

Reseña del libro: *Política de competencia. Teoría y práctica*, de Massimo Motta

FCE, Cofece, UNAM y CIDE (2018)

José Gabriel Espínola Reyna

Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM)

<gabriel_espínola4@yahoo.com.mx>

Hace su arribo al español un libro que hacía falta para el estudio de los procesos de la regulación y la competencia económicas. No obstante haberse publicado en inglés desde el año 2004, su contenido no pierde vigencia, sobre todo por la relevancia y actualidad que estos temas provocan en la economía, en la promoción y el trabajo de múltiples secretarías de Estado para incentivar la inversión productiva de forma ordenada (por el momento no diremos regulada), y donde las agencias reguladoras, y el mismo poder judicial mantienen una capacidad de influencia, regulación y decisión que en determinados momentos queda desbordada por la falta de expertos en la materia (aunque cada vez los hay en mayor número).

De entrada, la utilidad del profuso documento (713 páginas) queda de manifiesta por la didáctica con que Motta ha detallado su realización, ya que en cada capítulo se abunda con excelentes ejemplos y al final presenta pertinentes ejercicios, algunos de los cuales incluyen sus respectivas soluciones. Con esto, se puede reafirmar lo que sus presentadores y el autor argumentan, en el sentido de que *Política de Competencia* es apropiada para diferentes sectores y agentes, desde los públicos y privados, hasta para las compañías consultoras y, en gran medida para la academia.

Sin embargo lo anterior, destaco textualmente lo que en el prólogo, Elbittar y Mariscal afirman asumiendo “la importancia de finalmente tener este texto al alcance de los *profesionales* de la competencia económica de habla hispana” (las cursivas son mías); pues es definitivo, la trascendencia del libro no es accesible para alguien que se inicia en el estudio de esos temas, sobre todo para quienes no poseen conocimientos (en diversos niveles) de microeconomía, economía industrial, “algo más que el cálculo básico, la teoría de juegos simples y los modelos del oligopolio” ya que, incluso, los ejercicios son presentados para distintos grados, considerados ya



Fecha de recepción:

24 de mayo de 2018

Fecha de aceptación:

10 de agosto de 2018

164

sea para licenciatura o posgrado; así como de temas fundamentales de derecho de la competencia. De ahí que sea necesario haberse encaminado “medianamente” por estas rutas a este vasto marco teórico, conceptual y contextual con que el autor aborda todos y cada uno de los capítulos, para lograr una mejor comprensión del texto.

Mas antes de desglosar la estructura del libro, es conveniente analizar cuatro advertencias que considero pertinentes para una mejor comprensión y utilidad del texto, sobre todo para quienes hemos estudiado y promovido estos temas principalmente desde la perspectiva de la regulación económica. La primera, que por lo demás queda muy clara y que es importante para el estudio de esta (s) materia (s), es que desde las primeras páginas Massimo Motta y quienes prologan el documento, insisten en que es un libro sobre competencia económica (no sobre regulación económica). Y, para comprender mejor esta situación, la primera categoría, de entrada, es definida por Motta como “El conjunto de políticas y leyes que garantizan que la competencia en el mercado no se limite de manera tal que sea perjudicial para la sociedad”. Y, en otro apartado argumenta que el objetivo de ésta, “que autoridades y tribunales deben perseguir”, es el bienestar económico.¹ Así que complementa el concepto como “el conjunto de políticas y leyes que aseguran que la competencia en el mercado no se limite a tal grado que reduzca el bienestar económico”.

De manera tal que, como segunda postura relativa a estas materias, desde el prólogo ratifica estas diferencias partiendo de que la política de competencia es “aplicada a sectores donde las condiciones estructurales son compatibles con un funcionamiento normal de la competencia”; en tanto que la regulación se dirige “a sectores especiales, cuya estructura es tal que uno no podría esperar que las fuerzas competitivas operaran sin problemas [...], donde los costos fijos son tan altos que no más de una empresa podría operar de manera rentable (el llamado monopolio natural)”. Y, ejemplifica estos últimos en la electricidad (fase de transmisión), las telecomunicaciones (bucles locales) y los ferrocarriles (la red). Lo mismo que considera sectores sujetos a regulación los que se encuentran en fase transitoria, porque eran propiedad del Estado y fueron privatizados.

