. Londres: Sage Publications Ltd.
- MEYER, J. i ROWAN, B. (1977). «Institutionalized organization: Formal structure as myth and ceremony». *American Journal of Sociology*, 83 (2), 340-363.
- NEE, V. (2005). «The new institutionalism in economics and sociology». A: SMELSER, N. i SWEDBERG, R. (eds.). *Handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press, 49-74.
- NEE, V. i INGRAM, P. (1998). «Embeddedness and beyond: Institutions, exchange and social structure». A: BRINTON, M. i NEE, V. (eds.). *The new institutionalism in sociology*. Nova York: Russell Sage.
- NORTH, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: University Press.
- (1993). «Institutions and credible commitment». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149 (1), 225-241.
- (1994). «Institutions, organizations and market competition». *Annual Meeting of The National Association of Business Economists*. Londres. [<http://129.3.20.41/eps/eh/papers/9612/9612005.html>]
- (2003). «The role of institutions in economic development». *Discussion Paper*, 2003-2, 1-11.
- PARSONS, T. i SMELSER, N. (1956). *Economy and society: A study in the integration of economic and social theory*. Londres: Routledge & Kegan Paul, 1984.
- PARTINGTON, D. (2000). «Building grounded theories of management action». *British Journal of Management*, 11 (2), 91-102.

- PICOT, A. (1982). «Unternehmungsororganization und Unternehmungsetwicklung im Lichte der Transaktionkostentheorie». A: STREISSELER (ed.). *Information in der Wirtschaft*. Berlín: Dunker & Humblot, 283-286.
- PICOT, A. i DIEHL, H. (1993). «Neue Institutionenökonomie und Recht». A: OTT, C. von i SCHÄFER, H. (eds.). *Ökonomische Analyse des Unternehmensrechts*. Heidelberg: Physica, 307-330.
- PICOT, A. i FRANCK, E. (1993). «Vertikale Integration». A: HAUSCHILDT, J. i GRÜN, O. (eds.). *Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung: Zwenier Realtheorie der Unternehmung, Festschrift für*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 179-219.
- PRATT, J. i ZECKHAUSER, R. (1985). *Principals and agents: the structure of Business*. Boston: Harvard Business School Press.
- PUTTERMAN, L. (ed.) (1994). *La naturaleza económica de la empresa*. Madrid: Alianza.
- RUTHERFORD, M. (1994). *Institutions in economics: The old and the new institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SCHMITZ, H. (1997). «Collective efficiency and increasing returns». *IDS Working Paper*, 50.
- SCHUMPETER, J. (1942). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Madrid: Aguilar, 1971.
- SIMON, H. (1978). *El comportamiento administrativo*. Buenos Aires: Aguilar.
- (1986). «Rationality in psychology and economics». A: HOGARTH, N. i REDER, M. (eds.). *Rational choice: The contrast between economics and psychology*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1991). «Organization and markets». *Journal of Economic Perspectives*, 2, 25-44.
- SMELSER, N. i SWEDBERG, R. (2005). «Introducing economic sociology». A: SMELSER, N. i SWEDBERG, R. (eds.). *Handbook of Economic Sociology*. 2a ed. Princeton: Princeton University Press.
- STINCHCOMBE, A. (2000). «Social structure and organizations». *Advances in Strategic Management*, 17, 229-259.
- WEBER, M. (1922). *Economía y sociedad: esbozo de sociología comprensiva*. Madrid: Fondo de Cultura Económica, 2002.
- WHITE, H.C. (1981). «Where do markets come from?». *American Journal of Sociology*, 87 (3), 517-547.
- (2001). *Markets from networks: socioeconomic models of production*. Princeton: Princeton University Press.
- WIGAND, R.; PICOT, A. i REICHWALD, R. (1997). *Information, organization and management: Expanding markets and corporate boundaries*. West Sussex (UK): Wiley.
- WILLIAMSON, J. (1998). «Revisión del consenso de Washington». A: EMMERIJ, L. i NÚÑEZ DEL ARCO, J. (comps.). *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.
- WILLIAMSON, O.E. (1975). *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications: A study in the economics of internal organization*. Nova York: The Free Press.
- (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nova York: The Free Press.
- (1994). «Transaction costs economics and organization theory». A: SMELSER, N. i SWEDBERG, R. (eds.). *The handbook of economic sociology*. Nova York: Russell Sage Foundation i Princeton: Princeton University Press.
- (1996a). *The Mechanisms of Governance*. Nova York: Oxford University Press.
- (1996b). «La lógica de la organización económica». A: WILLIAMSON, O.E. i WINTER, S.G. (eds.). *La naturaleza de la empresa*. Mèxic: Fondo de Cultura Económica.

- WILLIAMSON, O.E. (2000). «The new institucional economics: Taking stock, looking ahead». *Journal of Economic Literature*, 38, 595-613.
- (2002). «The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract». *The Journal of Economic Perspectives*, 16 (3), 171-195.
- WILLIAMSON, O.E. i WINTER, S.G. (eds.) (1996). *La naturaleza de la empresa*. Mèxic: Fondo de Cultura Económica.
- WINTER, S.G. (1964). «Economic natural selection and the theory of the firm». *Yale Economic Essays*, 5, 225-272.
- WOLF, B. (1995). *Organisation durch Verträge*. Wiesbaden: Gabler.
- ZOTT, C. i HUY, Q.N. (2007). «How entrepreneurs use symbolic management to acquire resources». *Administrative Science Quarterly*, 52 (1), 70-105.

