

Impresa ed organizzazione interna

Prof. Francesca Barigozzi

francesca.barigozzi@unibo.it

Sito del corso:

<http://www2.dse.unibo.it/barigozzi/corsi/corsi.htm>

Organizzazione e efficienza

Milgrom e Roberts: Capitolo 2

1. Organizzazioni Economiche

- Definizione: *entità artificiali attraverso le quali le persone interagiscono per raggiungere obiettivi economici individuali e collettivi.*
- Le organizzazioni **formali** (hanno titolarità giuridica): società di capitale, imprese individuali, università, agenzie governative....
- Approccio contrattuale: *Impresa come rete di contratti*
- **Contrattazione libera** (mercato) vs. **autorità** (gerarchie). Enfatizzati gli aspetti legali.
- Idea di impresa come entità giuridica non aiuta a spiegare gli elementi organizzativi e le dimensioni dell'impresa (Sony Corporation o Sony GmbH Germania? Casa madre / imprese sussidiarie)

Discrezionalità e autonomia di un'organizzazione

- Quale dimensione per l'organizzazione?
- Possibile definizione di organizzazione: *la più piccola unità funzionalmente autonoma*
- La direzione interna spetta ai direttori generali (amministratori delegati nelle s.p.a) e il governo e le amministrazioni hanno diritti limitati di interferire
 - Le imprese sussidiarie *non* sono organizzazioni separate

Livello dell'analisi

- Unità di analisi è la *transazione* (= scambio, trasferimento di beni o servizi tra individui)
- Unità decisionale ultima sono gli *individui* che compongono un'organizzazione
- Una transazione deve essere strutturata (modalità, frequenza ...)
- L'organizzazione emerge dall'interazione tra gli individui.

2. Efficienza

- Obiettivo di un'organizzazione è quello di servire gli interessi degli individui. La performance dell'organizzazione va giudicata in base a questo obiettivo.
- Gli obiettivi stabiliti dagli individui potrebbero essere diversi da quelli strettamente economici (e.g. religiosi, culturali).
- Assumeremo che *gli individui sono interessati a produrre beni e servizi.*

Quale concetto di efficienza?

- Efficienza Paretiana: *non sono disponibili alternative universalmente preferite, in senso debole.*
- Gruppo di individui di riferimento, coinvolti nelle decisioni, sono quelli rispetto ai quali si valuta il raggiungimento o meno dell'efficienza.
- Cambiando il gruppo di riferimento cambiano le allocazioni efficienti

- Definizione di **allocazione Pareto ottimale**

Un'allocazione Pareto ottimale è un'allocazione (x^{*1}, \dots, x^{*I}) tale che non esiste un'altra allocazione $(\tilde{x}^1, \dots, \tilde{x}^I)$ che sia economicamente sostenibile e che dia la stessa utilità a tutti i consumatori e maggiore utilità ad almeno uno di essi :

$$U^i(\tilde{x}^i) \geq U^i(x^{*i}) \quad i = 1, \dots, I$$

ed esiste almeno un i' tale che

$$U^{i'}(\tilde{x}^{i'}) > U^{i'}(x^{*i'}).$$

Allocazioni efficienti delle risorse

- Un'allocazione inefficiente comporta uno *spreco di risorse*
- Pareto è un criterio debole perchè:
 - 1) Molteplicità delle allocazioni efficienti
 - 2) Non considera problemi etici
- Comunque efficienza è difficile da realizzare (prova: disoccupazione)
- Pur con i suoi limiti il concetto di efficienza Paretiana è utile per valutare la performance di un'organizzazione.

