



Yura: Relaciones internacionales

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio

Revista electrónica: ISSN 1390-938X

Nº 8 Octubre - diciembre 2016

El pensamiento neo institucional y las marcas oficiales de calidad en los productos
agroalimentarios pp. 75 - 88

Zambrano Vera, Danny Iván; Salazar Baño, Alfredo Geovanny

Universidad Santiago de Compostela

Santiago de Compostela - España

Campus sur, Avda. Dr. Ángel Echeverri, s/n, 15782 Santiago de Compostela, A Coruña,
España.

dannyivan.zambrano@usc.es

El pensamiento neo institucional y las marcas oficiales de calidad en los productos agroalimentarios

*Zambrano Vera, Danny Iván; Salazar Baño, Alfredo Geovanny
Universidad Santiago de Compostela*

dannyivan.zambrano@usc.es

Resumen

Este trabajo aborda la situación compleja que desde siempre ha irrumpido a los pensadores de la economía respecto al sector productivo agrícola; donde acciones extractivistas – eje modulador del pensamiento neoclásico – se contraponen al paradigma desarrollo sostenible, esta última idealizada por la comunidad frente a la incesante contaminación ambiental y su afectación en términos de seguridad alimentaria. Seguido de una revisión de la Teoría Institucional, la cual, al estar expuesta a la interacción con otras ciencias y disciplinas dieron paso a la configuración de la Nueva Economía Institucional; aportando así a la optimización de la, estructura y funcionamiento de las instituciones, conducta humana y, percepción frente a las marcas de calidad y la creación de ventajas comparativas en los productos agroalimentarios.

Palabras clave

Neo institucionalismo, Ventajas Comparativas, Productos Agroalimentarios, Desarrollo Sostenible, Marcas Oficiales de Calidad, Países Pobres.

Abstract

This paper addresses the complex situation that has always disturbed the economy thinkers focused on the agricultural production sector; where extractive activities - as modulator axis of neoclassical thought - are opposed to the sustainable development paradigm; this, conceived by the community due to the incessant environmental pollution and its impact in terms of food security. Followed by a review of the institutional theory, which, when exposed to interaction with other sciences and disciplines gave way to the configuration of the New Institutional Economics; thus, contributing to the optimization of the structure and functioning of institutions, human behavior and perception towards the official quality brands and creating comparative advantages among of food products.

Keywords

Neoinstitutionalism, Comparative advantages, Food products, Sustainable development, Official quality brands, poor countries

La practicidad de un modelo de agricultura por acumulación (Larrea, 2004; Larrea, 2006; Maiguashca y North, 1991) en los países pobres limitó las oportunidades de crecimiento de las familias campesinas; en respuesta a las consecuencias involutivas –afectación ambiental y regresión social– surge el paradigma desarrollo sostenible que conjuntamente con los factores de la economía rural –industria, capital social y ambiente– conducirían a la economía agraria tradicional hacia un concepto social y ambientalmente equilibrado, denominado, economía agroambiental.

La agricultura incluye en sus procesos de producción a aquellos productos que sirven de alimento en la dieta de las personas pobres que habitan en los diferentes territorios rurales (Haddad, 2000); según el Banco Mundial (2007), la agricultura influye en la dieta de los pequeños agricultores de dos formas: (i) producción de cultivos alimentarios de origen agrícola y/o animal para la subsistencia, o (ii) comercialización de productos agrícolas que suman sus ingresos familiares y que luego se destinan a la compra de otros alimentos para su consumo; esta última es visible en los hogares rurales –en aquellas familias con mayor cantidad de tierras cultivadas (Jones, et al., 2014)– ya que atienden generalmente la demanda de los mercados.

Por otro lado, los sistemas agrícolas dedicados a mejorar la productividad y eficiencia desde el punto de vista económico introdujeron en los 80's tecnologías de la revolución verde (Jones, et al., 2014), cuyo propósito fue la maximización de los rendimientos ante la producción a escala de cereales y el uso de fertilizantes y productos químicos (Hazell y Ramasamy, 1991), causando una disminución de la calidad nutricional en las personas (Graham, et al., 2007; Bamji, 2007).

