
**EFICIENCIA E INTERCAMBIO.
CORRIENTE NEOCLÁSICA,
INSTITUCIONALISMO
Y NEOINSTITUCIONALISMO**

Fabio Morales F.

M. Sc. en Políticas y Planeamiento del Desarrollo Rural
y Agrícola de América Latina
y el Caribe, UFRRJ. Consultor del IICA.

Resumen

Fabio Morales, "Eficiencia e intercambio. Corriente neoclásica, institucionalismo y neoinstitucionalismo". Cuadernos de Economía, v. XVI, n. 26, Bogotá, 1997, páginas 69-82.

En este artículo se presenta una breve revisión del papel que juegan las instituciones en el intercambio y la toma de decisiones económicas dentro de las corrientes del pensamiento económico neoclásica, institucionalista y neoinstitucionalista. Para la corriente neoclásica, las instituciones son exógenas, no afectan el intercambio ni las decisiones económicas y paradójicamente, excluye del análisis la principal institución económica: el mercado. El autor contrasta este punto de vista con las visiones institucionalista y neoinstitucionalista en las que las instituciones son esenciales para configurar el sistema de intercambio y asegurar el funcionamiento del mercado, y presenta una síntesis de las preocupaciones analíticas y las contribuciones de estas dos vertientes del pensamiento económico.

Abstract

Fabio Morales, "Efficiency and Exchange. Neoclassical, Institutional-ist and Neoinstitutionalist Schools", Cuadernos de Economía, v. XVI, n. 26, Bogotá, pages 69-82.

This article presents a brief review of the role played by institutions in economic exchange and decision-making within the neoclassical, institutionalist, and neoinstitutionalist schools of economic thought. For the neoclassical school, institutions are exogenous, don't affect exchange or economic decisions and, paradoxically, exclude from their analysis the main economic institution: the market. The author contrasts this point of view with the institutionalist and neoinstitutionalist visions in which institutions are essential in shaping the system of exchange and ensuring the functioning of markets, and presents a synthesis of the analytical concerns and contributions of these two approaches to economic thought.

CORRIENTE NEOCLÁSICA

El modelo neoclásico de Marshall, Pareto, Walras, Jevons y otros excluye las instituciones esgrimiendo que ellas son variables exógenas que no afectan el intercambio ni las decisiones económicas de los agentes, pues éstas tienen por guía las variaciones de los precios relativos y la dotación de recursos en una economía dada. Si acaso las instituciones influyen, los cambios en los precios y la competencia borran con el tiempo su impacto.

Al no contemplar en el intercambio la institución principal, el mercado, y al no incluir las reglas, normas, leyes, costumbres y valores, el esquema analítico neoclásico construye un mundo ideal, vacío, donde no se vislumbran la humanidad de los agentes ni su sentido de asociación social, donde el sistema funciona sólo en su esfera económica, sin la necesidad ni la existencia de las instituciones y el Estado [Foster 1992].

En la economía neoclásica existen dos agentes: empresas y familias. Las primeras producen bienes y servicios con la dotación disponible de recursos y con la inclusión del trabajo de las segundas que reciben a cambio un salario en dinero. Aquí el mercado coordina las elecciones económicas, con costos de transacción cero, sin costos de oportunidad y sobre la base de un Estado que tiene instituciones, contratos, derechos de propiedad e información como variables dadas.

En el mercado se realizan las transacciones sin necesidad de instituciones, contratos, derechos de propiedad e información. Al no tener costos de transacción ni de oportunidad, la coordinación es espontánea; la información es completa (contiene todas las alternativas posibles), perfecta y oportuna; además posee toda la información necesaria para decidir sin costo alguno.

Por estos motivos, los agentes nunca se equivocan, siempre deciden correctamente —concepto de racionalidad fuerte— de manera que pueden, individual y colectivamente, ubicarse en la mejor y más elevada alternativa, o sea, en la posición máxima. El interés individual es compatible con el bienestar social; éste es igual a la agregación de los intereses individuales.

