

Variedades de Capitalismo.

Una aproximación al estudio comparado del capitalismo y sus aplicaciones para América Latina.

Aguirre, Julio y Lo Vuolo, Rubén

Julio 2013

Ciepp

CENTRO INTERDISCIPLINARIO PARA EL ESTUDIO DE POLITICAS PUBLICAS

Rodríguez Peña 557, 2° F, Buenos Aires, Argentina. **Telefax:** (54-11) 4371-5136 o
4371-9079. **Email:** ciepp@ciepp.org.ar **Web:** <http://www.ciepp.org.ar/>



Julio Leonidas Aguirre es politólogo y administrador público por la Universidad Nacional de Cuyo, doctorando en Ciencia Política por la Universidad de San Martín y becario del CIEPP.
Rubén Lo Vuolo es economista por la Universidad del Litoral y la Universidad de Pittsburgh e Investigador Principal del CIEPP.

El presente documento forma parte de los trabajos realizados para el Proyecto PICT 2011: “¿Hacia una reconfiguración de los regímenes de bienestar en América Latina?”, subvencionado por la **Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica** en el marco del **Programa de Innovación Tecnológica**. *Contrato de Préstamo BID 1728 OC-AR*.

Aguirre, J. y Lo Vuolo, R. (2013) Variedades de Capitalismo. Una aproximación al estudio comparado del capitalismo y sus aplicaciones para América Latina, Documentos de Trabajo CIEPP, 85, Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas, Mayo.

ISSN: 1668-5245

Derecho de Autor © Julio Leonidas Aguirre y Rubén Lo Vuolo | Algunos Derechos Reservados
Licencia Creative Commons Argentina Atribución - NoComercial - Compartir Obras Derivadas Igual 2.5

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra bajo las siguientes condiciones:

Reconocimiento: Debe reconocer y citar al autor original.

No comercial: No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

Derivadas igual: Si usted altera, transforma, o crea sobre esta obra, sólo podrá distribuir la obra derivada resultante bajo una licencia idéntica a ésta.

Más información sobre la licencia en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/ar/>



El siguiente documento de trabajo no ha sido evaluado por un comité editorial, y lo expresado en el mismo es de exclusiva responsabilidad del autor y puede no reflejar las opiniones de la Institución.

Resumen.....	4
1. Introducción	5
2. Algunos antecedentes.....	7
3. ¿En qué consiste el enfoque de <i>Variedades de Capitalismo</i> ?.....	10
a. Una perspectiva relacional de las firmas	12
b. Un análisis “neo-institucional” de los factores que condicionan las relaciones económicas	13
c. Complementariedades institucionales en el análisis comparativo	15
4. ¿Cuáles son las distintas <i>variedades de capitalismo</i> ?	16
5. El enfoque de VC, los sistemas políticos y los regímenes de bienestar	20
6. ¿Cuáles son las principales críticas al enfoque de VC?.....	24
a. El problema de la poca diversidad de las VC	26
b. Las firmas como punto focal de análisis	29
c. Coordinación y complementariedades institucionales.....	30
d. Las VC como un enfoque dinámico	31
e. Implicancias de política pública	32
7. América Latina como un tipo de variedad de capitalismo.....	33
a. Las Economías de Mercado Jerárquicas (EMJ).....	34
b. Sistemas políticos, EMJ y regímenes de bienestar	39
8. Algunas críticas del enfoque de VC para América Latina	42
a. El capitalismo periférico, las coaliciones hegemónicas y las rupturas de trayectorias ..	42
b. El Estado como agente productivo y promotor de los cambios en América Latina.....	45
9. Comentarios finales	48
Referencias bibliográficas	52

Resumen

En las últimas décadas se ha consolidado un programa de investigación denominado *Capitalismo Comparado* (CC). Este programa de investigación parte de la siguiente premisa: contrariamente a la hipótesis de la convergencia, el desarrollo real del capitalismo ha devenido en una amplia variedad de sistemas institucionales que, a nivel nacional, generan diversos resultados en materia económica, política y social. El enfoque denominado *Varietades de Capitalismo* (VC) es uno de los más discutidos dentro de los análisis de CC. En este trabajo se presenta el enfoque de VC, sus características, sus principales aportes al estudio CC, sus principales críticas y sus ventajas y limitaciones para el análisis del capitalismo en América Latina.

Abstract

In the past decades a research program named as *Comparative Capitalism* (CC) has grown intensely. It's core theoretical assumption is that, contrary to the stand of convergence hypothesis, the development of capitalist economies lead to the diversification of the national institutional schemes that regulate economic relations, resulting in different economic, political and social outputs. One of the most notable theories within the CC literature is the *Varieties of Capitalism* approach (VC). In this working paper we present VC, its main characteristics, its principal innovations within CC literature, the most notable critics made to VC and the benefits and limits it presents to the study of Latin America's capitalism.

“The task of deciding how resources should be allocated is not fulfilled by the market but by the great corporations who are in charge of the finance for development. These questions involve the whole political and social system of the capitalist world; they cannot be decided by economic theory, but it would be decent, at least, if the economists admitted that they do not have an answer to them”

(Joan Robinson, *Collected Economic Papers*, vol. V, p. 30-31)

1. Introducción

La teoría económica de raíz ortodoxa ha buscado insistentemente un modelo genérico que dé cuenta de las evoluciones observadas en las economías capitalistas. Esta pretensión se asienta sobre la hipótesis de que el funcionamiento del sistema económico capitalista sigue leyes generales, que no varían mayormente en el tiempo y en el espacio. Desde esta hipótesis, se entiende que las diferencias observadas entre los distintos sistemas capitalistas se irán acortando en una evolución que converge en un modelo único y universal.

En esta convergencia, los esquemas institucionales se evalúan básicamente teniendo en cuenta el modo en que entorpecen o facilitan esa trayectoria que tiene a los mercados como la institución central. Todas las economías capitalistas manifestarían así las mismas propiedades y las diferentes configuraciones institucionales que se observan serían sólo transitorias porque al final lo que se ha de estabilizar es un modo de organización único que se considera eficiente en el uso y distribución de los recursos económicos y sociales.

El pensamiento económico heterodoxo cuestiona estas conclusiones del modelo canónico¹. Desde aquella perspectiva, lo que existiría son regímenes económicos “situados” en sociedades específicas y que se fueron conformando a lo largo del tiempo. La economía es una disciplina histórica y no sólo ni tanto lógica. Así, el análisis comparativo de los distintos sistemas capitalistas es un método de estudio válido que contradice la idea de la convergencia hacia un modelo único.

Hay varias formas de organización institucional de los sistemas capitalistas que son el resultado de diferentes trayectorias históricas y de diferentes acciones de los agentes sociales. Los mercados son sólo una de las instituciones en base a las cuales se organiza el sistema

¹ Ver Lo Vuolo (2009, Anexo).

capitalista y estos están “arraigados” o “encastrados” en cada sistema social particular². Los mercados siempre interactúan con organizaciones, convenciones, instituciones y valores en varios órdenes de prácticas sociales³ dentro de sociedades cada vez más complejas.

Existirían, entonces, diversas formas de organización de sistemas capitalistas. En otras palabras, se observan diversas configuraciones institucionales para garantizar la propiedad privada, el funcionamiento del mercado de empleo, la formación y apropiación de ganancias y rentas, etc. Los estudios que comparan diversas formas de capitalismo tienen el mérito de colocar al capitalismo y a sus mutaciones como un objeto de estudio. También, cuestionan las posiciones teleológicas que adoptan tesis como el “fin de la historia” o la uni-direccionalidad del proceso de evolución capitalista. En cualquier caso, la aceptación de la diversidad persistente de formas posibles de capitalismo y, en algún punto, la posibilidad de elegir las y diseñarlas, implica que la acción política puede hacer una gran diferencia económica (Crouch and Streeck 1997: 1-2).

De este modo, los estudios comparados de los diversos sistemas capitalistas aportan tres innovaciones teóricas centrales con respecto al modelo canónico: i) consideran que las economías nacionales poseen configuraciones institucionales distintivas que generan una “lógica sistémica” para el comportamiento económico, en especial del lado de la oferta; ii) incorporan el concepto de “ventajas institucionales comparativas”, que sugiere que los distintos esquemas institucionales poseen distintas fortalezas y debilidades para distintos tipos de actividades económicas; iii) incorporan la idea de que, dada una trayectoria institucional histórica, los diversos tipos de capitalismo responden de manera diversa a las perturbaciones y al entorno internacional (Jackson and Deeg 2006: 6).

Estas tres innovaciones teóricas reconocen a su vez tres premisas analíticas básicas como cimientos de este tipo de programas de investigación. En primer lugar, se considera que las acciones económicas son un tipo especial de “acción social” y que, por lo tanto, están indefectiblemente coordinadas y “arraigadas” en un determinado contexto institucional que incluye pero no se agota con los mercados. En segundo lugar, las similitudes y diferencias entre los distintos arreglos institucionales definen resultados económicos diferentes (en indicadores como crecimiento, competitividad, innovación, eficiencia, etc.). En tercer lugar, el análisis comparado es analíticamente más robusto cuando incorpora distintos órdenes de

² En el sentido del concepto de “embeddedness” utilizado por Polanyi (2006).

³ Para una explicación del concepto de *órdenes de prácticas sociales*, y los aspectos ontológicos y metodológicos vinculados al él, pueden consultarse: Lo Vuolo 2009 (p.257-260) y Théret 2006.

prácticas sociales, debido a que las instituciones que las estructuran son interdependientes y su configuración específica da lugar a tipos particulares (no-azarosos) de sistemas capitalistas.

Así, para los programas de investigación de capitalismo comparado son centrales conceptos como “vínculos institucionales”, “tensiones” y “complementariedades”. En particular, la idea de complementariedad designa la dependencia inter-funcional que hace que una institución que opera en un determinado orden de prácticas sociales afecte los rendimientos (performances) de otras instituciones en otros órdenes y vice-versa. Esos rendimientos pueden ser positivos o negativos porque existen tensiones entre las instituciones que operan en los diversos órdenes de prácticas sociales (Jackson and Deeg 2006: 11-12).

Entre los diferentes programas de investigación que estudian de forma comparativa las diversas formas de capitalismo, se destacan dos enfoques: la llamada “Teoría de la Regulación” y la denominada “Variedades de Capitalismo” (VC). En el primer caso, se trata de un marco teórico desarrollado principalmente por economistas que buscan incorporar variables políticas en el análisis; en el segundo, los aportes vienen principalmente de la ciencia política y buscan cuestionar premisas de la economía ortodoxa (Boyer 2005).

En este trabajo nos ocupamos de discutir el enfoque de VC por entender que, a diferencia de la Teoría de la Regulación, no ha merecido mayor atención en los análisis comparados de los países de América Latina. Nuestro objetivo es reseñar el contenido del enfoque, las críticas más relevantes al mismo y el modo en que algunos autores seleccionados utilizan el enfoque para el estudio de los países de la región. El objetivo es derivar de allí ciertas conclusiones que entendemos útiles para continuar con un programa de investigación acerca de las diversas formas de capitalismo que han adoptado algunos países seleccionados de América Latina.

2. Algunos antecedentes

Las teorías que buscan explicar el funcionamiento y los cambios de las sociedades capitalistas han ido reaccionando a ciertas evidencias y preferencias analíticas (Schmidt 2007). Por ejemplo, durante los años 70s, estuvieron en boga las *teorías neo-corporativas* que observaban principalmente las relaciones entre las clases sociales y las organizaciones sindicales representantes de los trabajadores, estudiando cómo su acción se vinculaba con la política económica y el desarrollo de las políticas públicas del llamado Estado de Bienestar. En los años 80s el foco de análisis se centró en el rol del Estado (y de los gobiernos) en la definición de las estrategias de desarrollo de los países. A partir de los 90s, los estudios

comenzaron a concentrarse en el análisis de algunos sectores e instituciones que mostraban cierta persistencia y “dependencia de trayectoria” [*path dependence*], y que por lo tanto definían particulares configuraciones de los sistemas económicos y sociales.

El enfoque de VC puede considerarse parte de esta última tendencia, en tanto se desarrolla desde finales de los 90s y busca explicar la persistencia y las performances de ciertas variedades de capitalismo a partir del análisis de sus configuraciones institucionales y del tipo de relaciones entre las mismas. Influenciado en cierto modo por el contexto de acelerada globalización y la desregulación de los mercados, el enfoque de VC se preocupa principalmente por el análisis del comportamiento de las firmas y del modo en que interactúan con una particular conformación institucional. De aquí se busca probar la siguiente hipótesis: la globalización no llevará a una convergencia hacia una forma única de instituciones capitalistas, sino que, por el contrario, se observa la existencia y persistencia de diversas variedades de capitalismo que conforman diversos entornos para el comportamiento de las empresas.

Como bien afirman Bogliaccini y Filgueira (2011), el enfoque de VC reconoce muchos antecedentes en varias disciplinas. Entre otros, la teoría de la modernización (Shonfield 1964, Katzenstein 1985, Skockpol and Amenta 1985), y sus variantes heterodoxas de la sociología histórica y comparada (Moore 1966); el neo-corporativismo (Schmitter 1974, Korpi 1978, Stephens 1979, Goldthorpe 1984, Esping-Andersen 1985); y también, la teoría de sistemas sociales de producción (Schmitter and Streeck 1986), complementando el análisis de los diferentes Estados de Bienestar con el estudio de los sistemas de producción y sus variaciones.

Entre todos los antecedentes en la materia, suele reconocerse como trabajo pionero en el estudio comparado de los capitalismos el tratado sobre “capitalismo moderno” de Andrew Schonfield (1964). Este trabajo busca elucidar las diversas configuraciones institucionales nacionales que representan diferentes trayectorias de procesos considerados de “modernización económica”. Para ello, identifica ciertos actores que muestran una determinada capacidad estratégica para planificar e inducir procesos de inversión, centrando la indagación en la acción de los Estados. Este énfasis es un reflejo de una época de creciente acción estatal, al punto que el autor sugiere la presencia de cierta convergencia hacia un modelo “mixto” de política económica, con propiedad tanto pública como privada de los medios de producción y con formas organizadas de asociación entre capital y trabajo. El trabajo de Schonfield contrasta con la teoría ortodoxa que plantea una convergencia hacia economías de mercado dominadas por leyes generales y, al mismo tiempo, se aleja de las

teorías -populares en la época- que plantean que el desarrollo capitalista se realizaba por “etapas”⁴.

En su trabajo, Schonfield critica los estudios que postulan la presencia de una secuencia evolutiva en los procesos propios de la “modernización” (innovación tecnológica, expansión de la democracia liberal, mundialización de la comercialización, etc.). Las ideas evolutivas del desarrollo del capitalismo se inspiran en conceptos como el de modernización “destructiva” (a la Schumpeter), que postulan el surgimiento de nuevas formas de capitalismo sobre las ruinas de las anteriores, donde cada nueva forma que iría adoptando la organización capitalista sería superior a la anterior. Shonfield adelantó una hipótesis alternativa: no se producen procesos evolutivos ni tampoco convergencias, sino que lo que se observa es la persistencia de distintas conformaciones de capitalismo que serían resistentes al cambio. También, Shonfield sugiere que las tecnologías y los mercados no son las únicas determinantes de la competitividad ni de la vida social “moderna” (Crouch and Streeck 1997).

Otro trabajo muy difundido de capitalismo comparado es el de Michel Albert (Albert 1993), donde postula una suerte de “lucha” entre diversas formas de capitalismo que buscan alcanzar hegemonía a nivel global. El capitalismo no es “uno e indivisible”, sino que “hay varios modelos de economía de mercado que coexisten” (Albert 1993: 95). En su análisis distingue entre el capitalismo “neo-americano” y el “renano” (cuyos ejemplos más importantes son Alemania, los Países Bajos, Suiza, Escandinavia y Japón).

