



---

# REGULACIÓN, REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

---

Franz Traxler y Brigitte Unger

Los autores son, respectivamente, Profesor de Sociología en la Universidad de Viena, y Profesora Asistente de Economía en la Universidad de Viena y Profesora Visitante en la Universidad de Stanford.

Tomado del *Journal of Economic Issues*, XXVIII, 1, marzo de 1994. Se publica con autorización de la Association for Evolutionary Economics, entidad poseedora de los derechos de autor. Los autores agradecen a J. R. Hollingsworth, P. C. Schmitter, W. Streeck, Anne Mayhew y a dos comentaristas anónimos. También a F. van Waarden quien mejoró sustancialmente el estilo.

El debate de los ochenta acerca de la desregulación sólo tocó marginalmente dos aspectos teóricos y prácticos esenciales del problema: las *funciones* y las *instituciones* de la desregulación. Por regla general, los economistas consideran que la regulación cumple una función sólo cuando falla el mercado, puesto que su ideal es el mercado perfectamente competitivo. Se pueden distinguir tres fallas del mercado. En términos substanciales, la falla del mercado surge cuando el proceso de mercado no lleva a una asignación eficiente. Segunda, puede haber una falla del mercado en términos sociales, cuando la asignación eficiente implica una distribución del ingreso injusta e inaceptable. A este aspecto social se dedicó, significativamente, menos espacio en el debate acerca de la regulación. Tercera, puede haber una falla del mercado en términos *temporales*. Las soluciones que son eficientes en el corto plazo pueden ser subóptimas en el largo plazo debido a los miopes horizontes de planeación. La regulación puede proporcionar las precondiciones necesarias para la planeación y la eficiencia a largo plazo. Hasta ahora, esta función de la regulación ha sido pobremente tratada en las discusiones teóricas y de política económica.

Además de omitir el nivel temporal de las fallas del mercado, el debate neoclásico sobre la regulación se ha restringido a las instituciones del mercado y del Estado. La regulación es siempre una regulación estatal. Esto pasa por alto que hay otras instituciones, como las asociaciones de empresas, que también participan en la coordinación o regulación de las actividades económicas. En este artículo describimos y evaluamos el desempeño de diversas instituciones de regulación. La visión económica tradicional sostiene que la regulación lleva

a la rigidez: la adaptación y el cambio de las estructuras económicas, necesarias para incrementar la competencia internacional, exigen una reducción de la regulación del Estado. Contra esta posición, sostendremos que algunas instituciones reguladoras mejoran la capacidad adaptativa de las economías, en vez de disminuirla. Al evaluar las instituciones de regulación, omitiremos los criterios sociales y nos limitaremos al criterio dominante en el enfoque neoclásico: la eficiencia asignativa en condiciones de intensa competencia internacional. Nos preguntamos: ¿cuál es el significado de diversas instituciones de regulación para el cambio económico estructural? ¿Pueden facilitar también el cambio estructural e incrementar la competitividad internacional?

En este artículo sintetizamos las teorías económicas de la regulación y sostenemos que éstas no consideran adecuadamente el aspecto temporal de las fallas del mercado. Elaboramos una tipología de instituciones de regulación económicamente relevantes además de la dicotomía entre mercado y Estado. Otras instituciones aquí consideradas son la firma, la red y la agrupación corporativa. Presentamos los resultados de una comparación internacional que ilustra la diversidad de esquemas de regulación e indicamos qué instituciones son más eficientes para manejar los problemas de regulación (de sectores específicos). La eficiencia se definirá estrechamente en términos estático comparativos: el desempeño —medido por el comercio externo como indicador de la competitividad— de una institución de regulación en comparación con el de otra. No sobra decir que el desempeño del comercio externo depende de numerosas variables tales como las barreras comerciales, los precios de los factores y los subsidios industriales. No obstante, nuestro argumento es que estas variables también son determinadas decisivamente por la regulación, tal como aquí la conceptualizamos. Por consiguiente, el impacto de la regulación sobre el desempeño económico merece especial atención.

## **DIMENSIÓN TEMPORAL DE LA FALLA DEL MERCADO**

Las teorías normativas que apoyan la regulación toman como punto de referencia el mercado perfectamente competitivo. La regulación sólo se justifica cuando el mercado falla para proporcionar una asignación óptima. Esas fallas del mercado pueden resultar del monopolio natural, de una competencia ruinosa, de externalidades y de asimetrías de información.

Todos los enfoques normativos de la regulación son estáticos. El tiempo no recibe una consideración sistemática. Los enfoques neo-

clásicos tratan el futuro como cualquier otra mercancía que puede ser intercambiada en los mercados. Los individuos pueden cambiar el consumo presente por el consumo futuro a una tasa de descuento intertemporal en los mercados de futuros. Pero el intercambio supone explícitamente el carácter de mercancía de lo intercambiable y, por tanto, la reversibilidad de la transacción.<sup>1</sup> Así, el enfoque de los mercados de futuros implica la intercambiabilidad del hoy y del mañana y, por tanto, no puede tratar al tiempo en una trayectoria irreversible, histórica. No obstante, una decisión que se toma el día de hoy puede producir resultados irreversibles el día de mañana. Podemos intercambiar acero de hoy por acero de mañana (más la tasa de interés por diferir el uso). Pero ¿cómo tratar con el hecho de que no aprender hoy significa no tener habilidades mañana?

Williamson [1975], quien asigna a la regulación la función de reducir los costos de transacción, considera el problema de la irreversibilidad de las decisiones cuando pone de presente la existencia de costos de quiebra [*sunk costs*]. Sostiene que las dos partes de un acuerdo se someten a unos costos específicos y no recuperables [Hodgson 1988, 155n]. Pero como admite la posibilidad de cálculo racional y minimización de los costos de transacción, ignora la incertidumbre (en tanto opuesta al riesgo) que es también inherente a cualquier trayectoria que requiera tiempo.

Las teorías positivas de la regulación describen y explican (pero no justifican normativamente) la regulación como una consecuencia del interés propio de la autoridad reguladora y de los actores relacionados. Los teóricos de la elección pública, por ejemplo, consideran a la regulación como un instrumento para la redistribución entre los diferentes grupos. Pero tampoco consideran la dimensión temporal.

El enfoque teórico del contrato considera que la regulación se justifica por el interés público. Para esta visión, una autoridad actúa en favor del interés público si la política adoptada corresponde a un contrato que una coalición de consumidores también llegaría a establecer con los productores en el largo plazo, pero donde ese contrato privado sería inferior a la regulación pública. Tal contrato incluye la provisión de bienes a largo plazo y obra en interés de ambas partes.