En este contexto la incorporación de signos distintivos (García-Bermejo, 2011), en calidad de mecanismos de información, viabilizan la trazabilidad de los productos –generalmente alimentarios (Dos Santos, 2003)– además, ayudan a promocionar los productos agroalimentarios de manera segura y confiable y revalorizan el potencial endógeno (Tolón y Lastra, 2009:4) de los territorios rurales, e incluso coadyuvan a, la conformación de sistemas cooperados de producción, el uso de prácticas culturales y ancestrales, la inclusión social y el cuidado ambiental.

1. Revisión de la literatura. Teoría económica institucional: Una revisión del pensamiento neo institucional

La economía clásica representada por Adam Smith (siglo XVIII) sostuvo que la predisposición por parte del ser humano al intercambio da origen a la división del trabajo, a sabiendas de que estas actividades mercantilistas implican, utilización de recursos escasos y creación de riqueza (Campbell y Skinner, 1976). Buchanam (1964) reflexionando en la teoría de Smith considera que, la economía debe anteponer la teoría del mercado y más no la teoría de asignación de recursos; de cara a que la actividad humana –comportamiento y predisposición del hombre hacia relaciones de mercado– y los acuerdos institucionales son temas de la economía del futuro.

En respuesta a la Teoría Clásica (principios del siglo XX), pensadores como Hamilton, Mitchell, Veblen y Commons propondrían una nueva teoría llamada, Institucional, cuyas líneas de investigación fueron: el rol del individuo, la importancia del mercado y el sistema de precios, el análisis de la realidad social y su impacto en las instituciones, y la calidad de la información (Hamilton, 1919); éstas estuvieron soportadas en la interacción de otras disciplinas como, sociología, psicología y antropología, enriqueciendo los nuevos preceptos de la estructura y el funcionamiento de las instituciones, y del propio análisis de la conducta humana (Hodgson, 2000).

Durante el periodo 1910 y 1940, las Ciencias Sociales enfrentaron una serie de hechos históricos, siendo éstos, (i) la economía incorpora a la matemática y estadística como herramientas de análisis y pronóstico; (ii) la depresión de los 30's ante los trastornos económicos y sociales de la I y II Guerra Mundial; y (iii) la aparición de la psicología del comportamiento y el positivismo, paradigmas transdisciplinarios, en reemplazo del instinto psicológico y pragmatismo filosófico pilares del institucionalismo (Hodgson, 1998); esto congregó a pensadores neoclásicos y formuladores de políticas ahondar sus esfuerzos y estudios para remontar al institucionalismo de ese entonces, viabilizando así al *Nuevo Institucionalismo Económico* (Ramos, 2006).

El paradigma *Neoinstitucional*¹ se configura a partir de los estudios –reorientados– de la Teoría de Mercado y la Estructura Organizacional Económica; el cual basado en el modelo de elección racional –principio de la economía neoclásica– hace que un agente maximice la función objetivo frente a varias restricciones, haciendo que, consumidores y empresas adquieran beneficios y utilidades respectivamente (De Alessi, 1983^a). Por su parte, Simon

El pensamiento neo institucional y las marcas oficiales de calidad en los productos agroalimentarios

(1957) sostiene que el neo institucionalismo no considera al término *optimización* dentro del proceso de maximización de beneficios, y propone hablar de *satisfacción*, por cuanto el comportamiento del individuo racional se debe más, a su proceso mental.

De Alessi (1983a; 1983b; 1980) manifiesta que las restricciones sumado los *derechos de propiedad*ⁱⁱ y los *costes de transacción*ⁱⁱⁱ brindan un concepto enriquecedor al tradicional modelo de maximización, ya que antepone criterios de comportamiento y satisfacción de los agentes económicos, permitiendo disponer nulas tasas de incumplimiento laboral y la no existencia de costes de información.

Los trabajos de Stigler (1961), Becker (1962), Lancaster (1966) –a pesar de su marcada identificación con la escuela neoclásica– contribuirían a la configuración del nuevo paradigma institucional; sin embargo en los 70's, profundas críticas y aciertos irrumpieron a la nueva escuela de pensamiento económico, donde la flexibilización de los supuestos frente a las restricciones de los comportamientos de los agentes sumado la ausencia de costes de transacción (aplicado en una economía perfecta) darían paso a que trabajadores, gerentes, propietarios, compradores y vendedores presenten libertad en la *suscripción de contratos* (Alchian y Demsetz, 1972).

