

título: ¿ es relevante el “rectángulo” de Gordon Tullock?

autores:

Sergio Roque González

Marina García Falcón

dirección:

universidad de las palmas de gran canaria

departamento de economía y dirección de empresas

edificio departamental de empresariales. módulo c

campus de tafira s/n (35017)

sergior@empresariales.ulpgc.es

RESUMEN

En este trabajo abordamos críticamente las aportaciones de Gordon Tullock sobre la teoría de la *rent-seeking*. En la primera parte presentamos las aportaciones de Tullock, haciendo hincapié en la pérdida bienestar social que supone la disipación de la renta apropiable por los *rent-seeker*, llamado en la literatura el “rectángulo de Tullock”. En la segunda parte del trabajo presentamos las limitaciones de las aportaciones anteriores desde la óptica de la racionalidad económica.

¿ES RELEVANTE EL “RECTÁNGULO” DE GORDON TULLOCK?

1.- Rent-seeking y el “rectángulo” de Gordon Tullock.

Gordon Tullock (1967) es una de las figuras académicas que más han contribuido a la profundización y divulgación de la teoría *rent-seeking*. En su pionero artículo¹, “*The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies y Therf*”, trató de demostrar que las pérdidas de bienestar en los mercados monopolísticos y regulados eran superiores al famoso *triángulo de Herberger*. Como se sabe, Harberger (1954) estableció que el monopolio, aparte de procurar una redistribución del excedente del consumidor a favor de los productores, produce una pérdida de eficiencia (bienestar) que se mide por el triángulo que forman todos aquellos intercambios socialmente eficientes, pero que sólo un monopolio perfectamente discriminador puede realizar, salvo que no se guíe por la maximización del beneficio. Sin embargo, el propio Harberger (1954) había determinado empíricamente que la pérdida de bienestar económico causada por el monopolio en Estados Unidos era muy pequeña, acaso del orden de una décima de parte del 1% del producto nacional. Esto dejaba apenas sin argumentos a los economistas en contra del monopolio, pues, en términos de eficiencia (el campo del economista), poco se podía decir ante unas cifras tan exiguas de pérdida de bienestar. Las transferencias de rentas de los consumidores al monopolista es una cuestión de opinión (campo en el que, según algunos, nada puede decir el economista).

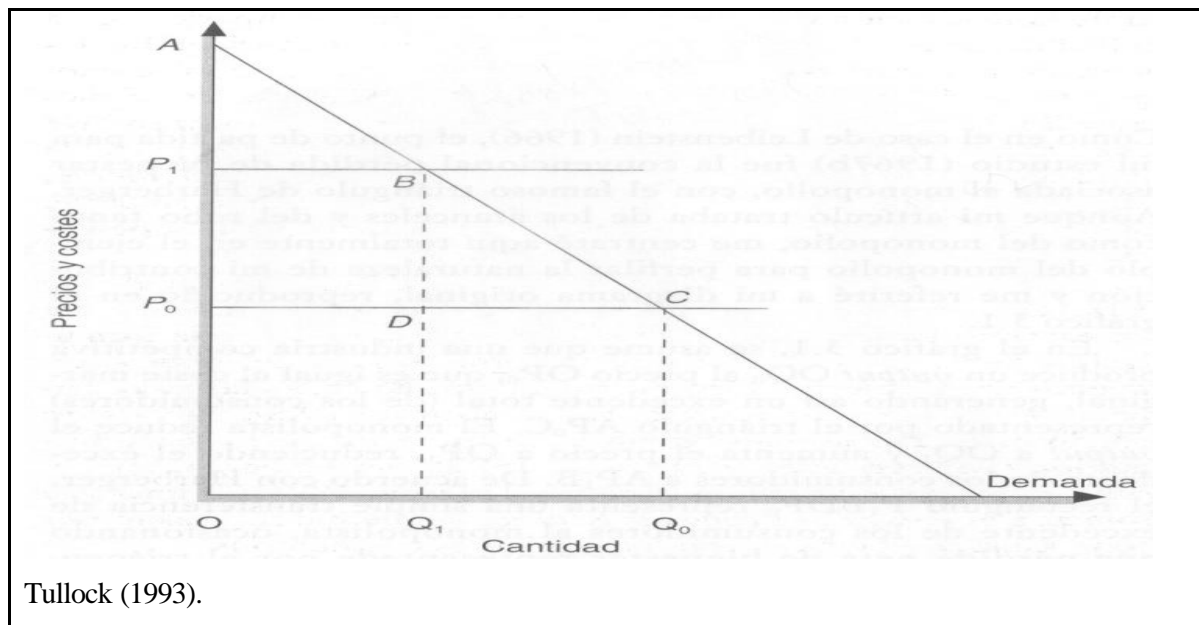
Tullock (1967) recusó a la teoría económica por medir la pérdida del bienestar sólo en términos de los “triángulos de Herberger”. Para Tullock (1967) si el triángulo P_1BDP_0 de la Figura 1 es la transferencia de la renta que un monopolio afortunado puede extraer de sus consumidores, seguramente podría esperarse que los monopolistas potenciales, ante gran premio, invirtieran bastantes recursos en la actividad de monopolización. De hecho, “el valor capitalizado de la transferencia de renta una vez descontado el riesgo, es mucho mayor que lo que sugiere el rectángulo, puesto que éste solo representa un único periodo de transferencia. Los empresarios estarían dispuestos a invertir recursos para intentar formar un monopolio hasta que el coste marginal igualara el rendimiento marginal descontado. Los clientes potenciales estarían interesados en evitar la transferencia y deberían hacer grandes inversiones a tal fin” (Tullock,1993:116). Por tanto, para Tullock (1967), los individuos “gastan” una considerable cantidad de recursos², bien en hacerse con el monopolio, bien en romperlo, bien en mantenerlo. Todo esto hace que el método de