Las ideas expuestas en estos y otros trabajos alimentan el enfoque de VC. De hecho, los editores del trabajo liminar en la materia reconocen explícitamente tres antecedentes (Hall and Soskice 2001: 2-6): 1) las *teorías de la modernización*; 2) el *neo-corporativismo*; y 3) los *sistemas sociales de producción* (Teoría de la Regulación). Según sus mentores, el enfoque de VC busca articular las ventajas analíticas de estos antecedentes y superar sus limitaciones, entre las que destacan: (i) la sobrevaloración que las *teorías de la modernización* dan a la capacidad de acción de los gobiernos (sobre todo en contextos de apertura económica), (ii) el sobredimensionamiento del rol de los sindicatos y la infravaloración de las organizaciones patronales y de las firmas que lleva adelante el *enfoque neo-corporativo*, y (iii) la poca atención que el *enfoque de sistemas sociales de producción* presta a las diversas instituciones a nivel nacional (Hall and Soskice 2001: 4).

Entre otras cosas, el enfoque de VC se diferencia de estos tres antecedentes en que propone una conceptualización distinta de los efectos causales de las instituciones sobre la

⁴ Ver Rostow 1971; y, para el caso argentino, ver Di Tella y Zymelrman 1973.

conducta de los agentes económicos y los resultados económicos y sociales. En particular, el enfoque de VC se centra en las *interacciones estratégicas* de los actores y el modo en que las mismas están condicionadas por los diversos arreglos institucionales con los que interactúan. De aquí se busca ofrecer una explicación distinta sobre los resultados políticos y económicos de las distintas conformaciones de capitalismo contemporáneos (Hall and Soskice 2001: 4-5).

3. ¿En qué consiste el enfoque de *Variedades de Capitalismo*?

El enfoque de VC considera que las diversas formas que adoptan los sistemas capitalistas se distinguen por los modos en que se articulan los agentes sociales y los sistemas institucionales en cada contexto particular. Los diferentes sistemas institucionales son el resultado principalmente de compromisos políticos. El análisis de esos sistemas y compromisos, como así también de los cambios institucionales, sería el campo de estudio propio de la economía política (*political economy*): “un terreno poblado de actores que procuran promover sus propios intereses de manera racional y en interacción estratégica con otros” (Hall and Soskice 2006: 573).

La economía política de las distintas variedades de capitalismo se ocupa de estudiar el comportamiento de los actores⁵, que pueden ser individuos, grupos, organizaciones o instituciones, y cómo estos coordinan sus relaciones. El enfoque de VC es, entonces, un enfoque institucional *centrado en los actores*, especialmente en las firmas. Este tipo de enfoque busca integrar las *teorías de la acción*, en especial las *teorías de la elección racional*, con las teorías institucionalistas para configurar un marco teórico que permita vincular *acción y estructura*⁶. De este modo, se busca analizar las estrategias interactivas de actores que operan en marcos institucionales específicos y que, a su vez, se ven afectados por aquellas.

⁵ En el marco de la teoría institucional siempre se utiliza el término “actor” para hacer referencia a las personas, grupos u organizaciones que interactúan para producir determinados resultados. Los “actores” se encuentran siempre arraigados (“sujetados”) en un contexto social. En este sentido, el concepto será aquí entendido como un sinónimo del concepto de “agente”, haciendo así abstracción de sus diferentes procedencias teóricas y posibles diferencias. Las organizaciones (como las firmas o los sindicatos) se definen “como entidades durables con miembros formalmente reconocidos y cuyas reglas también contribuyen al desarrollo de las instituciones” (Hall and Soskice 2001: 9).

⁶ El objetivo implícito de este tipo de enfoques es intentar integrar elementos de dos corrientes teóricas clásicas que abordan el tema de la conducta de los actores sociales: el *homo economicus omicus* y el *homo sociologicus*, que podríamos identificar con las líneas de pensamiento clásicas de Adam Smith y Émile Durkheim, respectivamente. La primera supone que los actores están “atraídos” por la racionalidad instrumental y sus perspectivas de recompensas futuras, para la segunda los actores están “empujados” por las normas sociales de manera casi inerte. Estas corrientes, sus divergencias y

Los enfoques institucionalistas centrados en actores se sostienen en dos supuestos básicos: (i) los actores interactúan de forma estratégica persiguiendo objetivos específicos; (ii) los objetivos, las estrategias y los comportamientos de los actores son sensibles al contexto. Esto último significa que son diferentes las percepciones, las preferencias y las respuestas de los actores frente a perturbaciones externas, constreñimientos y oportunidades, en relación a los esquemas institucionales en los que interactúan (Scharpf 1997: 36-38).

En especial, al enfoque de VC le preocupan las empresas y el modo en que interactúan estratégicamente para resolver los problemas de coordinación que suponen sus actividades. Las empresas son “actores de cuya respuesta agregada a los desarrollos de la economía internacional surge la performance económica nacional”(Hall and Soskice 2006: 573). Los rendimientos de las empresas se definen por sus relaciones con los demás actores, las cuales generan patrones estables que conforman una determinada economía política o variedad de capitalismo.

El enfoque de VC busca vincular así elementos a nivel micro, relativos al comportamiento racional y estratégico de actores u organizaciones, con elementos a nivel macro relativos a la política económica y al funcionamiento de las instituciones. El análisis de las interacciones estratégicas de las empresas con los demás actores constituye el aspecto micro del análisis (por ejemplo, modelos de *corporate governance*, o modelos de *management*). El análisis de las instituciones que estructuran esas interacciones (por ejemplo sindicatos, organizaciones patronales, negociaciones colectivas, principales fuentes de inversión en I+D) y de los resultados en términos de *policy* (crecimiento, desempleo, innovación, etc.), constituye el aspecto macro. Las instituciones son definidas como “un conjunto de reglas, formales e informales, que los actores generalmente siguen tanto por razones normativas, cognitivas o materiales” (Hall and Soskice 2001: 9).

Los esquemas institucionales se observan desde una doble dimensión. Por un lado, las instituciones emergen -se crean- a partir de la interacción estratégica de los actores que desarrollan pautas regulares de vinculación y comportamiento para coordinar sus intereses. Una vez creadas, esas instituciones afectan las preferencias y conductas de los actores limitando sus opciones (así resuelven temas de información, expectativas, etc.). Esta ida y vuelta (del actor a la institución y de la institución al actor) genera un *feedback* positivo que “robustece” a las instituciones. En otras palabras, toman la perspectiva de los actores y sus elecciones racionales (en base a modelos de teoría de los juegos) y su conjugación con la

posibilidades de integración son objeto de debate persistente en las ciencias sociales. Ver, por ejemplo, Elster 2006 (pp. 119-177).

teoría institucional (o sea cómo las reglas institucionales afectan los parámetros de esos juegos).

Por otro lado, el enfoque de VC analiza cómo las instituciones, por sus efectos de retroalimentación positiva, son resistentes al cambio. Las instituciones construyen intereses que dependen de que las mismas sigan funcionando de una determinada forma. Por ello, frente a perturbaciones (por eventos exógenos o endógenos) los actores y las instituciones buscan resolver los problemas desde su propia configuración. “Las estructuras institucionales nacionales incorporadas en los regímenes de regulación y organización de la economía política condicionan la adopción por parte de las empresas de unas u otras estrategias para la resolución de los principales problemas de coordinación a los que deben hacer frente” (Hall and Soskice 2006: 574).

Para analizar la persistencia de estos arreglos institucionales y de sus efectos sobre las estrategias de las empresas, el enfoque de las VC recurre al concepto de “dependencia de trayectoria” (*path dependence*)⁷. Esta dependencia de trayectoria es la explicación principal de la resistencia al cambio en las formas de organización de cada economía política.

A partir de estos criterios generales, el enfoque de VC articula tres elementos teóricos centrales en su análisis: a) una perspectiva relacional de las firmas; b) un análisis neo-institucional de los factores que condicionan las relaciones de las firmas; y c) como producto de los dos anteriores, el concepto de *complementariedades institucionales*.

a. Una perspectiva relacional de las firmas

El enfoque de VC analiza el modo en que las firmas resuelven sus problemas de coordinación con los demás actores en distintas “esferas de relaciones”, y compara modelos nacionales de economía política que dan forma a las *variedades de capitalismos*. Las firmas se ven como actores racionales que buscan maximizar sus intereses manteniendo relaciones con otros actores (empresas, trabajadores, Estado, bancos, mercados de capitales, etc.).

⁷ El concepto de dependencia de trayectoria (*path dependence*) es central para el nuevo institucionalismo, en especial para la corriente denominada Institucionalismo Histórico, y ha ido ocupando un lugar cada vez más relevante dentro de los estudios comparados en ciencias sociales, sobre todo aquellos preocupados por el desarrollo y los procesos de cambio de los esquemas institucionales. Para un análisis profundo de esta corriente teórica ver: Steinmo, S., et al. (1998). La idea de que las instituciones siguen una dependencia de trayectoria no está libre de controversias. Algunos autores sostienen que la misma genera una suerte de determinismo institucional. Ver: Crouch y Farrell 2002.

El sistema de relaciones de las firmas con otros actores se despliega en cinco “esferas”: 1) la esfera de *relaciones industriales*, destacándose las relaciones laborales y las vinculadas con negociaciones salariales y niveles de productividad; 2) la esfera de *entrenamiento vocacional y educación*, donde se desarrolla la oferta de mano de obra calificada y las opciones de capacitación de los trabajadores; 3) la esfera de *gobierno corporativo*, donde se resuelve todo aquello relacionado con el acceso al financiamiento e inversiones; 4) la esfera de *relaciones inter-firma*, con otras empresas, proveedores y clientes; 5) la esfera de *relaciones de las firmas con sus propios empleados*, donde se desarrollan las competencias requeridas y las relaciones de cooperación para cumplir con los objetivos de la firma (Hall and Soskice 2001: 6-7).

La Tabla 1 sintetiza los principales problemas de coordinación que se despliegan en cada esfera.

Tabla 1: Esferas de interacción, problemas de coordinación

Esfera	Principal problema de coordinación
Relaciones industriales	Negociaciones sobre salarios, condiciones laborales y niveles de productividad entre las firmas y la fuerza de trabajo.
Entrenamiento vocacional y educación	Asegurar que la fuerza de trabajo esté capacitada en las competencias requeridas por las firmas, y que la capacitación esté suficientemente remunerada
Gobierno corporativo	Tasas de interés y mecanismos de financiamiento atractivos tanto para las firmas como para los inversores
Relaciones inter-firma	Asegurar la estabilidad de los insumos, la transferencia de tecnología y el desarrollo de I+D.
Relaciones con sus propios empleados	Asegurar la cooperación interna entre los empleados de la firma para el desarrollo de los objetivos de la misma. Problemas de riesgo moral e intercambio de información

Fuente: elaboración propia

b. Un análisis “neo-institucional” de los factores que condicionan las relaciones económicas

El enfoque de VC presta especial atención a cómo los arreglos operativos de los diversos sistemas institucionales (incluyendo las instituciones informales persistentes) condicionan la operatoria del sistema de relaciones que se desarrollan en las esferas previamente mencionadas. En este contexto, los mercados son un tipo particular de institución

-que se articula al sistema legal para consolidar contratos y coordinar relaciones-, pero no alcanzan para definir la economía política de cada variedad de capitalismo.

Además de los mercados y las instituciones legales que acompañan su funcionamiento, hay que incorporar todas aquellas instituciones no mercantiles que de alguna manera afectan la coordinación de los actores en los procesos productivos. Marcos normativos en diversas áreas sociales, cultura e historia, generan efectos sobre las estrategias y las relaciones de las firmas. Esta complejidad puede comprenderse mediante estudios comparados que permitan analizar el modo en que las firmas resuelven problemas de coordinación en diversos entornos institucionales.

Estos entornos institucionales no sólo influyen en las interacciones estratégicas de los actores sino que además generan procesos de dependencia de trayectoria difíciles de modificar. Para el enfoque de VC, *la historia importa* debido a que acontecimientos y decisiones tomadas en un momento afectan el camino futuro mediante procesos de retroalimentación positiva y retornos crecientes (Pierson 2004). Individuos, grupos y organizaciones llevan adelante procesos adaptativos en torno a una trayectoria institucional determinada y los costos de revertirla se incrementan con el paso del tiempo. Cambiar una trayectoria institucional implica enfrentar la potencial resistencia de todos aquellos actores que hayan adaptado sus estrategias individuales al sistema de relaciones que conforma un tipo de variedad de capitalismo.

Para el enfoque de VC, entonces, sólo pueden esperarse cambios dentro del estrecho rango de tolerancia de los esquemas institucionales ya consolidados y por ello los cambios tienen a ser graduales dentro de una misma trayectoria. Estos cambios graduales pueden producir bifurcaciones en la trayectoria de una determinada variedad de capitalismo, pero sin afectarla de forma significativa.

Por ejemplo, en una economía en la que las relaciones dentro de la esfera industrial se resuelven en base a negociaciones colectivas sectoriales, los actores conforman sus expectativas, preferencias y conductas esperando que los problemas de coordinación futuros se resuelvan mediante esas negociaciones colectivas que coordinen salarios, productividad y rentabilidad. Cambiar esta forma de coordinación institucional implica enfrentamientos entre todos los actores involucrados (sindicatos, firmas, inversores, burócratas, asociaciones patronales, organizaciones sectoriales, entre otras) que fueron adaptando sus acciones y crearon redes de recursos y negociaciones en torno a la misma. Las resistencias a modificar los modos de coordinación institucional establecidos serán altas y costosas, por lo que

desalentará intentos de llevar adelante un cambio que no sea incremental. Esta gradualidad explicaría la resiliencia institucional frente a cambios endógenos y exógenos y, en parte, la persistencia en el tiempo de diversas variedades de capitalismo.

c. Complementariedades institucionales en el análisis comparativo

Integrando la perspectiva relacional de la firma con el análisis neo-institucional de los factores que condicionan sus estrategias, el enfoque de VC desarrolla el concepto de *complementariedades institucionales*; esto es, la forma y la medida en que el funcionamiento y el desempeño de una institución afecta el funcionamiento y el desempeño de otras instituciones (Hall and Soskice 2001: 17-21). Las complementariedades institucionales en las que operan las firmas (especialmente en las distintas “esferas” de relaciones), son claves para resolver sus problemas de coordinación (y, por lo tanto, de rendimiento y competitividad).

Son las diferentes complementariedades institucionales las que permiten ubicar a los países en *clusters* que permiten identificar variedades de capitalismo. En breve, las distintas VC se definen por las relaciones entre las complementariedades institucionales y las estrategias que emplean las firmas para resolver problemas de coordinación en las cinco esferas de relaciones enumeradas previamente. Las “ventajas comparativas” de las distintas VC se definen en base a las complementariedades institucionales que determinan el tipo y grado de coordinación de las empresas actuando en un determinado entorno de economía política.

Las complementariedades institucionales son las que permiten entender el modo en que cambios en instituciones ubicadas en un determinado orden de prácticas sociales tienen efectos más allá del mismo. Comparar complementariedades institucionales es más complejo que comprar sólo estructuras institucionales, más aún en un contexto de mayor integración de las economías nacionales al entorno internacional.

De aquí se sigue que, para el enfoque de VC, no es razonable comparar estructuras institucionales independientemente de su relación con otras estructuras institucionales. Por ejemplo, los mercados laborales flexibles pueden ser más eficientes si están vinculados a mercados financieros que permiten una rápida movilización de recursos y creación de nuevas empresas que generan nueva demanda de empleo. En contraste, mercados laborales más regulados que favorecen la estabilidad en el puesto de empleo pueden ser más eficientes cuando se combinan con relaciones estables y cooperativas entre firmas y bancos que se

sostienen mutuamente en épocas de crisis y reconversión productiva. Los distintos sistemas nacionales compiten en base a sus complementariedades institucionales.