En los 80's, luego de haber transcurrido dos décadas de reflexiones y contrastes teóricos entre defensores y opositores del neo institucionalismo, De Alessi (1983a; 1983b), Coase (1984), Williamson (1985) y Douglas (1986) incursionarían en los primeros aportes metodológicos y empíricos, cuyo propósito fue sentar las estructuras sociales de intercambio, con reglas y derechos de propiedad (Eggertsson, 1990), así como proponer posibles mejoras frente a los cambios producidos en el mercado –estrategia “ganar-ganar” para beneficio de las partes (Buchanan, 1959)–; aplicando un concepto de valor a pagar sobre una unidad marginal producida, en función, de los derechos y la distribución de la riqueza (Demsetz, 1972).

De esta forma, el neoinstitucionalismo plantea que las relaciones de intercambio y la presencia de instituciones articuladoras no solo viabilizan la configuración de elementos teóricos como, costes de transacción y derechos de propiedad de los individuos, sino que también, aportan a los incentivos con que cuentan los mismos individuos para competir y usar los recursos dentro de un mercado (Compés, 2003), logrando así revalorizar el potencial endógeno de los territorios.

2. El nuevo institucionalismo económico: costes de transacción y derechos de propiedad

El Nuevo Institucionalismo Económico (NIE) –cuyos pensadores son: Coase (1937 y 1960), Stigler (1961, 1966 y 1972), Williamson (1985 y 1989) y North (1986, 1990^a y 1990^b)– se presenta dentro de la economía como resultado contrapuesto entre las corrientes neoclásica e institucional, donde los costes de transacción y los derechos de propiedad son elementos dinamizadores de la Teoría de Mercado. El primer elemento surge ante las implicaciones directas en la asignación de recursos y por tanto afectan la estructura organizacional, mientras los derechos de propiedad, hacen que la estructura de las instituciones políticas despierten interés por el crecimiento económico (Eggertsson, 1990).

Un elemento clave del NIE son las instituciones, ya que éstas tienen la capacidad de incidir en la vida social de los individuos y de las propias organizaciones económicas, además brindan, orden, estabilidad y seguridad a las acciones de los demás agentes en el complejo e incierto mundo de las relaciones económicas y sociales (Schmitt, 1991); permitiendo de esta forma comprender el desempeño de los mercados (Lozano, 1999).

Los estudios de Coase y Williamson –sobre costes totales de producción– abordan aquellos conceptos frente al uso del mercado, es decir, aquellos costes que incurren los *agentes económicos*^{iv} respecto a la información, negociación, contratación y el cumplimiento (Ramos, 2006), todos estos asociados a la coordinación de los intercambios en las distintas estructuras de gobierno (Huerta, 1989).

Douglas y North –en los años 80 y 90’s– abordaron sobre el cambio institucional y la evolución de las sociedades, las cuales dependen de las propias instituciones (formales o informales) que operan en las diferentes transacciones económicas; a partir de la estructuración de incentivos o reglas de juego para una sociedad, las instituciones instrumentan acciones normativas, cooperativas, formativas, valorativas y de cumplimiento, que garantizan el correcto funcionamiento del mercado y su propio desarrollo económico (Rodríguez-Pose, 1999).

Las instituciones a partir de *reglas informales* (convenciones, códigos de conducta y normas de comportamiento) y *formales* (cuestiones políticas, económicas o judiciales, incluso los mismos contratos y regulaciones) (Fiori, 2002) trazarían el grado de protección de los derechos de propiedad mediante la regulación de mecanismos procesales y marcos reglamentarios concretos (Edison, 2003).

Dado que los agentes económicos presentan comportamientos diversos en las transacciones de intercambio de los bienes (Williamson, 1989; Imai y Itami, 1984; Salas, 1984), a partir del funcionamiento correcto del mercado (Sáinz, 2002) –y ante posibles escenarios de incertidumbre y contingencias (Compés, 1998)– se configuran cuatro supuestos o limitaciones que afectan directamente a los agentes –racionalidad limitada, temor al oportunismo, activos específicos, e información asimétrica–^v y que al estar ligados al comportamiento humano presentan identidad con las características de las transacciones, condicionando así la estructura contractual adaptada por la coordinación –sea entre empresas o al interior de la misma empresa– (Sáinz, 2002, Huerta, 1989).