En este enfoque, el individuo establece en forma *expost* maximizar su utilidad después de conocer las diferentes alternativas. Con la maximización de la utilidad se consigue la función de bienestar social.

El intercambio neoclásico se basa en los siguientes supuestos:

1. Sistema económico en equilibrio de mercados con determinación simultánea de precios de equilibrio y cantidades de equilibrio para todos los bienes y servicios. Esto significa que los mercados se vacían completamente (ley de Walras) y que toda oferta crea su propia demanda (ley de Say). Los precios de equilibrio se presentan cuando los costos marginales son iguales a los ingresos marginales.
2. Economía perfectamente competitiva pues la competencia (muchos compradores y vendedores) es tal que ningún agente puede determinar el precio. Aquí el óptimo paretiano se da en la forma eficiente en que se asignan los recursos. La competencia es eficiente en términos de no dejar manipular el precio por los agentes. Así es que la eficiencia resulta tanto de la eficiente selección de los individuos como de la eficiente asignación de los recursos y de la eficiente fijación simultánea de precios y cantidades.
3. Conocimiento completo de la información de precios (presentes y futuros) y de la localización de los recursos y factores en los mercados.
4. Comportamiento racional, egoísta y maximizador. El individuo es un ser completamente racional y egoísta pues para tomar sus decisiones se guía por los precios y no por los intereses comunes del bienestar social; y maximizador porque, como decide racionalmente lo mejor, está maximizando su posición (utilidades, beneficios y ganancias).

Las instituciones son irrelevantes pues la acción institucional no influye en las decisiones de los agentes [Stiglitz 1991; Greenwald y Stiglitz 1986, 1988].

En este mundo ideal, color de rosa, donde hay una mano invisible que todo lo ajusta, son redundantes la presencia del Estado y la de las instituciones. Además de existir el equilibrio de precios está el de los intereses individuales y colectivos; el conflicto no existe.

De manera global, los neoclásicos explican el equilibrio macroeconómico a partir del equilibrio microeconómico de las empresas y de las familias, inclusive el del individuo.

El intercambio y la conducta económica ocurren en un espacio, al margen del Estado y de las instituciones, determinado exclusivamente por el mercado.

Es una visión neta y estrictamente economicista que obvia las otras disciplinas (ciencias) que complementan la explicación de la realidad general no sólo compuesta por fenómenos económicos; es un modelo reduccionista. Es un modelo restrictivo que no deja espacio para incorporar el papel de las instituciones y es poco realista porque omite las instituciones y sus costos. Su perspectiva es estrecha porque analiza los beneficios colectivos o sociales derivados del mercado como si éstos se alcanzaran automáticamente y sin costos.

Según los presupuestos metodológicos de la corriente neoclásica desarrollados por Robbins en los años treinta, la ciencia económica es un problema de elecciones. La dificultad se presenta cuando la utilidad de los individuos no se puede medir. Él creía que el economista debía ser neutral y dedicarse a trabajar el problema de la eficiencia, más no el de la equidad.

Friedman, otro teórico de los presupuestos metodológicos neoclásicos, plantea que la función de la economía es explicar la realidad. Un modelo económico es eficiente en la medida en que puede prever el futuro. No cree en el realismo de las hipótesis y de los modelos, tan solo en los resultados. Diferencia la economía positiva —lo que es— de la economía normativa —lo que debe ser.

Para Friedman, la asignación de recursos en un mercado es eficiente cuando los bienes son privados, cuando existe rivalidad y exclusividad en el consumo y cuando el bien o factor es divisible.

INSTITUCIONALISMO NORTEAMERICANO

El desarrollo institucionalista tiene sus orígenes con Max Weber quien estudio las relaciones entre economía, instituciones y valores. El objetivo principal del análisis de Weber es el problema de la organización y del control del sistema económico. Estudia también el sistema de poder dentro de la sociedad.