¹ La publicación pionera de Tullock (1967) se realizó antes que la de Krueger (1974), pero esta última tuvo una mayor difusión al principio por haberse publicado en una revista de mayor impacto.

² Entre los gastos que los empresarios realizan para apropiarse del “rectángulo de Tullock” cabría incluir: a) gastos y esfuerzos de todo tipo realizadas por los potenciales titulares del derecho de monopolio o beneficiarios de la protección artificial de sus mercados; b) gastos y esfuerzos realizados por los empleados públicos para reaccionar frente a los gastos anteriores, o para obtener ingresos adicionales. c) distorsiones a terceras personas derivadas del proceso anterior.

medida del triángulo de bienestar soslaya estos importantes costes y, de hecho, subestima, en gran parte, la pérdida de bienestar causada por el monopolio. A su juicio, el “rectángulo de Tullock” debe sumarse, en conjunto o en parte, al “triángulo de Harberger” cuando se calcula la pérdida de bienestar asociada a los monopolios³.

Figura 22



Tullock (1971) amplió la idea de *rent-seeking* en el coste de recursos de las presiones competitivas sobre políticos y burócratas, bien por aquellos que pretendían obtener transferencias gubernamentales, bien por los que intentaban evitarlas. Unos u otros ganarían tal confrontación; pero para Tullock (1971), desde el punto de vista social, los recursos invertidos en el conflicto entre los dos grupos de interés representan un total despilfarro. Al igual que en el análisis de la acción colectiva de Olson (1965), el hecho de que el juego de transferencias en sí sea de suma negativa no implica que aquellos que participan en tales batallas políticas se están comportando de forma irracional. “Nos encontramos justamente con un ejemplo del dilema de los prisioneros en él, a menudo, incómodo mundo en el que nos encontramos”(Tullock,1993:123).

En la línea de la *Public Choice*, Tullock (1967, 1971, 1993) y la Escuela de Virginia, se ocupan ante todo de la manipulación por los *lobbies* de los gobiernos democráticos a fin de obtener privilegios especiales, pero bajo circunstancias donde la gente perjudicada por estos privilegios

³ Para R. Congleton (1988:182), en el proceso se generan otro tipo de pérdidas sociales indirectas, equivalentes al costo de oportunidad de esas rentas si se hubiese empleado en otra actividad, esta vez de carácter productivo. De esta forma, el Coste Social (Sc) total del *Rent-Seeking* vendría definido por:

$$Sc = (H+C) + (L-C) = H+L$$

Donde H representa el triángulo de Herberger, C el coste directo de conseguir el monopolio, L el beneficio (coste de oportunidad) de la inversión alternativa a C, menos C. En resumen, el coste total es igual a los costes directos de obtención de la renta desde el sector público, más los costes de oportunidad de los recursos invertidos en la obtención de la renta.

