

PROPUESTA PARA EL ANÁLISIS NEOINSTITUCIONAL DE LOS CAMBIOS OCURRIDOS EN EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE ALIMENTOS EN VENEZUELA.

Ricardo Castillo López

Ingeniero Agronomo. UCLA, Magister Scientiarum en Desarrollo Rural, mención Economía Agrícola UCV, Doctor en Ciencias Agrícolas. UCV, Profesor Asociado de la cátedra de Economía General del Decanato de Agronomía. UCLA
E-Mail: castillolopez@yahoo.com

Agustín Morales Espinoza

Ingeniero Agrónomo. Magister Scientiarum en Desarrollo Rural, mención Economía Agrícola. UCV Doctor en Ciencias Agrícolas. UCV. Profesor Titular de la cátedra de Procesos Agrícolas y Medio Rural. Facultad de Agronomía. UCV
E-Mail: moralesa@agr.ucv.ve

El objetivo del presente trabajo es formular una propuesta que permita analizar, desde la teoría neoinstitucional, los cambios que han venido ocurriendo en el sistema de distribución minorista de alimentos en Venezuela en las últimas décadas, tomando en cuenta el planteamiento de North (1990), quien recalca la importancia de analizar los cambios institucionales para comprender las transformaciones que, históricamente, ocurren en las economías. A los fines de alcanzar el objetivo propuesto, el trabajo se ajustó al siguiente esquema. En una primera parte, se realiza una descripción somera de las principales modificaciones que han tenido lugar en la distribución alimentaria a nivel nacional, que conllevan a la necesidad de realizar un análisis holístico de los referidos cambios. Se sostiene en esa parte, que el marco de la teoría neoinstitucional podría ser de gran utilidad, al partir de la premisa de que las referidas modificaciones podrían ser explicadas como un conjunto de cambios institucionales. Posteriormente, se realiza una revisión de la teoría neoinstitucional, resaltando el hecho de que la actividad economizadora de los agentes constituye un factor determinante de los cambios institucionales. Se estudia, además, la propuesta realizada por Williamson (2000), quien sugiere analizar los referidos procesos de cambios institucionales en cuatro niveles: 1) el correspondiente a las variaciones de las instituciones informales; 2) el relacionado con las modificaciones del marco legal; 3) el vinculado con los cambios en el mecanismo de coordinación vertical de las actividades, y, 4) el referido a las transformaciones en las estrategias empresariales. En una última parte, se sustenta la propuesta de analizar los cambios que se han suscitado en el sistema de distribución minorista de alimentos en el país con el uso de la teoría neoinstitucional.

Palabras clave: Teoría neoinstitucional; distribución minorista; distribución alimentaria; Venezuela.

Recibido: 26 - 01 - 2011

Aceptado: 03 - 03 - 2011

Summary

The aim of this study is to formulate a proposal to analyze, from the neo-institutional theory, the changes that have occurred in the retail distribution system of food in Venezuela in recent decades, taking into account the approach of North (1990), who stresses the importance of analyzing the institutional changes to understand the changes that historically occur in economies. For the purpose of achieving the objective, the work was adjusted to the following scheme. In a first part performs a brief description of the major changes that have taken place in the national food distribution, leading to the need for a holistic analysis of those changes. It is held in that part, which part of the neo-institutional theory could be very useful to start from the premise that those amendments could be explained as a set of institutional changes. Subsequently, we review the theory of neo-institutional, highlighting the fact that agents-saving activity is a determinant of institutional change. We study also the proposal made by Williamson (2000), who suggests to analyze the aforementioned processes of institutional change at four levels: 1) the corresponding variations of informal institutions, 2) associated with changes in the legal framework; 3) the risks associated with changes in the mechanism of vertical coordination of activities, and 4) the reference to the changes in business strategies. In a last part, supports the proposal to analyze the changes that have occurred in the system of food retailing in the country with the use of neo-institutional theory.

Keywords: neo-institutional theory, retail, food distribution, Venezuela.

PROPOSAL FOR THE ANALYSIS OF CHANGES NEO-INSTITUTIONAL DISTRIBUTION SYSTEM IN RETAIL FOOD IN VENEZUELA.

Ricardo Castillo López

Agronomist. UCLA, Magister Scientiarum in Rural Development, Agricultural Economics mention UCV, Doctor of Agricultural Sciences. UCV, Associate Professor of Economics Professor of General Office of the Dean of Agriculture. UCLA
E-Mail: castillolopez@yahoo.com

Agustín Morales Espinoza

Agronomist. Magister Scientiarum in Rural Development, Agricultural Economics mention. UCV Doctor of Agricultural Sciences. UCV. Professor, Chair of Rural and Agricultural Processes. College of Agriculture. UCV
E-Mail: moralesa@agr.ucv.ve

1. INTRODUCCIÓN

En el sistema agroalimentario venezolano han venido ocurriendo importantes transformaciones que han afectado no sólo la estructura del sector sino además, los comportamientos, estrategias, interrelaciones y los mecanismos de incentivo y de coordinación de los distintos agentes económicos (Morales, 1996; Morales, 2006; Morales y Montilla, 1992; Castillo, 2005; Gutierrez, 2000).

Dentro de ese escenario, a nivel de las empresas encargadas de la distribución minorista de alimentos se han evidenciado notables cambios que han venido alterando, incluso, el funcionamiento de la totalidad del sistema agroalimentario venezolano (Morales, 2006). Entre esas variaciones, es necesario adelantar: el desarrollo de “nuevos” formatos de venta; la creación, expansión y/o concentración de “grandes” empresas en ese sector; el aumento de la variedad de productos alimentarios disponibles en los establecimientos comerciales; el incremento de la importancia de los productos “frescos”; el desarrollo y expansión de las denominadas “marcas propias”; un aumento de la variedad de servicios ofrecidos a los clientes; un mayor uso de las herramientas informáticas para el manejo empresarial; una coordinación más estrecha con los proveedores, y, en los últimos años, una importante participación del sector público en el área de la distribución minorista de alimentos.