Hacia 1914, con los trabajos de Veblen, Mitchell y Commons, se consolidó el institucionalismo norteamericano que, por la década de los veinte, amenazó con convertirse en la corriente dominante del pensamiento

económico. En los años treinta influyó en la política, tal como se vio en el New Deal.

Veblen, siguiendo los pasos de Weber, critica el modelo neoclásico. Afirma que el comportamiento económico de los agentes y el intercambio son afectados por los valores, las tradiciones y las leyes [Matthews 1986, Foster 1992].

A nivel metodológico, Neville retomó la tradición de Senior, Mill y Cairnes (raciocinio abstracto-deductivo) y la concilió con las nuevas colocaciones históricas de la época (raciocinio histórico-inductivo), e intentó hacer lo mismo que Adam Smith. Planteó que el método correcto es el *a priori* y no el *a posteriori* (inducción directa de hechos concretos) pues es inapropiado para la economía: si el hombre económico es una abstracción, entonces "la economía política es apenas una ciencia de tendencias y no de realidades" [Blaug 1993, 120]. Reconoce que existen otras fuerzas no económicas (valores, tradiciones, normas) que afectan la conducta económica de los agentes. Neville plantea la participación del Estado, el que concibe como un ente neutral, y vuelve a considerar aspectos como la eficiencia y la equidad. Afirma que más que precios, cantidades y mercados, la economía es una red de instituciones y valores que organiza y moldea el comportamiento económico de los agentes [De Benedictis 1993, Matthews 1986, Foster 1992].

Los principales investigadores institucionalistas se preocuparon por teorizar el cambio social, el control social y la acción colectiva, el papel del Estado y el progreso técnico.

Al igual que la corriente neoinstitucional, el institucionalismo, desde diferentes perspectivas, se viene elaborando como propuesta a partir de los trabajos de diversos autores: Shumpeter trata los temas del liderazgo, de la capacidad empresarial y de la innovación; Knight estudia la influencia de la incertidumbre en la conducta económica de los individuos, y Commons resalta el papel de las leyes [Foster 1992].

Para el institucionalismo, el mercado es una institución compleja aunque no el mejor ni el único mecanismo utilizado en el momento de la asignación de recursos, pues las instituciones existen y colaboran en este sentido [Foster 1992].

Con el desarrollo del institucionalismo surgieron análisis de tipo microeconómico al estudiar el funcionamiento de la economía. Así fue como se introdujeron nuevas variables: la innovación tecnológica y las teorías gerenciales, que mejoran las condiciones del productor; y la incertidumbre, el derecho y la legislación, que afectan a los agentes en general.

Según Samuels, los aportes del institucionalismo consisten en entender que la economía, más que precios, cantidades y mercados, es un conjunto de variables decisivas en el modelo neoclásico; así, la economía tiene que verse en forma dinámica. En su visión del comportamiento macro-social, más allá del punto de vista micro, consideró prudente tomar en cuenta las fuerzas políticas y las coaliciones sociales en procesos de elección pública en los que coexisten elecciones mercantiles. Además, introdujo el análisis empírico al marco teórico [Foster 1992].

Al institucionalismo se le criticó el hecho de no desarrollar una teoría de las instituciones y de enfatizar demasiado en las funciones de las mismas, y el haber juntado en un mismo concepto de institución lo organizativo y las reglas de las instituciones.

Por la flaqueza de su análisis cuantitativo, el institucionalismo perdió su importancia después de la Segunda Guerra Mundial.

NEOINSTITUCIONALISMO

El enfoque o corriente neoinstitucionalista, cuya fuente originaria es el institucionalismo clásico norteamericano, no corresponde a un paradigma detenidamente elaborado. El cuerpo teórico, en proceso, se ha estructurado en la medida en que cada uno de los autores (Coase, Williamson, Stiglitz, North, Olson, Stigler) ha estudiado aisladamente algunos de los temas siguientes: teoría de la regulación, teoría de los costos de transacción, normas, leyes, derechos de propiedad, teoría de la información, fallas del mercado, teoría de la acción colectiva, incertidumbre, organización y papel del Estado y políticas públicas [Nabli y Nugent 1989, Brosio 1989].