Efficienza delle organizzazioni

- Dall'efficienza dei risultati (le allocazioni finali di risorse) all'efficienza delle organizzazioni.
- Come valutare l'efficienza nelle organizzazioni?
- Esiste un ranking (classifica) delle diverse organizzazioni possibili?
- In base ai risultati, se l'organizzazione X produce risultati che tutti preferiscono a quelli di Y in tutte le possibili contingenze, allora è facile.
- Se X e Y producono risultati sui quali non vi è unanimità di ranking allora bisognerà adottare un criterio più accomodante (media dei risultati)

Efficienza come principio positivo:

le allocazioni come esito della **contrattazione**

- Il concetto di efficienza è utile per fare *previsioni*?
- Poiché gli individui sono interessati a evitare lo spreco di risorse, le organizzazioni inefficienti verranno corrette e si tenderà a osservare il prevalere di organizzazioni efficienti (selezione Darwiniana...)
- **PRINCIPIO DI EFFICIENZA:** se gli individui sono capaci di contrattare tra di loro efficacemente, e possono realizzare con certezza le loro decisioni, allora gli esiti dell'attività produttiva tenderanno a essere efficienti (almeno per i partecipanti alla contrattazione)

- Ciò è vero sotto l'ipotesi di **efficace contrattazione**. Se essa è possibile solo per un sottogruppo degli individui coinvolti nell'organizzazione, allora l'efficienza riguarderà solo questo sottogruppo.
- **Cruciale**: in quali circostanze la contrattazione può dirsi efficiente?
- Contrattazione efficiente può essere impedita da fattori di informazione, da limiti istituzionali?
- Potere di **predizione** dell'efficienza: valore *positivo* dell'efficienza (possibile sotto l'ipotesi di efficace contrattazione).

3. Il ruolo della coordinazione e dell'incentivazione

- **La specializzazione**
- La specializzazione aumenta la produttività ma richiede *coordinamento* (gli individui devono prendere decisioni di produzione compatibili tra loro poi devono scambiare tra loro l'output)
- A livello di impresa piccola come a livello di intero sistema economico
- Importanza delle *motivazioni*

Il bisogno di informazioni

- Informazioni sono costose e sono disperse
- Anche se fossero accentrate, decidere cosa, come e quanto produrre a livello di sistema sarebbe impossibile (come ottenere flessibilità al cambiamento?)
- Soluzioni alternative: **centralizzazione** delle informazioni e decisioni, oppure **decentralizzazione** delle decisioni

Vantaggi e svantaggi delle due soluzioni

- In un sistema centralizzato il problema del coordinamento è risolto ma il costo della trasmissione di informazioni al pianificatore è enorme (inoltre le decisioni non possono essere tempestive).
- In un sistema decentralizzato non c'è il problema della trasmissione di informazione ma il costo del coordinamento delle azioni può essere enorme.

Metodi organizzativi per coordinare

- Due sistemi estremi: (a) **solo mercato e prezzi** (solo individui separati) (b) **solo organizzazione e pianificazione**
- La realtà è un ibrido con elementi di ambedue i sistemi
- Il sistema di mercato ideale economizza sull'ammontare di informazioni necessario
- Ricorda il 1^a Teorema dell'Economia del Benessere. Non è necessariamente vero che decentralizzare significa pagare un alto costo di coordinamento: i prezzi trasmettono informazioni e permettono agli individui di coordinarsi

Incentivi nei mercati

- Il sistema funziona su basi volontarie (lo scambio è volontario e ciò significa che avvantaggia entrambe le parti)
- Il profitto e il vantaggio individuale sono la molla degli scambi, della produzione, e di qualsiasi attività economicamente rilevante (il problema degli incentivi è risolto)
- La coordinazione è raggiunta senza che vi sia un piano preordinato, come se ci fosse una *mano invisibile* (Smith)
- Ricorda: ciò succede se certe condizioni sono verificate (concorrenza perfetta)

4. L'analisi dei costi di transazione

- Se il mercato è efficiente, perché esistono le imprese e più in generale le organizzazioni?
- L'approccio di Coase (1937) si basa sui **costi di transazione** = i costi necessari a coordinare e incentivare le azioni dei diversi individui affinché gli scambi risultino efficienti
- Ipotesi: i costi totali delle attività economiche si dividono in *costi di produzione* (dovuti alla tecnologia) e *costi di transazione*

- L'idea è che alcuni **costi di transazione** possono essere minori se le transazioni sono svolte all'interno di imprese e non sul mercato.
- I limiti dell'impresa sono dati dagli stessi costi di transazione. Oltre una certa dimensione necessariamente il mercato è più efficiente.