---

1 La reversibilidad en este sentido no significa que una vez tomadas las decisiones, éstas pueden ser revertidas sino que los bienes de hoy pueden ser intercambiados por los bienes de mañana. La decisión de producir hoy una manzana es irreversible, puesto que esta manzana se pudrirá mañana. Pero la manzana fresca de hoy puede ser intercambiada en el día de mañana por una manzana fresca recién producida en el momento de tomar la decisión.

Asegura una oferta estable a los consumidores y ventas estables a los productores. El enfoque incorpora explícitamente el problema del largo plazo de las decisiones económicas y de la distribución de los bienes a través del tiempo. Pero aún deja abierto el interrogante de en qué condiciones es mejor utilizar la regulación basada en la teoría del contrato que la asignación del mercado.

Así pues, puede concluirse que los enfoques neoclásico y alternativos omiten un tipo específico de falla del mercado: la irracionalidad a largo plazo de las decisiones racionales de corto plazo de quienes participan en el mercado. La regulación puede evitar la mala asignación a través del tiempo.

### LA REGULACIÓN Y LA DIMENSIÓN TEMPORAL UN ENFOQUE KEYNESIANO<sup>2</sup>

El tiempo como trayectoria histórica en un mundo incierto es un tema clave de la escuela austríaca. Hayek [1941] subrayó el papel del tiempo en el incremento de la probabilidad de decisiones de inversión erróneas, de falta de coordinación de las decisiones y de errores de inversión acumulativos. No obstante, consideraba que los precios pueden coordinar las decisiones intertemporales. La regulación sólo perturbaría este proceso. Una caída de la tasa de interés indicaría una mayor disposición a postergar el consumo presente por el futuro y crearía así incentivos para comprometerse en procesos de producción cada vez más indirectos [ver Garrison y Kirzner 1987]. Al criticar los supuestos implícitos de las escuelas neoclásica y austríaca relacionados con el mecanismo de precios, Keynes [1936] llegó a la conclusión exactamente opuesta, es decir, que las instituciones externas al mercado eran necesarias para la coordinación intertemporal.

Keynes mostró que las decisiones que son racionales en el corto plazo pueden llevar a resultados irracionales en el largo plazo debido a que estas decisiones son guiadas por criterios erróneos: los precios (tasas de interés a largo plazo), que dependen de cálculos de corto plazo. Keynes no negó la función de señal de los precios que tanto enfatizó Hayek, pero sostuvo que la señal era errónea. La teoría neoclásica y la escuela austríaca suponen implícitamente que las decisiones de corto plazo se basan en criterios de corto plazo y las decisiones de largo plazo en criterios de largo plazo. Keynes mostró que las decisiones de largo plazo se basan en criterios erróneos, es

---

2 Para una descripción más amplia, véase Unger [1981].

decir, de corto plazo. Los inversionistas privados hacen sus inversiones en capital real dependiendo de sus ingresos esperados y de la tasa de interés a largo plazo.<sup>3</sup> Los rendimientos *esperados* durante la vida total de una inversión son, en general, estables.<sup>4</sup> Estos se forman con base en la convención de que el presente es una buena guía para el futuro y el comportamiento de la mayoría un buen indicador para el comportamiento de uno mismo [Keynes 1936, 152]. Los problemas provienen de la financiación de la inversión a través del mercado de acciones (o de otros mercados financieros), donde se determina el precio de los activos a largo plazo. Los especuladores son muy activos en este mercado, y su racionalidad es una racionalidad basada en cálculos de corto plazo. Las expectativas sobre el futuro cercano determinan el precio de los activos a largo plazo. La especulación exitosa requiere corregir las estimaciones de las expectativas de otros y no las del valor real de los activos, y esto exige acciones que se anticipen a la mayoría y no que se adapten a ella.

Puesto que las inversiones privadas dependen del mercado de acciones o de otros mercados financieros para su financiación, y puesto que los inversionistas pueden escoger entre invertir en capital financiero o en capital real, los empresarios se ven forzados a actuar como especuladores cuando toman sus decisiones de inversión. Los empresarios deben guiarse por los cambios a corto plazo en los precios de los títulos, lo que dificulta planear para el largo plazo. La señal de la tasa de interés es sistemáticamente errónea para la asignación intertemporal. Las oleadas de optimismo y pesimismo que ésta desencadena —un proceso de crisis que se autoperpetúa— son el núcleo de la teoría keynesiana. Keynes consideraba que el mercado de acciones era una institución desestabilizadora porque éste genera sistemáticamente unos criterios falsos para tomar decisiones: las expectativas acerca de las expectativas de otros, en vez de expectativas genuinas acerca de los proyectos de inversión y de las firmas. El

---

3 En términos más precisos, de la eficiencia marginal del capital, aquella tasa de descuento que iguala los rendimientos esperados de una inversión con su precio de oferta.

4 Por simplicidad del argumento, nos referimos aquí a la interpretación reduccionista que Leijonhufvud [1968] hizo de Keynes. Una visión institucionalista o postkeynesiana sugeriría que incluso la inversión real es incierta. El problema, entonces, no sería tan sólo que los precios pueden ser falsos, sino que simplemente no podemos saber si son verdaderos o falsos. Sin embargo, cuando se adopta esta última interpretación, las fluctuaciones y la especulación en los mercados financieros se verían reforzadas por las fluctuaciones y la incertidumbre de la inversión real.

quería separar la especulación de la inversión. Por tanto, abogaba por la creación de instituciones que generen expectativas socialmente justificadas, por ejemplo, criterios de decisión a largo plazo para formular expectativas de largo plazo.

## **EL CAMBIO ESTRUCTURAL COMO DILEMA DE RACIONALIDAD TEMPORAL**

Con la incertidumbre estructural acerca de la futura evolución de la demanda,<sup>5</sup> existe el peligro de que las inversiones, que sólo proporcionan rendimientos en el largo plazo, no se realicen en una economía de mercado. El peligro es tanto más intenso cuanto mayor sea la incertidumbre acerca de las ventas futuras y cuanto mayores sean los costos de quiebra de un proyecto de inversión a largo plazo.