Con estos elementos, el enfoque de VC busca: i) identificar distintas tipologías de las economías capitalistas; ii) explicar sus diversas formas de coordinación a partir del estudio de la relación entre factores micro -en especial las estrategias adaptativas de las firmas- y factores macro (económicos y políticos); iii) comprender las diferencias de sus desempeños en materia económica, social y política; y iv) analizar cómo las distintas estructuras y complementariedades institucionales, incluyendo aquellas no vinculadas de forma directa con la economía, proveen a las empresas de ventajas que condicionan sus estrategias, las orientan hacia determinados sectores e influyen en el crecimiento y el desarrollo tecnológico.

4. ¿Cuáles son las distintas variedades de capitalismo?

Entre otras conclusiones del enfoque de VC, originalmente se distinguen dos tipos ideales⁸ en los países desarrollados: 1) Economías de Mercado Liberales (EML), cuyo ejemplo paradigmático es la de EEUU y 2) Economías de Mercado Coordinadas (EMC), ejemplificadas por Alemania (Hall and Soskice 2001)⁹. Este esquema dicotómico no es en sí mismo novedoso. Muchos estudios comparativos, incluyendo los que fueron señalados como antecedentes del enfoque de VC, toman como referencia el caso prototípico de las economías de mercado “más liberal”, identificado con los países anglófonos, para oponerle al menos una alternativa (generalmente en la Europa continental).

¿Cuáles son las características que definen cada una de estas variedades de capitalismo? En las EML las firmas coordinan sus actividades fundamentalmente a través de la competencia del mercado y la garantía jurídica de los contratos. En las EMC las empresas dependen de relaciones extra-mercado para coordinar sus emprendimientos con otros actores y desarrollar sus competencias, por lo que se basan en negociaciones cooperativas y redes de organizaciones que articulan a los distintos actores involucrados en los procesos económicos.

Las EML están orientadas a favorecer mercados de trabajo fluidos, capitales dotados de gran movilidad y relaciones de mercado competitivas principalmente por precios; por ello las estrategias corporativas de las empresas tienden a estar “orientadas al mercado”. Las EMC

⁸ En el sentido Weberiano del término, esto es, constructos conceptuales que describen un conjunto de características que sirven para organizar los casos empíricos.

⁹ Los conceptos de EML y EMC fueron propuestos por Soskice en trabajos previos al desarrollo del enfoque de VC (Soskice 1990), y son retomados aquí en un esquema más amplio para el desarrollo de VC con las características descriptas en este trabajo.

desarrollan instituciones que permiten el intercambio de información entre los actores, el monitoreo de los comportamientos, la existencia de sanciones por incumplimiento de compromisos y la deliberación sobre cuestiones estratégicas: “La posibilidad de alcanzar equilibrios estratégicos eficaces depende también de la existencia de un acervo adecuado de “conocimiento común”, acumulado a través de la experiencia y que a menudo se halla incorporado dentro de una cultura industrial o nacional específica”(Hall and Soskice 2006: 575).

En todas las economías capitalistas siempre existen jerarquías y competencias de mercado, y también relaciones mediadas por actores extra-mercado. Desde un punto de vista institucionalista, los problemas de coordinación están siempre mediados por instituciones, ya que la coordinación entre los agentes económicos es solo posible si las interacciones entre ellos son repetidas bajo *reglas de juego conocidas y estables*. Lo que la tipología de VC distingue es la mayor incidencia de uno u otro tipo de modos de coordinación y cuáles son las complementariedades institucionales más importantes que permiten esa coordinación.

En las EML las instituciones de coordinación más utilizadas serían: (i) los mercados, que resuelven problemas de coordinación a través de la relación entre oferta y demanda por intermedio de precios, (ii) el sistema legal y los contratos, que garantizan el cumplimiento de cada parte, reduciendo así la incertidumbre, y (iii) las jerarquías formales que garantizan el cumplimiento de estos últimos. En las EMC, en cambio, se recurre a relaciones colaborativas en instituciones y organizaciones que reducen la incertidumbre entre los actores haciendo más confiables sus comportamientos. Estas instituciones, normalmente articuladas con el Estado, permiten: (i) mejorar el intercambio de información entre los agentes privados, (ii) monitorear la conducta de los agentes, (iii) sancionar la no cooperación y (iv) permitir la deliberación.

Mientras que en las EML los equilibrios se obtienen por interacción de oferta y demanda en mercados competitivos, en las EMC se logran gracias a la interacción estratégica entre las firmas y los demás actores, en el marco de instituciones que permiten la deliberación y construcción de acuerdos (Hall and Soskice 2001: 8). Los mecanismos de coordinación de los mercados han sido los más estudiados por la economía ortodoxa; el estudio de los mecanismos de coordinación por fuera de los mercados es un campo de investigación menos desarrollado.

La Tabla N° 2 sintetiza algunas de las características principales de ambas variedades de capitalismo.

Tabla 2: Características principales de las EML y las EMC

Características	EML	EMC
Principales Instituciones y mecanismos de coordinación	Mercados, sistema legal (contratos) y jerarquías	Instituciones no mercantiles: negociaciones colectivas, programas de crédito e inversión a largo plazo, organizaciones multisectoriales, etc.
Sectores más favorecidos	Sectores dinámicos y de alta innovación	Sectores basados en la acumulación de competencias
Características principales de los sistemas políticos en los que están insertas	Pocos partidos, mayoritarios y presidencialistas: orientado a la competencia	Varios partidos, sistemas proporcionales y parlamentarios. Orientado a la construcción de consensos entre diversos grupos
Tipo de Estado de Bienestar con los que se vinculan	Liberal residual	Social Demócrata o Continental. Universalista
Tipo de mercado de empleo que favorecen	Flexibles y dinámicos, con alta rotación. Contratos a nivel de la firma	Contratos de larga duración a nivel sectorial, menor flexibilidad y más rígidos
Tipo de competencias y aptitudes requeridas de los trabajadores	Generales, que favorezcan la rotación entre sectores	Especializada, orientada a permanecer en un sector
Modelo principal de inversión	Orientada por el mercado y los niveles de rentabilidad a corto plazo	Estratégica y coordinada, con perspectiva a más largo plazo
Formas más regulares de organización de las firmas	Verticales y con alta capacidad de decisión unilateral de las cúpulas	Más horizontales y con sistemas de toma de decisión más coordinado entre cúpulas e inversores
Procesos de innovación	Dinámicos y con gran capacidad de cambiar de sector y desarrollar e incorporar nuevas tecnologías	Incrementales, con problemas a la hora de afrontar nuevas tecnologías y cambios en los procesos productivos

Fuente: elaboración propia

Si bien el esquema general del enfoque de VC es la dicotomía EML / EMC, sus autores reconocen casos que se encuentran equidistantes a ambos tipos ideales y denominan a estos casos “Economías de Mercado Mixtas” (EMM) (Hall and Soskice 2001: 33-36, Hall and Soskice

2003: 244-247). Las EMM son consideradas políticas económicas en proceso de transición y en las que la coordinación entre sus sistemas institucionales aún no logra complementariedades adecuadas para consolidarse como EML o EMC; cómo se verá más adelante, esto tiene problemáticas implicancias en términos de recomendaciones de política pública.

Sobre esta base analítica, el enfoque de VC deriva varias conclusiones. Por ejemplo, el modo en que las diferentes complementariedades institucionales determinan los diversos comportamientos de empresas y de agentes inversores. Mientras que en las EML se observan firmas que son innovadoras radicales -en sectores como biotecnología, semiconductores, software, finanzas-, en las EMC se observan firmas que invierten de forma incremental en industrias de bienes de capital, maquinarias y equipos de todo tipo. En las EML los agentes inversores muestran preferencias por activos fáciles de realizar y transferir a otros propósitos, en tanto en las EMC la inversión apunta a activos específicos cuyo valor depende de la cooperación activa de otros agentes (Hancké, Rhodes et al. 2007: 22).

También las distintas variedades de capitalismo muestran diferentes adaptaciones y complementariedades frente a un shock externo que amenaza los rendimientos de las firmas. En las EML, donde se detenta una mayor proporción de activos móviles, prima la “salida” (*exit*) de los mismos para buscar mejores rendimientos en otro lugar; en las EMC, donde las firmas detentan activos más específicos, habrá mayores incentivos para utilizar su voz (*voice*) en defensa de determinadas actividades¹⁰. Al mismo tiempo, los actores institucionales en las EML (trabajadores con capacidades generales, inversores en mercados de capitales fluidos) tenderán a apoyar desregulaciones y mercados más flexibles; en las EMC, los actores que detentan activos específicos (trabajadores con capacidades industriales específicas e inversores en firmas del mismo tipo) se opondrán a las desregulaciones y a la competencia de mercados más abiertos (Hall and Gingerich 2004: 32).

Esta diferente lógica de ajuste se ve reforzada por los procesos de globalización. Los flujos de capital realizarán inversiones directas o financieras según el tipo de VC y las firmas multinacionales de uno u otro tipo se re-localizarán considerando sus ventajas institucionales. Cadenas de alto valor agregado, alta capacitación laboral específica y alta productividad son los estímulos que las EMC ofrecen a los flujos de capital. En contraste, bajo valor agregado, baja especialidad laboral, producción orientada por precio más que productividad, alientan los flujos hacia las EML. En cualquier caso, y en términos generales, las EMC se ven más

¹⁰ Aquí hacemos referencia a los conceptos de “voz” y “salida” de Hirschman (1997).

perjudicadas por la globalización en tanto la mayor movilidad de los flujos internacionales de capital podría destruir las relaciones de largo plazo entre agentes económicos acostumbrados a coordinar acciones. Por ello, los rápidos retornos de las finanzas son un problema mayor para las EMC que para las EML.

En términos generales, es esperable que en las EML existan mayores presiones a favor de la desregulación y liberalización de los mercados, así como una mayor presión política para debilitar a sindicatos u otro tipo de organización política contraria a la desregulación (incluso por parte de los propios trabajadores). En las EMC, en contraste, es esperable que la desregulación sea más resistida por todos los actores, generando coaliciones entre empresarios, inversores y trabajadores, con el objeto de sostener algunas formas existentes de regulación que garantizan financiamiento, empleo y productividad a largo plazo. Es posible también que estas dinámicas y presiones se vinculen con las preferencias de los votantes medios, sobre todo en lo relativo a las regulaciones vinculadas al mercado de empleo (Hall and Soskice 2006), por lo que influirían en las dinámicas electorales y en las decisiones de los partidos políticos mayoritarios.

En todos los casos, el enfoque de VC entiende que cada forma de organización buscará siempre un nuevo equilibrio sostenido por las trayectorias históricas. En el extremo, es muy difícil observar economías que pasen de ser EML a EMC -o viceversa- porque siempre los rendimientos en términos de crecimiento y competitividad serán mayores en las economías que más se acercan a uno de los polos. ¿Por qué? Porque para el enfoque de VC es en éstos donde la eficiencia institucional es mayor debido a las complementariedades positivas. Aquí se observa el contenido normativo en la presentación de los distintos tipos de capitalismo y en la revalorización de la coherencia y estabilidad de las complementariedades institucionales.

5. El enfoque de VC, los sistemas políticos y los regímenes de bienestar

Algunos autores consideran que detrás de la dicotomía polar de las VC subyace el más antiguo debate entre dos filosofías políticas y sus diferentes proyectos de organización social: el neoliberalismo y la socialdemocracia (Crouch 2005: 441). Las distintas VC muestran “dinámicas políticas diferentes, lo cual se deriva de los distintos intereses de los actores económicos claves, en especial el sector empresario, y de la naturaleza de la acción colectiva que promueven los sistemas políticos nacionales” (Hall and Soskice 2006: 586). Desde este punto de vista, el análisis de las complementariedades institucionales que condicionan las estrategias de las empresas y dan forma a las distintas VC, se complementa con el análisis de

la política comparada que permite observar el modo en que se estructuran los intereses de los diversos actores, la forma en la que se manifiestan y cómo se canalizan políticamente.

En términos generales, la literatura sobre VC sugiere que las complementariedades institucionales que caracterizan a las EML se correlacionan con modelos de democracia mayoritarios, mientras que las EMC se corresponden con el modelo consensual, siguiendo las categorías de Lijphart (2012). En las EML el poder político se concentraría “en manos de una mayoría escasa, incluso de una mera mayoría relativa” para configurar un modelo que “es excluyente, competitivo y de confrontación” (2012: 14). Este régimen político es el que se articularía de forma eficiente con la primacía de mercados competitivos y jerarquías legales que garanticen el cumplimiento contractual.

Por su parte, en las EMC el régimen político imperante “intenta dividir, dispersar y limitar el poder de distintas formas (...) se caracteriza por la inclusión, el pacto y el compromiso” (2012: 14) y por lo tanto se articularía mejor con sistemas donde las relaciones económicas se basan en la coordinación estratégica, las relaciones colaborativas y un mayor grado de confianza entre los distintos actores. En las EMC las empresas dependen de un rango de instituciones (capacitación, regulación de mercados laborales, negociaciones colectivas, transferencias de tecnologías, etc.) cuyas reglas necesitan ser negociadas continuamente tanto entre sectores económicos como con organizaciones sindicales y empresariales.

Las EML encuentran un ambiente favorable en sistemas electorales mayoritarios, donde pocas fuerzas políticas compiten (normalmente sistemas bipartidistas) en regímenes políticos presidencialistas, así como regímenes de protección social de tipo “liberal-residual”¹¹ que registran mayores niveles de desigualdad. En cambio, las EMC suelen interactuar favorablemente con sistemas electorales proporcionales, basados en el consenso de varias fuerzas políticas (sistemas multipartidarios), regímenes políticos parlamentarios y sistemas de protección social más amplios y con bajos niveles de desigualdad (Schneider and Soskice 2009).

La dinámica en base a la “competencia” que organiza las relaciones de producción en las EML se observa también en sus sistemas electorales mayoritarios en los que los cambios institucionales son impuestos por mayorías parlamentarias con bajo grado de debate y consenso. Por otro lado, en las EMC predomina la lógica de la “coordinación” de sistemas electorales proporcionales con mayor presencia de gobiernos de coalición, y por lo tanto los

¹¹ Siguiendo las categorías de Esping-Andersen (1990).

cambios institucionales se resuelven por negociación y representación de intereses de minorías y de los sindicatos (Hall and Soskice 2006: 586-587).

Las arquitecturas de los regímenes de protección social y el perfil ideológico de las coaliciones gobernantes también suelen ser contrastantes (Huber 2002, Amable 2003). En los países de tipo EML han gobernado coaliciones de centro derecha en el 75% de los años desde 1945 a 1998 (Iversen and Soskice 2006). De igual modo, en los países de EMC las arquitecturas de bienestar tienden a ser de tipo demócrata-cristiano o social-demócrata, dependiendo del tipo de coalición dominante en el gobierno; aquí las coaliciones demócrata cristiana y social demócrata han gobernado, en promedio, el 75% de los años en igual periodo (Ídem).

Iversen (2005) encuentra que la debilidad de sistemas de bienestar redistributivos genera incentivos en la fuerza laboral para invertir solamente en capacidades generales y no especializarse, dado que las primeras constituyen la principal defensa del trabajador contra los cambios adversos en el mercado de trabajo; esto refuerza la relación entre la dinámica de los mercados de empleo en las EML y la mayor inversión en capacidades generales, en contraste con los sistemas educativos más especializados que acompañan a los mercados de empleo más protegidos propios de las EMC en general.

Los sistemas políticos de consenso facilitan el sostenimiento de una fuerza de trabajo capacitada y cooperativa, con mucha especialización y alta tecnología. Esto es posible por la importancia que le dan a la educación, incluyendo a la de los sectores de más bajos ingresos, y a la representación de los intereses de las clases trabajadoras. Esto se refleja en la baja presencia de la pobreza infantil y la menor dispersión de salarios que tienen las EMC en comparación con las EML.