En el contexto al que se hace referencia, se debe reconocer que existe en el país un vacío de información relacionado con la naturaleza, las causas y los efectos de esos cambios. Ese vacío de información, involucra no solo los aspectos empíricos de esas transformaciones, sino que también existe insuficiente información relacionada con el correspondiente análisis teórico, que pudiese permitir interpretar, de una manera coherente, la complejidad de dichas modificaciones (Morales, 1996; Morales, 2006). Los pocos estudios realizados en esa área en el país, aunque con un indescrutable valor, soslayan aspectos que son importantes desde nuestro particular punto de vista,

tales como por ejemplo, las repercusiones que han tenido los cambios en los valores, costumbres y preferencias de los consumidores; el efecto de las modificaciones en el marco legal que rige las relaciones entre los agentes económicos, y, los efectos de las transformaciones a nivel organizativo y estratégico de las empresas. Todo ello, dentro de otros efectos, ha limitado la sistematización de las experiencias exitosas en ese sector y ha ofrecido un diagnóstico “parcial” de los factores determinantes de esos cambios. Con el fin de ofrecer una herramienta que permita un adecuado análisis del conjunto de las transformaciones ocurridas en el sistema de distribución minorista de alimentos, tomando en cuenta los aspectos señalados en líneas anteriores, e intentando llenar parte del vacío de naturaleza teórica en este campo del conocimiento, se realizó el presente trabajo.

Se debe aclarar en esta parte, que para analizar tales cambios, se propone la utilización de los planteamientos de la teoría neoinstitucional. La elección de dicho enfoque teórico, obedece a que se parte de la premisa de que, para que hayan ocurrido las mencionadas transformaciones en el sistema de distribución minorista en el país, ha sido necesaria la modificación de algunas “instituciones” de la sociedad, y porque se considera que dicho enfoque teórico es el más apropiado para analizar los referidos cambios institucionales. Analizaremos estos planteamientos de manera detallada a partir de la sección siguiente.

2. LOS PLANTEAMIENTOS DE LA TEORÍA NEOINSTITUCIONAL

La teoría neoinstitucional comprende un conjunto de “ramas” teóricas que tienen en común el hecho de que asumen que las instituciones importan y que los determinantes de esas instituciones son susceptibles de ser analizados con los instrumentos propios de la teoría económica y/o sociológica (Caballero, 2001; Ayala, 1999). Dicha teoría parte, básicamente, de seis supuestos fundamentales.

En primer lugar, que la información que poseen los agentes económicos es incompleta y, además, está distribuida de manera asimétrica (Eggertsson, 1995). Adicionalmente, se parte de que los individuos, aun cuando intentan ser racionales en cada una de sus decisiones, presentan una racionalidad que es limitada, tanto por la imposibilidad de captar toda la información existente, como por la incapacidad de procesarla adecuadamente (Simon, 1986). Por otra parte, se sostiene que algunos agentes económicos pueden ser capaces de emplear el engaño y el fraude cuando así convenga a sus intereses, lo que quiere decir que algunos individuos, dadas ciertas condiciones, podrían comportarse de manera oportunista al momento de realizar una transacción (Menard y Shirley, 2005).

Se argumenta, además, en ese enfoque teórico, que no todos los activos poseen libre movilidad entre los distintos sectores industriales, tal como lo establece la teoría económica neoclásica, sino que se parte del hecho de que algunos activos pierden valor cuando se cambian de una actividad específica a otra, de un lugar a otro, o incluso si se compran o venden en un momento y no en otro. A ese tipo de bienes se les designa con el nombre de activos específicos (Williamson, 1989), los cuales son importantes desde el punto de vista económico, porque producen efectos de “encerramiento” para los agentes que los poseen, pues difícilmente podrán cambiar de actividad productiva si las condiciones de intercambio se tornan desfavorables.

Como quinto supuesto de la teoría neoinstitucional, se tiene que el entorno que rodea las transacciones está caracterizado por la incertidumbre, la cual hace referencia al desconocimiento de los efectos de posibles modificaciones en el número y medida de las diversas actividades planteadas en una transacción (Ayala, 1999).

Por otro lado, en esta teoría se sostiene que el hombre es un ser social, cuyo comportamiento afecta, y a la vez es afectado por, el comportamiento de los demás individuos de la sociedad (North, 1990; North, 2005; Caballero, 2001; Castañeda, 2002). La

consideración de ese supuesto implica que la toma de decisiones de los agentes económicos es una constante pugna entre el interés propio y el interés colectivo (North, 1990; Castañeda, 2002). En ese sentido, se plantea que para lograr esa conciliación y mantener el orden en la acción e interacción humana, los hombres se han debido valer de las instituciones, entendiéndose por tal “las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, (...) las limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana” (North, 1990). En el sentido más amplio del término, las instituciones son el conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales. Cabe señalar, además, que las instituciones pueden ser de dos tipos, de acuerdo a su grado de formalización en la ley: formales e informales. Las primeras son las reglas escritas en las leyes y reglamentos, y son construcciones expresamente creadas por los individuos para encarar problemas específicos de coordinación económica, social y política; mientras que las segundas, son las reglas no escritas que se van acumulando a lo largo del tiempo y que son fruto de la evolución de los códigos de conducta, los valores, las ideas y las tradiciones de las sociedades.

3. LAS IMPLICACIONES DE LOS SUPUESTOS DE LA TEORÍA: LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN

En un escenario como el planteado por la teoría neoinstitucional (y vale decir, muy próximo a las condiciones reales), los agentes económicos deben disminuir los riesgos de relacionarse con los demás individuos. Para lograrlo, deben realizar un conjunto de actividades, entre las que destacan: la búsqueda de información sobre los precios y calidad de los productos; la búsqueda de información que oriente sobre la mejor forma de llevar a cabo las transacciones; la aplicación de mecanismos de control para saber si las partes involucradas respetan o no los términos de los acuerdos; la medición de los atributos de calidad de los productos y su clasificación; el establecimiento de las provisiones por el posible incumplimiento, por

alguna de las partes contratantes, de sus obligaciones, y, la protección de los derechos de propiedad (Eggertsson, 1995).

Como es lógico suponer, ese conjunto de actividades genera costos para los agentes económicos, los cuales han sido denominados en el enfoque neoinstitucional, costos de transacción. Tales costos son definidos por Williamson (1989) como aquellos derivados de la suscripción "ex ante" de un contrato, así como de su correspondiente control y cumplimiento "ex post". La magnitud de los costos de transacción, para los efectos del análisis económico, genera el problema de que se adicionan a los costos de producción del empresario para dar por resultado lo que, para la economía neoinstitucional, se denominan los costos totales (Williamson, 1989). Por el lado del consumidor, además, los referidos costos de transacción se adicionan al precio de venta del producto, para dar por resultado lo que se ha denominado el precio verdadero (Castillo y Morales, 2004).