La situación puede ser representada mediante el dilema del prisionero: mientras que deben invertir para mantener la competitividad internacional a largo plazo, las firmas no harán tales inversiones porque reducen sus beneficios a corto plazo. La lógica es similar a la del problema mencionado por Keynes: la planeación a largo plazo está guiada por las posiciones competitivas de corto plazo en el mercado. Las firmas deben tener en cuenta lo que sus competidores hacen en el presente y en el corto plazo. No obstante, con la adopción de estrategias de corto plazo se inicia una trayectoria histórica, irreversible, que puede llevar a deficiencias de largo plazo.

Hay dos maneras de resolver este problema. Primera, las firmas pueden cooperar con sus competidores y crear un entorno de mercado estable que permita planear inversiones a largo plazo. La combinación de recursos en un fondo común de conocimientos, por ejemplo, puede superar las deficiencias de investigación y desarrollo (véase Binmore [1992] para una formulación más amplia). Este esquema de cooperación puede ser denominado como red. Sin embargo, la cooperación espontánea será difícil de lograr en el caso de incertidumbre estructural acerca de la futura evolución del mercado. La teoría de juegos sólo es válida para la incertidumbre paramétrica. En el caso de incertidumbre estructural, es difícil continuar iterando

---

5 La incertidumbre estructural designa la falta de información sobre la estructura del problema, y la incertidumbre paramétrica designa la falta de información sobre los parámetros del problema. Como plantea Picker [1992], esta distinción de Langlois [1984] es muy similar a la distinción que Knight establece entre incertidumbre y riesgo [ver Picker 1992, 72].

el juego debido a que la matriz de recompensas [*pay-off matrix*] cambia erráticamente.<sup>6</sup> Además, cuando los costos de quiebra en que se incurre son muy altos, es muy grande el incentivo para apartarse de la cooperación. La incertidumbre estructural y los costos de quiebra muy probablemente adoptan la apariencia de una situación de dilema del prisionero. Y cuanto mayor sea el lapso de tiempo en cuestión tanto más rápida será la reacción de los mercados a la creciente internacionalización; y cuanto mayores sean las fluctuaciones de los mercados financieros, debido a la creciente movilidad del capital financiero, tanto más probable será la aparición de incertidumbre estructural.

En tal situación, la regulación de una autoridad externa se vuelve un instrumento sensible para asegurar la orientación a largo plazo de las decisiones de negocios, lo cual es importante para el cambio estructural y la competitividad internacional. Ejemplos de medidas reguladoras que crean un clima adecuado para la planeación e inversión a largo plazo son la provisión de estabilidad política, la reducción de la incidencia de huelgas mediante el estímulo a las negociaciones y una justa distribución del ingreso entre el trabajo y el capital, la prevención de los efectos acumulativos de las quiebras, y la provisión de bienes públicos que el mercado no puede proporcionar en cantidades suficientes.

Un área típica en la que surge el dilema del prisionero con respecto a las inversiones a largo plazo es la investigación y desarrollo. Los altos costos de quiebra y la gran incertidumbre acerca del éxito de la investigación hacen que los proyectos de corto plazo sean más atractivos. Pero en el largo plazo, esto puede llevar a la pérdida de competitividad internacional. La provisión de una infraestructura de investigación o el pago de los costos de investigación por parte del Estado se encuentran entre los bienes públicos que el mercado no puede proporcionar autónomamente en una cantidad suficientemente elevada.<sup>7</sup> Otra área en la que el mercado tiene dificultades para proporcionar suficientes bienes es la del entrenamiento voca-

---

6 La teoría de juegos sólo puede tratar la incertidumbre paramétrica, cuando se conocen los estados del mundo y la matriz de recompensas que cambia según una distribución de probabilidad. La incertidumbre estructural significa que los estados del mundo son desconocidos y que la matriz de recompensas cambia de modo impredecible.

7 La definición de bien público o colectivo no es uniforme en la literatura reciente. Aquí designamos con ese término a los bienes en que no se aplica el principio de exclusión.



cional. Este no retribuye a las firmas la inversión que realizan en el entrenamiento de sus trabajadores cuando pueden ser contratados por sus competidores. Pero el resultado a largo plazo de estas decisiones de corto plazo es una oferta insuficiente de trabajo calificado.

Sin embargo, la función positiva de la regulación-estabilización de las expectativas puede ser compensada por las fallas regulatorias. Por esto entendemos que la regulación puede crear rigideces e ineficiencias: sobredimensionamiento de las unidades de investigación y desarrollo, un entrenamiento inadecuado de la fuerza de trabajo e incentivos para que las firmas acepten riesgos demasiado bajos. Se debe estar atento al *trade-off* entre *reducción de la incertidumbre* y *preservación de la flexibilidad*. Aunque la regulación es más adecuada que el mercado para reducir la incertidumbre, el último es más adecuado para preservar la flexibilidad. Para asegurar una exitosa adaptación estructural a las condiciones cambiantes de la competencia, es necesario establecer un balance entre las exigencias de flexibilidad y estabilidad para la orientación a largo plazo. Mientras tanto, establecer si los beneficios de la regulación para reducir la incertidumbre sobrepasan a sus costos es una cuestión empírica.

## TIPOLOGÍA DE LAS INSTITUCIONES DE REGULACIÓN ECONÓMICA

La teoría neoclásica de la regulación sólo considera las alternativas del mercado y el Estado [por ejemplo, Joskow y Noll 1981]. La regulación, entendida como una intervención dirigista del Estado, y la desregulación, entendida como la restauración de las fuerzas del mercado, son los órdenes político-económicos alternativos. Las excepciones sólo pueden encontrarse por fuera de la corriente económica principal. Institucionalistas auténticos como John R. Commons definen las instituciones como una acción colectiva que controla las acciones individuales y consideran una amplia diversidad de tipos: las costumbres, las familias, la corporación, el sindicato, el Estado y el mercado [véase Neale 1987, 1178n].<sup>8</sup>

---

8 Deseamos diferenciar entre institucionalistas auténticos e institucionalistas de los costos de transacción. "Auténtico" significa que considera las instituciones como relaciones sociales [véase Kanel 1985, 286] y no como un orden social surgido de la minimización de los costos de transacción de Williamson por parte de individuos egoístas, como en la fábula de las abejas de Mandeville.

Todas estas instituciones son sistemas de incentivos. Fijan las condiciones del éxito para el logro de los objetivos de los actores económicos y así gobiernan sus actividades. Ciertas acciones se vuelven más probables que otras. Por tanto, también han sido denominadas instituciones de regulación económica. Los mercados son también sistemas de incentivos que regulan el comportamiento. De aquí que la desregulación no signifique la eliminación de los sistemas de reglas sino tan sólo el remplazo de uno (el Estado) por otro (el mercado).