Tabla 3: Variedades de capitalismo, modelos de democracia, Estado de Bienestar y coaliciones políticas

Variedad de Capitalismo	EML	EMC
Modelo de Democracia (Lijphart)	Mayoritario	Consensual
Estado de Bienestar (Esping-Andersen)	Liberal-residual	Socialdemócrata / Continental

Perfil ideológico de las coaliciones políticas dominantes	Centro-derecha	Centro-izquierda
---	----------------	------------------

Fuente: elaboración propia

En breve, el enfoque de VC ofrece elementos para comprender la forma -coherente o no- en que se integran los diferentes órdenes de prácticas sociales en las sociedades contemporáneas. Los *clusters* organizados en base a la complementariedad institucional de sus economías políticas, registran consistencias entre los sistemas institucionales de los diversos órdenes de prácticas sociales y de allí sirven para explicar las “ventajas institucionales comparativas” en sociedades complejas, y funcionalmente diferenciadas, en un mundo cada vez más globalizado.

En lo que respecta a las recomendaciones en materia de políticas públicas, para el enfoque de VC el problema no es “inducir a los actores económicos a colaborar con el Estado”, sino más bien “inducir a los actores de la economía a colaborar entre sí de la manera más eficaz”. En otras palabras “se trata de persuadir a los actores del sector privado a que compartan información, mejoren su disposición a comprometerse de manera creíble unos con otros y modifiquen sus expectativas respecto de lo que harán los otros actores” (Hall and Soskice 2006: 581).

Del esquema teórico presentado, se desprende la idea de que en los capitalismos contemporáneos no existe una única estructura funcional que logre coordinar la totalidad del sistema social, sea a través los mercados o el Estado. En este sentido, la clave se encuentra en cómo se configuran lógicas operativas, en distintos órdenes de prácticas sociales, que estructuren un tipo específico de complementariedad institucional y, de allí, una variedad específica de capitalismo.

Este modo de explicar la conformación, funcionamiento y rendimiento de las diversas variedades de capitalismo es pasible de numerosas críticas, tanto por su enfoque metodológico como por sus conclusiones. Las mismas serán tratadas a continuación.

6. ¿Cuáles son las principales críticas al enfoque de VC?

Como toda propuesta analítica que al mismo tiempo tiene connotaciones normativas, el enfoque de VC ha estimulado investigaciones y al mismo tiempo ha recibido muchas críticas. El siguiente listado recoge las críticas más renombradas (Hancké, Rhodes et al. 2007: 7):

- 1) Que es un enfoque muy estático y focalizado en la permanencia y la dependencia de la trayectoria histórica, lo cual lo lleva a perder fuerza para explicar el cambio social (Crouch and Farrell 2002; Crouch 2005; Hancke and Goyer 2005; Streeck and Thelen 2005; Jackson and Deeg 2006);
- 2) Que es muy funcionalista (Howell 2003; Allen 2004; Boyer 2005);
- 3) Que ignora las fuentes endógenas de la transformación y las diversidades al interior de los propios capitalismos nacionales (Coates 2005; Boyer 2005; Crouch 2005; Panitch and Gindin 2005);
- 4) Que tiende a una suerte de “determinismo institucional” y que no pondera adecuadamente las estructuras de poder incluyendo las clases sociales (Crouch and Farrell 2002; Coates 2005; Pontusson 2005; Jackson and Deeg 2006);
- 5) Que tiene una concepción equivocada de las firmas, su actor principal, en tanto las considera como “tomadoras institucionales” (*institution-taker*), en lugar de considerarlas como un actor con autonomía, capacidad creativa o disruptiva, como así también que ignora las variaciones de las firmas dentro de un economía nacional (Allen 2004; Crouch and Farrell 2004; Crouch 2005; Martin 2005);
- 6) Que divide al mundo en dos arquetipos y que no ofrece las herramientas adecuadas para moverse más allá de esta bifurcación (Schmidt 2002, 2003; Watson 2003; Hay 2005; Pontusson 2005; Boyer 2005);
- 7) Que el enfoque no está construido de un modo deductivo que permita crear “tipos ideales weberianos” utilizables para la construcción de hipótesis, sino que lo que hace es crear tipos ideales en bases a información empírica tomada de aquellos países sobre los que busca construir sus casos paradigmáticos (Crouch 2005);
- 8) Que está sesgado hacia el sector industrial y esto no le permite manejar la presencia de un creciente sector de servicios en las sociedades contemporáneas (Blyth 2003);
- 9) Que trata a los estados nacionales como cajas cerradas y, de este modo, no considera las vinculaciones entre los mismos y las fuerza de la globalización (Crouch and Farrell 2004; Martin 2005; Panitch and Gindin 2005; Pontusson 2005);
- 10) Que tiende a ser “apolítico”, sesgado a la búsqueda de equilibrios y que ignora en gran medida los conflictos (Howell 2003; Watson 2003; Pontusson 2005);

- 11) Que no considera las desigualdades de sexo y las diferencias de clase derivadas de las desigualdades de género (Estevez-Abe 2005; McCall and Orloff 2005);
- 12) Que ignora el papel central del Estado en la definición de VC (Schmidt 2002, 2003; Regini 2003; Watson 2003).

Muchas de estas críticas son pertinentes pero otras le atribuyen al enfoque de VC demasiadas pretensiones. Asimismo, muchas críticas pueden aplicarse no sólo al enfoque de VC sino a la mayoría de los programas de investigación de capitalismo comparado.

Por nuestra parte, entendemos que son relevantes los programas de investigación que recuperan la idea de que el capitalismo es un modo de organización social donde conviven órdenes de prácticas sociales contradictorios que deben ser coordinados. En el mismo sentido, es evidente que la observación del modo en que los sistemas institucionales buscan resolver las contradicciones del funcionamiento capitalista, incluyendo las formas que adopta el sistema económico para competir internacionalmente, es un tema cada vez más acuciante a la luz de las crisis recurrentes del capitalismo a escala mundial. De hecho, estas crisis son una expresión de la crisis de la propia idea de progreso social que suele atribuirse al capitalismo moderno (Lo Vuolo 2011).

En otros trabajos hemos sostenido la pertinencia de este modo de observación de la complejidad social (Barbeito y Lo Vuolo 1998; Lo Vuolo y Cutri 2005). Asimismo, al estudiar la forma de funcionamiento del capitalismo argentino también hemos indicado como uno de sus principales problemas se vincula a sus dificultades para estabilizar un régimen de crecimiento económico consistente y estable (Lo Vuolo, 2009).

Consideramos que las críticas deben servir para avanzar y estimular los programas de investigación sobre los componentes institucionales del régimen capitalista y el modo en que se organizan para administrar sus contradicciones. Bajo este entendimiento, y a solo efecto analítico, las críticas al enfoque de las VC se pueden agrupar en cinco áreas temáticas (Kang 2006): (i) el problema de la diversidad de las variedades de capitalismo; (ii) el problema de la elección de las firmas como principal actor del análisis; (iii) el problema de los conceptos de coordinación y complementariedad institucional para la construcción de los *clusters*; (iv) el problema de la pretensión de ser un enfoque dinámico; y (v) el problema de las implicancias del análisis en términos de políticas.

a. El problema de la poca diversidad de las VC

El principal problema aquí es que, en su formulación original, el enfoque de VC reduce la variedad a una dicotomía entre EML y EMC. Así se diluye la propia idea de “variedades” y se genera el siguiente problema: implícita o explícitamente, todos los casos que no se ajusten a los modelos ideales pueden ser catalogados como “híbridos” o “anómalos”. La inclusión de una variedad “mixta” (EMM) no resuelve este problema porque serían economías que deberían transitar hacia uno u otro polo si es que quieren consolidarse como variedad con complementariedades institucionales positivas. Además, se critica que para que los casos “ingresen” en alguna de las dos categorías polares, se termina haciendo abstracción de muchas de sus particularidades, perdiendo así riqueza de análisis y el objetivo mismo del análisis comparado. Esto es más preocupante en tanto el enfoque de VC pretende que las diversas formas de capitalismo son persistentes y muy dependientes de su trayectoria histórica, al punto que se señala que, al menos hasta el momento, no se registran cambios entre los distintos tipos detectados (Crouch 2005).

Frente a estas críticas, hay que destacar que una tipología no es correcta o incorrecta en sí misma, sino que es más o menos adecuada para identificar constelaciones de atributos relevantes. Las categorías tipológicas de las VC se construyen a partir de la combinación de valores de diversas variables que son indicadores operacionales de las esferas de relaciones consideradas importantes para coordinar procesos económicos. Las tipologías surgen de los resultados de estos indicadores y son válidas en relación con los mismos. De hecho, los intentos por ampliar la dicotomía original del enfoque también pueden ser criticados por insuficientes e inadecuados, en tanto siempre habrá particularidades y dimensiones que quedan afuera.

En cualquier caso, aun cuando se busca ampliar las tipologías, se acepta que el tipo liberal es una referencia obligada de todo el resto, reflejando así la importancia en las sociedades modernas del modelo canónico de la economía política de corte neoclásica. Por ejemplo, Amable (2003) tiene como referencia al tipo liberal y lo que hace es proponer diversos subtipos dentro de las EMC: el *social-demócrata*, el *continental-europeo*, el *mediterráneo*, y el *asiático*. Pero el tipo liberal sigue siendo la referencia extrema cuyo elemento distintivo es la promoción de la competitividad de sus productos en el mercado, lo cual vuelve a las firmas mucho más sensibles a las necesidades de cambio frente a entornos adversos a los que no pueden ajustarse mediante movimiento de precios. De aquí la importancia de la flexibilidad en el mercado laboral y el papel de los mercados financieros para

facilitar la adaptación a esta flexibilidad con un amplio espectro de instrumentos. En paralelo, estas economías liberales registran una muy débil la cobertura de los riesgos sociales.

Dentro de los subtipos de las EMC propuestos por Amable, el “socialdemócrata” reconoce también flexibilidad laboral pero en este caso porque facilitaría ajustes por puestos de empleo y no tanto por salarios. Esto se debe a que tiene más cobertura sindical y de negociación colectiva que las otras variedades de capitalismo. Este tipo de complementariedad institucional favorece la innovación y la productividad, al tiempo que registra un estado social muy importante que incluye políticas activas de capacitación y relocalización de la fuerza laboral, combinadas con liberalismo en aspectos de financiamiento.

El subtipo “continental europeo” sería el arquetipo de las EMC descritas en el enfoque original de VC y reconoce elementos similares al tipo social-demócrata, en tanto registra alto nivel de protección laboral pero con menor desarrollo del Estado de Bienestar. Pese a que la negociación salarial es centralizada, no muestra rasgos de solidaridad amplia como en el caso del subtipo social-demócrata. Lo anterior se coordina con un modelo financiero centralizado que facilita acuerdos de largo plazo con las firmas.

El subtipo “mediterráneo” registra menor sindicalización pero con mayor protección laboral que en el continental europeo, incluyendo mayor incidencia de los sindicatos en la formación salarial. Hay rigidez de empleo pero también más informalidad que favorece las ganancias de corto plazo y traba las mejoras de productividad por intermedio de mayor capacitación e innovación. Lo anterior debilita la competencia en el mercado de productos.

Finalmente, el subtipo “asiático” es muy dependiente de las estrategias de las grandes corporaciones que coordinan sus acciones en colaboración con la burocracia del Estado. El sistema financiero es centralizado, permitiendo el desarrollo de estrategias de largo plazo. El sindicalismo opera a nivel de empresa, el empleo es estable en las grandes empresas y la formación de capital humano es fundamental en el sistema educativo y en el mundo empresarial. El bajo nivel de protección social transfiere al ámbito familiar y de las empresas la cobertura de riesgos sociales.

Bollaccini y Filgueria (2011) sintetizan algunos resultados del análisis comparado de estas variedades de capitalismo. De inicio, señalan que los distintos tipos muestran desempeños similares en materia de crecimiento. Pero los tipos liberal y social-demócrata muestran mejor desempeño en materia de desempleo y son los que registran mayor innovación medida como ratio entre patentes y población. El tipo continental también registra

niveles de innovación importantes y bajo desempleo (6.3% entre 1996 y 2006), pero muy alto desempleo de larga duración.

El mediterráneo, que para algunos se aproxima bastante al de los países de América Latina, presenta robustas tasas de crecimiento entre 1960 y 1973 (6,9%), pero luego se enlentecen a niveles menores que otras variedades, al tiempo que los niveles de innovación son bajísimos y los niveles de desempleos promedio y de larga duración son los más altos de todos (10.5%). Los países de la Europa mediterránea han tenido una historia reciente de fuerte intervención estatal en la economía que ha dejado una serie de capacidades de coordinación estratégica por fuera del mercado para la esfera de las relaciones industriales, pero al mismo tiempo arreglos de tipo liberal en la esfera de financiamiento corporativo (Rhodes 1997, Hall y Soskice 2001). Estos desajustes han repercutido en altas tasas de desempleo y menor capacidad para abatir la desigualdad y generar innovación.

Si bien no existen diferencias significativas entre los subtipos coordinados en relación a la proporción de la fuerza de trabajo que negocia salarios y condiciones de trabajo en forma colectiva, el tipo social-demócrata lo hace en un contexto de densidad sindical mayor a los otros dos subtipos. En los tres subtipos coordinados la rigidez del empleo es mayor al tipo liberal, pero en esta materia sobresale el subtipo mediterráneo que, además, tiene la performance más deficitaria en términos de desempleo (seguido por el tipo liberal). Respecto de la formación en recursos humanos, el gasto en educación, como proporción del PBI, es alto en los cuatro subtipos, pero el subtipo socialdemócrata sobresale una vez más.

En cuanto al financiamiento corporativo y formación de capital humano, el subtipo mediterráneo sobresale por las trabas impuestas para la creación de nuevas empresas. El tipo liberal es el que más se financia desde los mercados bursátiles, aunque también el subtipo socialdemócrata, entre los coordinados, ha avanzado en este camino desde la década del '90. El tipo liberal posee en promedio el sistema de gobierno corporativo más flexible en términos del poder de los accionistas para reemplazar al director o *management* de las empresas. El subtipo continental y el mediterráneo están en el polo opuesto.

También se señalan diferencias en materia tributaria. El tipo social-demócrata es el que registra la tasa marginal individual mayor y el liberal la menor; pero esta relación se invierte cuando se considera la tasa corporativa marginal. El IVA es mayor en el tipo social-demócrata, mientras que los subtipos continental y mediterráneo tienen valores medios en los tres impuestos. En términos de desigualdad, el subtipo socialdemócrata y el continental se distancian sensiblemente del liberal y mediterráneo, que tienen mayores niveles.

En cuanto a la especialización productiva, el tipo EML se orienta a biotecnología, computación y electrónica. El social-demócrata tiene ventajas comparativas en actividades vinculadas al sistema de salud así como en industrias vinculadas a los recursos naturales (papel e impresión). Los países del subtipo mediterráneo se especializan en industrias ligeras y actividades de baja tecnología. Los países asiáticos tienen ventajas comparativas en computación, electrónica y maquinarias. El único modelo que no parece exhibir un claro patrón de especialización es el continental europeo.

Como puede observarse, la ampliación de nuevos tipos implica la incorporación de otras dimensiones y la comprobación de que el modelo liberal es una referencia obligada. El punto más importante no es si existen otras variedades, porque de hecho la difusa categoría “mixta” lo admite. El punto más relevante es si esas variantes pueden “estabilizarse” con un sistema coherente en sus ventajas comparativas institucionales. O mejor, si hay posibilidad de construir otras formas de economías “coordinadas” que no respondan al modelo prototípico de EMC que plantea el enfoque original de VC.

