

AULA 5

2.3 A análise institucional comparada

2.3 Análise Institucional comparada

- 2.3.1 O mercado versus a empresa
- 2.3.2 O *bureau* (administração) versus mercado.
- 2.3.3 A associação versus o *bureau*
- 2.3.4 A associação versus a Fundação
- 2.3.5 Instituições e custos de transacção.

Bibliografia

Obrigatória:

Pereira, P.T. (2008) p. 98-106

Complementar:

Para os problemas de governação:

Becht et. al. (2005), Shleifer e Vishny (1997), Williamson (1988)

Para análise institucional comparada:

Coase (1988) Pereira (1996b)

P.T. Pereira 1996, "A Acção Colectiva Voluntária e o Papel do Estado" in Carvalho Ferreira et al. Entre a Economia

Porque existe uma variedade de organizações?

Objectivo da aula:

- Perceber os limites variáveis entre o papel do **mercado** e o papel da **empresa**
- Perceber as formas de combate aos problemas de agência numa empresa.
- Perceber os limites variáveis das **associações** e dos **bureaus** (administração)

Em resumo: Porque existem as organizações, como se combatem problemas de agência e porque se escolhe certa forma organizacional em detrimento de outra.

2.3.1 O mercado versus a empresa

O que entendemos por mercado?

O **mercado** é um **mecanismo de coordenação** (relativamente eficiente) da acção de inúmeros agentes económicos (sobretudo consumidores e produtores) e da utilização de recursos, **através do sistema de preços**.

2.3.1 O mercado versus a empresa

A *cooperação* recorre a convenções e a **instituições**.

Os **preços** são **informação**.

Mobilidade dos factores faz-se pela informação que os preços emitem.

A **decisão** é **socialmente atomizada**

É passível de uma **representação em rede** (**coordenação/** integração horizontal)

2.3.1 O mercado versus a empresa

Uma **empresa** é um **sistema de coordenação hierarquizado** de relações entre factores produtivos, por parte de um *entrepreneur*, onde se processam transacções numa lógica de **integração vertical**, sem utilização do mecanismo de preços. Pelo menos alguns contratos são de médio, longo prazo.

Uma empresa **crece** quando transacções adicionais (que poderiam ser transacções mercantis) são organizadas pelo *entrepreneur no seio da firma*.

2.3.1 O mercado versus a empresa

Uma empresa é:

- 1- Uma estrutura de divisão do trabalho alternativa ao mercado
- 2- Comporta várias **relações de agência**.
- 3- É um nexus de contratos (internos e externos)
- 4- Envolve vários constituintes (*stakeholders*):
 - a) separação jurídica entre propriedade dos activos (*stockholders/accionistas*) e direitos de decisão sobre a gestão (*gestores*)
 - b) empregados e empregadores

2.3.1 O mercado versus a empresa

Problemas:

Porque (ou quando) é que vale a pena criar uma empresa?

O que limita o crescimento de uma empresa?

Porque é que o *entrepreneur* não incorpora mais uma (menos uma) transacção na empresa?

Porque é que as empresas não se vão consolidando (agregando) até formar uma empresa gigante?

Como se combatem os problemas de agência?

2.3.1 O mercado versus a empresa

Preliminares de Respostas:

1. Existem custos (e benefícios) de se usar o mecanismo dos preços, isto é o mercado.

2. Existem custos (e benefícios) na actividade de empreendedorismo (*entrepreneur*), isto é de relações hierárquicas no seio de uma empresa.

2.3.1 O mercado versus a empresa

Custos (comparativos) de se usar o mecanismo de preços (mercado) e não se usar a integração vertical (empresa):

1. Custos de informação de se conhecer os bens/factores, os seus preços, as suas qualidades
2. Custos de negociação com diversos fornecedores potenciais de factores produtivos
3. Custos de celebração de contratos (curto prazo)
4. Custos fiscais (visto tratar-se de uma operação mercantil).

