

¿QUE DISCIPLINA DEBE RECLAMARSE LA PATERNIDAD DEL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA DE LAS ORGANIZACIONES?

HELENA ESTRADA

Profesora Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional de Colombia, Medellín

Recibido para revisión 12 de Septiembre de 2001, aceptado 17 de Octubre de 2001, versión final recibida 19 de Octubre de 2001

RESUMEN: El presente escrito, pretende motivar el estudio de "La Economía de las Organizaciones" como una propuesta alterna y complementaria a la Microeconomía tradicional. En primer término, se hace una crítica a los supuestos de la Teoría Económica sobre los postulados de la racionalidad económica, los cuales no aportan mucho al proceso decisional de las unidades económicas; igualmente, el método de trabajo en microeconomía, partiendo de elementos agregados para explicar los comportamientos individuales de los agentes económicos, hace de lado el método constructivista, en el que otras variables diferentes al mercado, explican el proceso decisional para optar por soluciones que satisfagan un conjunto completo de criterios. El estudio de la Economía de las organizaciones implica enfocar las unidades económicas decisionales como conjuntos estructurados de participantes, entre los cuales existe un entretrenimiento por lo menos implícito, poseen una coordinación formal definida en jerarquías, reglas y procedimientos, en donde los mercados son mecanismos de enlace entre las organizaciones y los agentes poseedores de una racionalidad limitada.

PALABRAS CLAVES: Economía de las Organizaciones, Racionalidad, Jerarquías

ABSTRACT: This writing is intended to motive the study of "organization economy" as an alternative and complementary suggestion to traditional microeconomy. First, a review to the assumptions of economical theory is done, based on the postulates of the economical rationality, which don't contribute much to the making of decisions about the economical units. Also, a review to the working method in microeconomy is done starting from the elements added in order to explain the separated divisions of the economical factors that put the constructivist method aside, in which other variables apart from the market are taken into account to understand the process of making decisions in order to select solutions that suffice a whole set of criteria. The economic study of the organizations leads to take the economical units as built joints of sharers where at least an implicit understanding does exist. These units have a formal coordination defined in hierarchies, rule and procedures where the markets are binding mechanisms between organizations and factors that have a limited rationality.

KEYWORDS: Organization economy, Rationality, Hierarchies.

1 INTRODUCCIÓN

De los desarrollos investigativos sobre "Economía de las Organizaciones" que se adelantan en el Centro de Investigaciones de Economía de las Organizaciones y de los Mercados de la Universidad de París I -ATOM-, surge una relectura, de la cual se dejan expresas unas líneas en el presente artículo; con ellas, se pretende realizar una síntesis actualizada para los interesados en las Ciencias Económicas y Administrativas, acerca de los planteamientos microeconómicos que se ventilan fuera de los espacios conventuales, que dicho sea de paso, son habitados por individuos para quienes ya todo está inventado, o que llevan por lo menos tres décadas oyendo música monofónica, a sabiendas de que el estéreo realza y enriquece el acervo musical, sin pretender con ello desconocer los grandes méritos del viejo LP. Preténdese también aquí, motivar a los estudiosos de la disciplina administrativa y en particular, a los economistas inconformes y abiertos a la crítica de la microeconomía tradicional, a profundizar en el estudio de "La Economía de las Organizaciones"; a éstos, se recomienda sumergirse en el texto que lleva el mismo nombre (Menard, 1997).

2 EL MURO DE LAS LAMENTACIONES

Al interior de la Disciplina Económica, algunos señalan la lentitud de la Teoría Económica, para asimilar los cambios más recientes del entorno y para incorporar en ella las ideas posmodernas de las ciencias; mientras que desde las disciplinas usuarias de la Microeconomía, particularmente, valga mencionar la administrativa, se oyen silencios inconformes sobre la utilidad de los elementos básicos y teóricos que los economistas le proponen a los administradores como tema de acercamiento a la Economía. Los Economistas, han estado bastante resguardados en sus polvorientos libros, sin trasegar por las elaboraciones teóricas de los colegas de otras latitudes. Es sabido también, que muchas universidades del país y ciertos espacios académicos monopólicos, son lugares de asilo para más de un economista, quienes son impermeables a los nuevos planteamientos y no corren el riesgo de mostrar un espíritu divergente y evolucionista. Por ello, los viejos economistas, con ideas viejas, apodan a los consecuentes divergentes con el remoquete de científicos de "medio pelo". Y todo, porque los nuevos planteamientos no encajan en un incógnito, subjetivo, y no muy definido concepto de "rigor".