Una vez aclarado ese aspecto, es necesario recalcar que los costos de transacción son determinantes, junto a los costos de producción y al precio de los productos, del desempeño económico: Elevados costos de transacción originan una reducción del número y valor de los intercambios económicos, produciendo efectos importantes en el tamaño de las economías y sobre todo, en la velocidad de su crecimiento (Eggertsson, 1995; Ayala, 1999). De esa forma, para la teoría neoinstitucional, los costos de producción y el precio de venta de los productos no son los únicos factores determinantes del desarrollo de los mercados: los costos de transacción también importan (North, 1990; North, 2005; Williamson, 1996; Williamson, 2002) y tienen una influencia notable sobre los cambios institucionales y económicos. Explicaremos ese último aspecto a continuación.

4. CAMBIOS INSTITUCIONALES, CAMBIOS ECONÓMICOS Y ACTIVIDAD ECONOMIZADORA.

North (1990), recalca fehacientemente la importancia de analizar el cambio institucional para comprender la razón de las transformaciones que, históricamente, ocurren en las economías. En opinión del referido autor, los cambios demográficos, en el conocimiento y en las instituciones, son las tres piezas centrales para la comprensión de cómo las economías cambian y cómo se producen los procesos que propician (o retrasan) el desarrollo económico. Pero, de esos tres elementos, considera que el cambio institucional es el más explicativo de los cambios económicos (North, 1990; North, 2005).

Explica el mencionado autor, que el cambio institucional se produce a través de "ajustes marginales" en el conjunto de reglas formales e informales de la sociedad; ajustes que generalmente son protagonizados por aquellos miembros de las organizaciones que perciben que podrían sacar provecho, o estar en mejores condiciones, si tales modificaciones institucionales se llevan a cabo (North, 1990). Plantea, además, que las instituciones cambian cuando: a) un número suficiente de actores llega a la conclusión de que una variación del marco institucional existente, va a procurarles mayores ventajas personales y/o colectivas, y, b) tales actores sean capaces de construir una coalición suficiente para mantener la vigencia de dicha institucionalidad hasta conseguir su institucionalización informal, es decir, su incorporación a los hábitos y modelos mentales y valorativos dominantes (North, 1990).

Los planteamientos realizados por North (1990), permiten derivar que la situación institucional del pasado, en una determinada sociedad, tiene una influencia decisiva en las características institucionales del presente y éstas, a su vez, la tendrán muy probablemente en las instituciones del futuro. A esa interrelación temporal entre las instituciones, es lo que

North (1990) ha denominado path dependence o dependencia de la trayectoria.

Otro elemento importante acerca del cambio institucional, es que éste se produce, en muchos casos, como consecuencia de la actividad economizadora de los individuos de una determinada sociedad: Los individuos, al intentar disminuir sus costos, directa o indirectamente, e intencionadamente o no, podrían producir modificaciones en las instituciones vigentes (North, 1990; North, 2005; Williamson, 2000).

De los planteamientos anteriores se deriva que los cambios económicos suelen ser producto de cambios institucionales. Y estos últimos, a su vez, suelen ser el resultado de la actividad economizadora de los individuos. Para comprender en mayor profundidad ese aspecto, procederemos en seguida, a su análisis.

4.1 LA PROPUESTA DE WILLIAMSON: LOS NIVELES PARA EL ANÁLISIS DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

Con el fin de explicar el planteamiento de que la actividad economizadora constituye una fuente de cambio institucional, en este trabajo se hace uso de la propuesta realizada por Williamson (2000), quien sugiere estructurar el análisis del cambio institucional en cuatro niveles: 1) el correspondiente a las variaciones de las instituciones informales; 2) el relacionado con las modificaciones del marco legal; 3) el vinculado con los cambios en el mecanismo de coordinación vertical de las actividades, y, 4) el referido a las transformaciones en las estrategias empresariales. El mencionado autor afirma que en los tres últimos niveles de su propuesta, los agentes económicos actúan de manera “economizadora”, orientando sus acciones hacia la reducción de los costos. Y precisamente ese proceso continuo, resultante de la mencionada actividad economizadora, genera una dinámica que constituye una importante fuente de cambio institucional (Williamson, 2000).

4.3.1 EL PRIMER NIVEL DE ANÁLISIS: LAS CAMBIOS EN LAS INSTITUCIONES INFORMALES

North (2005) sostiene que aunque el efecto de las instituciones informales sobre el comportamiento económico no es todavía del todo claro, es evidente que alteran el desempeño económico porque establecen restricciones, convenciones, normas de conducta, valores, entre otros, que limitan la acción e interacción humana. Para los efectos de este trabajo, el análisis de las instituciones informales es importante porque esas instituciones condicionan, en parte, las preferencias y comportamiento de los individuos, los cuales, a su vez, han propiciado un conjunto notable de las modificaciones ocurridas en el sistema de distribución minorista de alimentos, cuyas empresas intentan adaptarse a las “nuevas” necesidades y valores de los consumidores. Analicemos con más detalles los planteamientos de la teoría.

Castañeda (2002) plantea que, si bien es cierto que una parte considerable de las necesidades y preferencias humanas viene determinada por los aspectos biológicos, otra parte de esas preferencias viene condicionada por las instituciones informales de la sociedad. En ese sentido, cabe señalar que aunque existen diversas posturas teóricas, todas ellas coinciden en el hecho de que las preferencias del hombre son el resultado del medio en el que se desenvuelve y, normalmente, éste es muy sensible a la influencia que sobre él ejerce el grupo social en el que actúa. De acuerdo a diversos autores de la corriente sociológica, un individuo, al pertenecer a un determinado estatus (sea éste económico, académico, entre otros) dentro de un grupo social, no tiene total libertad de elegir los bienes que debe comprar y/o consumir, ni las actividades que puede

realizar, sin correr el riesgo de ser rechazado por su grupo.

Desde esa perspectiva, muchas preferencias y comportamientos son “inducidas” por ese grupo social, lo que conllevaría a los individuos a realizar actividades (entre ellas las compras y el consumo) que se transforman en verdaderos hábitos que no necesariamente requieren de racionalidad. Esos hábitos de compra y de consumo, vistos desde esa óptica, pueden ser catalogados como instituciones si se parte del hecho de que son una creación humana, limitan su acción e interacción, se basan en un sistema de “recompensas y castigos”, y, son respetados por la mayoría de los miembros de la sociedad (o del grupo con un estatus determinado) (Lago, 1970). Esos incentivos pueden ser tanto externos como internos. En el primer caso, se trata de sanciones impuestas a través de la presión social o de grupo, tal como por ejemplo, la exclusión. El segundo caso se presenta cuando ciertos comportamientos son considerados por los mismos individuos como parte esencial de su existencia como persona y de su coexistencia social, por lo que la “no conformidad” con la norma es sancionada a través de emociones tales como la culpa, el enojo y la frustración (Castillo y Morales, 2004).