Tipologia dei costi di transazione

1. Coordinamento (e trasmissione informazione)
2. Incentivazione (se asimmetrie informative)
3. Enforcement (tener fede agli impegni contrattuali)

Costi di coordinamento

- Determinare prezzi e dettagli delle transazioni, rendere noti i prezzi e la disponibilità dei beni, mettere in contatto compratori e venditori. Funzione di “intermediazione”. Esempio: i mercati dei titoli (i redditi degli operatori di borsa e delle banche d’investimento possono fornire una stima dei costi di coordinamento)
- Nelle gerarchie: costi di raccolta e trasmissione delle informazioni, costruzione del piano, costi dovuti a scelte errate causate da imperfezioni nella raccolta informazioni (costi dovuti alla trasmissione di informazione necessaria per il coordinamento)

Costi di incentivazione

- Informazioni asimmetriche e incompletezza informativa (uno dei fallimenti del mercato) tra le parti che partecipano alla transazione.
- Adverse selection: informazione privata prima che il contratto sia stipulato (the market for lemons)
- Moral hazard: informazione privata dopo che il contratto è stato firmato (rapporto principale-agente)
- I contratti incentivanti comportano costi (ex: controllo e monitoraggio nel rapporto di agenzia)

Costi di *enforcement*

- Può essere impossibile per un agente impegnarsi a non compiere a una data successiva alla stipula del contratto, delle azioni che saranno per lui vantaggiose (esempio. Investimento da parte di un fornitore per migliorare un semilavorato: dopo l'investimento il compratore cercherà di avere lo stesso prezzo di prima). Problema del commitment.
- Altro problema: rinegoziazione dei contratti quando risulta mutualmente vantaggiosa non può essere credibilmente impedita

Le caratteristiche delle transazioni

Le transazioni si differenziano a seconda di:

- Specificità degli investimenti
- Frequenza e durata
- Complessità ed incertezza
- Misurazione della performance
- Relazione con altre transazioni (connectedness)

Specificità degli investimenti

- Investimento specifico è un investimento che ha più valore se la transazione viene effettuata dalle due parti coinvolte che al di fuori di queste due parti.
- Esempi: fornitori di particolari componenti, lavoratori che investono per il proprio addestramento
- Più è alta la specificità della transazione e più è utile l'organizzazione

Durata e frequenza

- La ripetizione facilita il rispetto degli accordi perché le parti possono “premiarsi” e “punirsi” reciprocamente molte volte (anche accordi informali)
- Più frequenti e durature sono le transazioni e maggiori sono i vantaggi di ricorrere ad una organizzazione formale.
- Transazione infrequente \Rightarrow contratti standardizzati
- Transazione ripetuta \Rightarrow contratti specializzati, adatti alla relazione

Incertezza e complessità

- Incertezza sulle condizioni ambientali, sui costi, sulle caratteristiche del prodotto e sulla domanda.
- Complessità nella previsione e nella esecuzione degli accordi (complessità giuridica, tecnica, ecc.). Impossibile prevedere ogni aspetto della relazione.
- Ciò porta a contratti più complessi e costosi, ma comunque in genere *incompleti*.
- Maggiore incertezza e complessità significa maggior probabilità di ricorrere all'organizzazione.

Misurazione della performance

- Difficoltà nella misurazione della performance nasce da problemi di osservabilità o di difficoltà di trovare misure oggettive e verificabili da terzi
- Esempio: taxi (con autisti diversi) → assegnare il taxi ad un solo autista oppure *vendere* il taxi all'autista
- Le transazioni vengono organizzate anche per semplificare o rendere meno rilevante il problema di misurazione

Relazione con altre transazioni

- Esempi: compatibilità dei binari nelle ferrovie (costi dovuti al cambio dei vagoni e tempo).
Coordinazione nelle componenti di un computer (compatibilità delle parti e timing).
- La mancata coincidenza delle capacità o gli errori di progettazione possono essere molto più costosi dell'adozione del progetto meno efficiente (uso inefficace delle risorse). Ripercussioni a catena. (Caso estremo: design connectedness = collegamento nella progettazione)
- Importanza della coordinazione (pochi responsabili, attento monitoraggio)

Limiti dell'approccio dei c.d.t.