Pueden distinguirse tres tipos básicos de incentivos: el *poder*, las *recompensas* (materiales) y el *reconocimiento normativo* [Etzioni 1986]. El enfoque neoclásico en la regulación por el mercado o el Estado incluye tan sólo los dos primeros tipos de incentivos. No obstante, las orientaciones normativas también regulan las actividades económicas, como atestiguan las discusiones sobre la cultura de la firma o de la organización que aparecen en la literatura más reciente en el campo de la administración [por ejemplo, Ouchi y Wilkins 1985; Smircich 1983].

Las relaciones entre actores económicos en realidad no están gobernadas por un tipo *único* de incentivos, sino por la interacción del poder, las recompensas, los valores y las normas. Por tanto, las instituciones de regulación deben ser diferenciadas empíricamente con respecto a su combinación de incentivos. Esto hace que la clasificación de las instituciones de regulación sea más difícil. En la literatura aparecen varias clasificaciones, que van más allá de la dicotomía entre mercado y Estado [por ejemplo, Hague y Clignet 1982, Ouchi 1980, Schmitter y Streeck 1985]. Para nuestro propósito, distinguiremos las siguientes instituciones de regulación:

*El mercado.* Los principios de asignación son el intercambio y el precio. Este último está determinado por la oferta y la demanda de un gran número de actores anónimos que participan en el mercado. La estructura básica para el intercambio es el establecimiento de los derechos de propiedad. Otras características son la participación voluntaria (autonomía contractual) y la objetivación de las relaciones económicas ("sólo con respecto a la cosa, no con respecto a la persona" como señalaron Weber [1922] y Marx [1890]). Entre los tres tipos de incentivos mencionados, predominan las recompensas materiales.

*La firma u organización.* Las transacciones pueden realizarse no sólo a través del mercado sino también entre organizaciones. Las razones para esta internalización de las transacciones son motivo de controversia. Pueden atribuirse al poder [Marglin 1974] o a la eficiencia [Williamson 1975]. Los principios de asignación y los incentivos de la

organización son el poder, la autoridad jerárquica y las recompensas materiales. Todos los servicios producidos internamente son valorados por una autoridad no por un proceso de intercambio. Los incentivos materiales, proporcionados por quienes están en el poder, tienen en cuenta su efecto sobre los cálculos utilitarios de los demás actores de la firma.

*El Estado.* Los principios de asignación son aquí el poder, la autoridad y las recompensas materiales. Sin embargo, lo que lo distingue de la firma y del mercado es, primero, que su principal función de gobierno consiste en proveer bienes *colectivos* en vez de bienes privados, porque la provisión privada de esos bienes colectivos ocasiona considerables problemas de acción colectiva [Olson 1965]. Segundo, el Estado depende también de incentivos normativos. Su autoridad requiere legitimidad.

*Asociaciones corporativas.* La asignación y la regulación se ejercen aquí mediante asociaciones privadas, ya sea autónomamente o en cooperación con agencias estatales [Lehmbruch y Schmitter 1982; Schmitter y Lehmbruch 1970]. Igual que con el Estado, su objetivo principal es la provisión de bienes colectivos. El conjunto de incentivos es una mezcla de poder, recompensas materiales y exhortaciones normativas. La estabilidad de la asociación asignativa exige cierta congruencia entre los intereses de la asociación y los de sus miembros. Hay muchos problemas de acción colectiva que producen un déficit de incentivos. En ausencia de apoyo del Estado a las asociaciones involuacradas, éstas deben confiar fuertemente en los incentivos normativos.

*Redes.* Finalmente, hay un tipo de institución de regulación que ha recibido diversos nombres: clan [Ouchi 1980], red (informal) [Lindberg *et al.* 1988; Powell 1990] o contratación obligatorio-relacional [Dore 1983; Williamson 1985]. Todos ellos designan relaciones de cooperación intensa y a largo plazo entre firmas, que no son relaciones anónimas de mercado ni relaciones jerárquicas formales. Los asociados dependen fuertemente uno del otro, por ejemplo, debido a la gran especificidad de los activos. Esto hace que la terminación de la relación sea muy costosa. Las relaciones exigen confianza y, por tanto, las obligaciones mutuas son a menudo formalizadas con menos detalle que en los contratos de mercado. La función básica es el intercambio o la combinación de recursos tales como el know how, la información, las fuentes de crédito, la investigación y el desarrollo, la distribución de las participaciones en el mercado y la regulación de precios. Las redes pueden tomar diversas formas: contratos entre oferentes y clientes, conversaciones regulares pero informales entre gerentes, participación recíproca en las juntas directivas o *joint ventures*.

Las redes organizan el intercambio de recursos, pero difieren de las relaciones de mercado en que hay en ellas menos autonomía contractual y las relaciones de intercambio están menos objetivadas. Si las redes se dedican a *combinar* recursos, se diferencian de las firmas en que la combinación se da a través de la coordinación *interorganizacional* y no mediante la coordinación *intraorganizacional*. Los actores participantes preservan su autonomía.

## INSTITUCIONES DE REGULACIÓN Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Para analizar empíricamente el impacto de las instituciones de regulación sobre la competitividad internacional, usaremos una comparación combinada entre naciones y entre sectores. Primero se examinará cómo se relacionan las variaciones en las mezclas nacionales de instituciones de regulación *dentro* de tres sectores específicos con las diferentes capacidades de adaptación estructural. El porcentaje de importaciones sobre exportaciones por sector, un indicador muy usado en los debates sobre competitividad internacional, se utilizará como medida de la reestructuración exitosa. Con base en estudios comparativos sobre las industrias de acero, máquinas herramientas y automóviles. En los países seleccionados para la comparación se encuentran los fabricantes más importantes en estos sectores. En una segunda etapa, se compararán las estructuras de regulación *entre* sectores. Esta comparación general mejora nuestra comprensión de la eficiencia de las instituciones de regulación. En una comparación intrasectorial entre naciones, la evaluación de esta eficiencia debe limitarse a los problemas estructurales de los sectores específicos. Puede no haber una forma óptima de regulación si los problemas específicos de cada sector requieren distintos enfoques institucionales. Por tanto, sólo las comparaciones entre sectores pueden llevar a conclusiones más generales con respecto a la influencia de las instituciones de regulación sobre la reestructuración económica.