Una tercera observación se refiere a que hace una puntual diferencia entre autoridades de competencia de entes reguladores; las primeras interviniendo de manera *ex post*, y las segundas *ex ante*. Y, finalmente pero de comprensión más sencilla, es que cuestiones de política de competencia “pueden ser en su mayoría analizadas mediante la teoría del oligopolio (que es la principal herramienta utilizada en este libro), las cuestiones regulatorias se abordan de manera más natural a través de los llamados «modelos de agente-principal»”.

A esta altura es importante recordar que, efectivamente y contrario a lo que se afirma en esta obra, la regulación surge por la necesidad de evitar fallas de mercado, sobre todo aquellas vinculadas con la competencia y la información imperfectas. Así que, correlacionando, no obstante que es una realidad que el bienestar económico también sea un objetivo de la regulación, sus propósitos son más amplios y han te-

¹ Para el autor, bienestar económico, debe entenderse como el concepto para medir qué tan bueno es el desempeño de una industria. Y lo mide por la suma del excedente del consumidor más el excedente del productor, o sea, el equivalente al excedente total.

nido una enorme evolución en el pensamiento económico, desde la teoría tradicional hasta la regulación y promoción de la competencia, pasando por los teóricos del institucionalismo y la desregulación.

La regulación de alta calidad se percibe con bastante frecuencia como aquella que genera los resultados deseados con la máxima eficacia posible en función de su costo. Existe un consenso en el sentido de que toda acción de política gubernamental debe escoger entre distintos usos de los recursos, mientras que paralelamente, se expresa y acepta cada vez más de forma explícita la meta de la acción política -incluyendo la regulación- que reside en maximizar el bienestar social (OCDE, 2002).

Estrictamente hablando no es lo mismo bienestar económico que bienestar social, pero al tener ambos repercusión en la calidad de vida de la población se puede inferir que los dos son objetivos tanto de política de competencia como de regulación económica. La OCDE confirma que la maximización en el grado de competencia efectiva en toda la economía es fundamental para el logro de los objetivos generales de maximización del crecimiento económico y, en consecuencia, del bienestar social.

Sólo como recordatorio, para la teoría del agente-principal la regulación tiene que ver con la implementación de reglas que animan a la empresa regulada a alcanzar los objetivos deseados por el regulador, entregando ciertos grados de discreción a la firma (Rivera, 2004). Pero, en este sentido, la regulación no parte de estructuras industriales tanto como desde propuestas de resolución a las ineficiencias del mercado para asignar de forma más eficiente los recursos; por lo que se trata de “el conjunto específico de reglas y normas que restringen el accionar y proporcionan incentivos (guían) a los agentes en determinados mercados” (Domingo, Ponce y Zipitría, 2016: 117). Por lo mismo, también comparte en gran medida la postura histórico evolutiva, bases, principios y fundamentos legales que la política de competencia.

Me atrevo a opinar que esta diferencia tan sutil, tan fina, entre política de competencia y regulación económica, tiene una mayor observancia en países con estructuras económicas más maduras, como en las que basa la mayor parte de los análisis del libro, para Europa y los Estados Unidos, que en países en desarrollo como México y la mayoría de las economías latinoamericanas. Pues es realmente complejo, por ejemplo, establecer diferencias entre sectores con un funcionamiento “normal de competencia” (materia de la política) y esos “sectores especiales” que requieren ser regulados y, discurro de manera radical a pesar de poder estar equivocada, no sometidos a una política de competencia. Por lo que podríamos suponer que estos últimos, en el caso de México, estarían considerados dentro de las industrias que en los años recientes se sujetaron a procesos de reformas estructurales específicas, tales como la energética (petróleo, electricidad y energías renovables) y las telecomunicaciones (telefonía, radio y televisión, entre otros). Pero de esta manera, se dificulta definir como “maduro” o con un funcionamiento “normal” a cualquier sector productivo pues podríamos decir que actualmente, por una parte toda la economía se encuentra en una fase de regulación y observación permanente, que refleja como

consecuencia la base para una política de competencia supervisada y dictaminada por una multiplicidad de agencias; en tanto que, por otra, la mayoría de las industrias comparten estructuras compuestas por empresas tanto nuevas como con cierta trayectoria o madurez productiva y posicionamiento de mercado.