Veblen (1971), quien se ha considerado como el “padre” de la sociología, propone que una parte importante de las preferencias tienen su origen en el principio de la “envidia generalizada” y afirma que los patrones de consumo y las preferencias de los individuos mejor posicionados dentro de los grupos, establecen referencias de identidad a seguir miméticamente por los individuos o subgrupos menos favorecidos. Eso se debe a que, tras el instinto de conservación, los motivos socio-psicológicos más importantes para explicar la constitución de los lazos sociales son la imitación y la envidia, y es el mismo miedo a la

falta de reconocimiento social lo que conlleva a los individuos de los grupos “inferiores” a imitar el consumo y el comportamiento de los grupos “superiores” y a “preferir” lo que ellos prefieren (Castillo y Morales, 2004).

La importancia para los efectos de este trabajo de analizar los cambios en las instituciones informales de la sociedad, se sustenta en el hecho de que son las modificaciones en las preferencias, en los valores y en los hábitos de los consumidores, los que han venido propiciando un conjunto importante de transformaciones en el sistema de distribución minorista de alimentos en el país.

4.3.2 EL SEGUNDO NIVEL DE ANÁLISIS: LAS MODIFICACIONES EN EL MARCO LEGAL

Williamson (2000) plantea que el segundo nivel de análisis que debe abordarse al momento de interpretar los cambios en una sociedad o sector económico, está referido a las instituciones relativas al marco legal. El citado autor sostiene, en relación a ese marco legal, que los individuos con el suficiente poder dentro de la sociedad realizan un proceso de actividad economizadora que afecta al conjunto de la economía. Para comprender cómo se da el mencionado proceso de actividad economizadora, se revisan los planteamientos de Coase (1994), quien logró establecer que las instituciones jurídicas tienen un fundamento económico: disminuir los costos de transacción. Ese objetivo de las leyes, se logra siempre y cuando las mismas puedan: 1) definir los derechos de propiedad; 2) dar seguridad a los contratos, y, 3) establecer un sistema de responsabilidad civil extracontractual (Hayek, 1978; Posner, 1987; Coase, 1994). Desde esa perspectiva, la función principal de la ley, desde el punto de vista económico, sería consolidar la información y reducir el tiempo indispensable

para tomar decisiones, lo cual puede hacerse de varias formas, tomando en cuenta las fuentes de los costos de transacción.

No debe perderse de vista que así como la participación en el mercado implica costos, las leyes también establecen costos para los agentes, que han sido denominados, los costos de la legalidad (Ghersi, 1988). Si ese costo se eleva a un nivel tal que es impagable por la mayoría de los agentes económicos, entonces las leyes no cumplirían con su función de reducir los costos de transacción, sino que más bien encarecería las transacciones (Rawls, 1979; Posner, 1987).

Aunque en realidad no sea uno de sus propósitos esenciales, no se debe soslayar la función de la ley en la sociedad como asignadora de los recursos. En efecto, las leyes afectan la forma en que se aprovechan los recursos disponibles, al establecer un rango permisivo o prohibitivo de acciones y estipular un conjunto de requisitos para obtener licencias o crear procedimientos que permitan determinar el uso de los recursos (Ayala, 1999). Así, si se regulan de una determinada manera las actividades económicas, es obvio que se estaría creando un beneficio a favor de quienes pueden satisfacer los estándares legales y en contra de quienes no pueden hacerlo. Se determina de esa forma, quién aprovechará las oportunidades económicas sólo porque pueda cumplir las regulaciones, y se excluirá a otros agentes sólo porque no puedan hacerlo (North y Leroy, 1978). El problema de lo que se ha planteado, es que cuando la ley encarece las transacciones, se produce una situación asimétrica, donde reglas particulares y excluyentes favorecen a los que tienen una posición "privilegiada" en su trato con el aparato estatal. La ley, en tales casos, sirve a los intereses particulares y no a intereses generales y determina, por consiguiente, que cierto grupo de personas puedan aprovechar con

mayor facilidad legal, los recursos disponibles (North y Leroy, 1978). Un aspecto importante planteado por North y Leroy (1978), es que tal posibilidad de aprovechar el marco legal tiene una clara relación con los niveles de ingreso: Los referidos autores sostienen que toda limitación en el tiempo y en la información afecta a las personas de manera inversamente proporcional a la cuantía de sus ingresos. Es decir, las personas que más tienen, enfrentan con menores problemas las dificultades originadas por la legislación y, por el contrario, aquellas que menos tienen, encontrarán más dificultades.

Para los efectos de este trabajo, la importancia de estudiar las modificaciones que se han producido en el marco legal a los fines de analizar los cambios en el sistema de distribución minorista de alimentos en el país, descansa en el hecho de que el escenario legal sufrió transformaciones considerables a principios de la década de los noventa, lo cual generó un escenario económico "distinto" al que existía, y en el cual hubo una redistribución del poder y de oportunidades en el entorno empresarial. Examinar los efectos de esos cambios, podría permitir interpretar, con mayor precisión, las modificaciones que han ocurrido dentro de este sistema en las últimas décadas.

4.3.3 EL TERCER NIVEL DE ANÁLISIS: LOS CAMBIOS EN EL MECANISMO DE COORDINACIÓN VERTICAL

Williamson (2000) considera que el tercer nivel de análisis institucional, está constituido por las instituciones relacionadas con la coordinación de las actividades productivas, esto es, por las denominadas instituciones de gobernanza. En opinión del mencionado autor, a nivel de las instituciones de gobernanza, los individuos realizan un segundo esfuerzo de actividad economizadora, al orientar sus acciones hacia la selección del mecanismo de

coordinación vertical que involucre los menores costos de transacción.

Williamson y posteriormente otros autores de la economía neoinstitucional, han venido estudiando que el mecanismo de coordinación vertical de las actividades productivas y, por ende, buena parte de la organización empresarial, depende de los costos de transacción. Williamson (1989), Williamson (1996) y Williamson (2002) señalan que la magnitud de los costos de transacción depende, principalmente, de la frecuencia con que se realicen los intercambios entre los agentes, de la magnitud de los activos específicos que estén involucradas en las transacciones y de la incertidumbre que rodea el entorno transaccional.

