

Els corrents actuals a la teoria de l'empresa

Prof. Antoni Serra i Ramoneda

L'EMPRESA no ha estat mai un centre d'atenció de l'Economia política ni tampoc del vessant més tècnic, la Teoria econòmica. Malgrat tenir aquesta una branca anomenada "Theory of the Firm" pels anglosaxons. Certament no l'ha pas ignorada, car juga un paper fonamental dins del mecanisme d'assignació de recursos especialment als sistemes econòmics descentralitzats. Al 1937 Coase publicà, a *Economic*, un article senyalant que l'Economia, fins a la data, havia estudiat la Cooperació que de manera inconscient i a través del mercat s'estableix entre els subjectes econòmics. Havia oblidat, però, l'anàlisi de la cooperació conscient que dona naixement a les organitzacions i per tant a l'empresa. Y per aquest motiu no podia explicar, per paradoxal que sembli, l'aparició d'elles, —aquest és literalment el mot emprat— de cooperació conscient dintre d'un sistema que recolza sobre el principi de la cooperació inconscient, és a dir el mercat.

És ben cert que la situació canvià lleugerament d'ençà de l'aparició de l'article esmentat. I no tant per l'evolució de la Ciència econòmica en sentit estricte com pel desenvolupament de camps amb ella emparentats. Aquesta evolució va permetre, l'any 1967, a Fritz Machlup escriure un article que tingué gran ressonància i que encara avui es objecte de citació pels especialistes. El títol és aclaridor: *Theories of the Firm: marginalist, behavioral, managerial*. D'acord amb l'autor germànic, incorporat per força a l'escola americana son, doncs, tres els conceptes d'empresa construïts i acceptats per les Ciències socials... L'empresa marginalista és l'element bàsic de la Microeconomia. És Papandreou qui, amb encert, n'ha fet la caricatura. Segons ell l'empresa és una "capsa negra" (black box) que s'enfronta per una banda amb les funcions d'oferta dels subministra-

dors dels factors productius i per l'altra amb les de demanda dels compradors potencials dels productes que pensa o pot fabricar. Per sobre hi ha una figura essencial; l'empresari que actua com una computadora: coneix les dites funcions i és capaç de resumir les possibilitats ofertes per la tecnologia en una funció de producció. La motivació de la màquina en que s'ha convertit l'empresari és molt simple: el màxim benefici. És un benefici, emperò, que com algun altre autor ha dit cap contable podria identificar i mesurar. En resum, en aquest esquema l'empresa desapareix i és l'empresari qui ocupa el lloc principal. Els subministradors dels factors, —matèries primes o serveis de treball— no tenen cap intervenció en el funcionament de l'empresa car una vegada que han venut a través del mercat perden tot protagonisme.

En front a aquest esquema mecanicista la Teoria de l'organització ha volgut un dibuix més realista malgrat la pèrdua d'elegància formal que possiblement això suposaria. Herbert Simon, per alguns sorprenent, però en realitat merescudament, Premi Nobel d'Economia— ha estat la figura més destacada d'aquest corrent, que considera a l'empresa com una "coalició" segons el significat que a la Teoria dels Jocs té aquest tema. Aquesta col·laboració entre els factors, més l'especialització per la tasca a realitzar que consegueixen, permet a l'empresa obtenir una renda "organitzativa" en qualsevol tipus de mercat que pugui operar. La divisió d'aquesta renda "organitzativa" entre capital i treball és el problema essencial a resoldre. La Teoria de l'Organització ja l'any 67 havia fet aportacions innovadores que Leibenstein intentà emprar per renovar la teoria econòmica tradicional.

D'una altra banda la consolidació de la gran empresa amb separació neta entre propietat i direcció era un fet, que la literatura econòmica s'intestava en ignorar. Berle i Means de formació jurídica, reconeixeren el fenomen i l'assignaren pregones conseqüències pel funcionament del sistema capitalista. Conseqüències que es desprenen de les motivacions menys a curt termini i crematístiques de la tecnoestructura, —Galbraith dixit— que les dels propietaris. Han estat Williamson, Harris i altres els que intentàren bastir models incorporant les motivacions dels "managers" a la funció objectiu del esquema microeconòmic, i a la vegada de benefici "minim" per a contactar els accionistes ó imposava com condició limitativa.

És evident, però, que les tres Teories, seguint a Macklup, han viscut desconeixent-se mutuament. Cadascuna ha seguit el seu camí, indiferent als esforços i a l'evolució de les altres dues. En general llur interès ha estat l'empresa privada capitalista tot i que de manera esporàdica els seus conceptes han estat utilitzats per a construir altres models, com el de l'empresa socialista, la de serveis públics (Regulated Public Utilities), etc... Cal demanar-se, en tot cas, si aquest esforç ha estat útil i si dins l'herència que ha arrossegat hi eren les eïnes més adients per l'objectiu a assolir.

"Grosso modo" la situació no pot qualificar-se com satisfactòria, doncs eren moltes les limitacions existents per a la construcció d'un model d'empresa que servis per a explicar els efectes del comportament de l'unitat en front a diferents condicions i entorns. En els darrers anys, en els anys més recents, ha brollat un corrent que demana atenció. És el que, en la terminologia anglosaxona, anome-

nen Property Rights i que uns quants, suspito que incorrectament, tradueixen com Drets de Propietat. Aquest corrent té moltes implicacions al camp de la Ciència econòmica, encara que en aquest moment no més interesses les relatives a l'empresa. Com a model i a la vegada resum d'aquestes implicacions cal senyalar un article de M.C. Jensen i W.H. Macklup: Rights and Production Functions: an Application to Labor Managed Forms and Co-Determination" que veié la llum en el prestigiós Journal of Business de la Universitat de Chicago l'any 1889, i que té un antecedent en un altre article dels mateixos autors publicat l'any 1976 amb el títol "Theory of the Firm: managerial behavior, agency costs and ownership Stimulation" dins la revista Journal of Financial Economics. Els esmentats autors afirmen de bell antuvi que l'empresa no és més que una ficció legal que serveix de lloc de rencontre d'un complex conjunt de contactes entre individus. Aquests contractes expliciten les regles de distribució dels ingressos i dels costos que neixen de les actuacions de l'organització. I aixó significa que la funció de producció és resum de la tecnologia, com afirma la Teoria Econòmica tradicional, i també de la distribució dels drets i les obligacions entre els subjectes participants, —entenen-se el qualificatiu en un sentit ample, en l'empresa.

És aquest un fet gens estrany al sentit comú, que no havia estat però recollit en els models coneguts. Sobre el principi esposat, la Teoria dels drets de propietat (?) pot trobar un camí per a superar les limitacions que tradicionalment ha conegut la Theory of the Firm, la Teoria de l'Empresa. No és el moment de discutir com i fins a quin punt aquestes limitacions poden superar-se. El camí ha estat tot just encetat. L'esclatxa oberta deixa passar un raig de llum que promet assolir noves fites en el desenvolupament de l'Economia.