Prueba de lo anterior, es la misma reforma en materia de competencia económica cuyo propósito general es regular la relación entre las empresas para asegurar una sana competencia (sin importar la trayectoria de las firmas), con la que poder generar una mayor variedad de productos y servicios a mejores precios, procurando solucionar los problemas derivados de esa falta de competencia. Pero, en nuestro contexto, ¿deberíamos de leer todo esto dentro de un esquema de política de competencia o de regulación económica?

Y no se trata de una simple pregunta retórica. Por supuesto que, al menos quien esto escribe, no se está confundiendo y espero no causar este malestar en los lectores. Pero es necesario dejar claro para poder continuar, que al menos en nuestro país la línea diferencial que examina entre política de competencia y regulación económica es muy delgada; no obstante es posible, factible y necesario analizar ambos conceptos con toda su parafernalia teórico, conceptual y contextual como diferentes, pero a su vez necesariamente complementarios, concluyendo en una primera instancia que no es posible estudiar el uno sin el otro, y viceversa.

Lo anterior da pie al siguiente argumento de análisis que justifica lo anterior. Se trata de la parte organizacional que esgrime Motta, aparentemente resuelto y sin muchas explicaciones, pero que también puede quedar a discusión por las diferencias que establece entre las autoridades de competencia (las que intervienen *ex post*) y los entes reguladores (propuestos con una intervención *ex ante*). Un ejemplo en México es que, con la Reforma Energética de 2008, se creó la Comisión Nacional de Hidrocarburos (CNH) como órgano desconcentrado de la Secretaría de Energía, con el objetivo de regular y supervisar las actividades de exploración y producción, así como para desarrollar y supervisar el cumplimiento de la regulación técnica para estas actividades *ex post*, por lo cual estaríamos hablando de una autoridad de competencia que ejerce la política, pero que dentro de sus atribuciones también se encuentran procesos de regulación *ex ante* (quizás no de diseño de la misma, pero sí de propuesta). Donde a su vez la secretaría (máxima autoridad) igualmente ejerce un rol de regulador (también *ex ante*), a pesar de que de esta forma, ahora concentra la función primordial de diseñar la política y la estrategia energética, sin dejar de dictar los principales lineamientos a seguir por la agencia (debemos considerarlos como instrumentos regulatorios), pero también cumpliendo el rol de cauteloso supervisor de las agencias vinculadas a su estructura organizacional (*ex post*). Otro organismo de este sector es la Comisión Reguladora de Energía (CRE), creada en 1993 como resultado de la reforma a la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica, como órgano desconcentrado con el objetivo de implementar el marco regulatorio de los sectores de gas y electricidad (también *ex post*). Sin embargo, cualquiera de las agencias tienen la capacidad técnica de formular y proponer regulaciones específicas (a pesar de que no sean estas quienes las autoricen) para el mejor desempeño del sector, o de proponer algunos de sus instrumentos; pongamos por ejemplo el diseño de

los contratos (también instrumentos de la regulación) con los que el sector privado participará en las labores productivas propuestas por el sector, en colaboración con el sector público.

A todo lo anterior, podemos sumar las atribuciones que en todos estos procesos mantienen el Ejecutivo Federal y el Poder Legislativo (senadores y diputados), quienes delinean, diseñan y promulgan las leyes y demás disposiciones de planeación del desarrollo, mismos que sustentan todos estos procesos regulatorios y de política de competencia, *ex ante* y *ex post*, pero cuya función específica puede estar sujeta a la captura de los agentes por intereses diversos (tema trascendental de la regulación, tema para otro espacio). Luego entonces, la organización que bien pudiéramos categorizar tanto regulatoria como de política puede llegar a conjuntarse, u observarse en un mismo organismo; esto es, nuevamente estas diferencias propuestas por el autor deben ser estudiadas desde su respectivo marco teórico, pero también como funciones de complementariedad observables en una misma dependencia.

Hechas estas aclaraciones, desglosaremos los capítulos de *Política de Competencia* comenzado por el primero que presenta el marco histórico referencial de ésta. Con lo que se introduce al lector en estas cuestiones relevantes en el contexto de Estados Unidos y de Europa. En el entendido de que sin ser tal, sí aporta en buena medida a la comprensión de la historia del pensamiento económico y a las de la política de competencia y la regulación económica en específico, partiendo de la evolución que han manifestado las leyes y las agencias en la materia. En este capítulo quedan establecidos los objetivos de la política de competencia y de otras políticas públicas, los cuales como ya se ubicó más arriba tienen su propósito en el bienestar económico, así como en otros como pueden ser la defensa de las pequeñas empresas, la integración de mercados, la libertad económica, la lucha contra la inflación y la justicia y equidad.