sufre un daño mayor que lo que ganan los beneficiarios. Tullock (1993) cree que un determinante fundamental del volumen de recursos dedicados a la *rent-seeking* es la magnitud de las rentas de que dispone el mercado político. Pero, desgraciadamente, la lógica de la acción colectiva de Olson (1965) enfoca con mayor agudeza la gran variedad de individuos que desean proteger sus derechos de propiedad de la avaricia de los *rent-seekers*, pero que no pueden organizarse con eficacia a causa del problema del *free rider*. Por tanto, la gran cantidad de rentas que genera, o que potencialmente puede generar, el mercado político y la desigual capacidad de organización de los intereses, unido a la racional ignorancia del votante, favorece, a juicio de Tullock (1993), una inversión improductiva de empresarios ávidos de atrapar las rentas⁴. Todo este proceso desemboca normalmente en una pérdida importante de excedentes del consumidor, tanto de forma directa (incrementos de precios en mercados regulados) como indirecta (impuestos para soportar todo el entramado institucional).

Tullock (1993) establece, asimismo, que los burócratas juegan un papel relevante en los mercados políticos de intermediación. De este rol contribuyen de forma importante a la *rent-seeking* y al derroche de riqueza en la sociedad, haciendo prevalecer su *status* como grupo de interés especial, pequeño, privilegiado y homogéneo, fortalecido por su capacidad para imponerse a sus miembros y superando de este modo el efecto *free rider*. Piensa que en la mayoría de las democracias, la burocracia mantiene un peso político importante simplemente porque sus miembros constituyen una minoría considerable del electorado. Además, aún cuando sólo se reconozca la fortaleza de su voto, como votantes bien informados sobre los temas importantes de sus departamentos, representarían una seria oposición frente a los intentos de limitar el tamaño de la Administración. En conclusión, nuestro autor considera que los burócratas realizan activamente *rent-seeking* a través del proceso político, conspirando a menudo con poderosos grupos de interés y relevantes comités políticos. En ciertos casos, esta *rent-seeking* se plasma en tasas de *output* excesivas, en otros casos en presupuestos hinchados y en otras más en manifiesta indolencia e ineptitud. Pero, no obstante, Tullock(1993:179) exculpa en parte a los burócratas cuando dice que no debe olvidarse que “con frecuencia, los burócratas son manipulados por otros *rent-seekers* y que ciertamente no desarrollarían con tanta eficacia tal actividad sin la extensa condescendencia de los políticos y la ignorancia racional de muchos de los electores”.

La evolución y desarrollo de la teoría de la búsqueda de las rentas en el sector público ha resultado sorprendentemente cuantioso. Uno de los aspectos en los que se ha centrado el análisis del comportamiento *rent-seeking* se refiere a la perdurabilidad del derecho de monopolio o de restricción de la competencia a que se opta. La relación entre la perdurabilidad de un derecho, los beneficios que genera al empresario que lo obtiene, y el tipo de norma jurídica en que se recoge el

⁴ La “compra” de los políticos o la venta “al mejor postor” que realiza el político, son elementos permanentes en la literatura de la *Rent-Seeking*

derecho, permite introducir en las actividades *rent-seeking* los papeles que juegan el sistema normativo y el sistema judicial en estos.

Según la opinión avanzada por Lander y Posner (1975), la independencia judicial juega un papel activo en la promoción de la *rent-seeking* en el legislativo, al promover una legislación duradera. Así, la judicatura ayuda a los legisladores en cada momento a aumentar las rentas disponibles para los grupos de interés afortunados, al asegurar que el trabajo de una legislatura no sea trastocado por la siguiente. Esta idea de garantizar las rentas se debe a que el proceso legislativo se concibe como un proceso de intercambio entre grupos de interés demandantes de una legislación que les favorezca y oferentes de un apoyo electoral y económico; y los legisladores demandantes de apoyo electoral y económico (financiación de campañas, recomendaciones de votar a sus miembros, procesos implícitos de favores futuros, o sobornos explícitos, etc.) y oferentes de legislación específica. Este proceso de intercambio genera “contratos” suscritos entre políticos y burócratas, por un lado, y grupos de intereses, por otro, que están sometidos a un factor de riesgo por incumplimiento. De ahí, que para Landes y Posner (1975), existe un *trade off* entre las mayorías cualificadas necesarias para remover la legislación y la independencia del poder judicial. Esto vendría explicado básicamente, por tanto, por la necesidad que tienen los grupos de garantizarse que la “inversión” está relativamente garantizada.