Dentro de ese orden de ideas, Williamson (1989) afirma que cuando las transacciones no incluyen activos específicos, independientemente de su frecuencia, la mejor manera de realizar los intercambios es a través del mercado. Para las transacciones que sí involucran activos específicos, por su parte, los intercambios a través del mercado no son satisfactorios (Williamson, 1989). Esto se debe a que, una vez que se acuerda realizar un intercambio, los propietarios de tales activos deben buscar los mecanismos para garantizar que la relación de intercambio va a continuar, por lo menos hasta la amortización total de los mismos, ya que la transferencia de dichos activos a otros usos (a otro lugar u otro momento) traería pérdidas para ese agente. Una de las formas alternativas al mercado para organizar las transacciones, es a través de la integración vertical, en donde dos o más fases sucesivas de un sistema de producción se integran para coordinarse al interior de la empresa. Por supuesto, esa forma de organización alternativa involucra costos administrativos, por lo que su creación debe

justificarse a través de la comparación entre lo que ahorra (los costos de transacción) y lo que cuesta (los costos de administración).

Sin embargo, no siempre es racional, desde el punto de vista económico, la creación de formas de organización muy complejas, como la integración vertical, tal como en el caso de las transacciones que sean ocasionales. Lo mismo sucede en las transacciones en las que los activos son mixtos, pues al ser menos alta la especificidad de los citados activos, es probable que se desaprovechen las economías de escala derivadas de los intercambios entre empresas especializadas (Williamson, 1989). En esos casos, se recurre al uso de formas de organización intermedias entre el mercado y la empresa; formas de organización que Williamson (1989) ha denominado formas híbridas o contratos. El contrato o forma híbrida, es definido como una relación por medio de la cual el propietario de un factor de producción, por una determinada remuneración, se compromete a obedecer las directivas de otro agente dentro de ciertos límites (Ayala, 1999). Como ejemplo de formas relacionales de gobernación híbrida, Williamson (1989) señala a las franquicias, las empresas conjuntas (joint ventures) y las alianzas.

Así, entre los dos extremos de organización (mercados e integración vertical), es posible encontrar mecanismos intermedios de coordinación vertical (formas híbridas): hacia el extremo del mercado, aumentan los costos derivados de la incertidumbre, mientras que hacia el extremo de la integración vertical, se elevan los costos administrativos (Eggertsson, 1995).

Un elemento a resaltar, es que las formas híbridas cuentan con una naturaleza "dual" como institución de coordinación: La misma cuenta a la vez con mercados y con jerarquías dentro de la

misma organización, puesto que las transacciones se realizan en el interior de la forma híbrida (en forma similar a la integración vertical), pero permitiéndoles a los “socios” que puedan hacer transacciones en el mercado. Por lo tanto, las formas híbridas cuentan con características de las dos formas extremas: El predominio de ellas dependerá de sus reglas de funcionamiento (Williamson, 1989).

Para los efectos de este trabajo, analizar los cambios ocurridos en el mecanismo de coordinación vertical se considera un elemento primordial, pues parte de las características de los establecimientos “modernos” que propician una mayor preferencia por parte de los consumidores, descansa, precisamente, en las ventajas derivadas de la utilización de mecanismos de coordinación vertical muy estrechos con sus principales proveedores. Este aspecto será explicado con mayores detalles posteriormente.

4.3.4 EL CUARTO NIVEL DE ANÁLISIS: LAS MODIFICACIONES EN LA ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS Y LAS ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

La teoría microeconómica, frecuentemente denominada “teoría de los precios”, se ha centrado en el estudio de la asignación óptima de los recursos, basándose en la premisa de que los agentes económicos, se trate de los consumidores o de los empresarios, intentan maximizar su utilidad o beneficio (Frank, 1996). Sin embargo, esa teoría sólo hace referencia a los costos de producción o al precio del producto cuando aborda el aspecto de la economización (Williamson, 1989; Williamson, 1996). Pero, tal como se ha señalado, el ahorro de los costos de transacción también es de gran importancia y tiene influencia decisiva en el intercambio económico, en la organización empresarial, en el tamaño de la empresa y en el tamaño y

organización de los mercados (Williamson, 1989).

En esta parte, es posible sostener que el ahorro de los costos de transacción por parte de los agentes económicos no deriva solamente del entorno institucional y del mecanismo de coordinación vertical, sino también de la disminución de todas aquellas actividades relacionadas con la búsqueda de información y medición de los atributos de los productos que se intercambian y de los agentes con los cuales se interactúa (Ayala, 1999; Eggertsson, 1995). De esa manera, se puede decir que mientras menor sea la necesidad de buscar, producir y/o procesar la información relativa a los otros agentes económicos (ubicación, comportamiento) y a los productos que se adquieren (calidad, precio), menores serán los costos de transacción (Eggertsson, 1995).

Cabe señalar que como uno de los pilares fundamentales de la competitividad de una empresa, circuito o sector económico son precisamente los costos totales, las estrategias empresariales se orientarán a la disminución de los mismos (Eggertsson, 1995). Es por ello que, una vez que se selecciona el modo de coordinación vertical (basados en gran medida en los costos de transacción), dentro de un determinado marco legal, una buena estrategia empresarial descansaría en que la disminución de los costos totales se siga produciendo, dentro de ese modo de coordinación específico. Y eso se logra, entre otras formas, por medio de la disminución de los costos de transacción (Eggertsson, 1995). Para lograr esa disminución de los costos de transacción, dentro de otras alternativas, los vendedores envían “señales” a sus clientes que transmitan la información necesaria para orientarlos en sus decisiones de compra (San Martín et. al., 2002). Desde esa perspectiva, las principales señales que se suelen utilizar con el objeto de que sus clientes

puedan tener una aproximación acerca de las características de los productos, antes de tomar una decisión de compra, son las siguientes: a) los contratos, los cuales suelen definir las reglas a las cuales se someten las partes, conscientes de las consecuencias legales y económicas en caso de incumplimiento; b) la reputación y el nombre de marca, que actúan como señales de calidad, disminuyendo la necesidad de búsqueda de información; c) la inversión publicitaria, que funciona igualmente como una señal de calidad porque, en principio, sólo incurren en esos gastos las empresas honestas y de calidad que pueden recuperar la inversión realizada a través de ingresos por ventas futuras, y, d) la garantía del producto, que puede ser considerada una señal de calidad, porque a las empresas que producen bienes de baja calidad no le interesa ofrecerlas, porque podría conllevar a la necesidad de fuertes desembolsos debido a la probable necesidad de más devoluciones y/o reparaciones en ese tipo de productos.