El NIE resalta que la información no es un bien común del cual todos los agentes pudiesen hacer uso en igual medida y condición, al ser una variable estratégica, está expuesta a que los diferentes agentes la gestionen de acuerdo a las necesidades y para el logro de sus objetivos (Williamson, 1989); cuyo resultado es la presencia de información asimétrica desde las ópticas *pre-contractual* y *post-contractual*^{vi}.

La información asimétrica conjuntamente con los otros supuestos o limitaciones visibles en toda transacción, conllevan a que los agentes presenten condiciones de alto riesgo (Castillo, et al., 2008) y por tanto se vean obligados a la, indentificación de información, fijación de salvaguardas, protección de los derechos de propiedad, e implementación de mecanismos de control (Eggertsson, 1990).

3. La información asimétrica y las marcas oficiales de calidad

Para enfrentar los problemas de riesgo y asimetría de la información, además, de que el mercado dispone un sin número de calidades en los bienes, surgen los *mecanismos de señalización*^{vii} –o también vehículos de información (Akerlof, 1970); los cuales permiten a los productores y/o vendedores transmitir la información necesaria a los compradores por una mejor decisión de compra (Akerlof, 1970).

Según Arruñada (1998) manfiesta que los mecanismos de señalización que permiten garantizar la calidad de los productos son: (i) los contratos, (ii) la reputación y el nombre de la marca, (iii) la inversión publicitaria, (iv) la garantía del producto, y (v) los certificados. Para que estas señales cumplan su propósito exclusivo –hacer que los compradores guarden interés sobre el valor de una marca para el logro de transacciones futuras, donde la confianza y el capital reputacional están presentes en cada una de las transacciones (Fernández y González,

2001)–, los agentes deben tener presente que, la credibilidad radica en la vulnerabilidad a las sanciones del consumidor (San Martín, et al., 2005).

La reputación y el buen nombre de la marca –según el NIE son categorizados como *activos específicos* (Al-Najjar, 1995; Herbig y Milewicz, 1995), o *recursos intangibles* (Salas, 1996)– al no cumplir su encargo institucional, perderían todo su valor ya que no pueden ser utilizados en otros fines alternativos (Castillo, et al., 2008), o lo que también equivale a decir, las cuasi-rentas teóricamente representan al valor total de la imagen de la marca o reputación (Fernández y González, 2001).

Los recursos intangibles presentan diferentes configuraciones en el mercado, pudiendo ser, los derechos de propiedad intelectual, la reputación de la empresa, el conocimiento tecnológico de productos y de procesos, la calidad y fidelidad de los clientes e incluso las propias habilidades organizativas (Sáinz, 2002). En cambio, Hall (1992) y Grant (1996) proponen clasificaciones diferentes a los recursos intangibles, desde una perspectiva de dependencia y/o competitividad y un enfoque estratégico empresarial; entre los elementos diferenciadores de la clasificación se hallan, el Know- How, las habilidades productivas y la cultura empresarial, logrando éstos configurar a las marcas oficiales de calidad.

Las marcas oficiales además de proteger los conocimiento tradicionales y la biodiversidad de lo territorios (Palau, 2012) también se constituyen tácitamente en salvaguardas, ya que permiten posicionar el buen nombre de los productos y las empresas, además aportan a que los agentes económicos no introduzcan incentivos (omitiendo conductas oportunistas); minimizando la probabilidad de producir y vender productos de baja calidad, que afecte la imagen del agente y la confianza de los compradores (Al-Najjar, 1995).

En el contexto agroalimentario, las marcas comerciales y la reputación de las empresas juegan un papel importante al momento de la protección de los productos (Sporleder y Goldsmith, 2001); sin embargo, la operatividad de las marcas en cuanto a calidad no debe ser exclusiva responsabilidad de las empresas, sino también –y necesariamente– debe incluirse al Estado, en calidad de instancia jurídica y regulador de la institucionalidad para garantía y respeto de los *derechos de propiedad* (Castillo, et al., 2008); así coincide José Luis Iglesias en Palau y Pacón (2012) quien además sostiene que las marcas oficiales presentan como características sin igual, la relación y vinculación entre medio natural y el hombre, o a su vez entre producto y territorio.