Crain y Tollison (1990) extienden el modelo de Landes y Posner mediante la consideración del veto presidencial como parte del proceso legislativo. El veto presidencial (en los estados, del gobernador) actúa dificultando el incumplimiento de los contratos suscritos en el pasado por el legislativo. Se convierte, según los autores, en una especie de tercera cámara que garantiza la durabilidad de la legislación, y actúa a su vez como substitutivo de la menor independencia de los jueces del legislativo, de la mayor inestabilidad parlamentaria y, de la mayor dificultad de emprender reformas del texto constitucional.

Parece claro con lo dicho más arriba, que el empresario que invierte recursos para apropiarse de rentas creadas artificialmente por el sector público toma en consideración, como uno de los principales factores determinantes de su inversión, el periodo previsible de disfrute del derecho, porque su duración está directamente relacionada con las ganancias potenciales de su disfrute. Un derecho puede ser disfrutado por tiempo *indefinido* o puede ser *temporal*. La decisión del buscador de rentas del sector público varía, según la literatura *rent-seeking*, de uno a otro caso; y lo mismo ocurre con el costo social esperado, y con la posible solución social para la extinción de tales costes. Es lógico pensar que cuando el derecho es indefinido, las inversiones de los buscadores de rentas se realizan de una sola vez antes de que aquel sea asignado. Por tanto, la mera intención de la desregulación del derecho propiciada por otro grupo, o por algún político, generará

la reacción del empresario regulado en aras a salvaguardar la inversión realizada. Además Tullock (1993) señala que a medida que el derecho original ha sido sucesivamente transmitido, los nuevos operadores emplearán una mayor virulencia en la defensa de la regulación. Esto es debido a lo que el autor norteamericano denomina *la trampa de las ganancias transitorias*. Su tesis es que sólo existen ganancias transitorias cuando el Gobierno establece privilegios para un grupo de gente. Los sucesores de los beneficios originales, normalmente no obtendrán ganancias excepcionales⁵. Por esto, la eliminación de la regulación casi siempre implica pérdidas para los que ahora tienen el privilegio. Para evitarlas, lucharán por retenerlo. Por todo ello, cree Tullock (1993), que una vez se ha obtenido una renta concreta, es de prever que la amenaza de sus gastos de protección modere las iniciativas de reforma, como implica claramente la trampa de las ganancias transitorias. “Observándolo de forma objetiva, el hecho de que los gastos de protección de la renta despilfarran recursos escasos debilita el argumento de bienestar social gracias a la desregulación, al menos mientras los tipos de descuento se mantengan altos”(Tullock,1993:197).

Respecto a todo tipo de concesiones temporales (concesiones de cafeterías en edificios públicos o autopistas, fotocopiadoras en centros académicos, etc.), las inversiones, dado que los *costes de Tullock* no han sido capitalizados en su totalidad, provocan sucesivas reinversiones periódicas para continuar disfrutando del derecho. Consecuentemente, mantiene la literatura *rent-seeking*, la des-reglamentación de estas actividades supondría un ahorro sustancial en los sucesivos costes sociales.

