



REFLEXIONES EN TORNO A LA EMPRESA

LOS LÍMITES ENTRE LOS CRITERIOS NEOCLÁSICO,
CONTRACTUAL Y EVOLUCIONISTA



ALEJANDRO VALENZUELA

EL COLEGIO DE SONORA

2008

Introducción

Los objetivos de este ensayo son, primero, discutir los límites (las fronteras, los puntos de contacto) de las diferentes concepciones teóricas sobre la empresa y, segundo, argumentar que la empresa puede ser analizada desde los diferentes enfoques poniendo énfasis en el enfoque que mejor se corresponda con el objetivo del análisis. En este sentido, la empresa neoclásica, la empresa contractual y la evolucionista son tres lados del prisma con el que se puede analizar esa institución central de la economía moderna y de la economía de mercado en particular.

El trabajo se estructura en tres apartados: en el primero se presentan los fundamentos de las distintas concepciones teóricas y se avanza, en lo posible, en el contraste entre los diferentes enfoques; en el segundo se analiza el entorno institucional en el que opera la empresa, una línea de argumentación que la teoría tradicional, por lo menos en sus desarrollos más recientes, no ha ignorado del todo. Por último, en el tercer apartado, se presentan las conclusiones generales.

1. La teoría de la empresa

La empresa pertenece a las personas que invierten en ella –dice Zygmunt Bauman (2000) citando a Albert J. Dunlap–; no perteneces a sus empleados, sus proveedores no la localidad donde está situada. Pero Dunlap no se refiere a la propiedad legal (cosa que está fuera de discusión), sino a la capacidad de tomar decisiones respecto a las actividades de la empresa. Para los efectos de este ensayo ¿en qué condiciones, en qué contexto y con qué propósitos toma decisiones la empresa y cuál es el carácter de esas decisiones?

a) La visión neoclásica

Esa definición, siendo cierta, es muy drástica porque pone en blanco y negro la idea común que se tiene sobre la empresa. Incluso la escuela neoclásica, a la que se le liga generalmente con posiciones conservadoras y que privilegia el objetivo de las ganancias máximas, matiza su definición y considera a la empresa, esa unidad básica de la económica de la producción, como una organización social que va más allá de la simple reunión de instalaciones e instrumentos. Esa organización social, dice, es una conjunción de esfuerzos que tiene como propósito reunir factores productivos que interactúan de una manera específica para producir un bien o servicio; son, dice Nicholson (1995), las instituciones que coordinan la transformación de insumos en productos.

El problema con esta última definición, la neoclásica, es que la empresa es puesta en el mercado de bienes sin considerar tres factores cruciales: primero, el tiempo; segundo, el espacio y, tercero, el medio ambiente en el que se desenvuelve. El primer factor excluido por la escuela neoclásica priva a la “organización social” del factor dinámico e histórico que, de hecho, determina el presente de toda organización de ese y cualquier otro tipo. Esto, como veremos más adelante, la enfrenta con la concepción evolucionista de la empresa. La tercera carencia, la del entorno, no considera como relevante el

conjunto de reglas y prácticas sin las cuales la empresa no sería lo que es. Esta omisión enfrenta a la escuela neoclásica, como también veremos más adelante, con la corriente institucionalista e incluso con la economía neoinstitucionalista.

El marco de la definición neoclásica de la empresa es una teoría que considera que en la economía existen agentes racionales que buscan maximizar sus utilidades, que están regidos por funciones de preferencias estables; en la que el equilibrio es estable y que se autogenera; donde no existen problemas de información (aunque este tópico ha sido tratado ampliamente en los modelos de competencia imperfecta y en las situaciones de toma de decisiones bajo incertidumbre; y que opera en mercados en donde no existen costos de transacción, que es la crítica principal del nuevo institucionalismo (Hodgson, 2007)