- Ricorda: secondo questo approccio *l'attività economica e le organizzazioni sono strutturate in modo da minimizzare i costi di transazione.*
- **Ma** non è sempre possibile separare i *costi tecnologici* (di produzione) dai *costi di transazione*. Si influenzano reciprocamente.
- Inoltre non sempre le imprese minimizzano i c.d.t. Ex: i datori di lavoro non sono incentivati a minimizzare la somma dei loro costi e di quelli dei dipendenti (c'è bisogno del vincolo della concorrenza)

- Più in generale: molteplicità delle soluzioni efficienti. Non è possibile spiegare in modo convincente la creazione dell'impresa in termini di minimizzazione dei costi di transazione ...

... a meno che non sia verificata la condizione di *assenza di effetti ricchezza*.

Di cosa si tratta?

Gli effetti ricchezza indicano le differenze nelle scelte degli individui spiegate dalle variazioni della ricchezza degli individui stessi.

5. Effetti ricchezza e massimizzazione del valore

L'approccio dei **costi di transazione** è corretto se non esistono effetti ricchezza: *se le parti contrattano efficacemente e se non vi sono effetti ricchezza, allora l'attività creatrice di surplus su cui si accordano le parti non dipende dal potere contrattuale né dalle dotazioni iniziali; al contrario è la sola efficienza che determina la scelta. Ogni altro fattore determina solo la distribuzione dei benefici. (Teorema di Coase)*

- In altre parole, quando vale il Teorema di Coase *solamente una modalità di comportamento* (che genera una certa allocazione delle risorse) è *coerente con l'efficienza, e tale modalità è quella che massimizza il valore totale creato nella transazione.*
- Allora l'efficienza assume un carattere “positivo”: possiamo fare previsioni.

Un esempio per illustrare il Teorema di Coase nel caso di esternalità

- Ricorda: si ha un'esternalità quando le azioni di un agente economico influiscono sull'utilità/profitto di (un) altro/i agente/i senza passare attraverso il sistema dei prezzi.
- Esempio: immagina una linea ferroviaria che, passando attraverso dei campi coltivati, produce un danno al raccolto.

- Teorema di Coase applicato alle esternalità: *in assenza di costi di transazione il livello di produzione di beni e servizi in presenza di esternalità è indipendente dal fatto che la parte che produce esternalità sia legalmente responsabile per il costo dell'esternalità da lei prodotta. In presenza di efficiente contrattazione si arriva comunque ad una allocazione Pareto ottimale.*
- *Ovviamente però, la distribuzione della ricchezza dipende dal fatto che la parte che produce esternalità sia legalmente responsabile, ma questa è un'altra questione.*

- Per capire il Teorema di Coase nel caso di esternalità consideriamo la ferrovia che passa attraverso i campi coltivati.
- Ipotesi:
 - Ogni treno che passa produce un danno al raccolto di 200 Euro (esternalità negativa).
 - Il costo di funzionamento di ogni treno è indicato nella tabella.
 - Il guadagno che deriva da ogni treno è 350 Euro.

Numero di Treni al giorno	Costi privati	Danni al raccolto	Costi sociali
1	\$100	\$200	\$300
2	\$200	\$400	\$600
3	\$400	\$600	\$1000
4	\$700	\$800	\$1500
5	\$1100	\$1000	\$2100
6	\$1600	\$1200	\$2800

Il costo sociale è dato dalla somma dei costi privati e dei danni prodotti dall'esternalità.

Se non è richiesta alcuna compensazione per i danni al raccolto, quanti treni partiranno? 4 treni (troppi).

Numero di treni al giorno	Ricavo	Costi privati	Profitto
1	\$350	\$100	\$250
2	\$700	\$200	\$500
3	\$1050	\$400	\$650
4	\$1400	\$700	\$700
5	\$1750	\$1100	\$650
6	\$2100	\$1600	\$500

E se chi possiede i treni è responsabile per il danno al raccolto che causa? I treni che partiranno sono solo 2 (quantità ottimale). Nota che: l'esternalità negativa, se non corretta, porta ad una produzione in eccesso (fallimento del mercato).