Hasta lo visto acerca de la *rent-seeking*, los grupos de intereses privados tratan, a través de un proceso de influencia (aportación a los gastos de campaña del político, sobornos, etc.), que los políticos y/o burócratas les asigne algunos derechos o les regule alguna actividad. Pero no menos interesante es el caso en el que los propios políticos se convierten en parte activa. MacChesney (1987) impulsó sustancialmente este análisis al integrar el papel del político en el modelo básico de *rent-seeking*. McChesney (1987) pasó a considerar a los políticos no sólo como meros intermediarios en la distribución de la riqueza en respuesta a las demandas privadas en competencia, sino como agentes independientes que articulan sus propias demandas a las que responden los agentes privados. Esta inversión conceptual de los papeles, a su vez, lleva a la consideración de las vías, distintas a la creación de renta, por las que los políticos pueden obtener ganancias de los grupos privados. Para MacChesney (1987), el cargo político confiere un “derecho de propiedad”, no sólo para legislar rentas, sino también para imponer costes. Un político puede obtener ganancias, absteniéndose de ejercer su derecho a imponer restricciones gravosas sobre las

⁵ Un caso típico es el mercado regulado de autotaxis: las nuevas licencias generan actividades *Rent Seeking* (sobornos, abogados, etc.) para obtenerlas. Una vez obtenidas, al tramitarlas a un segundo tomador, los precios reflejarán el flujo de beneficios extraordinarios actualizadas a un determinado descuento. Por tanto, los nuevos operadores que las han adquirido de segunda mano no obtendrán beneficios extraordinarios.

actuaciones privadas. Por ejemplo, la aprobación de regulaciones e impuestos muy precisos reducirá los rendimientos que los propietarios de capital privado extraen de sus cualificaciones e inversiones. A fin de proteger estos rendimientos, los propietarios privados se ven incentivados a pactar con los legisladores, a pagar exacciones. Por todo ello, la simple amenaza de una regulación (o impuesto) impulsará a los productores a pagar a los políticos un precio a cambio de la inacción gubernamental. Este precio excederá a cualquier pago por regulaciones creadoras de renta. Para McChesney (1987:108): “las amenazas se hacen con disimulo. Se lee, por ejemplo, que los líderes republicanos están enviando un mensaje vagamente amenazador a los comités de acción política del mundo empresarial: danos más, o podemos hacer algo imprudente”.

Cerramos este epígrafe dedicado a los grupos de intereses preguntándonos por la evidencia empírica del coste social de los *rent-seekers*. Se han realizado algunos estudios de medición de costes económico real de alguna actividad de búsqueda de renta en sectores industriales específicos. A modo de ejemplo, Tollison y Wagner (1988) analizaron el sector de la industria del tabaco norteamericano, presumiendo, para simplificar, que el proceso de *rent-seeking* es perfectamente competitivo en este sector. Estos autores encuentran que la pérdida social total es de 11,2 miles de millones de dólares (rectángulo de Tullock), más los 800 derivados del descenso del consumo originado por el exceso de carga fiscal. El coste social superaría, en definitiva, los ingresos totales del Estado derivados de la imposición específica sobre el tabaco. La adición de los costes administrativos de recaudación implicarían que la cantidad neta recaudada es aún menor, por lo que el coste social de las interferencias fiscales y reglamentarias sobre las actividades de producción y consumo de tabaco superaría en todo caso los beneficios de tales actividades (equiparables a los ingresos del Estado).

A pesar de los esfuerzos de Tollison y Wagner (1988) y de otros, la medición del coste social de las actividades de los buscadores de rentas no es una cuestión pacífica. Aunque Posner (1975) estableció que las actividades gastan toda la renta apropiable (la disipación total del rectángulo de Tullock), lo cierto es que no hay un acuerdo acerca si el coste total es igual, menor o, incluso, superior. El mismo Tullock (1993) no cree que pueda perdurar los resultados de disipación y sobredisipación, al menos respecto a actividades donde los competidores llegan a ser conscientes de que toman parte de una actividad “ex ante”, lo cual reduce su valor esperado. En definitiva, la medición exacta del coste social de las actividades *rent-seeking* es una cuestión complicada. El propio Tullock (1993:185) así lo admite, aunque reitera que la “subdisipación, donde aquellos que buscan las rentas o privilegios (*rent-seekers*), en su conjunto, gastan menos que el valor de la renta disponible, es un resultado más probable. Hillman y Katz (1984) han demostrado que la aversión al riesgo entre las *rent-seekers* dará lugar a tal resultado”.

2.- La relevancia del “triángulo de Tullock”

La importancia de la aportación de Tullock puede abordarse desde dos puntos de vista: a) visualización de los costes; y b) racionalidad económica. Desde la perspectiva de los costes, es importante su aportación en cuanto llama la atención teórica sobre unos costes de la regulación o intervención públicas. Distinta es la consideración, desde la racionalidad económica, de las actividades de rent-seeking como despilfarro social.