Entre las marcas de calidad –aplicados en la industria agroalimentaria– disponibles para solventar los problemas de información asimétrica y la conducta oportunista se tiene a: Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), Indicaciones Geográficas, Denominaciones de Origen, Agricultura Orgánica, Normas ISO y el Comercio Justo (Castillo, et al, 2008). Estas normas al igual que otros activos intangibles (marcas, patentes, derechos de llaves, etc.) constituyen estándares mínimos (Compés, 2002) que garantizan la calidad de los productos agroalimentarios, convirtiéndose en principios de la Política de Soberanía y Seguridad Alimentaria –este último como atributo de calidad dentro de la estrategia de diferenciación impuesta para las empresas (Sanz, 2007)– y también causando beneficios a los propios consumidores, productores y asociaciones comunales (Saiz, 2012).

A partir de los principios teóricos del neoinstitucionalismo –costes de transacción y derechos de propiedad– se cofiguran una serie de estrategias para la asignación y el uso de los recursos (endógenos de una organización o territorio), así surgen las marcas oficiales de calidad, las cuales propenden a una mayor competitividad y crecimiento económico; coadyuvan a la diversidad agro-productivo (Hernández, 2008) y a la cohesión social y territorial (Comisión-Europea, 2014); minimizando la probabilidad de producir y comercializar productos de baja calidad, y desestimando acciones de plagio o copia industrial. Sin embargo, la implementación de estas marcas oficiales deben ser cuidadosamente evaluadas, para así garantizar la maximización de los beneficios a partir de la detección de fortalezas y oportunidades de los diferentes agentes económicos.

Discusión

- El sector agroalimentario al ser dinámico y con alto nivel de competencia (no solo a nivel local o regional sino en un contexto globalizado) requiere la incorporación de signos distintivos de calidad, capaces de generar identidad y cuasi rentas diferenciadas a partir del capital endógeno y en cada una de las transacciones o intercambios.
- Los signos distintivos de calidad son instrumentos de desarrollo endógeno aplicados en la multifuncionalidad del sector agroalimentario rural, la configuración a partir de estructuras

políticas, económicas y sociales del NIE hace de éstos, estrategias diferenciadoras, orientadas a incrementar la competitividad y las relaciones de gobernanza territorial.

- La adopción de mecanismos de salvaguardia (Indicaciones Geográficas, Denominaciones de Origen, Agricultura Orgánica, Comercio Justo, entre otras) aportan a la mejora de los productos pertenecientes al sistema agroalimentario, ya que los esfuerzos por parte del Estado, Instituciones y demás agentes continuaran siendo insuficientes mientras persistan los problemas de inocuidad alimentaria.
- Finalmente, las marcas oficiales aseguran la calidad de los productos y garantizan la salud de los consumidores, por cuanto su propósito exclusivo es desalentar el comportamiento oportunista de otros productores y solucionar los problemas de información asimétrica, vistos desde la óptica de los derechos de propiedad tanto para las empresas o agentes económicos.