## COMPARACIONES SECTORIALES ENTRE NACIONES

Las comparaciones de la industria del acero entre Estados Unidos y Japón revelan desarrollos completamente opuestos. Desde 1945, las acerías estadounidenses han experimentado una continua declinación. Cuando perdieron su posición tecnológicamente dominante con el Japón, su posición en el comercio externo se deterioró. Mientras que Estados Unidos se convirtió en un importador neto desde

finales de los años cincuenta, Japón muy pronto adoptó el papel de principal exportador en el comercio exterior del acero (cuadro 1).

CUADRO 1  
DESEMPEÑO EXTERNO DE LA INDUSTRIA DEL ACERO  
ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN  
Porcentaje de importaciones sobre exportaciones

Promedio	Sobre sus propias exportaciones		Sobre exportaciones mundiales	
	Estados Unidos	Japón	Estados Unidos	Japón
1950-54	-	-	15.8	5.4
1954-59	-	-	11.5	4.7
1960-64	166.4	5.0	8.3	14.9
1965-69	471.9	1.4	5.5	25.7
1970-74	346.1	0.6	5.7	33.1
1975-79	623.3	1.3	2.6	34.4
1980-84	858.9	8.0	1.9	27.7
1985-89	1124.5	18.6	1.4	21.3

Fuente: Naciones Unidas, *Statistics of World Trade in Steel 1913-1959*, Ginebra 1961; Ocde, *World Steel Trade Developments 1960-1983*, París 1985; Ocde, *The Steel Market in 1985 and the Outlook for 1986*, París 1986; Ocde, *The Steel Market in 1987 and the Outlook for 1988*, París 1988; Ocde, *The Steel Market in 1988 and the Outlook for 1990*, París 1990; cálculos de los autores.

El problema de regulación más importante en este sector surge de la combinación entre altos requerimientos de capital y la volatilidad de las ventas en los mercados. Esto lleva a que las inversiones enfrenten unos riesgos de sobrecapacidad mayores que en otros sectores. A primera vista, las compañías japonesas parecen tener un mejor desempeño porque sus riesgos de invertir en equipo moderno son menores que los de sus competidores estadounidenses. Pero si se examina más en detalle, las estructuras de regulación nacional japonesas, a diferencia de las de Estados Unidos, estimulan sistemáticamente la modernización a largo plazo. Las estructuras japonesas permiten que las empresas externalicen parcialmente los riesgos de inversión, mientras que las empresas estadounidenses tienen que internalizarlos [O'Brien 1994].

Los japoneses han conformado una red entre el MITI (Ministerio de Comercio Internacional e Industria) y las mayores empresas del sector, que gobierna las decisiones de inversión. Los participantes acuerdan la asignación de nuevos derechos de capacidad a las firmas con los siguientes criterios: la anterior participación de la empresa en el mercado, la eficiencia de la capacidad existente y la demanda

futura esperada [O'Brien 1994]. Originalmente, este sistema fue establecido y dirigido por el MITI. Después, la expansión de la capacidad llegó a ser coordinada autónomamente entre las firmas, mientras que el MITI desempeña un papel persuasor. Este sistema reduce la incertidumbre acerca de la posible sobrecapacidad futura mediante la asignación de cuotas de capacidad. Al mismo tiempo, hace que esta asignación dependa de la capacidad para obtener ganancias de productividad de cada firma. Así, estimula a las firmas para que adopten una estrategia a largo plazo de inversiones en las tecnologías más recientes. En ausencia de un sistema comparable, las empresas de Estados Unidos tienen que enfrentar inestabilidades del mercado mucho mayores. De modo que su principal objetivo es maximizar los beneficios a corto plazo y minimizar las pérdidas debidas al ciclo de negocios. La modernización tecnológica pasa a ser de importancia secundaria.

Por largo tiempo, la oferta mundial de máquinas herramientas estuvo dominada por las firmas productoras de Alemania y Estados Unidos, que lideraron los desarrollos tecnológicos en este sector. Sin embargo, a comienzos de los ochenta, su ventaja competitiva fue desafiada por cambios fundamentales en sus mercados; aumentó la competencia de los productores del Japón y de los países recién industrializados. Además, la demanda se desplazó desde las rígidas formas de la automatización mecánica hacia las flexibles máquinas herramientas de control numérico operadas por computadores. Mientras que las empresas alemanas se las han arreglado para consolidar su posición en el mercado mundial después de las dificultades iniciales, las compañías estadounidenses han fracasado ampliamente para ajustarse a la nueva situación, como se observa en el dramático deterioro del comercio externo de su sector desde fines de los setenta (cuadro 2).

CUADRO 2  
DESEMPEÑO EXTERNO  
DE LA INDUSTRIA DE MÁQUINAS HERRAMIENTAS  
ESTADOS UNIDOS Y ALEMANIA OCCIDENTAL

Porcentaje de importaciones sobre exportaciones

País	1977	1980	1983
Alemania Occidental	19.1	29.6	25.4
Estados Unidos	76.4	130.6	142.1

Fuente: Naciones Unidas, *International Trade Statistics Yearbooks*, SITC 736.

Esta diferencia de adaptabilidad parece estar relacionada con una diferencia en las estructuras de regulación, no obstante haber sido diseñadas para afrontar el mismo problema [Herrigel 1994]: la alta sensibilidad de la demanda de máquinas herramientas al ciclo de negocios. La industria estadounidense ha respondido a este problema con una estrategia de minimización de riesgos. Ha hecho esto mediante la integración vertical y la creación de grandes empresas, combinadas con la especialización y la estandarización dentro de estas grandes firmas. En contraste, las empresas alemanas se han incorporado a un sistema de tipo red y regulación corporativa. Hay cooperación entre firmas en las áreas no competitivas (incluyendo la transferencia de know how y el desarrollo de productos), cooperación entre empresas y universidades en la investigación y el desarrollo precompetitivos, y cooperación entre empresas, sindicatos y asociaciones de negocios en el entrenamiento vocacional. El enfoque alemán para enfrentar los ciclos de demanda sectorial puede ser denominado como *distribución de riesgos*, pues las operaciones importantes son parcialmente externalizadas por las empresas hacia otros agentes. Por razones análogas a las de la industria del acero, la externalización de riesgos probó ser superior a la internalización para manejar los problemas de ajuste de la industria de máquinas herramientas de comienzos de los ochenta. Acudiendo a los servicios externos, se hizo más fácil que las firmas alemanas pudieran adoptar estrategias de innovación a largo plazo, mientras que las firmas estadounidenses fueron reacias a arriesgar inversiones en nuevas tecnologías promisorias, puesto que tenían que asumir todos los costos por sí mismas.