b) La idea institucionalista

La crítica central del institucionalismo es que a la teoría neoclásica se le “olvida” incluir en su cuerpo teórico los costos de transacción¹, omite la importancia para la empresa de un marco institucional que establezca las reglas del juego, en particular los derechos de propiedad, y que parte de un supuesto sumamente restrictivo sobre la información con que cuentan los agentes económicos (Williamson, 1989; North 1990; Eggertsson, 1990). En particular, Herbert Simon (1982) critica que es imposible que el individuo conozca todas las alternativas y todas las consecuencias asociadas con ellas. Es decir, la información de la que se parte es siempre imperfecta y, por ello, concluye Simon, la racionalidad está limitada por la información con que se cuenta. Como nadie tiene toda la información, el elemento que da continuidad a la toma de decisiones es la confianza, como ya lo he discutido en otro ensayo (Valenzuela, 2008) resumiendo el amplio desarrollo que el concepto de confianza ha tenido en la literatura especializada (Hardin, 2003; Herreros, 2004; Kramer y Tyler, 1996 y Sapienza et., al., 2007). Sin embargo, como bien apunta Williamson, los comportamientos oportunistas pueden dar lugar a lo que se llama “el azar moral” o el daño que los oportunistas pueden infringir a otros agentes al perseguir sus propios intereses en detrimento del interés de los demás.

En este marco de análisis el institucionalismo se pregunta, con razón, qué es la empresa (Eggertsson, 1990). La respuesta que el autor se da a sí mismo es que la empresa es una unidad de producción que no consume o utiliza lo que produce y que es económicamente viable porque la especialización permite aumentar la productividad.

Entre los teóricos del institucionalismo se pueden apreciar dos criterios respecto a la conceptualización de la empresa. El primero es el aspecto contractual. En este criterio se le concibe como un conjunto de contratos de larga duración sostenidos por los propietarios de los factores de producción. Esa característica contractual puede responder, entre otras causas, a la especificidad de los factores, los cuales pueden ser idiosincráticos (Williamson, 1989).

El otro criterio, siguiendo a Ronald Coase (1937), es que la empresa es un sustituto del mercado de factores donde los precios tienen un papel muy pequeño dado que los

¹ Hay costos de transacción en: 1) la medición de las múltiples dimensiones evaluables de un bien o servicio, 2) en la protección de los derechos individuales de propiedad, 3) en la integración del conocimiento disperso de una sociedad y 4) en el forzamiento del cumplimiento de contratos. (North, 2005: 158)

contratos impiden que la negociación continua que implica el mercado se interrumpa por los convenios contraídos.

Hay, según Williamson (1989), un derecho contractual neoclásico que, frente las fallas del derecho contractual clásico, se basa en una relación contractual donde la negociación está gobernada por una estructura adicional que no recurre al litigio judicial (que perturba las transacciones), sino al arbitraje de terceros. José Ayala Espino (1999) repara, sin embargo, una resistencia de la escuela neoclásica a los contratos porque supone, dice, que el mercado, sin intervención pública, asignará eficientemente los recursos. Concluye Ayala que la economía convencional aceptará la intervención en asuntos de derechos de propiedad y de contratos cuando el costo marginal de la contratación sea inferior a sus ingresos marginales.

El modelo contractual, tal y como lo resume Ayala a partir del enfoque de Williamson, está relacionada con los costos de transacción cuyos factores influyen en la minimización de costos. Esos factores son, entre otros, las economías de escala, la información asimétrica entre los agentes económicos, la dispersión de la información generada por la empresa y los costos de coordinación.

c) La concepción evolucionista

El término “evolución” fue derivado inicialmente del verbo latino *volvere* y mientras que esto se refiere estrictamente a “desarrollo”, su significado en latín es a menudo expandido para incorporar la idea más amplia de “movimiento” (Hodgson, 1993).

“La teoría evolucionista está en un estado constante de flujo debido a su amplio atractivo disciplinario asociado a fundamentos filosóficos y metodológicos” (Myers, 2006). No obstante, la dominancia teórica del pensamiento (neo)darwinista, no hay un único significado de la evolución que sea aceptada como prueba positiva de cualquier subyacente conjunto de generalizaciones y de pruebas predictivas. Lo que sí es cierto (Hodgson, 1997), sin embargo, es que cualquier explicación de evolución debe incorporar los principios de “variación”, “selección” y “preservación”.