Otros economistas, tal vez aquellos que poseen remordimientos por la responsabilidad social que les compete, se autoflagelan y pierden el ánimo por culpa de las externalidades, como son las consideraciones institucionales y los factores de la esfera social, que muchas veces logran explicar un fenómeno que “debería corresponder a una modelística teórica y circunscrita exclusivamente al ámbito de las variables económicas”. También, es común que algunos economistas, en su afán de lograr reconocimiento público, se conviertan en “periodistas espontáneos”, y desde sus ya cotidianas columnas, lancen un S.O.S. para que alguien saque de la “crisis” a la Teoría Económica; aunque otras veces, en sus días más plácidos, posean todas las soluciones de escritorio para las problemáticas económicas. Mientras tanto, el académico de la Disciplina Administrativa, opta por volverse “economista espontáneo” y termina tomando aquello de la Economía, que le parece más práctico y acomodado a la realidad que a él le compete transformar desde el interior de su organización.

Es así pues, como las Teorías Económicas, reciben de otras disciplinas y prácticas sociales, todo tipo de manifestaciones de inconformidad, amén de la lluvia de chistes y apelativos no muy favorables para el “orgullo personal” de la Disciplina Económica. La llaman “ciencia oculta”, porque no posee poder predictivo. Se comenta jocosamente que “los modelos económicos, son coherentes en teoría, mas no en la práctica, y que por ende se hace necesario cambiar la realidad para hacerla compatible con la teoría”. Como no es serio quedarse en la chistografía, se dirá que todo el descontento y desengaño, tanto interno como externo, en el ámbito de los estudiosos de la Economía y disciplinas afines, se sintetiza en la lamentación de que “el mercado no logra explicar los movimientos hacia el equilibrio”, y sobre esta proposición, se descarga el desencanto de economistas y no economistas.

3 MÁS OBJETIVIDAD. NO AL HARAKIRI

Es cierto que el análisis económico tradicional sobre la Teoría de la Firma, no ha satisfecho a quienes buscan en ella una serie de elementos orientadores para el proceso decisional al nivel de las unidades económicas. Mas esto, no es excusa para arrasar con todo el pasado de la disciplina Microeconómica: No se puede ignorar el trabajo de generaciones de investigadores en este campo. Se trata, más bien, de ampliar los conceptos, de ser críticos frente a la calidad de las respuestas del análisis económico; de especificar conceptos que se han envejecido sin madurar. Es necesario darle la cara a los riesgos del globalismo del análisis macroeconómico. Y, lo que es más importante: No ignorar que la metodología de estudio de los comportamientos agregados, ha ocasionado problemas explicativos acerca de los elementos componentes del sistema económico.

4 AL CESAR LO QUE ES DEL CESAR Y A...

Aunque no sea del agrado y simpatía de los economistas “puros”, hay que inscribir la Microeconomía tradicional en una lógica diferente; a pesar de las fuertes resistencias, debe

aceptarse que la única constante en Economía es el cambio, y quien no cambia, lo cambia el cambio, y ya sabe hacia dónde. A continuación, se señalarán algunos de los aspectos prevalecientes en Economía que no han permitido reinterpretar holísticamente, los fundamentos arquitectónicos de la Microeconomía:

- En primer lugar, el predominio de la alternativa del racionalismo. Aunque se estaba demorando un poco, entra en estado comatoso en los años sesenta, debido a la oportuna intervención de escasos pero valiosos economistas y de teóricos estudiosos de la disciplina administrativa.
- El papel protagónico de los modelos, como sintomatología del llamado “rigor científico” de la economía, no ha permeado la idea de que las teorías poseen validez relativa y por tanto, son susceptibles de ser modificadas.
- La existencia de los precios como las guías mágicas e indiscutibles de las decisiones de los agentes económicos, es otro paradigma de las escuelas económicas fundamentadas en el Mercado. Aquí se corre el riesgo, de meter a todos los economistas en un mismo costal. Es menester señalar la impertinencia de la generalización de la crítica, pues en contraposición a las escuelas económicas, centradas en aquel NN, impersonal y nunca bien identificado ente llamado Mercado, surge el grupo de los denominados Institucionalistas, a quienes poco oído se les ha prestado.
- La posición cómoda e invulnerable que mantuvieron los macroeconomistas por mucho tiempo, con respecto a su método de análisis. En él, las unidades básicas de producción, (empresas, organizaciones, firmas, etc.) se ven relegadas a un último plano; pues los resultados y el desempeño global de la actividad económica, son los que explican e identifican los comportamientos individuales. Ante tal metodología de estudio, era una emergencia que saliera a relucir y a predominar el enfoque Constructivista, el cual plantea todo lo contrario: el funcionamiento y desempeño individual de los agentes económicos, constituyen el origen y la base explicativa del comportamiento del sistema económico global.
- De igual modo, los economistas defensores de la Microeconomía tradicional, se tomaron muy en serio el supuesto de que los agentes económicos en la toma de decisiones, disponen de toda la información del mercado y, por tanto, los valores de las funciones preferenciales de los agentes, son, ni más ni menos, las fórmulas salvadoras para el logro de sus objetivos. Esta creencia, genética por lo demás, dura de romper, se queda en el plano de las virtudes teologales de la fe y la esperanza, pues los mecanismos que los agentes económicos ponen en práctica para inducir escogencias y comportamientos deseables, desbordan las estrechas fronteras de la Economía. A manera de ejemplo, los llamados “rigurosos” economistas, no consentirían una profanación de la disciplina, si se les dijera que para el proceso decisional, la disponibilidad de la información es limitada y además, no es condición necesaria y suficiente para la toma de decisiones económicas, sino que es menester introducir conceptos, tales como: Valores, Motivación, Incentivos, Competitividad, Jerarquías y Negociación.

5 NOCIONES PARBULARIAS SOBRE ECONOMÍA DE LAS ORGANIZACIONES

5.1 Concepción e Infancia

Sin ser exhaustivo, en mostrar el surgimiento y desenvolvimiento del estudio de la Economía de las Organizaciones, se reseñarán los trabajos pioneros en el área y los aportes que merecen ser inventariados. De paso, se aconseja a quienes se interesen por el tema, estudiar con ojo de lince las fuentes primarias, referenciadas aquí.

Cerca de la década de los años treinta del siglo XX, a los economistas, les era más familiar referirse a los términos: firma, industria, negocio y empresa. Al concepto de organización, Alfred Marshall, ya le había guiñado el ojo en sus Principios de Economía (Marshall, 1954). Sin embargo, la organización como categoría de estudio se ubicaba en el plano sociológico, ya que Max Weber (1947) se encargó de adoptarla, inscribiéndola en sus investigaciones sobre la burocracia. A pesar de que Marshall trabajara el término de organización, semejándolo al de "industria", éste estaba en la Economía con matrícula condicional, pues el pensamiento Weberiano se apropió de él para la Sociología. El hecho aparentemente intrascendente, de que el concepto de organización se insertara en la Teoría Sociológica de la autoridad y las jerarquías, lo marcó como categoría ideológica, excluyéndolo de plano del ámbito de la Economía. Recuérdese que antes de la mitad del pasado siglo, la comunidad científica estaba muy preocupada porque las disciplinas tuvieran su propia identidad y un cuerpo conceptual independiente. Esta individualidad disciplinaria, obligaba a marcar fuertes fronteras entre los diferentes saberes, como condición para lograr el pasaporte de "ciencias".

A Max Weber, siguieron otros investigadores de la escuela Conductual de la Administración. Quien mayor aporte realizó al estudio de las organizaciones fue Chester Barnard (1938), presidente de una gran compañía americana. Este ejecutivo, logró hacer una buena teorización sobre la relación entre la eficacia de las organizaciones y las relaciones sociales interactivas, tanto internas como externas a la organización.

Lo interesante, es cómo desde la Economía misma, se inscriben nuevas variables en el campo macroeconómico, con el trabajo de Knight (1947) quien sustenta en una obra suya, cómo el riesgo y la incertidumbre, constituyen características que guían las acciones de los empresarios. Ambas categorías, presentaban una fisonomía bastante literal y comportamental, como para que resultasen convergentes con las analítica, y marginalmente, estudiadas variables de costos e ingresos; que por lo demás, estaban de moda en la época. Otro planteamiento importante de Knight, fue el de considerar la capacidad empresarial (o eficacia de los empresarios) como un factor más de producción. Sin embargo, su aporte no gozó de simpatías; tal vez, por querer comparar la productividad marginal del empresario con las productividades marginales de los tres manidos factores de producción. Hoy en día, no se pone en duda la capacidad del empresario en el proceso decisional como elemento influyente en la obtención de beneficios, mas nadie sería tan ocioso, de extrapolar el análisis marginalista a la manera como se analiza la productividad

marginal del capital y del trabajo, a una característica de las organizaciones cuando éstas se desenvuelven en entornos turbulentos, dinámicos e impredecibles.