El poder de mercado y su relación con el bienestar son estudiados en el segundo capítulo. Aquí, como en una conclusión anticipada se parte de dos principios básicos que llevan a un mejor comprensión del tema: “1) la política de competencia no se ocupa de maximizar el número de empresas, y 2) la política de competencia tiene que ver con defender la competencia de mercado con el fin de aumentar el bienestar, y no con defender a los competidores” (p. 68). Sosteniendo en esta parte que el poder de mercado no es malo *per se*. Por lo que, aunque pareciera paradójico, el autor argumenta que la “política de competencia no debería aspirar a “destruir” los monopolios, o, en términos más generales, el poder de mercado de las empresas, siempre y cuando estén establecidas sobre la base de prácticas comerciales legítimas” (p. 69). Por tal motivo, y a diferencia de la regulación, la política de competencia no estudia el poder del monopolio en sí, sino únicamente a aquellos que logran distorsionar los procesos competitivos. Análisis estos que en este mismo capítulo se estudian en sus versiones estática y dinámica, referida esta última a los grados en que una empresa logra introducir nuevos productos o procesos de producción, mediante investigación y desarrollo y no únicamente a la posición que logran por la disminución de sus costos de producción. Argumentando a favor que “si las agencias de competencia trataran de eliminar o reducir el poder de mercado cada vez que apareciera, esto tendría

el efecto perjudicial de eliminar los incentivos de las empresas para innovar” (p. 97). Vale la pena comentar que, entre otros ejercicios, en este capítulo es usada la teoría de juegos para ilustrar la concentración en condiciones de libre entrada y un modelo de redes que ilustran los problemas de coordinación entre consumidores cuando existen externalidades de red.

Siguiendo con esta tesitura, el tercer capítulo básicamente está dedicado a presentarnos una metodología para evaluar el poder de mercado. Se trata de la prueba SSNIP (*Small but Significant Non-transitory Increase in Prices*, o incremento pequeño pero significativo y no transitorio de precios), la cual bajo una serie de principios y supuestos funciona analizando el mercado en cuestión desde la perspectiva de otros bienes sustitutos, no sólo de competidores directos, por lo que para esta metodología son importantes auxiliares conceptos como la sustituibilidad de la oferta y la demanda, la elasticidad respecto al precio del producto y las elasticidades cruzadas de precios, las preferencias del consumidor y el poder de los compradores, así como las diferencias en los mercados, incluso los externos. Estos planteamientos nos hacen caer en la tentación de hacerlos coincidir con lo que son los niveles de concentración de una industria. Para ello, debemos tener en cuenta que concentración no implica necesariamente capacidad para ejercer poder de mercado; sin embargo, hay que considerar que una alta concentración puede suscitar dos resultados: poder de mercado efectivo, o una mayor eficiencia productiva en caso de producir economías de escala. Es así que, esta técnica, sin duda, complementa sustantivamente otras medidas clásicas de concentración como el índice Herfindahl-Hirschman, el índice Lerner o el *ratio* de concentración. El primero incluso que es aplicado por la Comisión Federal de Competencia Económica, consensuado por acuerdo de su pleno.

Llegamos así al cuarto capítulo, dedicado al estudio de la colusión y otros acuerdos horizontales, donde, teóricamente, para el primer concepto se parte de que “coincide con un resultado (un precio lo suficientemente alto), y no con la forma específica a través de la cual se logra ese resultado”. Explicando además que “la colusión puede ocurrir tanto cuando las empresas actúan a través de un cartel organizado (colusión explícita) como cuando lo hacen de una manera puramente no cooperativa (colusión tácita)” (p. 179). Y, en este sentido, se abunda en los ingredientes, los precios, la coordinación y otros elementos estructurales que dan pie a las colusiones entre empresas; para lo cual, se analizan también los procesos de intercambio de información, la coordinación y el papel de la comunicación y otras formas de observar comportamientos cuando las empresas se encuentran en zonas geográficas diferentes.