La metáfora biológica, sin embargo, no puede llevarse demasiado lejos. Como bien establece Hodgson, a diferencia del enfoque de maximización de utilidad de la corriente principal de la economía, se deja descansar el proceso de selección en las rutinas internas de la empresa sustituyendo el concepto biológico del gen. Así mismo, la mutación fue sustituida por el concepto de “búsqueda” y el mercado viene a remplazar el concepto de “lucha por la existencia”.

El enfoque evolucionista es un subconjunto de una teoría de la empresa más amplia basada en “las competencias” (como oposición al enfoque contractual que se basa en los costos de transacción). Siguiendo a Hodgson, este enfoque entiende la estructura y los límites de la empresa a partir de la existencia de “competencias individuales o de equipo”

La diferencia con el enfoque de los costos de transacción es que el foco central no está dentro de la empresa, en sus habilidades, sino en los contratos que se puedan establecer.

Por otro lado, el contraste con el enfoque neoclásico de la empresa, es que el concepto de “evolución” remite a un comportamiento dinámico, de cambio continuo, mientras la empresa neoclásica está basada en un diseño esencialmente estático y de corto plazo. De

hecho, la teoría de los precios es válida básicamente en el corto plazo y para hacer comparaciones en el tiempo se recurre con frecuencia a la estática comparativa, una técnica que consiste en comparar “fotografías” de la realidad para apreciar los cambios. Sin embargo, cada una de esas *fotografías* son momentos estáticos de la realidad.

2. El entorno social de las empresas

La idea general en este ensayo es argumentar, como se hace en la sección anterior, que las empresas pueden ser entendidas en las fronteras, en los límites de los diferentes enfoques ya que no existe ninguna empresa que sea solamente neoclásica, solo contractual o que pueda ser entendida sólo desde el enfoque evolucionista.

“En los límites” quiere decir que se deja espacio para un espacio de intersección entre las tres concepciones de empresa. El espíritu de este ensayo es argumentar sobre la existencia de esa intersección.

El argumento de fondo es que el entorno institucional no es válido solamente para la empresa contractual. Aunque la empresa neoclásica ignore el medio ambiente, se tiene que reconocer que el modelo de análisis tradicional es una sobre abstracción con el fin de cumplir con los requisitos de estilización del modelo teórico.

a) *El entorno cuenta*

Un primer factor que todos los enfoques teóricos deberían compartir es el del papel de las instituciones. Se trataría, como dice Eggertsson (1990), de ampliar la teoría de los precios y aplicarla a las instituciones económicas y políticas. En el contexto de este ensayo, se trataría, *tan sólo*, de considerar en la teoría neoclásica de la empresa el papel del entorno institucional.

Como dice Douglas North (1990 y 2005), las instituciones son las reglas del juego, son las limitaciones que establece una sociedad para poder ordenar la vida civilizada. Las instituciones ordenan los incentivos que determinan las decisiones que toman los agentes económicos, reducen la incertidumbre y, en general, son el andamiaje que sostiene a la sociedad.

Asumiendo un enfoque cargado hacia el individualismo metodológico, pienso que las empresas, siendo la unidad básica de la producción, determinan con su propio comportamiento el comportamiento de la economía en su conjunto. Sin embargo, la relación, como se verá en siguiente apartado, no es unívoca ya que el entramado institucional determina, a su vez, el desempeño económico de las empresas. Es justamente por esta razón que habrá que describir el medio ambiente en que tienen lugar las actividades de las empresas.

Se distinguen dos tipos de instituciones: las formales y las informales. Las informales son las costumbres, las tradiciones y los códigos de conducta; en una palabra, la cultura que se hereda del pasado. Las instituciones formales pueden cambiar con relativa facilidad (North, 1990), a través, por ejemplo, de una revolución. Pero lo que le da estabilidad de largo plazo al entramado institucional son las limitaciones informales. En este sentido, el *hábito*, que en es de gran ayuda en el comportamiento finalista porque

permite las mismas respuestas a situaciones similares (Simon, 1982), es el cemento que da permanencia a las rutinas y comportamientos. El ejemplo pertinente sería, en el contexto que se está analizando aquí, el del empleador que contrata trabajadores sin tener en mente de manera permanente la relación entre costos marginales e ingresos marginales de la última unidad de trabajo contratada.