La respuesta parece ser afirmativa. Pueden detectarse otros modos de economías coordinadas con otras combinaciones en las relaciones entre las diferentes esferas que considera el enfoque de VC. Pero en cualquiera de los tipos detectados sigue siendo importante la idea de “coherencia institucional”, aunque no está claro el grado de eficacia en términos de “ventajas comparativas”. Y, como vimos previamente, a lo largo de la historia del capitalismo han cambiado los paradigmas de modelos exitosos.

b. Las firmas como punto focal de análisis

La elección de las firmas, especialmente las de mayor tamaño, como actores determinantes para el enfoque de VC encuentra mayor justificación en un contexto de internacionalización de los procesos económicos (Kang 2006: 11). Pero en cualquier caso hay que enfatizar que lo que interesa metodológicamente no es la estructura de las firmas sino el sistema de relaciones que establecen con otros actores.

Sin embargo, las críticas señalan que esta opción metodológica reduce el rol de los demás actores importantes que aparecen en un rol pasivo, especialmente la fuerza de trabajo y el Estado que parece concebido básicamente como un regulador en última instancia del entorno de negocios de las firmas. Para algunos, por ejemplo, si se otorgara al Estado un lugar jerárquicamente más relevante en el análisis, serían necesarias muchas más variedades (Schmidt 2007). Lo mismo sucedería con la organización y acción de la fuerza de trabajo.

Estas características indican al menos dos sesgos teóricos. Por un lado se presume que las configuraciones institucionales son óptimas teniendo en cuenta sólo su desempeño económico; por otro lado, las recomendaciones en términos de políticas y diseños institucionales tienden a orientarse hacia las “mejores prácticas” para las empresas (Amable and Palombarini 2009). Sin embargo, lo que es bueno para las empresas puede no serlo para otros actores sociales y para el conjunto de la sociedad. Este punto, por ejemplo, es relevante cuando se discute la noción de progreso y se incorpora una perspectiva de más largo plazo; el ejemplo del daño que provoca la industrialización al medio ambiente es sólo uno de los elementos a tener en cuenta (Lo Vuolo, 2011).

Adicionalmente, se critica que el concepto de complementariedad institucional implica una suerte de isomorfismo organizacional entre las firmas. Esto lleva a pensar que una única forma de organización eficiente de las firmas prevalece hacia dentro de cada variedad de capitalismo. Por el contrario, la evidencia sugiere que pueden coexistir diversos modelos organizacionales en un mismo caso nacional y por lo tanto múltiples estrategias dotadas de diferentes ventajas competitivas sin que ninguna de ellas pueda conquistar la totalidad del mercado (Boyer 2005: 35-36).

De lo anterior se sigue que el enfoque debería enriquecerse con la jerarquización de otros actores como así también con el reconocimiento de la heterogeneidad dentro de las propias firmas: Esto obligaría a ampliar las tipologías y puede derivar en recomendaciones normativas más precisas, sin desconocer que las unidades competitivas son las empresas insertas en un contexto de coordinación y complementariedad institucional.

c. Coordinación y complementariedades institucionales

Un riesgo de la idea de complementariedad institucional centrada en las firmas es que puede acotar la potencia del concepto en relación con temas a nivel microeconómico (relativos a las estrategias tecnológicas e industriales de las organizaciones económicas). Derivado de ello, suele criticarse que el enfoque de VC tiende a circunscribir la beligerancia política a la *esfera de las relaciones industriales*, o sea al conflicto en la relación asalariada. El problema está en que las instituciones emergen como resultado de conflictos sociales que involucran a una heterogénea gama de actores que están involucrados no solo en funciones económicas sino también en otros órdenes de prácticas sociales (Kang 2006: 13-14). Por ello, tanto las relaciones de complementariedad institucional como las relaciones de poder que establecen los actores deberían observarse en torno a la génesis de los sistemas institucionales

persistentes, abordando así el carácter instituyente y simbólico que la resolución de conflictos sociales persistentes, en diversas áreas, tiene sobre la arquitectura institucional. En particular, en el orden eminentemente político de la organización económica y social.¹²

Las instituciones no son necesariamente el resultado de la búsqueda de complementariedades institucionales, ni mucho menos de equilibrios entre intereses en conflicto. En la práctica, los distintos actores sociales se enfrentan inmersos en conflictos con asimetrías de poder que terminan institucionalizándose. Las instituciones bien pueden ser el resultado de relaciones asimétricas donde el poder de unos se impone temporalmente sobre otros, aún a costa de perder racionalidad y complementariedad institucional. Estas relaciones jerárquicas de poder pueden no ser permanentes, incluso si se institucionalizan por un tiempo. La complejidad del conflicto político, y el modo en que se expresa institucionalmente más allá de las relaciones industriales, puede ilustrarse con las instituciones propias de los sistemas de protección social, las disputas en el campo fiscal, etc.

En cualquier caso, no sólo hay complementariedades sino también jerarquías institucionales, al igual que hay jerarquías de actores. En este contexto, podría no haber complementariedad, sino conflictos entre instituciones de distintas jerarquías y actores con acceso privilegiado a recursos de poder que pueden atentar contra la performance global.

Asimismo, la historia muestra que hay sociedades más propensas que otras a los cambios institucionales abruptos. Esto pone en duda la idea del enfoque de VC que postula gradualidad en los cambios y persistencia del tipo de capitalismo a lo largo del tiempo. El trato de la dimensión temporal es otro elemento a ser considerado en relación a los argumentos en contra de las ideas subyacentes en el enfoque de VC respecto a la dinámica institucional.

d. Las VC como un enfoque dinámico

Dado que el concepto de complementariedad institucional se encuentra integrado al concepto de dependencia de trayectoria, el enfoque de VC muestra un sesgo que no contempla cambios profundos y “no-incrementales” (Kang 2006: 15). La justificación desde el enfoque de VC es que los cambios institucionales están indefectiblemente afectados por la interacción estratégica entre múltiples actores (firmas, instituciones públicas, fuerza de

¹² La falta de reconocimiento de “lo político” por detrás de los procesos de consolidación de los sistemas institucionales es una crítica generalizable a gran parte de la Ciencia Política contemporánea, en especial a los enfoques institucionalistas. Para una introducción a este debate puede verse: Retamozo, 2009

trabajo, sistema educativo, sistema financiero, etc.), por lo que el cambio en la estrategia de uno de ellos implicaría, indefectiblemente, problemas de coordinación con otros. Esto lleva a concluir que es esperable que existan resistencias a los cambios ubicados fuera de la trayectoria institucional que emerge de las complementariedades de cada variedad de capitalismo.

Esta premisa teórica es muy criticada porque “los actores parecen existir en una jaula de hierro institucional, que no pueden cambiar. Sin embargo sabemos que la innovación institucional sí ocurre” (Crouch 2005: 3). Aquí la crítica apunta a una suerte de determinismo institucional que restringe el análisis dinámico y por lo tanto el espectro de políticas y de estrategia económica que podrían aplicarse con éxito para una determinada economía (Crouch 2005, Kang 2006). De este modo, se indica que el enfoque de VC se vuelve débil para observar cambios no graduales en países que se han embarcado en rápidas y profundas reformas estructurales, como algunos países latinoamericanos.

e. Implicancias de política pública

Otra crítica señala que el enfoque de VC, si bien se presenta como descriptivo, en realidad tiende a recomendar ciertas políticas públicas que se pueden sintetizar en dos: (i) los países insertos en alguno de sus tipos ideales deberían procurar reproducir y fortalecer las complementariedades específicas de su modelo; (ii) aquellos países alejados de estos tipos ideales deberán emprender un sistema de reformas que les permitan adaptarse a uno de estos modelos de coordinación de las relaciones de producción capitalista.

Estas recomendaciones abren muchos interrogantes. Por ejemplo, plantear que el problema es una cuestión de “elección institucional” subvalora el contexto en el cual deben operar los arreglos institucionales elegidos. No se trata de copiar prácticas, instituciones y complementariedades institucionales de uno de esos modelos para tener rendimientos positivos en términos capitalistas. Es como si los resultados económicos estuvieran relacionados por una 'función de plano' donde en el eje de las abscisas se encuentran los arreglos institucionales y en el de las ordenadas la performance económica. En la práctica, hay instituciones que pueden funcionar en un determinado contexto y no en otro, como lo muestran los capitalismo más dependientes y menos innovadores que deben adaptarse al entorno internacional desde posiciones diferentes a los países desarrollados.

Por otra parte, la evidencia histórica sugiere que la idea de un “modelo ganador” es incorrecta¹³. Más bien, lo que se observa es que el éxito o declinación de diferentes variedades de capitalismo depende de un conjunto de factores más allá de su cercanía o lejanía con un modelo ideal (Freeman 2000: 4-7). Incluso, dadas las múltiples dimensiones involucradas en la conceptualización de las variedades de capitalismo pueden existir *trade-offs* y divergencias valorativas entre las mismas. Esto sugiere abandonar la idea de un “mejor modelo”.

No obstante, queda planteado como cuestión normativa el problema de la coherencia institucional, que es la referencia en base a la cual los actores definen acciones estratégicas. Del propio esquema de las VC se desprenden interrogantes muy relevantes en esta materia. ¿Cómo se reemplazan las capacidades laborales cuando no hay un sistema de educación y capacitación que las provea? ¿Qué pasa con mercados laborales flexibles cuando el financiamiento bancario es rígido o inexistente? ¿Cómo se define una estrategia de largo plazo cuando la dinámica política responde a las necesidades electorales de corto plazo? ¿Cómo se definen opciones en el régimen de bienestar cuando hay conflictos generacionales que presionan en el mercado de empleo y en los sistemas de transferencias de ingresos a las personas?

Estas y otras preguntas vinculadas se vuelven relevantes especialmente para países como los latinoamericanos que muestran serios problemas para estabilizar una estrategia de desarrollo a lo largo del tiempo. De aquí el enfoque de VC se vuelve interesante para el análisis de la situación de los países de América Latina y sus problemas para estabilizar una estrategia de desarrollo consistente en el tiempo.

7. América Latina como un tipo de variedad de capitalismo

Algunos trabajos sugieren que los países de América Latina comparten algunas características con la variedad de capitalismo de tipo Mediterráneo (Schmidt 2007, Martínez, Molyneux et al. 2009); estas similitudes también se han señalado al momento de comparar los regímenes de protección social. Paralelamente, otros estudios señalan la diferente trayectoria de los países ibéricos y los latinoamericanos como resultado de la mayor presencia en el

¹³ Aquí pareciera confirmarse lo que sostiene Freeman (2000): en los últimos tiempos, y con un lapso aproximado de una década, se proclama el arribo de un “nuevo modelo ideal” que maximiza sus resultados en relación al entorno económico de la época (en los 70s era el alemán, en los 80s el japonés, en los 90s el norteamericano).

tiempo, en el primer caso, de partidos de izquierda, como así también las diferentes “áreas de influencia”: Europa, y Estados Unidos, respectivamente (Huber and Stephens 2012).

Por su parte, el enfoque de VC ha estimulado estudios que entienden que la región tiene particularidades que ameritan su consideración específica. Estos estudios pueden agruparse en dos categorías: los que entienden que existen rasgos comunes para la mayoría de los países de la región (Schneider 2009, Schneider and Soskice 2009) y aquellos que acentúan las diferencias entre las variedades de capitalismo de los distintos países latinoamericanos (Bizberg and Théret 2012). En este punto analizaremos los primeros.

a. Las Economías de Mercado Jerárquicas (EMJ)

Para Schneider (2009), el enfoque de VC ofrece elementos novedosos frente a otras metodologías comparativas para el estudio del capitalismo latinoamericano: (i) incorpora las relaciones laborales y la capacitación de la fuerza de trabajo al análisis de las estrategias de negocios, (ii) presta atención primordial al rol de las firmas y (iii) dirige el análisis empírico hacia las características institucionales persistentes de los capitalismos de la región. A estos elementos se suman otros que suelen estar ausentes en la literatura clásica sobre los capitalismos latinoamericanos: (i) las particulares formas que adoptan los gobiernos corporativos de las empresas domésticas y de las transnacionales que actúan en la región, (ii) el rol de las organizaciones de trabajadores en los convenios colectivos y las intermediaciones a nivel de las empresas y (iii) el estudio de las habilidades, educación y capacitación de la fuerza de trabajo.

Analizando estos elementos, Schneider (2009) entiende que los capitalismos latinoamericanos se configuran adoptando cierta identidad que cataloga como *Economías de Mercado Jerárquico* (EMJ) [*Hierarchical Market Economies*]. Las peculiares características de este tipo de economías se encuentran en: la conformación de las firmas líderes de la economía y en el campo de las relaciones laborales.

Por un lado, la presencia y persistencia de grandes grupos económicos locales se caracteriza, entre otras cosas, por: (i) poseer varias empresas subsidiarias, con poca o ninguna relación entre sí, que abarcan varios sectores de la economía, (ii) cada grupo mantiene control jerárquico sobre varias firmas distintas, (iii) unos pocos grupos concentran gran parte de la actividad económica del país, y (iv) la mayoría de estos grupos son propiedad de una familia. Estos grupos suelen mantener holdings en mercados de alta rentabilidad, intensivos en capital, regulados y, por ello, de bajo riesgo, y en general vinculados a *commodities*

exportables. Su diversificación interna, su estilo de gestión basado en relaciones familiares y su alta participación en la actividad económica, enfatizan el carácter jerárquico que estos grupos imprimen en la economía. Las permanentes fusiones y adquisiciones (por ejemplo de las empresas de servicios públicos durante los procesos de privatización), son un camino para aumentar su control jerárquico sobre gran parte de la actividad económica de cada país.

Paralelamente, se registra una persistente presencia de las empresas multinacionales que a veces están vinculadas con los grandes grupos nacionales. El rol de estas empresas multinacionales es administrar -de forma también jerárquica- las transferencias de tecnología, las inversiones de capital, las relaciones con proveedores y clientes extranjeros, y el manejo de una porción importante del comercio internacional (normalmente bajo la forma de orden de embarque entre filiales de la misma corporación). Su vinculación con los grupos nacionales suele darse por conveniencia política, en tanto es la forma por la cual establecen vínculos con el sistema político.

Por otro lado, las relaciones laborales en las EMJ son atomísticas y en algunos sectores llegan a ser directamente anómicas. Esto se combina, y en cierto modo se explica, por la baja densidad sindical en relación con el total de la fuerza de trabajo (que disminuyó significativamente durante los 90s), el alto porcentaje de empleo informal (que en la región abarca en promedio al 40% de los trabajadores), la baja duración de los contratos laborales promedio y la alta rotación de personal.

Si bien la densidad de la regulación laboral formal puede ser incluso mayor que en los países con modelos EMC¹⁴, el alto porcentaje de empleo informal y no registrado hace que, en términos reales, estas regulaciones tengan poco alcance. Asimismo, la rotación laboral registra niveles comparativamente altos, lo que hace que pocos trabajadores, especialmente en el sector privado, establezcan contratos laborales de larga duración (Schneider 2009: 556). Este escenario da por resultado una débil organización del trabajo que favorece acuerdos jerárquicos beneficiosos para los empleadores.

A su vez, las relaciones laborales formales en las EMJ han sido históricamente mediadas por el Estado, generando baja interacción entre los actores privados y mucha interacción entre éstos y los agentes del Estado. Por lo tanto, son muy sensibles a cambios de orientación política de los Gobiernos. Mientras tanto, en el sector informal el mercado es la única institución coordinadora de las relaciones laborales.

¹⁴ Medida en términos de cantidad de leyes laborales, incorporación de derechos laborales en las cartas magnas, rigidez de los contratos, entre otras.

A lo anterior se suma la baja calificación de la fuerza de trabajo. El nivel de escolaridad promedio de las EMJ de América Latina es menor al de los países con modelos EML y EMC, si bien la brecha se ha disminuido en los últimos años. Asimismo, la inversión en capacitación laboral es muy inferior a la de los modelos EML y EMC y dependiente en gran medida de la inversión pública, salvo en algunos sectores muy específicos.