Numero di treni al giorno	Ricavo	Costi privati + danni al raccolto	Profitto
1	\$350	\$300	\$50
2	\$700	\$600	\$100
3	\$1050	\$1000	\$50
4	\$1400	\$1500	-\$100
5	\$1750	\$2100	-\$350
6	\$2100	\$2800	-\$700

Supponiamo che il proprietario del campo agricolo possa pagare il proprietario della ferrovia per NON far partire i treni: con 1200 Euro non parte nessun treno, poi si deducono 200 Euro per ogni treno che parte. Partono 2 treni. Nota bene: ritroviamo la quantità efficiente!

Numero di treni al giorno	Ricavo	Costi privati	Pagamento del proprietario del campo	Profitto
0	\$0	\$0	\$1200	\$1200
1	\$350	\$100	\$1000	\$1250
2	\$700	\$200	\$800	\$1300
3	\$1050	\$400	\$600	\$1250
4	\$1400	\$700	\$400	\$1100
5	\$1750	\$1100	\$200	\$850
6	\$2100	\$1600	\$0	\$500

- Quindi abbiamo ottenuto lo stesso livello di **produzione ottimale** (2 treni):
 - 1) sia attribuendo il diritto a non ricevere danni al raccolto al proprietario del campo (il proprietario dei treni è responsabile per il costo dell'esternalità)
 - 2) sia attribuendo il diritto a usare la ferrovia al proprietario dei treni (il proprietario del campo deve pagare per non far passare treni)
- Il **reddito** ottenuto dalle due parti è ovviamente molto diverso: l'attribuzione di diritti di proprietà influenza la distribuzione della ricchezza.

- Quindi, secondo Coase, l'allocazione dei *diritti di proprietà* è esclusivamente un fatto politico perché influenza SOLO la distribuzione della ricchezza tra le parti e non la quantità di beni o servizi scambiata.
- Ciò funziona se e solo se le parti possono contrattare efficientemente (ovvero se non ci sono costi di transazione) e se non esistono effetti ricchezza (vedi dopo).

- Torniamo ora al Teorema di Coase applicato, in generale, alle **transazioni** nelle organizzazioni.

Assenza di effetti ricchezza

Consideriamo 2 allocazioni di risorse y_a e y_b con y_a preferita a y_b per l'individuo i .

- Esiste una somma capace di compensare l'individuo i per passare da y_a a y_b
- Tale somma non dipende dalla ricchezza di i
- L'individuo i possiede risorse economiche sufficienti a pagare un eventuale spostamento da y_b a y_a .

- Condizione realistica in poche circostanze: solo quando le dimensioni dei trasferimenti sono ridotte rispetto alle risorse finanziarie degli agenti.
- Tale condizione risulta verificata nel caso di funzioni di utilità quasi-lineari (lineari nella ricchezza/reddito).

- Vediamo con un esempio che la contrattazione è efficiente se non esistono costi di transazione e se le utilità sono quasi-lineari.
- Consideriamo 2 individui che investono la quantità y e si dividono il rendimento di tale investimento $P(y)$. Il problema è quello di scegliere la quantità ottimale di risorse da investire y .

Utilità quasi-lineare

- $U_i(x, y) = x_i + v_i(y)$ indice di valore di i
- dove x_i è la ricchezza e y è una lista di altri fattori (un solo fattore nel caso semplice) che influenzano l'utilità dell'individuo. $v_i(y)$ è l'equivalente monetario di y
- Esempio: $P(y)$ è la produttività di una scelta (investimento). E $v_i(y)$ è il costo di tale scelta per i (entrambi gli individui contribuiscono alla scelta): $v_i(y) < 0$.
- Vincolo $P(y) = x_1 + x_2$ (due individui ai quali viene distribuito il reddito generato dall'investimento y)

Utilità quasi-lineare

- L'ottimo y è la soluzione di

$$\max_y x_1 + v_1(y) + x_2 + v_2(y) = P(y) + v_1(y) + v_2(y)$$

Ovvero y *massimizza il valore totale delle utilità.*

Quella sopra è la funzione obiettivo di un ipotetico pianificatore sociale.