El reconocimiento explícito del papel de la historia en el desarrollo es uno de los contrastes fuertes del institucionalismo con la teoría neoclásica.

El hecho de que haya comportamientos oportunistas entre los agentes y un ambiente de información imperfecta o asimétrica, implica que la relación entre los agentes está mediada también por la confianza (como ya se dijo anteriormente), la cual se basa en dos tipos de creencias: en las instituciones y en los otros agentes. Si el tomador de decisiones de la empresa puede confiar en su entorno, estará más proclive a tomar riesgos y a tener menor resistencia al cambio (Sapienza et al, 2007).

¿Cuáles son las instituciones más importantes desde el punto de vista del análisis de la empresa? Son, sin lugar a dudas, los derechos de propiedad y el cumplimiento de contratos. En el siguiente apartado se toca esos temas.

b) Los efectos del entorno institucional

Se puede decir que el funcionamiento de las empresas está determinado no sólo por el desempeño de los factores productivos dada la tecnología existente. Depende, también, del medio ambiente. Ese medio ambiente está dado por las instituciones. Para las empresas, los derechos de propiedad y el cumplimiento obligatorio de contratos son las instituciones (formales e informales) más importantes.

La escuela neoclásica de la economía no tiene en el foco de su atención a los derechos de propiedad por una razón muy simple: los considera como dados. Como una consecuencia ello, considera que el Estado no tiene una razón fundada para intervenir cuando la verdad es exactamente la contraria (Ayala Espino, 1999). Si los individuos deben optar entre diferentes conjuntos de derechos de propiedad, esto lo hacen a través del mecanismo del óptimo de Pareto. La asignación eficiente de derechos de propiedad se alcanza en la situación donde no se pueden modificar los derechos de un agente sin afectar los derechos de los demás.

Desde mi punto de vista, los dos aspectos más importantes en cuanto a derechos de propiedad son, primero, la reglamentación de los derechos de acuerdo a un cuerpo de jurisprudencia que se ajuste a las instituciones existentes y, segundo, la intervención del Estado en las dos funciones básicas que le asigna el liberalismo: la seguridad de los ciudadanos y la protección de los derechos (dentro de los cuales los de propiedad son relevantes).

La concepción neoclásica de los derechos de propiedad es de una pobreza extrema. En este sentido, los aportes de la escuela neoinstitucionalista (ENI) es, en mi opinión, una enmienda al enfoque tradicional. Dicho de otra manera, si los aportes de la ENI se incorporan a la teoría económica, el cuerpo teórico de la economía ganaría en relevancia explicativa.

Se puede decir que los derechos de propiedad son el centro del cuerpo teórico del neoinstitucionalismo. No sólo por su relevancia en la coordinación de las actividades de

los agentes y por su papel en el intercambio, sino también para enfrentar las fallas del mercado.

La crítica del enfoque evolucionista de la empresa es, sin embargo, contundente. La visión contractual, dice Hodgson (1997), es muy restrictiva porque parte de individuos dados, ajustados al enfoque de mercado. Todo contrato, agrega citando a Durkheim, al ser obligatorio debe basar su funcionamiento en elementos no contractuales como la confianza y las normas morales. Para el enfoque contractual, remata Hodgson, los agentes actúan como si compartieran la misma visión del mundo. En este sentido, el enfoque contractual se acerca a la concepción neoclásica que supone que el aprendizaje es acumulativo y reproducible y que el conocimiento es preexistente.

No es posible, dice Hodgson enfocando sus baterías ahora contra la corriente tradicional de la economía, encontrar un análisis de equilibrio en la economía neoclásica más rico de aprendizaje porque cómo es posible decir, se pregunta, que los agentes son racionales en todo momento si están en pleno proceso de aprendizaje.

Las críticas, en mi opinión, no invalidan sin embargo la necesidad de derechos de propiedad bien fundados porque si bien es cierto que la racionalidad de los agentes se supone dada y que esos agentes están en proceso de aprendizaje, hay situaciones de incertidumbre que implican el establecimiento de contratos y el diseño de medios coercitivos para hacerlos cumplir.