En breve, el mercado de empleo en las EMJ se caracteriza por cinco elementos claves: 1) bajos niveles de calificación, 2) fuertes regulaciones al empleo formal, 3) poca duración en los empleos (alta rotación), 4) amplios sectores informales y 5) sindicatos pequeños y politizados que carecen de representación a nivel de planta (Schneider and Karcher 2010). Estos elementos se refuerzan mutuamente: la alta informalidad y la baja duración del empleo hacen poco atractivas la capacitación. Por su parte, la alta informalidad y la baja duración del empleo suelen estar asociadas con la alta regulación del empleo formal, mientras que la baja densidad sindical no permite coordinaciones eficientes a nivel de las plantas (Schneider and Karcher 2010: 624). Este escenario robustece la capacidad de la patronal para regular las relaciones industriales jerárquicamente y reclama la intermediación constante del Estado, que termina incrementando la regulación formal, lo cual facilita la persistencia del sector informal.

Esta ausencia de “acción colectiva” coordinada entre los actores claves de las relaciones industriales en las EMJ, se combina con sistemas de innovación tecnológicas muy débiles. La tecnología es fundamentalmente importada, los gastos en investigación y desarrollo raramente superan 0.5% del PBI, y más del 75% de los mismos los realiza el Estado. Los grupos económicos no toman riesgos en áreas de desarrollo científico y tecnológico, lo cual acota la competición de mercado.

De aquí se concluye que las EMJ son más que un simple híbrido entre las variedades de capitalismo. El sistema de relaciones y las complementariedades institucionales que las caracterizan se articulan para organizar relaciones jerárquicas que las apartan de los dos polos prototípicos del enfoque de VC.

Para Schneider and Soskice (2009), hay cierta similitud entre las EML y las EMJ en lo que respecta a sus mercados laborales y a los sistemas de educación y capacitación laboral. Así, la flexibilidad y segmentación de los mercados laborales, y la baja densidad sindical derivada de la informalidad en las EMJ, se combina con un sistema educativo generalista y no especializado, donde la escuela secundaria genera la bifurcación entre los que adquieren cierta formación y los que quedan relegados. Hay pocos esquemas de formación y

capacitación para la fuerza de trabajo pobre, y los existentes suelen ser parte de programas asistenciales orientados a actividades de muy baja productividad.

Pero otras características de las EMJ difieren de las EML. Por ejemplo, el modo de diseminar y movilizar la propiedad del capital típica de las EML, no existe en las EMJ. A su vez, el gobierno de las empresas tampoco responde a incentivos de largo plazo, como ocurre en las EMC, ya que los grupos económicos que caracterizan a las EMJ de América Latina son controlados por familias y administrados de forma jerárquica con muy poco contacto con otros *stakeholders*. Esto se refuerza por la presencia de los grupos en varios sectores y su poca vinculación tecnológica al momento de definir su productividad y competitividad.

Esta conformación del entramado institucional de las EMJ hace que las complementariedades institucionales sean más disfuncionales que las que caracterizan a las EML y a las EMC. Los conflictos derivados de la organización jerárquica de las EMJ traban el funcionamiento de la competencia en los mercados por precios, calidad, eficiencia, etc. (Schneider 2009, Schneider and Soskice 2009). Sistemas informales de relaciones entre el poder político y las empresas, junto a la falta de *accountability* de la gestión pública, reemplazan a los mecanismos de competencia económica y establecen “ventajas institucionales” para las firmas que se derivan de su relación con el sistema político. Protección de mercados seleccionados, monopolio en servicios públicos, subsidios, trato preferencial en un sistema tributario regresivo, todos son mecanismos propios de obtención de ganancias por parte de los grupos económicos nacionales, muchas veces en alianzas con empresas transnacionales.

Tabla 5: EML, EMC y EMJ, comparación de las 5 esferas de relación

Esfera	EML	EMC	EMJ
Relaciones industriales	Basadas en relaciones de mercado entre trabajadores individuales y empleadores. Amplio margen para contratar y despedir	Convenios de salarios a nivel sectorial entre sindicatos y asociaciones de empleadores. Alta densidad sindical	Estructuradas por regulaciones verticales impuestas por Gobiernos nacionales, grupos y multi-nacionales.
Entrenamiento o vocacional y educación	Complementaria a mercados de trabajo fluidos. Focalizadas en competencias generales. Sin garantías de que otras	Sistemas de entrenamiento a nivel sectorial sobre competencias específicas, subsidiados por el estado y	Las competencias post-secundaria y específicas del empleo son individuales y determinadas por las

	firmas no absorberán la mano de obra calificada	supervisados por sindicatos y requeridas por patronales con alcance sectorial	firmas o patronales.
Gobierno corporativo	Firmas orientadas por las ganancias a corto plazo y el precio de sus acciones. Regulaciones tolerantes a fusiones y adquisiciones. Inversores dispersos que dependen de la información disponible respecto al valor de las compañías en el mercado accionario.	'Capital paciente': el acceso al financiamiento no depende de los retornos corrientes ni la información de mercado. Los inversores tienen información interna a través de redes coordinadas de negocios.	La mayoría de las firmas están controladas y administradas directamente por sus dueños, ya sean grupos económicos (familias ricas) o firmas extranjeras. Alto grado de auto-financiamiento, y holdings diversificados.
Relaciones inter-firma	Basadas en relaciones de mercado y contratos formales. Mediadas por regulaciones anti-trust y una doctrina jurídica basada en la interpretación literal de los contratos.	Relaciones de cooperación estratégicas que facilitan la distribución de tecnología a través de investigación co-financiada entre las firmas y el sector público.	A veces presentan características competitivas, pero con elevada presencia de oligopólicos, holdings, formadores de precios y sectores fuertemente regulados por el Estado.
Relaciones con sus propios empleados	La autoridad está concentrada en las cúpulas empresarias. Facilidades para despedir y cambiar las estrategias frente a presiones financieras y para tomar ventaja frente a nuevas oportunidades de mercado.	Sistemas de monitoreo en redes. La cúpula empresarial rara vez puede tomar decisiones unilaterales. Consejos de supervisión con representantes de los trabajadores e inversores. Sesgo hacia decisiones basadas en el consenso que fomenta la distribución de información y facilita el monitoreo en red.	Los empleados carecen de procedimientos formales de queja y representación. Informalmente carecen de voz debido al alto grado de empleo temporario y rotación.

Fuente: elaboración propia

Los procesos de liberalización, privatización y desregulación de la economía, desarrollados principalmente durante la década de los años 90s, reforzaron las características distintivas de las EMJ. Esto ayudó a configurar condiciones iniciales ideales para el desarrollo de los actuales regímenes de crecimiento empujados vía *commodities* (Schneider 2009: 574).

Tanto las multinacionales como los grupos económicos locales, estaban bien posicionados en los mercados de *commodities* y pudieron expandirse con facilidad (de hecho, muchos grupos económicos se concentran específicamente en el sector de *commodities*).

El favorable ambiente externo para el crecimiento liderado por la producción y exportación de *commodities*, se vio favorecido porque las relaciones jerárquicas del mercado de empleo permitieron que éste no fuera un obstáculo para esta expansión. Tampoco fue un obstáculo la falta de inversión en investigación y desarrollo ya que la explotación de muchos de estos *commodities* no es intensiva en tecnología, pese a ser más intensivas en capital que en trabajo (con lo cual la baja calificación de los trabajadores tampoco fue un obstáculo). En definitiva, “el crecimiento por *commodities* parece compatible con, y probablemente refuerza, la mayoría de las características de los EMJ” (Schneider 2009: 574).

b. Sistemas políticos, EMJ y regímenes de bienestar

Con esta caracterización de las EMJ se intenta también explicar las performances de inequidad de los países latinoamericanos de mayor tamaño. Tomando como base trabajos previos que relacionan las VC con los sistemas electorales (Iversen and Soskice 2006, Schneider and Soskice 2009), se argumenta que en las EMJ los sistemas electorales refuerzan las características de sus economías políticas y determinan las políticas de largo plazo.

Para comprender esto, hay que recordar algunas conclusiones de la literatura sobre VC. Para este enfoque, las EMC se combinan con sistemas políticos basados en la construcción de consensos y con sistemas electorales de representación proporcional; esta combinación registra un sesgo hacia la formación de coaliciones de centro izquierda que generan sistemas nacionales de protección social más robustos y menor desigualdad. En contraste, las EML se combinan con sistemas políticos competitivos con representación mayoritaria, donde la preeminencia de la competencia de los mercados se combina con un sesgo hacia políticas de centro derecha que dan como resultado sociedades más desiguales con débiles sistemas de protección social.

En contraste con ambos modelos, los elementos de las EMJ que explican su performance en materia de desigualdad serían fundamentalmente cuatro: i) baja cobertura de las convenciones colectivas y de acuerdos entre sindicatos y empresas; ii) amplias actividades y empleo informal; iii) muy baja capacidad integradora del sistema educativo, especialmente el secundario, y una distribución muy desigual del capital social y familiar para los niños y niñas; iv) ausencia de sistemas de capacitación y entrenamiento laboral.

Esto se ve favorecido porque, en general, predomina un sistema presidencial mayoritario con legislaturas (especialmente en la cámara “baja” de diputados) conformadas a través de sistemas de representación proporcional. La presidencia está imbuida de fuertes poderes, incluyendo la posibilidad de recurrir a decretos para legislar; no obstante, se observa una creciente influencia del poder de veto de las legislaturas cuando allí tiene mayoría la oposición. La combinación de las EMJ con este tipo de sistema político define cuatro características que explican la persistencia de la desigualdad en la región.

La primera se vincula al hecho de que, con la expansión de la democracia, las elecciones presidenciales en sistemas electorales mayoritarios tienden a generar un sesgo hacia la captura del voto de las clases medias. Así, es frecuente observar correlaciones entre democracia y mejoras en los ingresos del votante medio, así como servicios sociales orientados hacia la clase media y los trabajadores formales. Pero, a su vez, la presencia de sistemas tributarios regresivos hace que las expansiones del gasto público afecten los ingresos de las clases medias, por lo que las mismas son poco flexibles al aumento del gasto público en general, y del gasto focalizado en las clases populares y los trabajadores informales en particular.

La segunda se vincula a que, debido a la persistente flexibilización del mercado de empleo y el abandono del régimen de crecimiento conocido como “industrialización por sustitución de importaciones” (ISI), en las EMJ se generó una fuerte fragmentación social que repercutió en las formas de participación política de la población. En pocas palabras, se observa la consolidación de estrategias clientelares para capturar el voto de los sectores de bajos ingresos, lo que permite que el vínculo programático entre los partidos y la sociedad civil se concentre solo en las clases medias. Estas estrategias diferenciadas para la captura de votos, facilita la exclusión de los grupos de bajos ingresos del desarrollo de estrategias partidarias programáticas, y facilita el desarrollo de políticas que favorecen a los actores que dominan las jerarquías propias del modelo EMJ, a la vez que otorga una herramienta de control social sobre los sectores excluidos.¹⁵

La tercera característica surge de la lógica de la representación proporcional en la legislatura, ya que la misma estimula la creación de múltiples partidos fragmentando así los bloques legislativos; esto, al combinarse con el fuerte presidencialismo, hace que los partidos

¹⁵ Esto se vinculan con lo que Waisman (2006) denomina *sociedad civil dualizada* (caracterizada por dos polos: uno organizado, con asociaciones fuertes que pueden oponerse al Estado, y con capacidad de auto-regulación; y uno desorganizado con escasa organización autónoma y una baja capacidad de movilización sostenida e independiente) y *estado bifurcado* (que responde de manera diferencial respecto a cada “polo” de la sociedad civil).

mayoritarios estén más interesados en la concentración de competencias en el ejecutivo y, en última instancia, “compren” el apoyo de los partidos minoritarios del legislativo cuando los mecanismos institucionales les exijan mayorías legislativas (y no tengan “mayorías automáticas”). Así, los partidos mayoritarios tienden a ubicarse en el centro del espectro ideológico, lo cual explicaría que los procesos de redistribución, cuando suceden, vengan más por regulaciones (como el salario mínimo) que por políticas tributarias progresivas.

La cuarta particularidad de las EMJ en relación con el sistema político hace a la relación entre el funcionamiento del mismo y los grupos económicos. La representación proporcional en la legislatura y la concentración del poder presidencial es una combinación permeable a los intereses de los grupos económicos y empresas multinacionales propias de las EMJ. Esto es así, en gran medida, porque las negociaciones no pasan por estructuras e instituciones partidarias, sino más bien por personas, ya sean funcionarios del Ejecutivo o legisladores de pequeños –o fragmentados- bloques legislativos. La individualización de la práctica política, y la consecuente individualización del control sobre recursos institucionales de poder, hace más fácil la negociación de los grupos económicos en busca de beneficios.

En breve, para VC la desigualdad en la región se explicaría por la combinación de debilidad progresiva de los sindicatos, fragmentación social y un modo de operar del sistema político que traba la incorporación de los pobres como actores políticos en la región. Distribución regresiva del ingreso y problemas de eficiencia económica son dos caras de las EMJ en América Latina.

Esta aproximación ha sido pasible de críticas. Por ejemplo, algunos señalan que esta explicación de la desigualdad en la región confunde “síntomas” (conglomerados, informalidad, baja escolarización) con causas como “desigualdad” y “subdesarrollo fiscal” (Schrank 2009). En contraste, se indica que las “raíces ibéricas” de los países latinoamericanos los ata a una suerte de historia mercantilista parecida a los modelos “mediterráneos” de Europa. La baja recaudación tributaria, la imposición de tarifas de importación e impuestos a la exportación y el fuerte peso de los impuestos sobre el empleo formal serían un resultado de esta herencia. Desde este razonamiento, la informalidad sería una respuesta de las firmas al fuerte peso de los impuestos al trabajo, mientras que los conglomerados se forman para aprovechar las ventajas del proteccionismo y el elitismo educativo es el resultado de la incapacidad fiscal del Estado para financiar educación pública. En síntesis, desde esta óptica las economías latinoamericanas son jerárquicas por las incapacidades estructurales de acción fiscal redistributiva por parte de los gobiernos, y no al revés. Así, se sostiene que la sociología fiscal explicaría más que el enfoque de VC lo que sucede en los países de América Latina.

En cualquier caso, las características que el enfoque de VC atribuye a las EMJ de América Latina son fácilmente reconocibles en la mayoría de los países de la región. También es evidente que los problemas de desigualdad y de eficiencia económica son un rasgo estructural que distingue a estos países. Asimismo, no parece relevante el modo en que se establece la linealidad de la relación causa-efecto, en tanto la metodología de las complementariedades institucionales en realidad intenta una aproximación que observa interrelaciones que se mantienen en el tiempo, y su causalidad recursiva.

Lo que parece más relevante es la discusión acerca de la presencia de una variedad de capitalismo común a la región. Lo cierto es que ha sido tradición hablar de “los países de América Latina”, especialmente durante la vigencia del régimen de crecimiento del ISI y hasta el momento de las reformas estructurales comenzados en algunos casos en la década del ‘70 y acelerados de allí en más. Justamente, otros estudios indican que lo que se produjo en aquel momento es una ruptura de trayectoria que ya no permite hablar de una única variedad de capitalismo en la región. Analizaremos esta perspectiva a continuación.

8. Algunas críticas del enfoque de VC para América Latina

a. El capitalismo periférico, las coaliciones hegemónicas y las rupturas de trayectorias

Bizberg y Théret (2012) abordan el tema de la “diversidad” de los capitalismos latinoamericanos” con una metodología distinta. En lugar del enfoque de VC emplean una perspectiva que denominan “institucionalista histórica”, que atribuyen a la teoría de la Regulación. De este modo, y mediante el análisis comparativo de los casos de Argentina, Brasil y México, en lugar de indagar sobre las características comunes de los países en la región, prestan mayor atención a las especificidades de las trayectorias nacionales para construir un número restringido de “tipos de capitalismo” en América Latina.