Las diferentes maneras de abordar el tema tratan de solucionar las deficiencias del enfoque neoclásico. Así, Akerlof desarrolla el enfoque de la información; Williamson, Alchian y Demset estudian los problemas de la organización y de los derechos de propiedad; Olson, la acción colectiva (decisiones individuales con consecuencias de tipo colectivo); Stiglitz, la economía de la información a través de los mercados; y North, una interpretación histórica de la evolución de las instituciones.

Dentro de la corriente neoinstitucional hay diversos enfoques que tienen en común la preocupación por las instituciones (variable endógena) como elemento relevante y central del intercambio, de las decisiones económicas de los agentes y grupos sociales, y del desempeño económico general, y la consideración de los instrumentos económicos como útiles para el estudio de las instituciones. Los neoinstitucionalistas quieren hacer una teoría de las instituciones [De Benedictis 1993].

Según Brosio [1989] y De Benedictis [1993], los principales aspectos que aborda el neoinstitucionalismo son:

1. La teoría económica de la organización que se reagrupa en tres cuerpos teóricos, diferenciados básicamente en su intento de explicar el nacimiento, funcionamiento y eficiencia de la organización:
 - a. La teoría de los costos de transacción;
 - b. La teoría de los derechos de propiedad;
 - c. La teoría de la información.

La teoría de los costos de transacción reconoce que las transacciones entre agentes económicos implican unos costos de transacción generados por las condiciones de incerteza y de carencia informativa (imperfecciones) [Williamson 1983, 1985, 1990].

La razón de ser de las "instituciones económicas del capitalismo" es precisamente superar las imperfecciones en la relación entre las empresas y el mercado.

Los costos de transacción surgen cuando en el intercambio se establece algún tipo de contrato para intercambiar derechos de propiedad. Los costos de transacción surgen como resultado de diseñar y establecer contratos *expost*. Generalmente los costos de transacción se asocian al establecimiento de derechos exclusivos, en cuanto al uso de los activos transados; dichos derechos se aplican a los siguientes rubros: defensa, protección y cumplimiento de derechos de propiedad; garantía del derecho de uso del activo; garantía de exclusividad; derecho de intercambiar los activos.

Los costos de transacción incluyen los costos atribuibles a la toma de decisiones, la planeación de proyectos, los arreglos y negociaciones institucionales, y el establecimiento de contratos.

La teoría económica considera los derechos de propiedad como un importante mecanismo de coordinación económica entre agentes dado que ellos corresponden a las instituciones más relevantes en lo que se refiere a la asignación y uso de los recursos disponibles y por ende, para el intercambio. Un sistema de derechos de propiedad, impuesto por la sociedad y vigilado por el Estado, contribuye a resolver conflictos entre agentes y puede servir como un mecanismo de cooperación [De Benedictis 1993].

El modelo Demsetz-Posner-North ha formalizado el papel de los derechos de propiedad. Considera que la especificación del uso exclusivo de éstos mejora el desempeño económico.

La institución de los derechos de propiedad define los límites y alcances de la propiedad:

- a. Los derechos para transformar un activo;
- b. Obtener ingresos sobre el valor del activo;
- c. Contratar créditos sobre el valor del activo;
- d. Transferir a un tercero los derechos de propiedad;
- e. Transferir temporalmente un activo;
- f. Donar activos.

La teoría económica de la información considera que las elecciones económicas dependen, en buena medida, de la información disponible acerca del marco legal, las regulaciones, los contratos, el conocimiento de los mercados, las tecnologías disponibles, etcétera.

Cuando la información es restringida, incompleta, inoportuna o fragmentada, puede frenar la fluidez del intercambio pues introduce errores o incertidumbre en la toma de decisiones y en la asignación de los recursos. El acceso a la información y su procesamiento tiene unos costos y éstos excluyen algunos agentes.