Puede decirse entonces, que las empresas hacen uso de un número importante de estrategias que tienen como objetivo la disminución de los costos de transacción.

Cabe adelantar que, para los efectos de este trabajo, las estrategias empresariales relacionadas con las "señales de calidad" constituyen un aspecto de gran importancia, ya que parte de las modificaciones que han venido ocurriendo en el sistema de distribución minorista de alimentos, obedecen a cambios de estrategias de las empresas de la Gran Distribución que tienen por objeto no sólo captar nuevos clientes, sino además, lograr la fidelidad de los mismos hacia sus establecimientos. Esa captación y posterior fidelidad de clientes, pretenden lograrla, entre otras formas, por medio de la disminución de los costos de transacción. De allí que el estudio de las transformaciones

que han ocurrido en ese nivel, permitiría explicar un conjunto importante de los cambios que se han presentado en el sistema de distribución minorista de alimentos en el país.

5. LA PROPUESTA PARA EL ANÁLISIS NEOINSTITUCIONAL DE LOS CAMBIOS OCURRIDOS EN EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE ALIMENTOS EN VENEZUELA

Una vez revisados los planteamientos de la teoría neoinstitucional, es posible comprender que buena parte de los cambios que se evidencian dentro de los sectores o actividades económicas, son el resultado de cambios institucionales. En ese sentido, se puede plantear, tal como se ha adelantado, que las modificaciones en la distribución alimentaria del país, han sido el resultado de un amplio conjunto de modificaciones en las instituciones formales e informales de la sociedad. Para ello, estudiaremos la factibilidad de utilizar dicho cuerpo teórico para analizar los referidos cambios.

Para ello, debemos comenzar por señalar que las modificaciones en el consumo de alimentos en el país (y por lo tanto en su distribución), han sido el resultado no sólo de cambios en los precios relativos y en los ingresos de los consumidores, sino que, además, son producto de la evolución de los patrones, hábitos, costumbres y valores que tienen que ver con la alimentación (Rivas, 2005; Machado-Allison, 2008; Mujalli, 2000). Puede decirse que, en términos generales, el consumo alimentario se ha orientado hacia productos que permiten satisfacer las "necesidades" derivadas de la "vida moderna". Dichas "necesidades" se encuentran relacionadas principalmente con: a) la incorporación de la mujer al mercado de trabajo; b) la enorme diversidad en cuanto a la palatabilidad, estilos de vida y costumbres laborales de los consumidores; c) la estructura etaria de la población; d) la estructura y tamaño de la unidad familiar, y, e) las "creencias" y "valores" respecto a los alimentos que se consumen.

En ese sentido, el consumidor ha venido mostrando una mayor preocupación por la salud, la calidad de los productos, la protección del medio ambiente, y, el respeto a los derechos humanos. Se debe resaltar además, que las personas viven cada vez más “apresuradamente”, producto en gran parte, de habitar en un medio urbano “moderno” (Castillo, 2005). Eso ha originado que la asignación del tiempo dedicado a la preparación de las comidas haya disminuido, cobrando con ello importancia los alimentos elaborados o semi-elaborados. Ese hecho es explicado no solamente por el mayor costo de oportunidad del tiempo de las personas, sino también por la creciente dificultad de los habitantes de las ciudades de desplazarse a sus hogares en horas del mediodía, lo cual debe sumarse a la incorporación de la mujer al mercado de trabajo (ANSA, 2008).

De allí que la revisión de las modificaciones en este nivel institucional sea de una importancia considerable. Es necesario comprender al consumidor si realmente se quiere comprender la realidad del actual sistema de distribución minorista de alimentos en el país.

Por otra parte, la interpretación de los cambios ocurridos en el sistema de distribución minorista de alimentos en el país, quedaría incompleto si no se toman en cuenta las modificaciones que han ocurrido en el marco legal, pues, tal como se ha explicado, ese conjunto de instituciones formales configuran el ámbito en el cual pueden o no actuar los distintos agentes económicos. En ese sentido, debe aclararse que las transformaciones que tuvieron lugar en el marco legal venezolano luego de la aplicación del programa de ajustes macroeconómicos de 1989, fundamentalmente de aquellas relacionadas con la eliminación del control de los precios de los productos, la liberalización del tipo de cambio y la reducción de las limitaciones a las importaciones, permitieron un aumento de la libertad de estrategia de las empresas pertenecientes a la distribución alimentaria y, sobre todo, disminuyeron el poder casi hegemónico que, hasta entonces, venían ejerciendo las empresas agroindustriales (Curiel, 1997; Jatar, 1992; Vera y Concha, 1994; Vera y Mieres,

1994). Así, el “nuevo” marco legal surgido a raíz del programa de ajustes de 1989, modificó los “privilegios” que conferían las normas legales anteriores a unos pocos agentes económicos del sector agroindustrial dando la posibilidad a las empresas de la distribución alimentaria, de importar prácticamente cualquier categoría de productos, en el caso de que las condiciones de negociación ofrecidas por las empresas proveedoras nacionales no les resultasen favorables.

La modificación del marco legal originó, visto desde esa perspectiva, una redistribución del “poder” en el sistema agroalimentario venezolano; situación que fue aprovechada por algunas de las empresas del sector de la distribución minorista de alimentos, para que las condiciones de negociación entre éstas y sus proveedores se orientaran a su favor. En ese escenario de la redistribución del poder, hubo dos elementos relacionados con el marco legal que propiciaron cambios en las empresas del sistema de distribución minorista de alimentos. Por un lado, el estímulo y garantías otorgadas a la inversión extranjera, que al favorecer el ingreso de Makro y posteriormente de la empresa Éxito al sector de la distribución alimentaria del país, incentivaron la búsqueda de una mayor eficiencia por parte del resto de las empresas nacionales de la distribución, las cuales debieron adaptarse para competir con unos rivales más fuertes y “mejor preparados”. Por otro lado, la liberalización, desregulación y apertura de la economía, que dieron lugar a un aumento de la competencia intra-formato en el sistema de distribución de alimentos venezolano.