5.2 Tarjeta de Identidad para la Economía de las Organizaciones

Los antecedentes descritos hasta aquí, no constituyeron una conceptualización sistematizada sobre La Economía de las Organizaciones. La paternidad de su estudio, debe concedérsele a Herbert A. Simon (1960), premio Nobel de Economía, quien formula desde su disciplina los principales supuestos de la Teoría Organizacional (Simon, 1960). Entre los postulados que empiezan a darle identidad a esta área de estudio se resaltan:

- La racionalidad de los agentes económicos. Simon plantea en primer lugar, la Racionalidad Limitada de los agentes económicos, sustentándola en que la capacidad humana tiene límites para procesar información. Demuestra cómo en la realidad, los tomadores de decisiones construyen modelos simplificados, extrayendo los rasgos fundamentales de los problemas, sin tratar de incluir toda su complejidad. Para hacer rabiar a los ateos, se trae a cuento lo que decía Simon con respecto a la racionalidad limitada: Comentaba que los modelos que establecen como premisas la racionalidad, requieren que los agentes tomadores de decisiones, tengan la previsión y capacidad "parecidas a aquellas que por lo general son atribuidas a Dios" (Simon, 1957).

Otro aporte de Simon, fue la introducción del concepto de Incertidumbre, la cual imprime un alto grado de subjetividad a la toma de decisiones por parte de los agentes. A Simon se le unió el colega James G. March (March and Simon, 1958). Ambos contribuyeron aún más a la identidad de la Economía de las Organizaciones. Los dos amigos, sustentaron sus ideas en contra del modelo decisional racional, demostrando cómo en muy escasas ocasiones, la información está totalmente disponible y existen limitaciones de tiempo, como para que los agentes tomadores de decisiones, busquen a sus anchas "la solución óptima", tal que puedan encontrar la opción de la maximización. En contraposición, exponen cómo los tomadores de decisiones operan con limitaciones de tiempo, impuestas por la organización y ante la presencia de múltiples metas. Si a ello se le suma la real capacidad limitada de asimilar la información, los agentes económicos terminan buscando una solución satisfactoria. O sea, una que sea suficientemente buena, definida ésta cuando existe por lo menos un conjunto de criterios y la alternativa elegida satisface o excede dichos criterios.

A partir de 1970, el estudio de "La Economía de Organizaciones" adquiere su mayoría de edad, con los trabajos de Kenneth Arrow (1974), otro Nobel de Economía, quien en la década de los años cincuenta, había orientado su trabajo hacia las aplicaciones matemáticas, al equilibrio competitivo y a la teoría de juegos. El interés de Arrow, por la investigación en el área de la economía de las organizaciones se vio plasmado, entre otros, en los siguientes aportes:

- El reconocimiento de mecanismos y características organizacionales diferentes a las del mercado, involucradas en

la escogencia de una opción X, en lugar de la solución óptima.

- El principio de las escogencias selectivas o compatibilidad de opciones; el cual consiste en que si todos los participantes de las decisiones económicas no tienen el mismo orden de valores, o sea la misma función objetivo (o función de preferencias), entonces, no existen procedimientos completamente satisfactorios.
- Ligado a lo anterior, Arrow contribuyó con su Teorema de la Imposibilidad, definido como la imposibilidad de hallar un procedimiento decisional autónomo y sin imposiciones, tal que permitiese definir, un orden de preferencias colectivo, respetándose simultáneamente las preferencias de los participantes. Con estos enunciados, Arrow se pronuncia en contra de la individualidad del tratamiento de los economistas del mercado, para dar paso a la introducción conceptual de la existencia de interdependencias de los individuos participantes en las decisiones económicas. Adicionalmente, está implícitamente formulando la necesidad de establecer mecanismos de coordinación entre los individuos o subconjuntos de individuos, para compatibilizar las acciones de los tomadores de decisiones en torno a los objetivos de las organizaciones.

5.3 No Levantar Falsos Testimonios

A estas alturas, algunos lectores, estigmatizadores de profesión, podrán sospechar que la Economía de las Organizaciones, se inserta en una posición Institucionalista. Valga de antemano aclarar, que algunos economistas de filiación institucionalista, han contribuido a la configuración de lo que hoy se denomina "Economía de las Organizaciones". Esta impúber disciplina, no tiene por qué cargar con la mala atmósfera que los economistas le han hecho a Williamson (1975,1985), Dugger (1989) y Polanyi (1986), entre otros personajes defensores de la Escuela Económica Institucionalista. Más de un colega, los han mirado por encima del hombro, por el hecho de haber centrado sus análisis en las instituciones como mecanismos reguladores de las funciones económicas, caracterizadas por relaciones de poder, y por insistir en que a través de las instituciones económicas o extraeconómicas, la Economía adquiere cuerpo, estructura y coherencia.