Con esta metodología cuestionan la idea de un tipo común de capitalismo para el conjunto de los países latinoamericanos, como así también la que señala una persistencia y cambios sólo graduales en las complementariedades institucionales de cada tipo. Por el contrario, y sustentados en trabajos previos de análisis comparativo de México y Brasil¹⁶, postulan la presencia de cambios notables en las trayectorias históricas de estos países,

¹⁶ Bizberg 2004; Marques Pereira and Théret 2001; Marques Pereira and Théret 2004a; Marques Pereira and Théret 2004b

especialmente desde el agotamiento del régimen de crecimiento ISI. Las configuraciones socio-político-económicas que existían durante el período del ISI se habrían transformado en nuevas configuraciones que no serían disfuncionales sino coherentes frente a la globalización y a los procesos de integración regional.

Esta transformación se explicaría por los cambios de lo que denominan “coalición o bloque hegemónico”. En particular, suponen que todo cambio de régimen económico y/o político se corresponde con un cambio en la coalición en el poder “o, al menos, a un cambio de relación de fuerzas dentro de la coalición establecida, pese a que aparentemente el mayor cambio parece darse en el sistema de ideas o en la conversión a las nuevas ideas de las élites en el poder” (Bizberg and Théret 2012: 3). Los actores que conformen la coalición hegemónica son los que explicarían los cambios en los modos de organización del capitalismo en América Latina.

Así pretenden corregir el sesgo de la formalización topológica de las configuraciones institucionales de enfoques como las VC, que suponen que los actores de los cambios son agentes (especialmente empresas) que sostienen estructuras y reaccionan de un modo casi mecánico a las perturbaciones del ambiente que amenazan su reproducción. En contraste, señalan que las coaliciones sociopolíticas que se inscriben en la estructura del Estado, tanto en lo que se refiere a su relación con la economía como en lo que atañe a la propia organización de las instituciones estatales, son los actores principales de la dinámica capitalista de los países latinoamericanos estudiados.

Para estos autores, en los estudios de capitalismo comparado se debería distinguir, en primer lugar, entre capitalismo desarrollado y capitalismo “periférico”. El capitalismo periférico no es un modelo “mixto” de las VC o de transición hacia alguno de los modelos propuestos para los países centrales. Es un modelo coherente para países que comparten ciertas características comunes, como por ejemplo la debilidad de sus monedas, los altos grados de desigualdad y la baja integración social de la población a través del trabajo asalariado formal. En los países periféricos, los sistemas de protección laboral y social no buscan erradicar la pobreza ni integrarla al mercado formal, sino regularla con el fin de asegurar su reproducción en el tiempo conforme a los intereses de las clases dominantes.

Del mismo modo que existe una diversidad de capitalismo en los países más desarrollados (o centrales), existiría una diversidad en los capitalismo periféricos. Para apreciarla, se sugiere tener en cuenta dos escalas: por un lado, la de los grandes conjuntos regionales “que tienen rasgos geográficos, históricos y geopolíticos en común, y en segundo

lugar, la de la diversidad que existe en el interior de dichos conjuntos” (pp. 4) Con esta doble escala, los capitalismo latinoamericanos pueden distinguirse de otras formas de capitalismo periféricos, como los asiáticos. Pero, aun reconociendo ciertas especificidades regionales, es un error considerar a los capitalismo de cada región como un bloque homogéneo y otro error es pensar que no puede haber rupturas de herencias institucionales históricas.

Los autores cuestionan la idea de *path dependency* de los modelos de VC a la luz de una evidencia detectada en los casos de estudio: la bifurcación de trayectorias en los capitalismo latinoamericanos, particularmente desde el abandono del modelo de ISI. Lo que se observa en estos casos es una ruptura de la morfología de las instituciones capitalistas más que la permanencia de las mismas. El punto de reflexión, entonces, no sería la permanencia del orden institucional sino la ruptura del mismo¹⁷.

Desde el momento de ruptura del ISI, los autores identifican la emergencia de tres tipos de capitalismo en los países estudiados. Brasil representaría un tipo de capitalismo periférico que consideran “estatal o administrado y volcado hacia el mercado interno” (que califican de *Inward-looking State-led Peripheral Capitalism*); de un modo que entienden paradójico, Brasil tendría mayores chances de dirigirse hacia una forma liberal de capitalismo desarrollado. México se califica como capitalismo periférico “liberalizado y volcado a las exportaciones” (*Outward-looking Liberal Peripheral Capitalism*). El capitalismo mexicano no sólo es calificado como “dependiente” sino también “encerrado en su dependencia”; por ello, es difícil imaginarlo “emergiendo” en tanto capitalismo plenamente desarrollado.

En contraste, el estudio no detecta un tipo coherente de capitalismo para Argentina sino un “híbrido que combina de manera sincrónica y oscila de manera diacrónica entre una dependencia de tipo mexicano con respecto a los mercados externos, asociada a una flexibilización defensiva, y un desarrollismo estructuralista de tipo brasileño” (pp. 18). El rasgo característico de Argentina post-ISI sería las fluctuaciones derivadas, en gran medida, de las coaliciones que se suceden en el poder y de las erráticas trayectorias de desarrollo. Para los autores, esta fluctuación tiene que ver principalmente con la dificultades de largo plazo para compatibilizar de manera estable los intereses agroexportadores y con los ligados al mercado interno.

La hibridez de Argentina resalta aún más cuando se incorpora al análisis el caso de Chile que se presenta como un capitalismo “regulado por el Estado que está esencialmente

¹⁷ Para los autores, este interrogante, válido para países latinoamericanos también se plantea como válido para los capitalismo desarrollados observados retrospectivamente.

orientado hacia los mercados externos” (*Outward-looking State-regulated Peripheral Capitalism*). La inestabilidad de la trayectoria argentina resalta entre los tres modelos detectados como consistentes en la región (Brasil, Chile y México).

Con estos elementos los autores buscan explicar fenómenos más contemporáneos. Así, la re-emergencia de Brasil en la primera década de este siglo se explicaría porque durante los años 1980 y 1990 no destruyó las estructuras económicas y las instituciones heredadas del período de la ISI. En cambio, en México la orientación hacia un modelo *outward looking* liberal y dependiente de la trayectoria norteamericana (en realidad, de subcontratación internacional) redujo drásticamente el nivel de vida de gran parte de la población, sin generar a cambio una economía eficiente desde el lado de la oferta. El caso argentino es más ambiguo. Por un lado, se asemeja al mexicano hasta comienzos de los años 2000, en lo que respecta a retomar un pasado (pre democrático) de país agroexportador, y por otro lado su nivel de riqueza es más elevado y está marcado por la inestabilidad crónica de la economía y del régimen político.

En cualquier caso, la continuidad o ruptura de estas trayectorias depende de la acción de las coaliciones hegemónicas que ocupan circunstancialmente el Estado. Las acciones de las firmas y de otros actores se adaptan a los cambios impuestos por esas coaliciones hegemónicas y por lo tanto sus formas de organización responden a esa necesidad de adaptación.

De este modo, y a diferencia del planteo original del enfoque de VC, Bizberg y Thérét sugieren que en los países latinoamericanos, la evidencia señala que el actor principal es la coalición política que ocupa el Estado y que no se verifica gradualidad en los cambios institucionales sino rupturas. De allí, concluyen que lo que se estaría verificando no es la consolidación de características comunes en los países de la región, sino diferentes modelos de “competitividad sistémica”, los cuales no están en transición hacia uno de los polos propuestos por el enfoque original de las VC, sino que tienden a estabilizarse como una forma particular de capitalismo periférico. Argentina sería un caso particular de inestabilidad y falta de consistencia en su variedad de capitalismo.

b. El Estado como agente productivo y promotor de los cambios en América Latina.

La idea de que en América Latina el Estado cumple una acción decisiva en la formación y dinámica del capitalismo latinoamericano es también refrendada por otros estudios. Por ejemplo, Sanchez-Azcochea (2009) enfatiza esta conclusión para explicar el

suceso de Costa Rica en la creación de ventajas comparativas dinámicas, en la promoción de su capital humano y en la generación de mejores empleos que sus vecinos. Esto se habría logrado pese a que, al igual que otros países de la región, también en Costa Rica se encuentran grupos económicos nacionales, empresas transnacionales y un mercado laboral de relaciones atomizadas típicos de las EMJ. La importancia del Estado también es resaltada en otros trabajos sobre el tipo de capitalismo en la región (Sheahan 2002, Kirby 2009).

Por lo tanto, para comprender las variedades de capitalismo latinoamericano, es relevante el estudio de la relación del Estado con las firmas y con otros actores como los sindicatos. Al igual que sucede en el sur de Europa (Molina and Rhodes 2007), si bien los sindicatos tienen poca presencia a nivel de las firmas, son importantes a nivel macro político.

Aquí también se sostiene que en América Latina no se verifica el presupuesto de estabilidad de las instituciones básicas del capitalismo (Martínez, Molyneux et al. 2009). Los capitalisms latinoamericanos cambian más frecuentemente y más radicalmente que los europeos (Sheahan 2002: 25), debido a que los gobiernos están constantemente cambiando las reglas y con ellos las instituciones que conforman su economía política.

Los trabajos incluidos en Boschi (2011), que observan especialmente el caso de Brasil, también se inclinan por resaltar el cambio que se estaría verificando en los últimos años, que es difícil de captar por el enfoque de VC. Ciertos países como Brasil aparecen como “emergentes” y que están modificando su posición estructural en el sistema internacional de la economía globalizada. Para comprender estas trayectorias novedosas se requiere incluir al Estado como actor estratégico involucrado en el cambio institucional, particularmente en la creación de las condiciones sociales favorables para el mismo (innovación, capacitación, financiamiento). La acción estatal es fundamental, entre otras cosas, porque la pobreza endémica y las desigualdades sociales deben ser incorporadas como dimensión crucial del ambiente en el que operan las empresas y en el que las instituciones tienen que mediar en los conflictos entre desiguales (pp. 9).

Lo que se postula, entonces, es una suerte de variedad de capitalismo donde el desarrollo es liderado por el Estado, que crea así nuevas ventajas institucionales sin necesidad de converger en una EML o EMC. El Estado latinoamericano ejerce una acción permanente para mitigar la ausencia de complementariedades positivas en el sentido propuesto por las VC. Esto ha sido potenciado por las reformas estructurales de la hegemonía neoliberal que, en muchos países, profundizó los rendimientos institucionales decrecientes. Aquí también se

sostiene que esta posibilidad es mayor en países como Brasil donde no se destruyeron las instituciones construidas durante la vigencia del modelo ISI.

Las instituciones estatales, y no sólo aquellas vinculadas directamente con las empresas, representan una dimensión constitutiva del régimen productivo (pp. 12) Esto se comprueba al observar que, luego de la preeminencia de un consenso neoliberal, en muchos países de la región se estaría en presencia de un nuevo “compromiso desarrollista” que involucra al Estado no sólo como parte del régimen político sino del propio proceso socioeconómico. “El presupuesto es claro: no hay posibilidades de crecimiento y desarrollo sin un Estado fuerte” (pp. 11). Un argumento similar sobre este compromiso neo-desarrollista puede encontrarse en Kirby (2012).

Así, los trabajos incluidos en Boschi (2011) ofrecen una perspectiva de las variedades de capitalismo en América Latina que tiene intenciones propositivas. La apuesta en la región pasaría por definir una “matriz neo-desarrollista”: estabilidad macroeconómica, sistema propio de innovación, sistema propio de financiamiento para la producción y el empleo, modelos inclusivos de políticas sociales y sistemas de trabajo formal, capacidad de regular los mercados e interlocución e intermediación entre Estado y sector privado (pp. 13)¹⁸. Así, de estos trabajos se desprende un contenido propositivo claro y favorable a la ruptura de la trayectoria que históricamente caracterizó a los países de la región.

Bogliaccini y Filgueira (2011) también se nutren del enfoque de las VC para articular una propuesta institucional para el caso de Uruguay. Aquí también tratan de mostrar como “diversas coaliciones, con preferencias diferentes, han logrado modelos diferentes pero comparablemente exitosos en base a la construcción estable y de largo plazo de sinergias positivas” (pp. 26-27). Asimismo, muestran como otros casos no se han logrado estas sinergias positivas. Pero, en cualquier caso, para los autores la pregunta relevante es: ¿qué estrategia de complementariedad institucional es más razonable adoptar para Uruguay? Y para ello la metodología de las VC resulta útil como referencia para la reflexión.

En resumen, existen trabajos que sugieren la presencia de rupturas más que de continuidades en los capitalismos de la región, donde el Estado aparece como un actor central no sólo para el sistema político, sino también para el sistema productivo. Estos trabajos también postulan que desde la ruptura del ISI se estarían bifurcando las trayectorias de los países de la región, algunos de los cuales estarían en proceso de emerger y ocupar un papel

¹⁸ En cierto modo, esta es una agenda similar a la propuesta por organismos internacionales como CEPAL.

diferente en la economía mundial. El enfoque de las VC, con correcciones, se vuelve útil para pensar propuestas para reorganizar las formas de complementariedad institucional más eficientes y equitativas para los países latinoamericanos.

9. Comentarios finales

El estudio comparado de distintas formas de organización de las economías capitalistas reconoce muchos antecedentes. Sin embargo, estos programas de investigación se han visto relegados por el pensamiento hegemónico que postula la tendencia generalizada a converger hacia formas institucionales comunes en las economías capitalistas, especialmente a la luz de los procesos contemporáneos de integración económica a escala global. Sin embargo, la evidencia histórica muestra que hay muchas formas de organización del sistema económico capitalista, y que están imbricadas con diferentes formas de organización de otros órdenes de prácticas sociales no mercantiles.

Entre otros méritos, los programas de investigación del capitalismo comparado ponen en evidencia que no se trata de comparar instituciones aisladas y mucho menos instituciones confrontadas, como cuando se simplifican los problemas en una dicotomía Mercado vs. Estado. Un sistema social es un sistema de relaciones, y lo que interesa es el resultado conjunto de ese sistema de relaciones que no sólo tiene múltiples elementos, sino también diferentes jerarquías, trayectorias, etc.

El enfoque de VC recoge esta tradición para centrarse en la comparación de las interacciones estratégicas de ciertos actores, especialmente las empresas, en la explicación del modo en que se organizan distintas variedades de capitalismo. Para ello, analizan diversas áreas de complementariedad institucional que son claves para la competitividad del sistema capitalista nacional en su conjunto.

Así, el programa de investigación de las VC se estimula por interrogantes del tipo: ¿Los capitalismos tienden hacia la divergencia o la convergencia de sus formas de organización y esquemas institucionales? ¿Cuántos modelos de capitalismo pueden distinguirse y cuáles son sus diferencias? ¿En qué medida las distintas VC pueden ser modificadas? ¿Los cambios que se producen en las morfologías detectadas pueden ser abruptos o son graduales e incrementales? ¿En qué medida la VC de una economía afecta otras dimensiones de la vida social? ¿Cuáles son las complementariedades entre las instituciones del sistema económico, y las de los sistemas políticos y de protección social? ¿Existe coherencia y complementariedad entre las instituciones que operan en diferentes órdenes de prácticas sociales? ¿Cómo afectan

las mismas a la competitividad sistémica? La relevancia de estos interrogantes crece frente al contexto de integración económica mundial.

Son muchas las críticas a la metodología empleada en el enfoque de VC, pero las mismas no invalidan la pertinencia de las preguntas previas sino más bien estimulan la incorporación de otras dimensiones y nuevos estudios. Entre otras críticas relevantes, se destacan los problemas de la bipolaridad de las variedades propuestas por el planeo original, la centralidad de las firmas en desmedro de otros actores, la no consideración de la posibilidad de rupturas institucionales y la dependencia de la trayectoria histórica que sólo admite cambios graduales, entre otras.