Lista de referencias

- Akerlof, G. (1970). The market for "lemons": Quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*(84), 488-500.
- Alchian, A., & Demsetz, H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*(62), 777-795.
- Al-Najjar, N. (1995). Reputation, product quality, and warranties. *Journal of Economics and Management Strategy*, 3(4), 603-637.
- Arruñada, B. (1998). *Teoría contractual de la empresa*. Madrid, España: Marcial Pons.
- Bamji, M. (2007). Nutrition-secure India-How do we get there? Nutrition conclave discusses the way forward. *Current Science Bangalore*, 93(11), 1473-1475.
- Banco Mundial. (2007). *From Agriculture to Nutrition: Pathways, Synergies, and Outcomes*. Agriculture and Rural Development Department. Washington, DC.: World Bank.
- Becker, G. (1962). Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*, 70(5), 9-49.
- Buchanam, J. (1964). What Should Economists Do? *Southern Economic Journal*, 30(3), 213-222.
- Buchanan, J. (1959). Positive Economics. Welfare Economics and Political Economy. *Journa of Law and Economics*(2), 124-138.
- Burgos, G. (2002). Derecho y desarrollo económico: De la teoría de la modernización a la nueva economía institucional. *Revista de Economía Institucional*, 4(7), 174-199.
- Campbell, R., & Skinner, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Oxford University Press.
- Castillo, R., Compés, R., & Morales, A. (2008). Calidad Agroalimentaria, Mercado y Estado: Una interpretación Neoinstitucional. *Agroalimentaria*(26), 51-62.
- Coase, R. (1937). The Nature of the firm. *Económica*(4), 386-405.
- Coase, R. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*(3), 1-44.
- Coase, R. (1984). The New Institutional Economics. *Jornal of Theoretical and Institutional Economics*, 14(1), 229-231.
- Coase, R. (1994). *La Empresa, El Mercado y la Ley*. Madrid, España: Alianza Editorial S.A.
- Comisión-Europea. (2014). *Agriculture and Rural Development*. Retrieved Junio 16, 2014, from http://ec.europa.eu/agriculture/foodqual/quali1_es.htm
- Compés, R. (1998). *Economía Neoinstitucional, subcontratación y transporte terrestre agroalimentario*. (D. d. Sociales, Ed.) Valencia, España: Universidad Politécnica de Valencia.
- Compés, R. (2002). Atributos de confianza, normas y certificación. Comparación de estándares para hortalizas. *Economía Agraria y Recursos Naturales*, 2(1), 115-130.
- Compés, R. (2003). Neoinstitutionalism and institutional change. In Blanc et al., & D. G. Research (Ed.), *Institutions and Rural Change*. Cost a 12 Project.
- De Alessi, L. (1980). The Economics of Property Rights: A Review of the Evidence. *Research in Law and Economics*(2), 1-47.
- De Alessi, L. (1983). Property Rights, Transactions costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory. *American Economic Review*, 73(1), 64-81.
- De Alessi, L. (1983). Reply. *American Economic Review*, 73(4), 843-845.

- Demsetz, H. (1972). Wealth Distribution and Ownership of Rights. *Journal of Legal Studies*(1), 13-28.
- Dos Santos, A. (2003). AS DENOMINAÇÕES DE ORIGEM COMO UNIDADE DE PLANEJAMENTO, DESENVOLVIMENTO LOCAL E INCLUSÃO SOCIAL. *Revista de Desenvolvimento Econômico*(8), 25-32.
- Douglas, M. (1986). *How institutions think*. New York: Syracuse University Press.
- Edison, H. (2003). EDISON, Hali. ¿ Vínculos sólidos?:¿ cómo es la relación entre la calidad institucional y el desempeño económico? (F. M. Mundial, Ed.) *Finanzas y Desarrollo*, 40(2), 35-39.
- Eggertsson, T. (1990). *El comportamiento económico y las instituciones*. Madrid: Alianza Editorial S.A.
- Fernández, M., & González, M. (2001). Los indicadores geográficos como garantía de calidad: organización y perspectivas en el sector agroalimentario. *Revista Asturiana de Economía*, 22, 27-46.
- Fiori, S. (2002). Alternative visions of change in Douglass North's new institutionalism. *Journal of Economic Issues*, 36(4), 1025-1043.
- García-Bermejo, J. (2011). La protección de los conocimientos tradicionales desde u a perspectiva económica. *Cuadernos de Economía*(34), 107-127.
- Graham, R., Welch, R., Saunders, D., Ortiz-Monasterio, I., Bouis, H., Bonierbale, M., . . . Twomlow, S. (2007). Nutritious subsistence food systems. (ELSEVIER, Ed.) *Advances in Agronomy*(92), 1-74.
- Grant, R. (1996). *Dirección Estratégica*. Madrid, España: Civitas.
- Haddad, L. (2000). A conceptual framework for assessing agriculture-nutrition linkages. *Food & Nutrition Bulletin*, 21(4), 367-373.
- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic Management Journal*, 13(2), 135-144.
- Hamilton, W. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory. *American Economic Review*(9), 309-318.
- Hazell, P., & Ramasamy, C. (1991). *The Green Revolution Reconsidered: The Impact of High-Yielding Rice Varieties in South India*. (I. F. Institute, Ed.) Washington, DC.: Word Bank.
- Herbig, P., & Milewicz, J. (1995). The Relationship of Reputation and Credibility to Brand Success. *Journal of Consumer Marketing*, 12(4), 5-10.
- Hernández, J. (2008). ¿Un nuevo orden alimentario? *Distribución y consumo*, 18(97), 38-45.
- Hodgson, G. (1998). The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 166-192.
- Hodgson, G. (2000). What is the essence of Institutional Economics? *Journal of Economics Issues*, 34(2), 317-329.
- Huerta, E. (1989). Análisis de la integración vertical de empresas en España. *Papeles de economía española*(39), 149-164.
- Imai, K.-i., & Itami, H. (1984). Interpenetration of Organization and Market: Japan's Firm and Market in Comparison with the US. *International Journal of Industrial Organization*, 2(4), 285-310.
- Jones, A., Shirinivas, A., & Bezner-Kerr, R. (2014). Farm production diversity is associated with greater household dietary diversity in Malawi: Findings from nationally representative data. (ELSEVIER, Ed.) *Food Policy*(46), 1-12.
- Kherallah, M., & Kirsten, J. (2002). The new institutional economics: applications for agricultural policy research in developing countries. *International Food Policy Research Institute*, 41(2), 110-133.
- Lancaster, K. (1966). A new approach to consumer theory. *Journal of Political Economy*, 74(2), 132-157.
- Larrea, C. (2004). *Dolarización. Crisis y Pobreza en el Ecuador*. (IEE/CLACSO, Ed.) Quito: Corporación Editora Nacional.