El eje de los estudios sobre la industria de automóviles se refiere a los ajustes que debió enfrentar en los setenta: la crisis petrolera de 1973-74 —que produjo una reducción y una mayor volatilidad de la demanda y un cambio hacia vehículos más eficientes en el consumo de combustibles— y la creciente competencia de los productores japoneses frente a sus contrapartes de Europa y Estados Unidos. Los productores podían responder a este reto en dos formas. Primera, podían intentar defender su participación en los mercados masivos frente a los japoneses con medidas tayloristas de racionalización. Segunda, podían intentar escapar a la feroz competencia en los mercados masivos concentrándose en los segmentos de mercado superiores o de mayor calidad.

La elección entre estas políticas de producto estuvo influida decisivamente por el esquema de relaciones industriales [Streeck 1986, Streeck y Hoff 1983]. En muchos países, los esquemas de relaciones industriales permiten que las empresas adopten una estrategia exter-

na para los ajustes de personal, es decir, despidos y enganches (selectivos). Esta era la elección más obvia, pues los ajustes externos de personal usualmente estaban ligados a normas que imponían rigideces *internas*, como el control de empleos. Suecia y Alemania eran excepciones notables. En estos países, las opciones de ajuste externo eran completamente inaccesibles debido a la minuciosa protección del empleo. De modo que las empresas, en cooperación con los sindicatos y los consejos de trabajadores, tuvieron que recurrir a ajustes internos de personal. Y mejoraron su adaptabilidad mediante la inversión en calificación del personal, la adopción de planes de trabajo más flexibles y la asignación de tareas individuales.

Las políticas de producto y de personal están vinculadas. Los ajustes internos de personal favorecen la adopción de políticas de actualización. Proporcionan a las firmas una ventaja competitiva justamente en aquellos dominios que son importantes en los segmentos de mercado más altos: la capacidad para fabricar bienes sobre pedido y satisfacer elevados estándares de calidad. A la inversa, los ajustes externos de personal favorecen las políticas de producto que se concentran en los mercados masivos. Esto facilita la racionalización taylorista y el ajuste del empleo a las fluctuaciones del mercado. En términos de desempeño, el ajuste interno de personal y la actualización de productos fueron más riesgosos a corto plazo pero más exitosos a largo plazo (cuadro 3). El ajuste externo de personal permite respuestas más rápidas ante cambios en las condiciones del mercado. Sin embargo, en últimas, las estrategias de ajuste interno probaron ser superiores, puesto que abrieron mercados más estables y rentables.

### CUADRO 3

#### DESEMPEÑO EXTERNO DE LA INDUSTRIA DE AUTOMÓVILES PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES

Porcentaje de importaciones sobre exportaciones

País	1975	1977	1982
Estados Unidos	261.0	302.1	678.8
Japón	5.9	3.6	1.9
Alemania Occidental	39.0	35.3	21.3
Francia	31.0	38.0	79.6
Italia	59.0	72.4	249.9
Suecia	92.4	105.7	50.5
Reino Unido	104.7	171.3	300.8

Fuente: Naciones Unidas, *International Trade Statistics Yearbooks*; Ocde, *Statistics of Foreign Trade Series B*, París 1975. Debido a cambios en el sistema de clasificación, estas series no son estrictamente comparables. 1975: SITC 732.1; 1977, 1982: SITC 781.



## SÍNTESIS INTERSECTORIAL

La comparación intersectorial indica que no hay ninguna forma óptima de regulación institucional. Los arreglos institucionales más exitosos en cada uno de los sectores del cuadro 4 difieren con respecto a los actores que participan y la naturaleza de sus relaciones. La diversidad de problemas estructurales evidentemente exige soluciones de regulación específicamente diseñadas. No obstante, en conjunto, las instituciones de agrupación corporativa y de tipo red parecen ser más eficientes para facilitar el cambio estructural.

CUADRO 4  
REGULACIÓN DEL CAMBIO ESTRUCTURAL  
SOLUCIONES INSTITUCIONALES CON VENTAJA COMPARATIVA

Sector	País	Problema de regulación	Solución concreta	Institución de regulación relativamente superior
Automotor	Al, Fr RU, It Su, Usa	Política de producto	Alianza para la productividad entre el capital y el trabajo (Al, Su)	Agrupación corporativa
Acero	Ja, Usa	Política de inversión	Alianza para la productividad entre productores y gobierno (Ja)	Red
Máquinas herramientas	Al, Usa	Investigación y desarrollo	Distribución simbiótica del riesgo mediante la cooperación entre productores, asociaciones y agencias públicas (Al)	Agrupación corporativa y red

Al: Alemania, Fr: Francia, RU: Reino Unido, It: Italia, Su: Suecia, Ja: Japón.

La ventaja de estas instituciones es que favorecen las orientaciones de largo plazo en los cálculos políticos. En los tres sectores considerados, las condiciones de base son creadas de tal forma que los ajustes de corto plazo, que son subóptimos para el cambio estructural,

ral a largo plazo, pasan a tener una valoración menor y, por tanto, menor probabilidad.

El *mercado* tiene un efecto opuesto. Favorece los ajustes a corto plazo requeridos para la supervivencia bajo una competencia intensa. Una firma pequeña es incapaz de fijar prioridades en la dimensión temporal; se adecúa a la dinámica del mercado, incluyendo sus prioridades temporales. En contraste, las grandes empresas pueden perseguir objetivos de largo plazo internalizando los procesos de intercambio. Sin embargo, corren el riesgo (opuesto) de perder la flexibilidad; logran un requisito importante para el cambio estructural exitoso a expensas del otro. La regulación estatal tiene desventajas similares. Puede fijar incentivos efectivos para la orientación de largo plazo; sin embargo, a menudo también engendra rigideces que limitan la eficiencia, como subrayan los defensores de la desregulación.

La asociación corporativa y las redes son mejores que el mercado, la firma o el Estado porque permiten optimizar las conflictivas exigencias de flexibilidad y orientación a largo plazo. Esto es así porque combinan los incentivos del poder, de las recompensas materiales y del reconocimiento normativo en una forma más compleja que las demás instituciones de regulación. Incorporan las ganancias privadas esperadas en tanto se conforman sobre relaciones de intercambio, pero sin organizarlas conforme a las normas estrictas de la competencia de mercado. Igualmente, estas instituciones se basan en gran medida en el uso del poder pero sin que se traduzca en la creación de jerarquías rígidas, como ocurre en los casos del Estado y de la firma. En comparación, el mercado, el Estado y la firma son más *especializados* en sus sistemas de incentivos y, por tanto, restringen a los actores a un espectro *más estrecho* de alternativas de acción prometedoras (por ejemplo, la maximización de los objetivos de corto plazo en el caso del mercado). Es justamente en las fases de cambios económicos fundamentales que las desventajas de ese relativamente alto grado de especialización de las instituciones de regulación pueden sobrepasar a las ventajas puesto que, como principio general, la expansión institucional del margen de maniobra a través de esquemas tipo red y asociación corporativa mejora la autonomía temporal y la flexibilidad de los actores y, así, incrementa su capacidad de ajuste.