De esa forma, la búsqueda de una mayor eficiencia, y la necesidad de mantener o acrecentar sus posiciones competitivas, dentro de ese nuevo marco legal, se tradujo, entre otros aspectos, en la modificación del mecanismo de coordinación vertical, con la consecuente aplicación del sistema “just in time” en la mayor parte de las empresas “modernas” en el sector de la distribución alimentaria en el país, y en la puesta en práctica de un número importante de estrategias; muchas de éstas con el objeto de adaptarse a esa nueva forma organizativa, mientras que otras estaban

orientadas a adecuarse a las “nuevas” necesidades de los consumidores, permitiendo a los mismos, realizar sus compras de una manera “más agradable”, con una mayor variedad de productos, concentradas en un mismo lugar, y con seguridad; elementos que difícilmente podían encontrar esos agentes en los establecimientos “tradicionales”. De allí la importancia de incorporar el análisis de ese nivel institucional, si se quiere comprender a plenitud, las modificaciones que se han suscitado en la distribución minorista de alimentos en Venezuela en las últimas décadas.

Un tercer elemento de esta propuesta, está relacionado con la importancia de analizar los cambios en el mecanismo de coordinación vertical de las empresas que conforman el sistema de distribución minorista de alimentos en el país. La importancia del análisis de ese nivel institucional, se justifica por el hecho de que desde la llegada de la empresa Makro al país en el año 1992, comienza a evidenciarse un cambio en el mecanismo de coordinación vertical en las más importantes empresas de la distribución alimentaria. Makro, en ese escenario, comienza a introducir en el sector de la distribución alimentaria del país, una forma organizativa que involucró, también desde sus inicios, una coordinación vertical muy estrecha con sus principales proveedores; forma organizativa que se diferenció de las relaciones cliente-proveedor que caracterizaron a las empresas de la distribución alimentaria tanto “tradicionales” como “modernas”, hasta esa fecha. Esa forma organizacional a la que se hace referencia, implicó el establecimiento de relaciones entre Makro y sus proveedores, que involucraron una “necesaria” colaboración entre las partes. El uso de las herramientas de la informática, así como el uso de infraestructura logística (plataformas de entrega, depósitos centrales, entre otros) permitieron a dicha empresa la utilización del denominado sistema “just in time”, que era de uso común en las empresas de la distribución alimentaria en los países desarrollados (Morales, 2006).

Así, la coordinación vertical por medio del mercado se sustituyó por relaciones de tipo contractual, mucho

más estables, en las cuales se establecían de antemano muchas de las condiciones de las negociaciones, y por medio de las cuales algunos “proveedores” (sobre todo los más pequeños) fueron sometidos a un “control” permanente por parte de esa empresa de la distribución, quien actuaba como “emisora de órdenes” en tales relaciones.

En esa “nueva” forma de coordinación vertical, la colaboración entre las etapas sucesivas de las cadenas de agregación de valor constituyó un factor clave para explicar el éxito de esa empresa. Y, cabe adelantar, es precisamente en esa nueva forma de coordinación vertical, en las que se encuentran las bases que permitieron que la distribución “moderna” (específicamente, la Gran Distribución) se convirtiera en la “protagonista” de la distribución comercial de alimentos en el ámbito privado en el país y, porque no decirlo, en el sistema agroalimentario venezolano en su conjunto (Morales, 2006).

La última categoría de cambios que proponemos debe ser analizada, está relacionada con el nivel correspondiente a las estrategias empresariales. Y ello se considera un elemento muy importante, ya que a ese nivel empresarial se han podido evidenciar en los últimos años, cambios de gran trascendencia.

En ese sentido, puede señalarse que la búsqueda de una mayor eficiencia, y la necesidad de mantener o acrecentar las posiciones competitivas de las empresas de ese sector, se ha traducido, entre otros aspectos, en la puesta en práctica de un número importante de estrategias; muchas de éstas con el objeto de adaptarse a las nuevas condiciones de coordinación vertical, mientras que otras han estado orientadas a adecuarse a las “nuevas” necesidades de los consumidores, permitiendo a estos últimos agentes, realizar sus compras de una manera “más agradable”, con una mayor variedad de productos, concentradas en un mismo lugar, y con seguridad; elementos que difícilmente podían encontrar esos agentes en los establecimientos “tradicionales”.

Aunque existe un amplio abanico de estrategias que se modificaron (e incluso se desarrollaron) a partir de la década de los noventa, se deberían analizar como las más importantes, las siguientes: 1) el uso de los avances en el área de la informática y de las telecomunicaciones; 2) el aumento de la variedad de servicios ofrecidos a los consumidores; 3) la creación de nuevos formatos de venta minorista, así como una reestructuración de las estrategias de crecimiento de esas empresas; 4) una “nueva” “oferta” de alimentos; 5) el desarrollo de marcas propias o exclusivas en alimentos; 6) el aplazamiento de pagos a los proveedores, y, 7) el cobro por publicidad y por los espacios en el punto de venta (Dezerega, 2005; Hiperventas, 2003; Carvalho, 2003; ANSA, 2008) . Cada uno de esos cambios puede ser (y ha sido en otros países) analizado desde la perspectiva neoinstitucional.

6. A MANERA DE CONCLUSIÓN

El análisis de los cambios en el sistema de distribución minorista de alimentos en Venezuela desde la perspectiva teórica neoinstitucional, podría permitir poner en evidencia que los mismos han sido el resultado de un conjunto de cambios institucionales. La presencia en el sistema de distribución minorista de alimentos de activos específicos, de oportunismo, de niveles elevados de incertidumbre en las relaciones de intercambio, de un marco legal con influencia trascendental en las transacciones y, de la influencia que sobre los consumidores tienen los grupos de referencia, permitirían explicar esos procesos. Todos esos aspectos, tal como puede evidenciarse, constituyen categorías conceptuales propias de la teoría neoinstitucional, por lo que se considera que dicho marco teórico pudiera ser propicio para el logro de ese objetivo.