- Nota che la soluzione è unica, non dipende dalla distribuzione né dal livello delle ricchezze individuali. *Il valore totale dipende dal solo y e non dalle quote x_i*
- Gli aspetti distributivi sono completamente separabili da quelli relativi alla produzione di valore.

- Per verificare che la libera contrattazione porta in questo caso alla massimizzazione del valore consideriamo cosa succede se le 2 parti contrattano tra loro.
- L'individuo 1 sceglierà di massimizzare la sua utilità lasciando un'utilità positiva all'altro individuo (affinchè l'investimento sia fatto occorre che entrambi gli individui contribuiscano). Indichiamo tale valore positivo con \bar{U}_2
- Nota che l'investimento può essere visto come una forma particolare di esternalità positiva e che, in un certo senso, stiamo attribuendo ad 1 i “diritti di proprietà sulla scelta dell'investimento”.

$$\max_y x_1 + v_1(y)$$

$$s.v. \quad x_2 + v_2(y) = \bar{U}_2$$

$$x_1 + x_2 = P(y)$$

$$\Leftrightarrow \max_y P(y) - x_2 + v_1(y)$$

$$s.v. \quad x_2 + v_2(y) = \bar{U}_2$$

$$\Leftrightarrow \max_y P(y) + v_2(y) + v_1(y) - \bar{U}_2$$

Soluzione

Se definiamo con $V(y^*)$ il valore del massimo,
avremo

$$V^* \equiv P(y^*) + v_1(y^*) + v_2(y^*)$$

Cosicché $V^* = x_1 + v_1(y^*) + x_2 + v_2(y^*)$

Ovvero:

$$V^* = U_1(x_1, y^*) + U_2(x_2, y^*)$$

e allora $\frac{dx_1}{dx_2} = -1$ lungo la frontiera

delle possibilità produttive.

- Nota che le parti contrattano su come suddividere tra loro il contributo a y ed i trasferimenti monetari portano a variazioni della disponibilità monetaria x_i .
- Solo la distribuzione dei costi e dei benefici (ovvero il valore finale degli x_i) viene influenzata dal potere contrattuale delle parti.
- Le dotazioni iniziali degli individui devono essere sufficientemente elevate da consentire i trasferimenti monetari necessari per raggiungere l'efficienza.
- Potrebbe anche essere $U_i(x, y_i) = x_i + v_i(y_i)$
- Se l'utilità non fosse quasi-lineare il risultato sarebbe diverso ...

Principio della massimizzazione del valore

Un'allocazione (x_1, x_2, y) è efficiente se e solo se y massimizza il valore totale:

$$P(y) + v_1(y) + v_2(y)$$

Un'allocazione tra un gruppo di persone le cui preferenze non presentino nessun effetto ricchezza è efficiente se e solo se essa **massimizza il valore totale delle parti coinvolte.**

(Unicità della soluzione efficiente)

Inoltre, data una qualunque allocazione inefficiente, ne esiste un'altra (che massimizza il valore totale) che *tutte* le parti preferiscono *strettamente*.

Teorema di Coase

- Se le parti contrattano efficientemente e se le loro preferenze non presentano effetti ricchezza, allora l'attività creatrice di surplus (y) sulla quale si accordano non dipende né dal potere contrattuale delle parti né dalla distribuzione delle dotazioni iniziali: al contrario è la sola efficienza che determina la scelta di tale attività. Ogni altro fattore influenza unicamente la maniera nella quale i costi ed i benefici vengono divisi tra le parti (x).

DIRITTI DI PROPRIETA' E TEOREMA DI COASE

- Il Teorema di Coase si applica principalmente all'efficienza economica nell'attribuzione dei diritti di proprietà da parte del governo agli individui (esempio: 1959, regolamentazione delle frequenze radio in USA).
- L'essenza del Teorema è che in assenza di costi di transazione, tutte le attribuzioni che il governo può fare dei diritti di proprietà sono ugualmente efficienti perchè le parti interessate contratteranno tra loro per risolvere l'esternalità.
- Tuttavia i costi di transazione esistenti nella realtà sono sufficienti per rendere il Teorema di Coase importante a livello normativo, ma poco utile a livello positivo.