Aquí me permito hacer una reflexión que he venido aplazando desde párrafos arriba, porque curiosamente advierto que en el texto no se le da gran importancia; va en el sentido de la necesaria relación entre la economía y el derecho, y cómo es que ambas disciplinas se vinculan, en algo que pudiéramos denominar un par consistente, para poder atender cualquier proceso de política de competencia o de regulación económica. Al menos que hubiera abogados que a la vez fueran economistas, y viceversa, pero especializados en estas materias, lo cual es un tanto difícil de encontrar (no digo que no los haya). ¿Por qué es importante mencionarlo? Porque algo que sí

deja leer entre líneas Motta, tanto en este como en otros capítulos, en la teoría, en los ejemplos y ejercicios prácticos, es que no necesariamente las leyes de competencia pueden tener la razón al juzgar una práctica monopólica, teniéndose que apoyar por el análisis económico que dictamina no siempre desde la norma, sino desde la posibilidades y efectos que una aparente situación de desventaja competitiva pueda tener para el bienestar económico y para el bienestar social.

Este capítulo estudia también otro tipo de alianzas estratégicas y de manera muy general los acuerdos horizontales, que deja para ser estudiados específicamente en el siguiente capítulo. Estas fusiones horizontales son aquellas que se dan entre competidores y que pueden estar marcadas, sobre todo, por sus efectos en el bienestar, ya sean unilaterales o pro colusorios o coordinados. Para los primeros se muestra que una fusión puede incrementar el poder de mercado de las empresas que se fusionan y disminuir el excedente del consumidor así como el bienestar total. Además, si la fusión aumenta la eficiencia de las empresas que se fusionan, su efecto neto sobre el bienestar es ambiguo, en virtud de que el poder de mercado podría ser mayor que la disminución del precio. Y se apoyan de otras variables que afectan el poder de mercado unilateral, como la concentración, las participaciones de mercado y las capacidades de las empresas, el poder de compra y la excepción o defensa de una empresa en crisis, entre otras. Por su parte, los efectos pro colusorios (se argumenta) no representan necesariamente un incremento del poder de mercado por una sola empresa, por lo que se pudiera crear una condición estructural para alcanzar resultados colusorios, ya que esto reduce el número de empresas independientes y puede dar lugar a una distribución más simétrica de los activos. Algunos de los elementos que determinan en qué medida puede ocurrir la colusión están dados por las ganancias en eficiencia, los condicionamientos para la fusión (remedios estructurales y remedios conductuales), así como la venta de activos en determinadas zonas geográficas. Y, termina el capítulo quinto por demás ilustrativamente, explicando la política de fusiones en la Unión Europea, así como presentando unos estudios de caso que evidencian aún más la relevancia de estos temas.

El tema de las restricciones y fusiones verticales se analiza en el sexto capítulo. Partiendo de que la mayoría de los productores no venden sus bienes y servicios directamente, sino que requieren de intermediarios para llegar a los consumidores, por lo que con frecuencia se encadenan mediante compromisos (normados o no) de diversos tipos con el fin de “reducir los costos de transacción, garantizar la estabilidad de los suministros y coordinar mejor las acciones” (p. 360). Así que en esta parte se estudian los efectos de estas restricciones y fusiones sobre el bienestar. Varios son los tipos de restricciones verticales, así como diferente su efecto en la competencia entre la marca o para marcas competidoras, pudiéndose reflejar en aumentos de la eficiencia de la cadena vertical o en reducciones de la competencia hacia otras cadenas, por lo que (se sustenta durante esta sección con la teoría, ejemplos y ejercicios) es posible que se llegue a obligar a salir a alguna empresa del mercado o ¿por qué no?, utilizarse con propósitos de mejorar la coordinación dentro de la cadena. “Esto significa que el análisis económico sugiere una *regla de la razón* en lugar de una *regla per se* de prohibición de ciertas restricciones”, o también que es posible usar el crite-

rio de que “sólo las cláusulas verticales adoptadas por empresas que gocen de gran poder de mercado merecen ser investigadas” (p. 365), teniéndose que aplicar, precisamente, la “regla de la razón”. Y con esto, apoyo en mayor medida mi argumento sobre la excelente relación de complementariedad que debe darse entre el derecho y la economía.