Otros economistas señalarán con el dedo acusador, que los fundamentos centrales de la Economía de las Organizaciones, están ligadas a las Teorías Gerenciales de la Empresa, incluyendo en ellas, los modelos gerenciales que se oponen a la ya cuestionada existencia del objetivo único de la "maximización de utilidades", entre los que se destacan (Koutsoyiannis, 1985).

- El modelo de William Baumol, sobre la maximización de ingresos por ventas, en contraposición al objetivo de la maximización de beneficio.
- El modelo de la Empresa Gerencial de Marris, el cual busca maximizar, el crecimiento de la demanda de los productos de la empresa y el crecimiento de la oferta de capital.
- El modelo del "Arbitrio Gerencial de Williamson".

Para otros economistas, el tema de la Economía de las Organizaciones, les hará evocar los trabajos de Simon, Cybert y March sobre las Teorías del Comportamiento Administrativo (behavior theories), y les traerá a la memoria la Escuela Conductista de la Empresa, temáticas éstas, a las que los microeconomistas les han dedicado las dos últimas páginas de sus abultados textos pedagógicos magistrales.

Los calificativos de "Institucionalista", "Weberiana" y "Conductista" de que pueda ser víctima el estudio de la economía de las organizaciones, porque de dichas escuelas haya recibido sus aportes, hacen de esta área de estudio, una hija sin ancestros económicos, pero sin que las disciplinas sociológica y administrativa, manifiesten querer ejercer sobre ella la patria potestad.

Pero lo realmente importante de precisar, independientemente de la disciplina a la que la acoja o la predominancia o no, de una u otra escuela de pensamiento en los postulados de la Economía de las Organizaciones, es que ésta disciplina en ciernes o área de investigación macroeconómica, presenta los problemas de una manera muy original, utilizando una visión complementaria, ya que las economías de mercado se caracterizan por la existencia de dos mecanismos distintos: La organización y el Mercado.

6 ¿QUÉ ES ENTONCES LA ECONOMÍA DE LAS ORGANIZACIONES?

Para quienes gusten de las definiciones formales, La Economía de las Organizaciones tiene por objeto, el estudio de las unidades económicas consideradas como conjuntos estructurados, las características que identifican su naturaleza y sus relaciones con el sistema económico (Ménard, 1997). Su método de análisis es más experimental que modelístico, pues plantea las relaciones en forma cualitativa, sin traducirse en los modelos que tanto cariño inspira a muchos economistas. Siendo modestos, puede ubicarse como línea investigativa sin pretensiones de consolidarse, como disciplina en el muy próximo futuro.

El estudio de la economía de las organizaciones, tiene la virtud de no demoler las elaboraciones de las diversas corrientes microeconómicas, sino que formula y aclara un conjunto de problemas que han sido ignorados por aquellas, o cuyas soluciones no han tenido cabida en el mundo real. Puede considerarse también, que la economía de las organizaciones es una reinterpretación de la literatura existente sobre las teorías de la firma, las cuales fueron producidas en otro contexto. Debe evaluarse, como un intento investigativo sobre una corriente de pensamiento económico alternativo, peculiar y novedoso por la complementariedad con los desarrollos más estructurados de la microeconomía. La Economía de las Organizaciones, no presenta una teoría acabada, por tanto no sería justo destruirla sin terminar de construirla.

6.1 Postulados de la economía de las organizaciones

Para presentar en sociedad este nuevo enfoque microeconómico, se hará claridad sobre el concepto de Organización. Ésta se define como el lugar de decisión, la cual puede ser una unidad familiar de producción o de consumo, una industria, una firma o conjunto de firmas, una organización no comercial, etc. Una organización, se caracteriza por ser una unidad de coordinación, con fronteras identificables que funciona de manera continua, para lograr un conjunto de objetivos compartidos por los participantes. Es necesario ampliar esta definición con los siguientes enunciados:

- La organización posee un conjunto de participantes, entre los cuales existe un entendimiento implícito o explícito sobre ciertos objetivos.
- Posee una coordinación formal, que define una estructura caracterizada por jerarquías, reglas y procedimientos (Ménard, 1997).
- Las fronteras identificadas, son otros componentes institucionales y mecanismos de enlace entre las organizaciones, es decir, los mercados.
- El mercado es un mecanismo de transferencia de derechos de propiedad.
- Los agentes económicos, poseen racionalidad limitada en el proceso decisional. Además tienen sus propios objetivos e intereses, los cuales no coinciden todos con los intereses del colectivo de los agentes.
- Los agentes presentan comportamientos oportunistas.
- Los comportamientos oportunistas generan conflictos.
- Los agentes económicos individuales, poseen información limitada, dada su capacidad de procesamiento.
- Existen dos tipos de incertidumbre: la exógena, proveniente del medio; y la endógena causada por las estrategias egoístas de los agentes.
- A menor incertidumbre, mayor eficiencia y mayor ventaja competitiva de la organización con relación al mercado.
- Los precios como informadores de mercado, no sólo inciden en la racionalidad de los agentes, también el Costo de Transacciones o de funcionamiento del sistema de intercambio, determina las posturas decisionales de los agentes.
- Además de la información del mercado, en la organización se generan procesos internos de información.

La arquitectura interna de la organización, influye sobre los demás componentes, tal que la economía de las organizaciones se ocupa de las relaciones jerárquicas, de orden y de autoridad. Trabaja de igual modo, sobre los mecanismos incitativos de procesos de decisión y de motivaciones económicas, entre otras variables de coordinación.

6.2 El papel económico de las organizaciones

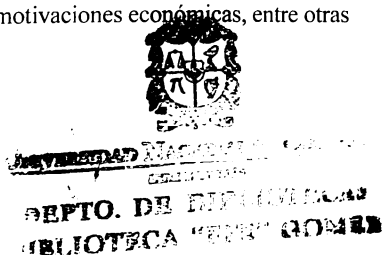
Son varias las razones, que hacen pensar en el protagonismo que pueda tener el estudio de las organizaciones, al interior de la disciplina microeconómica:

- La organización es un factor de estabilización, ya que reduce la incertidumbre externa e interna; y por ende, aumenta la eficiencia de la economía.
- A sabiendas de que los agentes económicos poseen diferentes intereses y limitaciones análogas, fuentes de conflicto de por sí, la organización dispone de mecanismos y estrategias para disminuir su impacto económico.
- La organización es el medio para aumentar la capacidad de información, ayudando a extender el dominio de la racionalidad.
- La organización actúa con mecanismos, para incitar a sus miembros a tomar decisiones acordes con los objetivos del conjunto. Estos mecanismos, pueden desbordar el ámbito de la economía, pues es obligatorio reconocer conceptos intervinientes en las funciones de preferencias de los agentes, tales como valores, motivación, estructura organizacional, etc.

Como conclusión y para terminar, cabe preguntarse, si los economistas, después de incursionar en este nuevo campo de trabajo investigativo, ¿viesen viable el otorgamiento del pasaporte a la Economía de las Organizaciones, como temática económica?. ¿O acaso la expropian y ésta, tenga que repatriarse en la disciplina administrativa?

REFERENCIAS

- Arrow, K. *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Allocation*. Chicago, 1974
- Barnard, Ch. *The Functions of the Executive*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1938.
- Dugger, W. Et al. *Radical Institutionalism: Contemporary Voices*. West Port, Greenwood Press, 1989.
- Knight, F. *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*. Editorial Aguilar; Madrid; 1947.
- Koutsoyiannis, A. *Microeconomía Moderna*. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1985
- March, J. and Simon, H. *Organizations*. New York. Editado por John Wiley; 1958.
- Marshall, A. *Principios de Economía*. Segunda edición; Editorial Aguilar; Madrid, 1954.
- Ménard, C. *Economía de las Organizaciones*. Traducción de Francisco Rodríguez. EUN editorial Universidad Nacional de Colombia y Grupo Editorial Norma, 1997
- Polanyi, K. *La Economía como Actividad Institucionalizada*. Editorial Lebor, 1986.
- Simon, H. *Models of Man*. New York. Editado por John Wiley; 1957.
- Simon, H., *The New Science of Management Decision*. New York. Editores: Harper y Row. 1960.
- Williamson, O., *Markets and Hierarchies*. New York, Free Press, 1975



Williamson, O., *The Economic Institutions of Capitalisms*.
New York, Free Press, 1985.

Weber, M. *The Theory of Social and Economic
Organizations*. Editorial Talcott Parson; New York; Free
Press, 1947.