- Il Teorema di Coase rappresenta una base fondamentale per lo studio della moderna regolamentazione soprattutto nel caso di esternalità.
- Coase ottenne il premio Nobel per l'economia nel 1991 per questo Teorema e per il suo famosissimo articolo “**On the nature of the firm**” sui costi di transazione come motivazione per l'esistenza dell'impresa.

Collegamento tra Teorema di Coase e teoria dei costi di transazione:

- **Il teorema di Coase può essere interpretato nel suo contrario:** poiché ci sono costi di transazione, gli individui cercheranno di organizzare le proprie transazioni per migliorare l'efficienza. Quindi *a volte le transazioni vengono organizzate in un contesto d'impresa* (anziché essere lasciate al mercato)
- Una interpretazione restrittiva porta alla visione tipo “Scuola di Chicago” nel senso stretto: primato del mercato.

6. Obiettivi delle organizzazioni

- Le organizzazioni non hanno obiettivi propri: sono gli individui che le compongono che li determinano (le imprese non sono delle black-box...)
- **Imprese** massimizzano il profitto?
 1. Proprietari possono essere anche parti nelle transazioni (fornitori, lavoratori, ecc. Interessati a condizioni contrattuali convenienti)
 2. Incertezza : probabili diverse computazioni del valore attuale del profitto atteso, valori soggettivi.
 3. I decisori possono non essere gli unici titolari dei diritti sui profitti (es. azionisti a responsabilità limitata e investimenti rischiosi che penalizzano chi ha acquistato le obbligazioni...)

Altri obiettivi

- Non-lucro, esempio: università
- Concetto di “stake-holder” (partecipanti diversi dai proprietari delle imprese) ➡ fornitori, clienti, comunità locale
- Difficoltà di trovare nella pratica unanimità sull’idea che i veri proprietari sono gli azionisti (spesso i presidenti indicano i dipendenti)
- Recentemente: obiettivi etici

7. Modellizzazione del comportamento umano

- Ipotesi: razionalità individuale e opportunismo contrattuale, dentro e fuori dai contratti (esempio: le banche hanno le porte blindate anche se la maggioranza dei passanti non le svaligerebbe)
- Una teoria più generale delle motivazioni umane è discussa in Frey: “Non solo per denaro”.
- Non sempre varrà l’ipotesi di “iper-razionalità” : info costose e costi di elaborazione (non istantanea), *routines*.

A COMPARISON OF NAIVE AND EXPERIENCED
BIDDERS IN COMMON VALUE OFFER AUCTIONS:
A LABORATORY ANALYSIS

Douglas Dyer, John H. Kagel and Dan Levin. *The Economic Journal*

- Come ragionano nella realtà i manager? Sono davvero razionali? (massimizzano una funzione obiettivo, il profitto?)
- Questo lavoro confronta il modo di prendere decisioni degli esperti e dei non-esperti (studenti)
- Viene mostrato che gli esperti fanno gli stessi errori di computazione dei non esperti \Rightarrow ciò significa che neppure i manager esperti sono razionali

- E' stata costruita in laboratorio una gara di appalto con costi incerti. Vince la gara chi offre il servizio al prezzo più basso. Ogni giocatore riceve un segnale impreciso sui propri costi di produzione. (Equivalente ad un'"asta al valore comune")
- "*Maledizione del vincitore*" (winner's curse). Se vinco l'asta imparo che il segnale che ho ricevuto sui costi era il più basso di tutti. Ovvero il mio segnale era sotto la media. Quindi il mio segnale era distorto verso il basso. Farò probabilmente delle perdite.
- I managers avevano esperienza delle gare di appalto. Dovevano conoscere la maledizione del vincitore. Avrebbero dovuto offrire dei prezzi più alti del segnale ricevuto.

- Invece nell'ambiente di laboratorio i managers hanno ottenuto le stesse performance degli studenti inesperti.
- Quindi i managers non sono stati capaci di trasportare la loro esperienza nel nuovo ambiente astratto creato nel laboratorio.
- Ciò mostra che i managers nel loro lavoro nel mondo reale hanno elaborato e perfezionato regole di comportamento (regole del pollice, euristiche) ma non sono propriamente razionali.