Es cuestionable generalizar estos resultados acerca de la relación entre regulación y cambio institucional, especialmente porque la eficiencia de las estructuras de regulación parece depender de la naturaleza de los problemas sectoriales. Los tres sectores estudiados tienen algo en común: una fuerte exposición a la competencia mundial. Y es de esperar que el grado de interdependencia del comercio

externo influya en los efectos de regulación generados por las asociaciones corporativas y las redes. Una menor exposición a la competencia externa puede implicar una menor eficiencia. Estudios sobre la industria impresora de Austria [Traxler 1989] y sobre las industrias lecheras de Alemania, Gran Bretaña y Austria [Traxler y Unger 1994] muestran que la asociación corporativa en estos sectores comparativamente más protegidos sirve no tanto para incrementar la eficiencia a largo plazo sino para externalizar los costos y apropiarse de rentas especiales. En sectores expuestos a una competencia global, esto es más difícil de lograr. Por consiguiente, la relación positiva entre regulación de asociaciones corporativas y de redes y competitividad económica se limita a sectores con alta exposición.

Los resultados de los estudios sectoriales aquí considerados pueden ser generalizados al segmento totalmente expuesto de la economía porque éste tiene ciertos problemas comunes que deben ser resueltos a fin de competir exitosamente con los bienes de producción masiva y bajo costo de los países recién industrializados [Piore y Sabel 1984, Sabel 1982]. Estos problemas incluyen: una creciente necesidad de trabajadores altamente calificados, una intensificación de la investigación y el desarrollo, un incremento de la intensidad del capital en la producción, un mejoramiento de los estándares de calidad y más y más demandas de productos sobre pedido. Como se describió antes, en el curso de esos procesos de ajuste se requiere que los actores tengan orientación a largo plazo y flexibilidad. Puesto que la optimización de estas exigencias en conflicto es más fácil en el contexto de relaciones cooperativas tipo asociación corporativa y red, sobre estas instituciones de regulación recae un papel esencial para el cambio estructural.

La importancia de estas relaciones cooperativas para el éxito económico no es ninguna novedad. Muchos estudios comparativos han mostrado que los países que confían en políticas económicas basadas en la asociación corporativa tuvieron mayor éxito en los sesenta y setenta que aquellos que optimizaban objetivos macroeconómicos tales como el crecimiento económico, la estabilidad de los precios y el empleo [por ejemplo, Schmidt 1986, Cameron 1984, Schmitter 1981]. Bajo condiciones de regulación keynesiana de la demanda y predominio de la producción masiva estandarizada, la concertación entre el Estado, los sindicatos y los gremios con respecto a la política de ingresos fue una forma estratégica de regulación económica. El descrédito de la macrorregulación keynesiana y el cambio en las condiciones de competencia en los mercados mundiales exigen nuevas formas de regulación de tipo corporativo. Como muestran los estudios aquí presentados, la necesidad de reestructurar los sectores

económicos demanda nuevas formas de concertación corporativa orientadas a la oferta para remplazar la regulación de la demanda. Además, el cambio de las condiciones político económicas ha revalorado las redes, en relación con los esquemas corporativos, que parecen ser más adecuadas para la regulación a nivel micro.

En conjunto, parece haber una continua necesidad de instituciones de regulación más allá del mercado, el Estado y la firma, aunque sus formas y funciones concretas cambien a través del tiempo. Es probable incluso que su importancia sea mayor en el futuro por la tendencia secular hacia una diferenciación y una especialización más funcionales en las sociedades modernas. Esto implica que los principios de funcionamiento —fijación de objetivos, criterios de éxito o lenguaje— de los subsistemas sociales (economía, educación, ciencia y política) serán cada vez más particularistas. Y genera más y más problemas de comunicación y coordinación entre subsistemas [Offe 1987, Schimank y Glasgow 1984]. Estos problemas exigen establecer puentes institucionales entre los subsistemas [Traxler 1986]. Los arreglos de tipo corporativo y red son más adecuados para esta función de intermediación porque crean estructuras para las relaciones cooperativas entre actores de diferentes subsistemas, cuya concertación es importante para resolver el problema que se tiene entre manos.

Si las redes y las asociaciones corporativas se entienden en este sentido, como intermediarios, entonces será claro que éstas no pueden remplazar a las instituciones de regulación clásicas —mercado, Estado y firma— pero sí complementarlas. Su presencia no es una condición suficiente para obtener ventajas comparativas en el cambio económico estructural; sin embargo, es una condición necesaria.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bauer, J. M. 1989. *Regulierung, Deregulierung und Unternehmensverhalten in Infrastruktursektoren*, "Regulation, deregulation and firms' behavior in infrastructure sectors", Ph. D. dissertation, Vienna University of Economics, Viena,
- Binmore, K. 1992. *Fun and Games, A Text on Game Theory*, D. C. Heath and Company, Lexington, Mass.-Toronto.
- Cameron, D. 1984. "Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society", Goldthorpe J. H. editor, *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Clarendon Press, Oxford, 143-178.