El pensamiento neo institucional y las marcas oficiales de calidad en los productos agroalimentarios

- Larrea, C. (2006). *Hacia una historia ecológica del Ecuador*. (ECOCIENCIA, Ed.) Quito: Corporación Editora Nacional.
- Lozano, J. (1999). Economía Institucional y Ciencia Económica. *Revista de Economía Institucional*, 1(1), 99-128.
- Maignashca, J., & North, L. (1991). "El Velasquismo" en Rafael Quintero (edt.) *La cuestión regional y el poder*. (FLACSO/CERLAC, Ed.) Quito: Corporación Editora Nacional.
- Mathews, R. (1986). The Economics of Institutions and the Sources of Growth. *Economic Journal*(96), 903-910.
- North, D. (1986). The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142(1), 230-237.
- North, D. (1990a). A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, 2(4), 355-367.
- North, D. (1990b). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olmedilla, B., Fernández, Y., & Fernández, M. (2009). La crisis económica: enseñanzas desde la nueva economía institucional. *Cuadernos de Economía*, 32(88), 159-180.
- Palau, F. (2012). Conocimientos tradicionales, indicaciones geográficas y desarrollo. In F. Palau, & A. Pacón, *La protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen: Europa y Comunidad Andina* (pp. 25-47). Valencia: Tirant lo Blanch.
- Palau, F., & Pacón, A. (2012). *La protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen: Europa y Comunidad Andina*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Ramos, J. (2006). *Modalidades organizativas de los encadenamientos productivos en países de economías emergentes. El caso del sector lácteo del Caribe colombiano*. (D. d. Sociales, Ed.) Valencia, España: Universidad Politécnica de Valencia.
- Rodríguez-Pose, A. (1999). Instituciones y desarrollo económico. Ciudad y Territorio. *Estudios Territoriales*, 31(122), 775-784.
- Sáinz, A. (2002). *Análisis de los factores explicativos del éxito empresarial: una aplicación al sector de denominación de origen calificada Rioja*. Logroño, España: Universidad de la Rioja.
- Saiz, C. (2012). El sistema de protección de las denominaciones de origen y las indicaciones geográficas en la Unión Europea. In F. Palau, & A. Pacón, *La protección de las indicaciones geográficas y denominaciones de origen: Europa y Comunidad Andina* (pp. 179-212). Valencia: Tirant lo Blanch.
- Salas, V. (1984). Economía Teórica de la Empresa. *Información Comercial Española (ICE): Revista de Economía*(611), 9-22.
- Salas, V. (1996). Economía y Gestión de los Activos Intangibles. *Economía Industrial*(307), 17-24.
- San Martín, S., Gutiérrez, J., & Camarero, C. (2005). Oportunismo y confianza en las relaciones empresa-consumidor. *cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*(23), 31-60.
- Sanz, J. (2007). *El Futuro del Mundo Rural*. Madrid, España: Síntesis S.A.
- Schmitt, G. (1991). *El papel de las instituciones en la formulación de la política agraria: Repercusiones sobre el sector agrario en una economía mundial en crisis*. (S. G. MAPA, Ed.) Madrid, España: Serie Estudios.
- Serra, R. (1993). *La Empresa: Análisis Económico*. Barcelona: Labor.
- Simon, H. (1957). *Models of Man; social and rational*. New York: Wiley.
- Sporleder, T., & Goldsmith, P. (2001). Alternative firm strategies for signaling quality in the food system. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 49(4), 591-604.
- Stigler, G. (1961). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*(69), 213-225.
- Stigler, G. (1966). *The theory of price* (3a ed.). Nueva York, Macmillan.