Sin duda, el capítulo más amplio es el séptimo, donde se estudian las prácticas de exclusión, que son aquellas que lleva a cabo una empresa establecida para disuadir a rivales de entrar al mercado o de forzarlos a salir, mismas que para el autor se trata de “uno de los temas más difíciles de la política de competencia”, pues en muchos casos es difícil distinguirlas de otros ejercicios competitivos que benefician a los consumidores. Las prácticas de depredación mediante estrategias de precios o de estrategias ajenas a los precios (sobreinversión, ventas atadas, el empaquetamiento y otras opciones de incompatibilidad), son realizadas principalmente por una empresa incumbente (aquellas que ocupan cuotas importantes de *liderazgo* en los mercados tradicionales, cuentan con una estrategia de posicionamiento, su marca es fuerte frente al consumidor y disponen de canales de distribución sólidos); y, como bien dice Motta, no son un fenómeno nuevo, pero sustenta dos razones por la que deben analizarse con un mayor detenimiento: “en muchos países se han producido procesos de liberalización, privatización y desregulación que han provocado que en varios sectores, un incumbente se enfrente a competidores potenciales, lo que crea fuertes incentivos para un comportamiento potencial de exclusión [...], una parte creciente de las economías avanzadas se compone de sectores que muestran efectos de red (*network*) y de atadura (*lock-in*). En tales entornos, a los nuevos competidores podría parecerles muy difícil competir con los incumbentes, y se tendría que prestar atención especial a posibles prácticas de exclusión” (p. 480). De esta manera, el lector se enfrentará a más de 130 páginas, por demás interesantes y formativas para el abordaje de estos imprescindibles asuntos para la política de competencia.

Finalmente, como un capítulo de apoyo, necesario para la mejor comprensión de todas y cada una de las secciones en que se estructura esta obra, se dedica éste a presentar una serie de herramientas sobre la teoría de juegos y otros modelos de competencia imperfecta que son utilizados en las secciones técnicas del libro (tales como derivadas de funciones reales). No obstante, cabe insistir en lo que el mismo autor establece (y que desde el principio de esta reseña hacíamos notar), en el sentido de que “esto no reemplaza una formación más formal en cuanto a modelos básicos de organización industrial”, con el propósito adicional de que este capítulo “debería ayudar a algunos estudiantes que ya cuenten con una cierta formación en economía y en análisis matemático simple, y a los que quieran refrescar los conocimientos adquiridos hace algún tiempo, a poder entender los argumentos formales que se plantean en el libro” (p. 618).

En conclusión, la obra ofrece de manera instruida y esclarecedora un estudio de la política de competencia faltante en el idioma español que complementa en muy buena medida la base referencial de quienes nos hemos formado disciplinariamente más del lado de la regulación económica, sus teorías, modelos, propuestas de polí-

tica e instrumentos. Adicionalmente, conviene reiterar que el documento es de suma utilidad tanto para economistas como para abogados especialistas en competencia y regulación, en aras de continuar el valioso apoyo que se ofrecen ambas disciplinas para la solución de los problemas vinculados con estas materias tan en boga y necesarias para las economías en desarrollo como la nuestra. La amplia difusión de materiales especializados que en la actualidad hemos tenido, sobre todo realizados por expertos en derecho de la competencia, comprueba esta necesidad.

Por su parte, las autoridades de competencia, agencias y organismos regulatorios (pudiendo completar la lista con las mismas empresas privadas y despachos de consultoría, entre otros) tienen en esta obra un valioso apoyo de consulta y aplicación de técnicas para el mejor desempeño de sus múltiples funciones y atribuciones. No quiero decir con esto que las desconozcan, pues sus propósitos de intervención y participación en la economía los tendrán muy claros, pero no está de más contar con un instrumento adicional que promueva una mejor y más genuina participación en la economía.

Referencias de apoyo

- DOMINGO, Rosario, Ponce, Jorge y Zipitría, Leandro (2016). *Regulación económica para economías en desarrollo*. Departamento de Economía - FCS, Universidad de la República, Montevideo.
- OCDE (2002). *Regulatory Policies in OECD Countries: from Interventionism to Regulatory Governance*. Citado en OCDE (2011). *Herramientas para la evaluación de la competencia*. Volumen 1: Principios. P. 42.
- RIVERA, Urrutia, Eugenio (2004). "Teorías de la regulación en la perspectiva de las políticas públicas". En: *Gestión y Política Pública*, Volumen XIII, Número 2, II Semestre de 2004. pp. 309-372.