A nuestro juicio, una cosa es tener en cuenta los costes que suponen la regulación de cualquier actividad pública, lo que inducirá a incluir los mismos en el análisis coste-beneficio, y otra bien distinta es catalogar dichos costes como despilfarro social. Posiblemente esto se debe a que los economistas no terminamos de asumir la existencia universal de los costes de transacción.⁶ Consciente o inconscientemente, en el mundo económico las instituciones están diseñadas para minimizar los costes de las transacciones, como señala Williamson (1975,1985). Pero estos no dejan nunca de operar. La falta de información “ex ante “ y “ex post” en cualquier transacción prefija que los agentes realicen actividades que sólo podemos catalogar de despilfarro social si podemos señalar que existe otra transacción que evita tales costes sin disminuir el bienestar social neto; incluso la inacción pública tiene costes que no pueden obviarse.

Si tomamos hasta sus últimas consecuencias la proposición de Tullock, podríamos llegar al absurdo de catalogar de despilfarro social toda actividad inversora privada que no se correspondiera con un valor neto actualizado positivo. Como despilfarro social tendríamos que catalogar las horas y los recursos que los estudios de arquitectura invierten en concursos de ideas para obtener la adjudicación de una obra pública o privada. De la misma manera, la contratación del alquiler con mantenimiento de una fotocopiadora de cualquier oficina pública o privada genera en los candidatos-suministradores unas actividades costosas que, atendiendo lo señalado por Tullock , suponen un despilfarro social.

Es evidente que generar costes no necesariamente conlleva despilfarro social. Incluso la subdisipación de la renta apropiable por el ganador del concurso puede observarse desde la óptica social como un mecanismo generador de actividad. Posiblemente la corte de abogados y especialistas que intervienen en las negociaciones de la adjudicación de un importante contrato de suministro al Estado no tengan muy claro que sus actividades sean un enorme despilfarro social.

⁶ Véase las reiteradas quejas de Coase: “el rechazo o la aparente incomprensión me llevaba a concluir que la mayoría de los economistas tiene una forma de enfocar los problemas económicos y no comparte mi concepción de la naturaleza del tema de estudio” (1988:9)

No se nos escapa que los primeros agentes conscientes de estos costes del mundo de la información imperfecta y de la incertidumbre sean los propios inversionistas en los contratos con el Estado. La corrupción y la colusión son dos soluciones racionales para estos inversionistas en estos escenarios para reducir costes. La colusión o reparto “ex ante” de los contratos parece una decisión muy racional en casos en que las subastas o las adjudicaciones públicas se realicen con bastante frecuencia. Los agentes aprenden a repartirse “el mercado” y a no incurrir en costes de competencia que disipan la renta apropiable. La entrada de un nuevo competidor suele crear costes que el grupo tratará de neutralizar haciéndole ver al “intruso” que está creando mucho malestar a su alrededor y que sería conveniente que abandonase o, en el mejor de los casos, que se atenga a las “reglas”.

Otro importante hecho que contradice que las actividades de rent-seeking sean un despilfarro social lo tenemos en el mecanismo en que el Estado se apropia de una gran parte de las rentas futuras de los inversionistas. Un claro ejemplo lo hemos tenido en las subastas para asignar las licencias de la última generación de teléfonos móviles en Alemania, Reino Unido, Francia e Italia. Posiblemente si dejamos que el espacio radioeléctrico sea utilizado libremente lo que encontramos sea la situación de externalidades negativas que describe Coase (1988). Ante esto, la subasta suele ser la mejor opción para asignar el bien (la licencia) a quien más lo valora. Si por el diseño de la subasta los agentes son incapaces de ponerse de acuerdo terminan pagando por el bien una cantidad importante, que incluso puede llegar a hacer peligrar los beneficios futuros positivos. Que los operadores trasladen estos costes a los consumidores dependerá de la existencia o no de competencia real entre los operadores con licencia y de la existencia de sustitutivos cercanos. De todos modos, los agentes “aprenden” y en las sucesivas subastas llegan a acuerdos para evitar esta redistribución hacia el Estado.