2. El modelo de la acción colectiva, abandonando la lógica del conflicto de clases y siguiendo una visión 'instrumentalista', señala quiénes son los agentes que participan en la determinación de las políticas y analiza su comportamiento. Esta parte del análisis se ha centrado en el estudio del comportamiento de la clase política y de la burocracia (oferta de regulación), y en el estudio de la conducta de los grupos de intereses (demanda de regulación).

a. La oferta de regulación, que describe y analiza el comportamiento de los agentes implicados en este proceso, también se conoce como la teoría de la elección pública (*public choice*). Los agentes principales de la oferta de regulación son los políticos del legislativo que utilizan el poder coactivo del Estado para favorecer determinados intereses, individuales o colectivos; los burócratas están íntimamente relacionados con éstos políticos y son ellos quienes administran las distintas políticas [Zezza 1987].

Son diversos los análisis al respecto. Tullock [1967] estudia la burocracia desde las condiciones necesarias para aumentar su poder o para ser eficientes; Downs [1957, 1965] ve los partidos políticos como empresas que tratan de maximizar votos; Buchanan y Tullock [1962] se dedican al estudio de los mecanismos de toma de decisiones y de la influencia en ellas de los diferentes tipos de sistemas de aprobación (mayoría, unanimidad, etcétera), que también afectan la distribución de costos y bene-

ficios que se desprenden de ellas. Otros estudios enfatizan en los factores (ideología, intereses personales, intercambio de votos, etcétera) que determinan la expresión del voto por parte de los políticos; Frey y Schneider [1978] analizan cómo la política y sus decisiones se encuentran sujetas a factores administrativos, económicos y de popularidad.

b. La demanda de regulación estudia la descripción de la naturaleza y el comportamiento de los grupos de presión que hacen presencia en la economía y que demandan una intervención pública en beneficio de sus intereses.

Olson [1965 y 1985], Offe y Wiesental [1984] y Offe [1989] se dedican al estudio del problema de la acción colectiva en los bienes públicos (son bienes de oferta conjunta y que no posibilitan la exclusión de su consumo, por ejemplo, el alumbrado público). Analizan las acciones individuales 'oportunistas' (*free rider*), tal el caso de una persona que no paga el servicio de alumbrado público y sin embargo, puesto que con ello no impide que la calle esté alumbrada, se beneficia del mismo sin asumir sus costos. Pero el problema mayor surge cuando el interés privado impide la obtención de un bien público o la promoción del interés común.

En el estudio de la lógica de la acción colectiva y de los grupos de intereses, Olson concluye:

1. Cuanto mayor es el grupo, menor resulta el beneficio individual que se obtiene del bien público;
2. Cuanto mayor es el grupo, menos posibilidades tiene de ser privilegiado;
3. Cuanto mayor es el grupo, mayores son costos de la organización;
4. Cuanto menor es el grupo, más eficiente es a la hora de obtener favores políticos pues resulta más fácil de organizar y menos costoso; además, el provecho individual es más alto ya que se deja sentir menos el problema de los *free-riders* [Aguiar 1991; Sezza 1987].

El neoinstitucionalismo plantea que el hombre, puesto que necesita asociarse para producir e intercambiar y así obtener satisfacción y ganancia económica, se vale de las instituciones como un elemento que fija normas e incentivos que sirven de guía en el momento de las selecciones individuales y colectivas de la vida material y cultural [North 1984, 1991].

Para el neoinstitucionalismo, no para el institucionalismo, la institución es un conjunto de restricciones que gobiernan las relaciones de comportamiento de los individuos y de los grupos. *Institución* no significa, entonces, solamente, organismo oficial sino que es un concepto más amplio.

Veamos ahora el aporte de diversos autores a nivel metodológico: North conjuga en su trabajo el análisis histórico con la evolución institucional; estudia básicamente los cambios y la diversificación en las instituciones, y su impacto en la eficiencia y la equidad. Williamson ubica al individuo y al intercambio en un ambiente institucional (reglas y políticas que definen la base para la producción, el intercambio y la distribución) y de una estructura de gobierno definida. Para Williamson, la eficiencia global se refiere al conjunto formado por la eficiencia técnica, la organizativa y la económica.