Eggertsson (1990), en un esfuerzo por utilizar el aparato neoclásico en el análisis institucionalista, introduce el costo de *producir* derechos de propiedad en la función de ganancias esperadas (que resulta de la diferencia de la función de ingresos y la función de costos). Ese costo de producir derechos de propiedad consiste en el costo de evadir las restricciones impuestas por el Estado. Siguiendo la lógica de ese razonamiento, los derechos de propiedad de la empresa estarían más asegurados conforme más gaste la empresa en *cabildeo*.

Se tienen que poner en contraste las ideas neoclásica y neoinstitucionalista de los contratos para apreciar sus enormes diferencias (Ayala Espino, 1999). Para la escuela neoclásica los contratos revisten poca importancia ya que la competencia se encarga de hacer una asignación eficiente de los recursos. La celebración de contratos estará supeditada, en todo caso, a los casos en que los beneficios marginales superen a los costos marginales de la celebración de contratos. Por el otro lado, la escuela institucionalista sostiene que la celebración de contratos permite la reducción de los costos de transacción y permiten maximizar los beneficios de la propiedad.

La experiencia empírica le da la razón al institucionalismo. En un estudio conducido por Ross Levine (1998) donde examina la conexión entre el entorno legal, el desarrollo bancario, el crecimiento económico, el crecimiento de la inversión y la mejora de la productividad, encontró una estrecha relación entre el sistema legal y el desarrollo. En los países donde se enfatiza el derecho de los acreedores tienen sistemas bancarios más fuertes y eficientes y mejor desempeño económico.

El modelo, cuantitativamente riguroso (utiliza modelos de regresión lineal y de correlación aplicados a series históricas de un conjunto grande de variables y de países), fue comentado por Arturo Fernández en un artículo publicado en la Revista este País en el año del 2002 donde destaca los resultados de México en el estudio de Lavine. En cuanto a los derechos del acreedor, el índice construido por Lavine va de 1 a -2. México está en la peor situación posible porque tiene -2, es decir, los derechos de los acreedores son prácticamente inexistentes en el sistema legal. En cuanto al forzamiento en el

cumplimiento de contratos, en una escala del 0 al 10 México está en el nivel de 5.95. Es decir, si una disputa se lleva a los tribunales el resultado es casi equivalente a “tirar un volado”. En relación a la eficiencia bancaria, que se mide por un coeficiente que muestra la relación de los créditos otorgados en relación al PIB (siendo el máximo de 2.5 obtenido por Suiza y un mínimo de 0.1 obtenido por Perú y Zimbabwe, con una desviación estándar de 0.5), México tiene un porcentaje de 2.7, que no está nada mal.

El crédito bancario en México alcanzó, en 1999, el 29% del PIB cuando el promedio mundial fue de 136%. En los países con ingresos bajos, de acuerdo con el Banco Mundial, esta relación alcanza 43%; el 80% en los de ingresos medios, y 139% en los ingresos altos.

El crédito bancario otorgado por la banca comercial al sector privado alcanzó menos de 17% en el 2001. ¿Cuáles son las causas de este problema –se pregunta Fernández– que distancia a México de sus similares? Y concluye que las estimaciones del modelo de Levine permiten predecir que si México elevara los derechos de los acreedores de -2 a -1 y la coacción de 5.95 a 8.15, el crédito como porcentaje del PIB podría elevarse a cerca de 70%. ¡Casi tres veces el reportado en el estudio!

Como bien se sabe, el crédito a las empresas depende, de acuerdo a la teoría estándar, de la tasa de interés. Hay, dice esa teoría, una relación inversa entre inversión y costo del dinero. Sin embargo, podemos agregar a la función de inversión la confianza en las instituciones y en los otros agentes, una aportación sin duda de la escuela institucionalista. Aquí tenemos un caso claro de mutua influencia. El entramado institucional y su funcionamiento afectan el comportamiento de las empresas, pero la actitud de las empresas (la honra de los compromisos) contribuye a un mejor funcionamiento de las instituciones.

Esta visión se ajusta al criterio evolucionista. Dice Hodgson citando a Anthony Giddens y a Robert Nozick que una postura preferible al reduccionismo que busca explicar el todo por las partes consiste en argumentar que las partes y el todo, los individuos y las instituciones, se constituyen y se condicionan unos a otros recíprocamente y que ninguno tiene prioridad analítica.