ISEG-EINS (Paulo Trigo Pereira)

10

2.3.1 O mercado versus a empresa

Custos (comparativos) da actividade de entrepreneur
(e não se usar o mecanismo de preços):

1. Custos do exercício da autoridade
2. Custos de informação, monitorização
3. Custos de ineficiência associadas a relações contratuais de médio/longo prazo

.....

ISEG-EINS (Paulo Trigo Pereira)

11

2.3.1 O mercado versus a empresa

1. Custos do exercício da autoridade:

1.1 **Custos directos** - derivam de fraquezas no carácter, de inteligência ou de uma estrutura mal desenhada de incentivos do decisor .

1.2 **Custos de influencia**. Derivam de esforços, tempo e dedicação por parte de indivíduos ou grupos para tentar influenciar as decisões em seu benefício.

ISEG-EINS (Paulo Trigo Pereira)

12

2.3.1 O mercado versus a empresa

2. Custos de agência: informação, monitorização

Com contratos incompletos, haverá lugar para comportamentos *oportunistas* por parte dos agentes, o que leva ao problema do *risco moral*.

Isto implica custos, para o principal (que detém o poder e autoridade na organização) para *monitorar* o comportamento dos agentes.

2.3.1 O mercado versus a empresa

Conclusão:

A economia dos custos de transacção sugere que se faça uma **análise comparativa** dos custos de ambas as formas organizacionais

A opção pelo mercado será quando os custos de se usar o sistema de preços forem baixos e os custos da integração vertical (custos de más decisões, custos de se combater o risco moral, etc.) forem altos.

A opção pela empresa será no caso contrário.

2.3.1 O mercado versus a empresa

A opção pela internalização de mais uma actividade na empresa é quando os custos de transacção da coordenação hierárquica for inferior aos do uso do mercado.

Coordenação hierarquizada (empresa) é uma resposta a custos de transacção no mercado decorrentes de:

- A) especificidade dos activos
- B) custos de monitorização de contratos de *outsourcing*.
- C) problemas de agência (externos)

A empresa, cresce apenas até ao ponto em que a internalização de novas actividades é mais barata do que recorrer directamente ao mercado.

2.3.1 O mercado versus a empresa

Problemas de agência na empresa **ao nível de gestão (conselho de administração)**

Minimização de **problemas de agência** para a gestão de topo:

- 1- Exploração dos **diferentes sistemas de incentivos** – lei contratual
- 2- Inserção de **administradores não executivos** nos conselhos de administração – monitorização dos contratos
- 3- A profissionalização dos gestores e mecanismos de reforço de reputação – ordem profissional
- 4- A **concentração da propriedade** – minimiza os problemas de acção colectiva dos accionistas

2.3.2 O bureau (administração) versus mercado

Há coisas que são feitas no interior da administração pública, em *bureaus* (organismo da administração).

O **bureau** é uma organização de tipo burocrático, onde os dirigentes são nomeados. Os trabalhadores são, em geral, funcionários.

Mas por vezes recorre-se ao *outsourcing*, à externalização. Quando se deve fazer no *bureau* e quando na *empresa*?

Necessário comparar a *soma* dos custos de produção e dos custos de transacção.

2.3.2 O bureau (administração) versus mercado

A **opção pela bureau (administração)** é quando os custos de transacção da coordenação hierárquica for inferior aos do uso do mercado.

Coordenação hierarquizada (no *bureau*) é uma resposta a funções e atribuições que não podem ser implementadas pelo mercado (ex. justiça) ou a **elevados custos de transacção no mercado** decorrentes de:

- A) especificidade dos activos
- B) custos de monitorização de contratos com outras firmas
- C) problemas de agência (externos)

O *bureau*, cresce apenas até ao ponto em que a internalização de novas actividades é mais barata do que recorrer directamente ao mercado.

2.3.3 A associação e o *bureau*

Muitas actividades de associações voluntárias e de organismos da administração pública (*bureaus*) vão no mesmo sentido: fornecimento de bens colectivos (ou públicos?)