En contraste con el modelo neoclásico, el neoinstitucionalismo considera dos tipos de transacciones: las de bienes y servicios y las institucionales. Las transacciones se adelantan en una estructura institucional bajo ciertas condiciones económicas. Aquí, todas las variables mencionadas son endógenas, los costos de transacción son positivos, existen fricciones en el intercambio y pugnas redistributivas y son necesarios los mecanismos de coordinación económica (información, derechos de propiedad, etcétera). Los agentes tienen un comportamiento oportunista (*free rider*) con el que intentan mejorar su posición quedándose con los beneficios de las transacciones sin pagar sus costos [Brosio 1989, De Benedictis 1993].

Los supuestos básicos del neoinstitucionalismo, que surgen de la crítica al modelo neoclásico, señalan que el equilibrio general no es un estado normal sino excepcional de la economía, que existen diferencias y antagonismos entre los intereses individuales y el bienestar social, que los costos de transacción son positivos, que las instituciones existen y son endógenas al modelo, que se requiere de mecanismos de coordinación institucional en el momento de la asignación de recursos y que existen fallas de mercado e información imperfecta, incompleta y asimétrica [De Benedictis 1993, Brosio 1989].

Se sugiere, además, que el modelo neoclásico es restrictivo y simplifica demasiado la realidad mientras que ésta es más compleja pues las elecciones de los agentes y el intercambio mismo son afectados por muchos más factores que los que analiza el modelo neoclásico.

Así por ejemplo, los mercados son instituciones con normas, acuerdos y leyes cuya finalidad es reducir los costos de transacción y coordinar las actividades económicas, pues existen imperfecciones:

1. Información incompleta, imperfecta y costosa. Eso quiere decir que no todos los agentes económicos tienen acceso a la información y que tampoco para todos es completa. A veces, sus elecciones son adversas por falta de información;

2. Existen el riesgo y la incertidumbre, y las elecciones y preferencias de los individuos son cambiantes. Su racionalidad es limitada. Es un mundo incierto, unos agentes ganan, otros pierden, y los productores no pueden apostar a un futuro que es variable puesto que lo son también el gusto de los consumidores y la demanda. La falta de certeza también depende del comportamiento de los agentes;
3. El intercambio se da en un medio conflictivo donde los derechos de propiedad no están definidos por siempre;
4. Por existir indivisibilidades de bienes y servicios, factores y recursos, las funciones de producción no son continuas [Stiglitz 1991, Greenwald y Stiglitz 1986 y 1988, De Benedictis 1993].

Con base en los supuestos, el modelo neoinstitucional elabora una serie de postulados generales más cercanos a la realidad que los neoclásicos. Afirma que el mundo económico es institucional y en él se desenvuelven las transacciones con unos costos de transacción, unas imperfecciones y una serie de conflictos que hacen que, junto con el efecto de la incertidumbre, unos agentes del mercado puedan ser descalificados (perdedores) como productores o consumidores de cierto bien o servicio [Nabli y Nugent 1989, Brosio 1989].

El mecanismo de precios no es suficiente para la coordinación económica y el intercambio. Además, los cambios en los precios no son la única guía para que los agentes tomen decisiones: también lo es el entorno institucional que los influencia. Ante los conflictos, imperfecciones y descoordinación en el mercado y el intercambio, se requiere de instituciones que, además de reducir los costos de transacción y de coordinar la actividad económica general, traten de equiparar los intereses colectivos con los individuales [Brosio 1989, Nabli y Nugent 1989].

A diferencia del modelo neoclásico, que no apoya la idea de la intervención del Estado y de las instituciones en la economía y en el intercambio, el neoinstitucionalismo reclama la acción de las instituciones para reglamentar el funcionamiento político, social y económico. Para los neoclásicos las instituciones son irrelevantes puesto que no influyen en las decisiones de los agentes.