3. Conclusiones

Lo que se puede concluir de la exposición anterior es que la empresa debe ser concebida como una organización social que al poner en contacto los factores de producción tiene como objetivo último la maximización de ganancias. Quizá pueda haber objetivos distintos de manera coyuntural, pero la empresa que produce para el mercado debe tener un objetivo a largo plazo de esta naturaleza. La empresa que así actúa sigue un comportamiento racional.

La discusión sobre la “validez” de los supuestos de la teoría económica ha sido larga, pero habrá que decir que se trata de un “modelo” (en el sentido en que lo expone Friedman, 1953), es decir, de una representación estilizada de la realidad y, por tanto, debe ser suficientemente general para que en ella quepan todos los casos. La aplicación de una teoría consiste, así, en el relajamiento de los supuestos de tal manera que la teoría capte los determinantes específicos de la realidad analizada.

Ya Herbert Simon (1982) mostró que la racionalidad de los agentes económicos está acotada por las opciones disponibles; Douglas North (2005), por su parte, argumentó

que el mundo, al carecer de información completa, es no ergódico² y, por tanto, que la incertidumbre no es lo circunstancial, sino lo predominante de la realidad económica. Los agentes económicos establecen relaciones con los demás en esa situación de incertidumbre y deben formular supuestos sobre el comportamiento de los otros. En este marco, la relación con los otros se basa, según Frank Knight (1921), en la toma de riesgos, una condición cuyos resultados pueden ser descritos por una función de distribución de probabilidades y en la confianza que, por basarse en un escenario de incertidumbre, tiene que partir de creencias, es decir, por una práctica cuyos resultados no pueden ser descritos por una función de distribución de probabilidades. Desde luego que aquí las preferencias juegan también un papel muy importante.

Se puede estar de acuerdo con el nuevo institucionalismo en que la teoría neoclásica no considera los costos de transacción, pero se puede discutir su criterio de racionalidad. Se puede estar de acuerdo con Simon sobre el carácter acotado de la racionalidad. Pero lo “acotado” se refiere, en mi concepción, a la información y no a la capacidad de los agentes sobre la elección racional de opciones. Si un agente económico se encuentra en medio de información incompleta y asimétrica y si actúa en medio de un mar de incertidumbre, la elección que tome será racional en función de la poca información de la poca certeza.

Desde luego que la empresa neoclásica no puede dejar de lado la existencia de un carácter contractual de la empresa porque, como dice Bauman, citado al principio, si la empresa es propiedad del que invierte en ella, ese agente deberá “establecer contratos” con los otros dueños de los factores productivos.

En su excelente exposición sobre las diversas corrientes económicas dentro de la teoría dominante, Richard Froyen (1996) expone las causas que el enfoque neokeynesiano ha discutido como causa de la rigidez de los precios. Entre esas causas está el carácter contractual del mercado de trabajo. Desde luego, no hay ninguna razón para no extender este análisis a los otros factores productivos.

Por último, el enfoque neoclásico no debería subestimar el poder explicativo de las competencias internas de la empresa (la base de la concepción evolucionista) ya que una limitación muy importante de la teoría dominante ha sido el carácter exógeno de las causas de la innovación. Respecto a esto, la literatura la sobre el aprendizaje y la innovación es muy abundante y se remite a Gerefi et al (2003), a Lundvall (2004 y 2007) y Schmitz (2004).

En la segunda parte de este trabajo se buscó mostrar la importancia de las instituciones en el comportamiento tanto de la economía como, como consecuencia, de las empresas. Se argumentó sobre los aciertos y las limitaciones de las corrientes teóricas a partir de las críticas enderezadas entre ellas para poner de manifiesto que ni toda la razón ni todos los errores se pueden cargar a una en particular.