Finalmente, queremos manifestar que nos sentiríamos sumamente satisfechos si el contenido de este trabajo es interpretado, más que como una propuesta definitiva, como una invitación a un debate riguroso, que conduzca a un abordaje minucioso de

esta temática, que se considera de vital importancia para el logro de la tan anhelada seguridad alimentaria.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANSA (Asociación Nacional de Supermercados y Autoservicios). 2008. **Estadísticas y datos inéditos del consumidor venezolano**. Revista Punto de Venta. Pag 19. N° 42. Marzo- Mayo 2008. Caracas.
- Ayala, José. 1999. **Instituciones y Economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico**. Editorial Fondo de Cultura Económica. México.
- Caballero, Gonzalo. 2001. **“La nueva economía institucional”**. Revista de Ciencias Sociales. N° 156. pág. 59-86.
- Carvalho, Carlos Y Rodríguez, Luis. 2007. **Autoservicio de Hoy**. Revista Punto de Venta Número 37. Diciembre 2006 Enero 2007. Pág. 28-32. En línea: <http://www.ansa.org.ve>.
- Castañeda, Gonzalo. 2002. **“Fundamentos microsociales del comportamiento económico, las instituciones y su evolución”**. Universidad de las Américas. Puebla.
- Castillo, Ricardo. 2005. **Propuesta metodológica para medir los cambios ocurridos en el sistema agroalimentario venezolano: Su aplicación para el periodo 1984-2002**. Decanato de Agronomía. Universidad Centroccidental “Lisandro Alvarado”. Trabajo de Ascenso presentado para optar a la categoría de Agregado en el escalafón del Personal Docente y de Investigación. Barquisimeto.
- Castillo, Ricardo Y Morales, Agustín. 2004. **“Propuesta para interpretar los cambios en el consumo alimentario en Venezuela”**. En: Revista Agroalimentaria, N° 19. Mérida.
- Coase, Ronald. 1994. **La Empresa, El Mercado y La Ley**. Alianza Editorial S.A. Madrid.

- Curiel, Claudia. 1997. **Los procesos de Privatización desde la óptica de la Política de Competencia**. La Experiencia de Venezolana 1993-1997. Procompetencia, Caracas.
- Dezerega, Victor. 2005. **Gerencia estratégica de supermercados y autoservicios**. Revista Punto de Venta N° 31. Octubre Noviembre 2005. En línea: <http://www.ansa.org.ve>.
- Eggertsson, Thrainn. 1995. **El Comportamiento Económico y Las Instituciones**. Alianza Editorial. Traducido al español por Consuelo Varela. Madrid.
- Frank, Robert. 1996. **Microeconomía y Conducta**. Editorial McGraw-Hill. Madrid
- Ghersi, Enrique. 1988. **El costo de la legalidad**. Revista Estudios Públicos. N° 30.
- Gutiérrez, Alejandro. 2000. **Venezuela: Colapso del Capitalismo Rentístico y Cambios Alimentarios. Desarrollo Rural**. Segunda época. Año 1. N° 1. Enero-Junio.
- Hayek, Friedrich. 1978. **Derecho, Legislación y Libertad**. Madrid. Unión Editorial.
- HIPERVENTAS. 2003. **Promocionando Marcas Propias**. Publicado el 01/10/03. En línea: <http://www.hiperventas.com/detalle.asp?Seccion=An%E1lisis&id=118>.
- Jatar, Ana. 1992. **Política de competencia y legislación antimonopólica**. Mimeo. Superintendencia Pro-Competencia. Caracas.
- Lago, Armando. 1970. **Aspectos Sicológicos en la Teoría del Consumidor**. Ediciones Macchi S.A. Buenos Aires.
- Machado-Allison, Carlos. 2008. **Consumo de Alimentos en Venezuela**. Instituto de estudios Superiores en Administración (IESA). Caracas.
- Menard, Claude Y Shirley, Mary. 2005. **"Handbook of New Institutional Economics"**. Adelshot: Edwar Elgar. Cheltenham.
- Morales, Agustín. 1996. **"Transformaciones en el sistema de distribución urbana de alimentos: El caso Venezolano"**. Cuadernos del CENDES. N° 32. Año 13. Segunda época. Caracas.
- Morales, Agustín. 2006. **Estado actual y tendencias del abastecimiento urbano de alimentos en venezuela**. Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura. Enero-Junio 2006. Caracas.
- Morales, Agustín. Y Montilla, Juan. 1992 **"Probables efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agroalimentario venezolano"**. International Journal of Sociology of Agriculture and Food. Vol. 2. pág. 132-142.
- Mujalli, Emelin. 2000. **Aspectos Emocionales en los Problemas del Apetito**. Anales Venezolanos de Nutrición. Vol 13. N° 1. pág. 210-214.
- North, Douglas. 1990. **Instituciones, cambio institucional y desempeño económico**. Fondo de Cultura Económica. México.
- North, Douglas. 2005. **Understanding the Process of Economic Change**. Princeton University Press.
- North, Douglas Y Leroy Miller. 1978. **Análisis económico de la usura, el crimen, la pobreza, etc**. Fondo de Cultura Económica. México.
- Posner, Richard. 1987. **"The Law and Economics Movement"**. American Economic Review. Vol. 77. N° 2. pág. 1-13.
- Rawls, John. 1979. **Teoría de la Justicia**. Fondo de Cultura Económica. México
- Rivas, Siloyde. 2005. **"Cambios en el patrón de consumo de alimentos en Venezuela en el**

- período 1984-2002**". Universidad Central de Venezuela.
- San Martín, Sonia; Gutiérrez, Jesús Y Camarero, María. 2002. **"Los Problemas de oportunismo en las relaciones empresa-consumidor"**. En línea: Marketing.ugr.es /ponencias/martin_gutierrez_camarero.pdf
- Simon, Herbert. 1986. **"De la Racionalidad Sustantiva a la Procesal"**. En Hahn y Hollis (comp.). Filosofía y Teoría Económica. Fondo de Cultura Económica. Pág. 130-171. México.
- Veblen, Thorstein. 1971. **Teoría de la clase ociosa**. Fondo de Cultura Económica. México.
- Vera, Leonardo Y Concha Rocío. 1994. **Controles y Concertación: Una evaluación de la política de precios reciente**. Superintendencia Pro-Competencia. Caracas. En línea: www.procompetencia.gov.ve
- Vera, Leonardo Y Mieres, David. 1994. **Política de Competencia: Una visión panorámica**. Procompetencia. Caracas. En línea: www.procompetencia.gov.ve
- Williamson, Oliver. 1989. **Las Instituciones Económicas del capitalismo**. Traducido por Eduardo Suárez del Inglés **"The Economics Institutions of Capitalism"**. Fondo de Cultura Económica. México.
- Williamson, Oliver. 1996. **La Lógica de la Organización Económica**. En: Williamson Oliver y Winter Sidney (compiladores). 1996. Fondo de Cultura Económica. México.
- Williamson, Oliver. 2000. **"The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead"**. Journal of Economic Literature. Vol. 38. pág. 595-613.
- Williamson, Oliver. 2002. **"The theory of the firm as governance structure: from choice to contract"**. Journal of Economic Perspectives. Vol. 16. N° 3. pág. 171-195.