- Commons, J. R. 1950. *The Economics of Collective Action*, Macmillan, Nueva York.
- Dore, R. 1983. "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism", *British Journal of Sociology* 34, 459-482.
- Etzioni, A. 1968. *The Active Society*, The Free Press, Nueva York.
- Garrison, R. W. y Kirzner, I. M. 1987. "Hayek, Friedrich August von", Eatwell, J., Milgate, M. y Newman, P. editors. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Macmillan Press, London, 609-614.
- Hague, J. y Clignet, R. 1982. "Coordination Style and Economic Growth", *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 459, 77-92.
- Herriguel, G. 1994. "Industry as a Form of Order: A Comparison of the Historical Development of the Machine Tool Industries in the United States and Germany", Hollingsworth, J. R., Schmitter, P. C. y Streeck, W. editors. *Governing Capitalist Economies*, Oxford University Press, Nueva York.
- Hodgson, G. 1988. *Economics and Institutions*, Polity Press, Oxford.
- Joskow, P. L. y Noll, R. C. 1981. "Regulation in Theory and Practice: An Overview", Fromm, G. *Studies in Public Regulation*, MIT Press, Cambridge-Londres, 1-65.
- Kanel, D. 1985. "Institutional Economics: Perspectives on Economy and Society", *Journal of Economic Issues* 19, 3, septiembre, 815-828.
- Keynes, J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, reimpresión Cambridge University Press, Cambridge 1978.
- Langlois, R. 1984. "Internal Organization in a Dynamic Context, Some Theoretical Considerations", Jussawalla, M. y Ebenfield, R. editors. *Communication and Information Economic, New Perspectives*, Elsevier, Amsterdam.
- Lembruch, G. y Schmitter, P. C. editors. 1982. *Patterns of Corporatist Policy Making*, Sage, London-Beverly Hills.
- Leijonhufvud, A. 1968. *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes, A Study in Monetary Theory*, Oxford University Press, Oxford.
- Lindberg, L. N., Campbell, J. L. y Hollingsworth, J. R. 1988. "Economic Governance and the Analysis of Structural Change in the American Economy", Campbell, J. L., Hollingsworth, J. R. y Lindberg, L. N. editors. *The Governance of the American Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Marglin, S. A. 1974. "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production", *Review of Radical Political Economy*, 60-112.

- Marx, K. 1890. *Das Kapital*, v. 1, (MEW 23), reimpresión Dietz, Berlín 1969.
- Neale, W. C. 1987. "Institutions", *Journal of Economic Issues* 21, 3, septiembre, 1177-1206.
- O'Brien, P. 1994. "Governance Systems in Steel: The American and Japanese Experience", Hollingsworth, J. R., Schmitter, P. C. y Streeck, W. editors. *Governing Capitalist Economies*, Oxford University Press, Nueva York.
- Offe, C. 1987. "The Utopia of the Zero-Option. Modernity and Modernization as Normative Political Criteria", *Praxis International* 7, 1-24.
- Olson, M. 1965. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge-London.
- Ouchi, W. G. 1980. "Markets, Bureaucracies, and Clans", *Administrative Science Quarterly* 25, 129-141.
- Ouchi, W. G. y Wilkins, A. L. 1985. "Organizational Culture", *Annual Review of Sociology* 11, 457-483.
- Piore, M. J. y Sabel, C. F. 1984. *The Second Industrial Divide*, Basic Books, Nueva York.
- Pirker, R. 1992. *Zeit, Macht und Oekonomie, Zur Konstituierung und Gestaltbarkeit von Arbeitszeit*, Time, Power and Economics, The Constitution and Organization of Working Time, Campus, Frankfurt am Main.
- Powell, W. W. 1990. "Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization", Staw, B. M. y Cummings, L. M. editors. *Research in Organizational Behavior. An Annual Series of Analytical Essays and Critical Reviews* 12, Greenwich, Conn.
- Sabel, C. F. 1982. *Work and Politics. The Division of Labour in Industry*, Cambridge University Press, Cambridge-Londres.
- Schimank, U. y Glasgow, M. 1984. "Formen politischer Steuerung: Etatismus, Subsidiarität, Delegation und Neokorporatismus", "Ways of political governance: statism, subsidiarity, delegation, and neocorporatism", Glasgow, M. editor. *Gesellschaftssteuerung zwischen Korporatismus und Subsidiarität*, Social governance between corporatism and subsidiarity, AJZ, Bielefeld, 4-28.
- Schmidt, M. G. 1986. "Politische Bedingungen erfolgreicher Wirtschaftspolitik. Eine vergleichende Analyse Westlicher Industrielaender (1960-1985)", "Political conditions of successful economic policy. A comparative analysis of Western Industrialized Countries (1960-1985)", *Journal fuer Sozialforschung* 26, 251-273.
- Schmitter, P. C. 1981. "Interest Intermediation and Regime Governability in Contemporary Western Europe and North America", Berger, S. editor. *Organizing Interests in Westerns Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, 287-327.

- Schmitter, P. C. y Lehmbruch, G. editors. 1979. *Trends Toward Corporatist Intermediation*, Sage, Beverly Hills-Londres.
- Schmitter, P. C. y Streeck, W. 1985. "Community Market, State and Associations? The Prospective Contribution of Interest Governance to Social Order", Streeck, W. y Schmitter, P. C. editors. *Private Interest Government*, Sage, Londres-Beverly Hills, 1-29.
- Smircich, L. 1983. "Concepts of Culture and Organizational Analysis", *Administrative Science Quarterly* 28, 339-358.
- Streeck, W. 1986. "Kollektive Arbeitsbeziehungen und industrieller Wandel: Das Beispiel der Automobilindustrie", "Collective labor relations and industrial change: the example of the automobile industry", *WZB-Discussion Paper IIM/LMP*, n. 2.
- Streeck, W. y Hoff, A. 1983. "Manpower Management An Industrial Relations in the Restructuring of the World Automobile Industry", *WZB-Discussion Paper IIM/LMP*, n. 5.
- Traxler, F. 1986. "Dezentrale Steuerung durch Unternehmerverbände?" "Decentralized governance through employers' associations?", *Wirtschaft und Gesellschaft* 12, 483-506.
- Traxler, F. 1989. "Strategie und Emergenz. Rationalisierung, Arbeitsbeziehungen und das Problem von Handlung und Struktur", "Strategy and emergence. Rationalization, labour relations and the problem of action and structure", Aichholzer, G. y Schienstock, G. editors. *Arbeitsbeziehungen im technischen Wandel*, Labor relations and technological change, Edition Sigma, Berlin, 19-41
- Traxler, F. y Unger, B. 1994. "Industry or Infrastructure? A Crossnational Comparison of Governance, Its Determinants and Economic Consequences in the Dairy Sector", Hollingsworth, J. R., Schmitter, P. C. y Streeck, W. editors. *Governing Capitalist Economies*, Oxford University Press, Nueva York.
- Unger, B. 1981. "Die Rolle unsicherer Erwartungen in Keynes' Allgemeiner Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes", "The Role of uncertain expectations in Keynes' General Theory of Employment, Interest and Money", Diploma work at the University of Vienna.
- Weber, M. 1922. *Wirtschaft und Gesellschaft*, Economy and Society, reimpression J. C. B. Mohr, Tübingen 1980.
- Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, Nueva York.