A pesar de sus restricciones, las instituciones moldean, tanto o más que los precios, el comportamiento y las elecciones de los individuos. El intercambio económico y político que ocurre en el mercado está sujeto a los arreglos institucionales condicionados por la historia y las características de los países de que se trate. El mercado y las instituciones se relacionan entre sí y coexisten en numerosas y complejas combinaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguiar, F. 1991. "La lógica de la cooperación", Aguiar y otros, *Intereses individuales y acción colectiva*, editorial Pablo Iglesias, Madrid.
- Blaug, M. 1993. *Metodología da Economia*, II, 1, 2, 3, Edusp, Sao Paulo.
- Downs, A. 1957. *An Economic Theory of Democracy*, Harper and Row, Nueva York.
- Downs, A. 1965. "An Economic Theory of Political Action in a Democracy", *Journal of Political Economy*, 65.
- De Benedictis, M. 1993. "Neoistituzionalismo dell'economía agraria", *La Questione Agraria*, 4. Roma.
- Brosio, G, editor. 1989. *La teoria economica dell'organizzazione*, Il Mulino, Bolonia.
- Buchanan, J., Tullock, G. 1962. *The Calculus of Consent*, University of Michigan Press, Michigan.
- Coase, R. 1960. "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3, 1.
- Foster, J. 1992. "The Institutional School", D. Mair y A. G. Miller, editores, *A Modern Guide to Economic Thought*, Edward Elgar, Nueva York.
- Frey, B y Schneider, F. 1978. "An Empirical Study of Political Economy Interactions in the U.S.", *The Revue of Economics and Statistics*, 60.
- Greenwald, B., Stigliz, J. 1986. "Externalities in Economics with Imperfect Information and Incomplete Markets", *Quarterly Journal of Economics*, 101.
- Greenwald, B. y Stiglitz, J. 1988. "Pareto Inefficiency of Market Economics: Search and Efficiency Wage Models", *American Economic Review Papers and Proceedings*, 78.
- Nabli, M., Nugent, J., editores. 1989. *The New Institucional Economics and Development*, 1, 2, 3, North-Holland, Amsterdam.
- North, D. 1984. "Transaction Costs, Institutions and Economic History", Symposium on the New Institucional Economics, *Zeitschrift fur die staatswissenschaft*, 140.
- North, D. 1991. *Institutions, Institutional Change and Economics Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Mathews, R. 1986. "The Economics of Institutions and the Sources of Growth", *Economic Journal*, diciembre.
- Offe, C. y Wiesental, H. 1984. "Duas logicas da ação coletiva: notas teóricas sobre a classe social e a forma de organização", Offe, C, *Problemas estruturais do Estado capitalista*, 56-188, Tempo Brasileiro, Sao Paulo.
- Offe, C. 1989. "A atribuição de status público aos grupos de interesse", *Capitalismo desorganizado*, Brasiliense, Sao Paulo.

- Olson, M. 1965. *The Logical of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Harvard.
- Olson, M. 1985. "Space, Agriculture and Organization", *American Journal of Agricultural Economics*, 67, 5.
- Stiglitz, J. 1991. "The Invisible Hand and Modern Welfare Economics", D. Vines y A. A. Stevenson, editores, *Information, Strategy and Public Policy*, Basil Blackwell, Oxford.
- Tullock, G. 1967. "The Welfare Costs of Tariffs. Monopolies and Theft", *Western Economic Journal*, 5.
- Williamson, O. 1983. "Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications", *The Free Press*, original: 1975, Nueva York.
- Williamson, O. 1985. "The Economic Institution of Capitalism". *The Free Press*, Nueva York.
- Williamson, O. 1990. "Transaction Cost Economics", Schmalensee, R. y Willig, R.D., editores, *Handbook of Industrial Organization I*, Elsevier Science Publisher, Amsterdam.
- Zeza, Annalisa. 1987. "Grupos de interés y política agraria", Revisión bibliográfica, *La questione agraria*, Roma.