El modelo neoclásico de la empresa es una referencia sin la cual los análisis críticos no se hubieran desarrollado (recuérdese que los mismos teóricos que aquí se han citado reconocen que las teorías alternativas no han alcanzado la elegancia metodológica del enfoque neoclásico), pero se tiene que admitir que las empresas han evolucionado a partir del aprendizaje y la búsqueda de la innovación y que esas actividades (junto con la operación estándar recogida en los modelos tradicionales) no serían posibles sin un

² Ergodicidad es el estado de un sistema en el que las probabilidades de su comportamiento visto en una serie de tiempo es igual al comportamiento visto desde la información de sección cruzada (o corte transversal). Ver Vlad Tarko (2007)

adecuado funcionamiento del entramado institucional. Douglas North (1990) dice que el contraste entre una firma hipotética neoclásica y una firma real es en verdad notable. La pregunta es: ¿y qué no tiene que ser así? Milton Friedman (1953) argumenta que el modelo neoclásico, como tal, como modelo, no debe replicar la realidad porque entonces sería completamente inútil como instrumento de análisis. Desde luego que la empresa neoclásica, la empresa contractual y la empresa evolucionista sirven como instrumentos de análisis precisamente porque están lejos de ser una réplica de la empresa real.

Bibliografía

1. Ayala Espino, José (1999). *Instituciones y economía*, FCE
2. Bauman, Zygmunt (2006). *La Globalización. Consecuencias humanas*, FCE
3. Coase, Ronald (1937). "The Nature of the firm". *Economica*, 4.
4. Eggertsson, Tháinn (1995), *El comportamiento económico y las Instituciones*. Alianza Editorial, España
5. Fernández, Arturo M. (2002). "Estado de derecho y desarrollo económico. Una Ilustración sobre el mercado crediticio mexicano". Revista *Este País*. Septiembre.
6. Friedman, M. (1935) "La metodología de la Economía Positiva". Reimpreso de *Essays in Positive Economics*. Universidad de Chicago, USA
7. Froyen, Richard (1996). *Macroeconomics. Theory and Policies*. Prentice Hall
8. Gerefi, Gary, John Humphrey & Timothy Sturgeon (2003). "The governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy*. November.
9. Hardin, Russell (2003). "Social Capital and Trust". New York University
10. Herreros, Francisco (2004). "¿Por qué confiar? Formas de creación de la confianza social." *Revista Mexicana de Sociología* No. 4, octubre-diciembre. UNAM
11. Hodgson, Geoffrey M. (2007). *Economía Institucional y evolutiva contemporánea*. UAM Colección Teoría y Análisis
12. Knight, Frank (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. NY. Houghton Mifflin Co.
13. Kramer, Roderick & Tom Tyler (1996). *Trust and Organization. Frontiers of Theory and Research*. Sage Publications
14. Levin, Ross (1998). "The legal environment, Banks, and Long-Run Economic Growth." *Journal of Money, Credit, and Banking*, Vol. 30. No. 3. August.
15. Levin, Roos (2005). "Law, endowments, and property rights." Working Paper 11502. National Bureau of Economic Research. Mass.
16. Lundvall, Ake (2004). "The economics of knowledge and learning". In Christensen and Ludvall, *Product Innovation, Interactive Learning and Economic Performance*. Elsevier.
17. Myers, Stephen K. (2006). *Evolutionary Theory: a "good" explanatory framework for research into technological innovation?* Tesis Doctoral. Southern Cross University.
18. Nicholson, Walter (1995). *Microeconomic Theory*. Sixth Edition. The Dryden Press.
19. North, Douglas (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.
20. North, Douglas C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. FCE
21. Sapienza, Paola, Anna Toldra & Luigi Zingales (2007). *Understanding Trust*. Working Paper. Templeton Foundation

22. Simon, Herbert A. (1982). *Models of Bounded rationality. Empirically Growned Economic Reason*. MIT Press.
23. Simon, Herbert (1982) *El comportamiento administrativo: estudio de los procesos decisorios en la organización administrativa*. Aguilar. Buenos Aires
24. Schmitz, Hubert (2004). "Local upgrading in global value chains: recent findings." School of Development Studies. University of Kwazulu-Natal. South Africa.
25. Tarko, Vlad (2007) "What is ergodicity?" Sci-Tech News, Noviembre.
26. Valenzuela, Alejandro (2008). "Confianza y Competitividad Análisis Económico del Capital Social". Inédito. El Colegio de Sonora.
27. Williamson, Olivier (1989) *Las instituciones económicas del capitalismo*. FCE. México