Tampoco estamos seguros de la conclusión a la que llega Gordon Tullock (1993) respecto a la disminución de costes que supondría transformar la asignación de derechos temporales en derechos permanentes. Imaginemos la asignación de la cafetería de un centro universitario. Si en vez de subastas sucesivas, se le asigna al mejor postor la misma de manera permanente, nadie garantiza que el monto total gastado en obtener esta inversión sea inferior a la suma de las asignaciones parciales. Pero independientemente de lo anterior, lo verdaderamente interesante es tener en cuenta “todos” los costes. La asignación permanente crea un monopolio que si tiene los precios fijos deteriorará la calidad y si no los tiene gastará rentas de influencia para que se los suban. Evidentemente, la existencia de sustitutivos cercanos tenderá a mantener precios y calidades. Pero si

existen dichos sustitutivos, ¿qué sentido tiene preocuparnos por los costes de la asignación temporal o definitiva? El problema es importante cuando la asignación crea situaciones monopolistas y, en este caso, creemos mejor socialmente las asignaciones temporales.

Un aspecto muy controvertido es la afirmación que realiza la *Public Choice* con Tullock a la cabeza respecto al papel de los funcionarios como *rent-seeker*. Señalar que los funcionarios actúan como grupo de interés articulado en las elecciones para acrecentar la intervención pública no deja de ser una simple opinión (*doxa*), pues no aporta ninguna evidencia empírica que conozcamos que demuestre la existencia de correlación entre los votos de los funcionarios y los partidos más intervencionistas. Pensar que la gente vota con la calculadora es cuanto menos una trivialidad. La *Public Choice* “olvida” con demasiada frecuencia el papel de agente (Sen,195;1987) que desempeñamos en nuestras decisiones políticas. Señalar que como soy funcionario estoy por la expansión de sector público es una afirmación incluso carente de racionalidad. ¿No será más racional, por ejemplo, ya que soy ya funcionario, abogar por el control del gasto público para así evitar las congelaciones de salarios en períodos de recesión?

BIBLIOGRAFÍA:

Coase, R. H. (1988a). *The Firm, the Market and the Law*. University of Chicago Press. (Trad. Alianza, 1994).

Congleton, R. D. (1988). “Evaluating Rent-Seeking Losses: do the Welfare Gains of Lobbyists Count?”. *Public Choice*, 56: 181-184.

Crain, M. W. y Tollison, R. D. (1990). *Predicting Politics Essays in Empirical Public Choice*. The University of Michigan Press.

Harberger, A. C. (1954). “Monopoly and Resource Allocation”. *American Economic Review*, 44: 77-87.

Hillman, A. L. y Katz, E. (1984). “Risk-Averse Rent-Seekers y the Social Cost of Monopoly Power”, *Economic Journal*, 94: 104-110.

Krueger, A. O. (1974). “The Political Economy of the Rent-Seeking Society”. *American Economic Review*, 64: 291-303.

Landes, W. N. y Posner, R. A. (1975). "The Independent Judiciary in an Interest-Group Perspective". *Journal of Law and Economics*, 18: 875-901.

McChesney, F. S. (1991). "Rent Extraction and Interest-Group Organization in a Coasean Model of Regulation". *Journal of Legal Studies*, 20: 73-90.

Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press. Mass. (Trad. Limusa, 1992).

Sen, A. K. (1985). "Well-being, Agency, and Freedom: the Dewey Lectures 1984". *The Journal of Philosophy*, 82: 169-221. (Trad. en Sen, 1997).

Sen, A. K. (1987). *On Ethics and Economics*. Basil Blackwell. Oxford. (Trad. Alianza Editorial, 1989).

Tollison, R. D. y Wagner, R. E. (1988). *Smoking and the State. Social Cost Rent Seeking and Public Policy*. Lexington Books, Heath & Co. Massachusetts.

Tullock, G. (1967). "The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Their". *Western Economic Journal*, 5: 224-232.

Tullock, G. (1971). "The Cost of Transfers". *Kyklos*, 24: 629-643.

Tullock, G. (1993). "Rent seeking" en Buchanan, J. M. y Tullock, G., eds. (1995). *Derechos de Propiedad y Democracia*. Celeste Ediciones: 201-217.

Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Free Press. Nueva York.

Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press. Nueva York.