- Stigler, G. (1972). The law and Economics of Public Policy: A Plea to the Scholars. *Journal of Legal Studies*, 1(1).
- Toboso, F., & Compés, R. (2003). Nuevas tendencias analíticas en el ámbito de la nueva economía institucional. La incorporación de los aspectos distributivos. *El Trimestre Económico*, 637-671.
- Tolón, A., & Lastra, X. (2009). Los alimentos de calidad diferenciada. Una herramienta para el desarrollo rural sostenible. *Revista Electrónica de Medioambiente m+a*(6), 45-67.
- Trachtman, J. (1996). The Applicability of Law and Economics to Law and Development: The Case of Financial Law. In *Emerging Financial Market and the Role of International Organizations*. London: Kluwer Law International.
- Williamson, O. (1985). Reflection on the New Institutional Economics. *Journal of Theoretical and Institutional Economics*, 141(1), 187-195.
- Williamson, O. (1989). *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*. (E. Suárez, Trans.) México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. (1996). La lógica de la organización económica. In O. Williamson, & S. Winter. México: Fondo de Cultura Económica.

Notas:

ⁱ Eggertsson (1990) también la identifica como: Escuela de los Derechos de Propiedad, la Economía de los Costes de Transacción, la Nueva Historia Económica, la Nueva Organización Industrial, los Nuevos Sistemas Económicos Comparados o Derecho y Economía

ⁱⁱ Constituyen un paquete de facultades legales e intercambiables libremente, de las cuales depende la transformación de los activos negociables en capital. La injerencia o cambio en los derechos de propiedad se ven afectados por la asignación de los recursos, la composición de los bienes a producirse y la distribución de los ingresos (Burgos, 2002). La reducción de los costes de transacción está asociada a la identificación y clarificación de los derechos de propiedad e incluye las regulaciones y conductas que facilitan las transacciones entre agentes económicos (Trachtman, 1996).

ⁱⁱⁱ Incorporan a los costes de producción, a partir del neoinstitucionalismo se convierten en la forma más amplia de medir la eficiencia empresarial (Toboso y Compés, 2003); el sustento teórico basado en la escuela institucional analiza, los hechos históricos y el cumplimiento de contratos suscritos (Mathews, 1986) mediante el uso de técnicas matemáticas que explican los comportamientos (Hodgson, 1998) de los agentes.

^{iv} Representados en sus diferentes facetas como: consumidores, productores y oferentes de factores, concededores de sus costes y beneficios, y que tiene control de la información sobre los bienes, servicios y factores que compran y venden (Olmedilla, et al., 2009).

^v Revisar también Castillo, et al. (2008); Kherallah y Kirsten (2002); Serra (1993); Williamson (1989, 1996) y Coase (1994).

^{vi} Revisar a Castillo, et al. (2008).

^{vii} Aplicados en beneficio de los clientes, estos mecanismos tienen por finalidad la reducción de los costes de búsqueda de información, clasificación y medición de los productos; ante el envío de señales adecuadas, las empresas tienden a transformar los atributos de experiencia y de confianza en atributos de búsqueda, reduciendo así la información asimétrica y por ende los costes de transacción (Compés, 2002).