Problemas:

1. Porque é que certas actividades são organizadas no sector voluntário?
2. Porque é que outras actividades estão no sector público?

2.3.3 A associação e o *bureau*

Antes do mais interessa distinguir os dois tipos de organizações

A **associação** é uma **organização democrática**. Os seus dirigentes são democraticamente eleitos. A adesão é voluntária. Os seus membros pertencem à organização porque partilham os objectivos da organização.

O **bureau** é uma organização de tipo burocrático, onde os dirigentes são nomeados. Os trabalhadores são, em geral, funcionários.

2.3.3 A associação e o *bureau*

Quais as vantagens e os inconvenientes da associação voluntária?

Há um problema com os bens públicos: saber o que os cidadãos verdadeiramente pretendem.

Uma associação voluntária, se bem sucedida, permite que haja *revelação de preferências* por bens públicos.

Contudo, tem dificuldades em combater os *free riders*.

2.3.3 A associação e o *bureau*

Quais as vantagens e os inconvenientes do *bureau*?

Muitas pessoas que aqui trabalham, têm *nomeações* de médio/longo prazo (vitalício). A incapacidade de combater a selecção adversa e o risco moral tem efeitos perniciosos.

A revelação de preferências pelos bens públicos não se realiza na administração, mas no processo político- Assembleia República.

Consegue combater os *free rider* (todos têm que contribuir).

Há funções que não podem ser privatizadas (nem mesmo para associações).

ISEG-EINS (Paulo Trigo Pereira)

22

2.3.3 A associação e o *bureau*

Quando se prefere uma *associação* à intervenção espontânea e *individual*?

Como veremos a acção colectiva no sentido de criação de uma associação surge quando os benefícios da acção colectiva superam os custos (que são essencialmente custos de transacção)

Quando se escolhe a *administração* em vez de uma *associação*?

Quando são necessários *poderes de administração* e/ou quando são menores os custos de transacção e/ou quando o problema de revelação de preferências não é relevante e/ou quando o combate ao *free rider* é relevante.

ISEG-EINS (Paulo Trigo Pereira)

23

2.3.5 Instituições e custos de transacção

Numa abordagem inicial da *economia dos custos de transacção* sugeria-se que a forma institucional com que se resolve o problema de como desempenhar uma tarefa, tem a ver com a *minimização de custos de transacção apenas*.

Dava-se relevo unicamente à questão da eficiência.

Esta análise tinha (tem) limitações: A mais importante é considerar implicitamente que as instituições que existem são mais eficientes do que alternativas organizacionais (o que nem sempre é verdadeiro).

ISEG-EINS (Paulo Trigo Pereira)

24

2.3.5 Instituições e custos de transacção

A perspectiva actual de Douglas North (que perfilhamos) é contudo mais ampla:

As instituições evoluem *por um lado*, no sentido da **minimização de custos de transacção**.

...mas *por outro*, a evolução ou estagnação de uma instituição tem a ver com **razões distributivas**.

Mudar o *status quo*, implica sempre consequências redistributivas. Há quem beneficie do *status quo*, e há quem beneficiaria de uma mudança.

Por vezes os ganhos líquidos *para a sociedade* da mudança *institucional* seriam grandes, mas quem fica prejudicado pode bloquear essa mudança.

25

Assignments

1-O governo das sociedades constitui um campo de análise de problemas de agência. Identifique os problemas, as potenciais soluções e esclareça a sua operacionalidade na mitigação do problema

2- Na comparação dos custos e benefícios entre formas de coordenação em certo sector, a empresa (firma) apresenta-se até certo ponto com vantagem relativamente ao mercado na redução de custos de transacção. Explique por que razão o mercado não evoluiu para o modelo único de uma empresa (monopólio)?

3- As associações voluntárias são enquadradas no que se tem designado por terceiro sector. Justifique a adopção desta forma institucional diferenciado-a relativamente quer ao bureau da administração pública, quer à firma.