Parte de esas críticas son tomadas por los estudios que observan a los países de América Latina, especialmente a aquellos de mayor tamaño relativo. Desde la propia metodología del enfoque de VC se caracteriza a la región como “economías de mercado jerárquicas” cuyas características centrales serían la flexibilidad y segmentación de los mercados laborales, la baja densidad sindical derivada de la informalidad, la acción de grupos económicos concentrados, la baja inversión en educación y ciencia, la fuerte desigualdad y la baja eficiencia económica. Estas EMJ se complementan con un sistema político de tipo presidencialista mayoritario, donde la concentración del poder en el Ejecutivo y cierta proporcionalidad en el legislativo facilitan la acción de grupos económicos concentrados atentos a los beneficios de muy corto plazo derivadas de las rentas políticas y la diversificación sectorial de sus actividades.

En cualquier caso, en la región las relaciones entre régimen económico, régimen político y régimen de bienestar adoptan formas particulares que no responden necesariamente a los dos polos propuestos por el original enfoque de VC. La desigualdad y la ineficiencia económica son consistentes con un mercado laboral segmentado, un sistema político que concentra poder y distribuye rentas selectivamente entre grupos económicos concentrados, y un sistema de protección social fragmentada y clientelar.

Esta aproximación que resalta las jerarquías en la organización capitalista latinoamericana es coherente con otros estudios. Este es el caso de las denominadas *democracias delegativas* (O´Donnell 2011), en tanto las mismas son hiper-presidencialistas y verticales; tienden a eliminar mecanismos de “accountability horizontal” (O´Donnell 2001) de modo de facilitar la toma de decisiones de forma unilateral en un contexto general de inestabilidad institucional. En este contexto el Poder Ejecutivo se transforma en la única fuente y lugar institucional de la autoridad política, al tiempo que los partidos políticos son integrados

en movimientos que responden de forma directa al líder quien, a su vez, es el único que expresaría los diversos intereses de la sociedad (O'Donnell 2011: 21-23).

En síntesis, un tipo de democracia que se caracteriza, entre otros aspectos, por una excesiva centralización, verticalidad y personalismo, y que es compatible con la concentración económica, el control jerárquico que grupos económicos diversificados y dominados por familias imprimen en diversos sectores de la economía, la falta de representatividad sindical para gran parte de la fuerza de trabajo y cierta anomia en las estructuras organizacionales (tanto empresarias como sindicales). De este modo se articulan el carácter “delegado” del poder político con la lógica “decisionista” de ejercicio de dicho poder (Quiroga 2011), conformando así una particular forma de organización social.

Las relaciones clientelares son parte de este particular entramado de relaciones¹⁹. No es un dato menor comprobar cómo en los últimos años han crecido los esquemas de programas condicionados de transferencias de ingresos como estrategias para la construcción de apoyo político, la regulación del conflicto social y el sostenimiento de los niveles de consumo. También en las instituciones de protección social de los países latinoamericanos puede observarse la presencia de relaciones jerárquicas, con una clara tendencia a la fragmentación institucional, que reproduce las posiciones desiguales de los ciudadanos. El análisis comparado de los capitalismo latinoamericanos no puede hacer abstracción de estos elementos.

Sin embargo, y más allá de ciertos elementos comunes, los países de la región están mostrando trayectorias divergentes en sus modos de organización económica y social, especialmente desde el agotamiento del modelo de ISI. Los estudios disponibles muestran distintas estrategias de inserción internacional derivadas de las acciones de coaliciones políticas que transforman los modos de producción y de integración social mediante la acción estatal y el cambio frecuente de normas e instituciones. De hecho, los procesos contemporáneos en la región se diferencian en gran medida según los cambios estructurales realizados luego del colapso del ISI y la hegemonía de los modelos de liberalización económica.

De esos cambios, emergen diferentes estrategias económicas adoptadas por las coaliciones políticas. Brasil, Chile y México han venido adoptando modelos diversos de inserción internacional, mientras que Argentina aparece como un caso de indefinición e

¹⁹ En especial lo que en la literatura sobre el tema se denomina clientelismo institucional (Aguirre, 2012).

inestabilidad, lo cual es consistente con nuestros estudios que señalan la indeterminación del régimen de crecimiento económico argentino desde la finales de la década del setenta (Lo Vuolo, 2009, especialmente capítulo 7).

La investigación del capitalismo comparado de los países latinoamericanos es incipiente pero ya muestra aspectos de interés. Más aún cuando se observa que los países están optando por estrategias de acuerdos regionales diferentes, como es el caso del NAFTA y el Mercosur. Una pregunta pertinente es la siguiente: ¿siempre son competitivas las variedades de capitalismo o pueden complementarse para coordinar un sistema de producción integrado regionalmente? Esta pregunta cobra relevancia frente a la comprobación de que las diferentes variedades de capitalismo parecen especializarse en ciertos sectores económicos. Pero, al mismo tiempo, esto exigiría un grado de coordinación institucional muy complejo y puede provocar grandes asimetrías, como lo demuestra en cierto modo la crisis al interior de la Zona Euro.

La opción en los últimos años de muchos países latinoamericanos por regímenes económicos liderados por el llamado “consenso de *commodities*” agrega nuevos ingredientes al estudio de las variedades de capitalismo en la región. A esto se suma el creciente movimiento de capitales inter-regiones y la también creciente dependencia con respecto a socios comerciales y potenciales inversoras como China, que también están moldeando las variedades de capitalismo en la región. ¿Las ventajas institucionales son importantes para la localización del capital en la región? ¿Cómo se procesa en este caso la dinámica que imponen los grupos nacionales y los sistemas políticos? ¿Cómo hay que considerar las facilidades para la instalación de actividades contaminantes y dañinas tomando en consideración los riesgos sociales vinculados al deterioro de los ecosistemas y al cambio climático?

En diversos trabajos se sugiere que en la región se afianza un nuevo consenso macroeconómico que algunos llaman neo-desarrollista. Más allá de las disputas sobre la consistencia lógica y la factibilidad práctica de las políticas económicas derivadas de este consenso, desde el enfoque de VC cabe la pregunta sobre las complementariedades institucionales que hacen factible a las mismas. A nuestro modo de ver, el problema de las complementariedades institucionales es clave para la región. No se trata sólo de proponer un sistema lógico de políticas macroeconómicas, sino de discutir la consistencia entre las mismas y la forma de funcionamiento del sistema político y de protección social. La gran disputa para una región que sigue mostrando altos niveles de desigualdad y de ineficacia económica sigue siendo la de estabilizar relaciones positivas entre los diferentes órdenes de prácticas sociales de nuestras sociedades.

Como lo hemos sostenido en otros trabajos, no se trata sólo ni tanto de modelos mejores o peores, sino de sistemas consistentes, estables y capaces de adaptarse a entornos cambiantes sin caer en crisis profundas. Justamente, el caso argentino ilustra un extremo de inestabilidad e inconsistencia de su variedad de capitalismo, cuyos altos costos económicos y sociales son más que evidentes.

Referencias bibliográficas

- Aguirre, J. (2012).** "Redes Clientelares. Una perspectiva teórica desde el Análisis de Redes Sociales." Documentos de Trabajo CIEPP(83): 70.
- Albert, M. (1993).** Capitalism Against Capitalism. London, Whurr.
- Allen, M. (2004).** 'The Varieties of Capitalism Paradigm: Not Enough Variety?', Socio-Economic Review, 2(1): 87–108.
- Amable, B. (2003).** The Diversity of Modern Capitalism. Oxford, Oxford University Press.
- Amable, B. and S. Palombarini (2009).** "A neorealist approach to institutional change and diversity of capitalism." Socio-Economic Review 07: 20.
- Barbeito, A. and R. Lo Vuolo (1998).** La nueva oscuridad de la política social. Del estado populista al neoconservador. Buenos Aires, Miño y Dávila.
- Bizberg, I. (2004).** Trayectorias políticas e institucionales de México y Brasil: el caso de las relaciones entre el Estado y el sindicalismo. En Alba, C. and Bizberg, I. (eds) Democracia y globalización en Mexico y Brasil. México, El Colegio de Mexico.
- Bizberg, I. and B. Théret (2012).** "La diversidad de los capitalisms latinoamericanos: los casos de Argentina, Brasil y México." Noticias de la Regulación 61.
- Blyth, M. (2003).** 'Same as It Never Was: Temporality and Typology in the Varieties of Capitalism', Comparative European Politics, 1(2): 215–25.
- Bogliaccini, J. A. and F. Filgueira (2011).** "Capitalismo en el Cono Sur de América Latina luego del final del Consenso de Washington: ¿notas sin partitura?" Revista del CLAD Reforma y Democracia. 51: 23.
- Boschi, R. (2011).** Variedades de Capitalismo, Política e Desenvolvimento na América Latina. Belo Horizonte, Editora UFMG.
- Boyer, R. (2005).** "How and Why Capitalism Differ." Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper 05(4): 46.
- Coates ed. (2005),** Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. Houndmills Basingstoke, UK and New York: Palgrave Macmillan.

- Coates, D. (2005).** 'Paradigms of Explanation', in D. Coates (ed.), Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. Houndmills Basingstoke, UK and New York: Palgrave Macmillan, pp. 1–25.
- Crouch, C. (2005a).** Capitalist Diversity and Change. Recombinant Governance and Institutional Entrepreneurs. Oxford, Oxford University Press.
- Crouch, C. (2005b).** "Models of Capitalism." New Political Economy 10(4): 18.
- Crouch, C. and H. Farrell (2002).** "Breaking the Path of Institutional Development? Alternatives to the New Determinism." Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper 02(5): 35.
- Crouch, C. and W. Streeck, Eds. (1997).** Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity. London, SAGE Publications.
- Di Tella, G. and M. Zymelman (1973).** Las etapas del desarrollo económico argentino. Buenos Aires, Paidós.
- Elster, J. (2006).** El cemento de la sociedad. Las paradojas del orden social. Barcelona. Gedisa.
- Esping-Andersen, G. (1985).** Politics against markets: the social democratic road to power. Princeton, Princeton University Press.
- Esping-Andersen, G. (1990).** The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge, Polity Press.
- Estévez-Abe, M. (2005).** "Gender Bias in Skills and Social Policies: The Varieties of Capitalism Perspective on Sex Segregation", in McCall, L. and A. Orloff (eds.), 'Gender, Class and Capitalism', Special Issue of Social Politics, 12(2): 180–215.
- Freeman, R. (2000).** "Single Peaked vs. Diversified Capitalism: The Relation Between Economic Institutions and Outcomes." NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH(7556).
- Goldthorpe, J. (1984).** Conflict and order in contemporary capitalism. Oxford, Clarendon Press.
- Hall, P. and D. Gingerich (2004).** "Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Macroeconomy. An Empirical Analysis." MPIfG Discussion Paper 04(05): 43.
- Hall, P. and D. Soskice, Eds. (2001).** Varieties of Capitalism. the Institutional Foundations of Comparative Advantage Oxford, Oxford University Press.
- Hall, P. and D. Soskice (2003).** "Varieties of Capitalism and Institutional Change: a Response to Three Critics." Comparative European Politics 1: 9.
- Hall, P. and D. Soskice (2006).** "Variedades de Capitalismo: algunos aspectos fundamentales." Desarrollo económico 45(180): 17.
- Hall, P. and R. Taylor (1996).** "La Ciencia Política y los tres Nuevos Institucionalismos." Political Studies 44: 21.

Hancké, B., et al. (2007). Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy. Oxford, Oxford University Press.

Hancké, B. and Goyer, M. (2005). "Degrees of Freedom: Rethinking the Institutional Analysis of Economic Change". In Morgan, G.; Whitley, R. and Moen, E. (eds.) Changing Capitalisms? Internationalization, Institutional Change and Systems of Economic Organization. Oxford: Oxford University Press, pp. 53–77.

Hay, C. (2005). "Two Can Play at That Game—or Can They? Varieties of Capitalism, Varieties of Institutionalism". In Coates, D. (ed.), Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. Houndmills Basingstoke, UK and New York: Palgrave Macmillan, pp. 106–21.

Hirschman, A. (1997). Salida, voz y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados. México, Fondo de Cultura Económica.

Howell, C. (2003). "Varieties of Capitalism: And Then There Was One?". Comparative Politics, 36(1): 103–24.

Huber, E. (2002). Models of Capitalism. Lessons for Latin America. University Park, Pennsylvania, The Pennsylvania State University Press.

Huber, E. and J. D. Stephens (2012). Democracy and the Left. Social Policy and Inequality in Latin America. Chicago, the University of Chicago Press.

Immergut, E. (1997). "El núcleo teórico del nuevo institucionalismo." Politics and Society 25(4): 29.

Iversen, T. (2005). Capitalism, Democracy, and Welfare, Cambridge University Press.

Iversen, T. and D. Soskice (2006). "Electoral Institutions and the Politics of Coalitions: Why Some Democracies Redistribute More Than Others." American Political Science Review 100(2): 17.

Jackson, G. and R. Deeg (2006). "How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity." Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper 06(02): 48.

Kang, N. (2006). A critique of the "Varieties of Capitalism" Approach. ICCSR Research Paper Series 31

Katzenstein, P. (1985). Small States in World Markets. New York, Cornell University Press.

Kirby, P. (2009). "Neo-structuralism and reforming the Latin American state: lessons from the Irish case." Economy and Society 38(1): 21.

Korpi, W. (1978). The working class in welfare capitalism: Work, unions and politics in Sweden. London, Routledge.

Lijphart, A. (2012). Modelos de Democracia. Formas de Gobierno y resultados en 36 países. Barcelona, Editorial Ariel.

Lo Vuolo, R. (2009). Distribución y Crecimiento. Una controversia persistente. Buenos Aires, Miño y Dávila.

Lo Vuolo, R. (2011). Consideraciones para el debate acerca del progreso social en América Latina. La Medición del progreso y del Bienestar. Propuestas desde América Latina. M. Rojas. Mexico, Foro Consultivo Científico y Tecnológico.

Lo Vuolo, R. and S. Cutri (2005). "Hacia una nueva forma de observación de la economía y la sociedad. La atribución de sentidos en los sistemas sociales." Documentos de Trabajo CIEPP(48): 20.

Marques Pereira, J. and B. Théret (2001). "Régimes politiques, médiations sociales de la régulation et dynamiques macro-économiques. Quelques enseignements pour la théorie du développement d'une comparaison des caractères nationaux distinctifs du Brésil et du Mexique à l'époque des régimes d'industrialisation par substitution des importations." L'Année de la régulation 5: 38.

Marques Pereira, J. and B. Théret (2004a). Mediaciones institucionales de regulacion social y dinamicas macroeconomicas: Los casos de Brasil y Mexico. En Alba, C. and Bizberg, I. (eds) Democracia y globalizacion en Mexico y Brasil. México, El Colegio de Mexico.

Marques Pereira, J. and B. Théret (2004b). Régimes politiques, médiations sociales et trajectoires économiques. À propos de la bifurcation des économies brésilienne et mexicaine depuis les années 1970. En Lautier, B. and Marques Pereira, J. (eds). Brésil, Mexique. Deux trajectoires dans la mondialisation. Paris, Karthala.

Martin, C. J. (2005). "Beyond Bone Structure: Historical Institutionalism and the Style of Economic Growth". In Coates, D. (ed.), Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. Houndmills, Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan, pp. 63–82.

Martínez, J., et al. (2009). "Latin American capitalism: economic and social policy in transition." Economy and Society 38(1): 17.

McCall, L. and Orloff, A. (eds.) (2005). "Introduction to Special Issue of Social Politics: Gender, Class, and Capitalism", Social Politics, 12(2): 159–69.

Molina, Ó. and M. Rhodes (2007). The Political Economy of Adjustment in Mixed Market Economies: A Study of Spain and Italy. Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy. B. Hancké, M. Rhodes and M. Thatcher. New York, Oxford University Press.

Moore, B. (1966). Social Origins of Dictatorship and Democracy. New York, Beacon Press.

O'Donnell, G. (2001). "Accountability horizontal: la institucionalización legal de la desconfianza política." POSTData 7: 23.

O'Donnell, G. (2011). Nuevas reflexiones acerca de la democracia delegativa. Democracia delegativa. G. O'Donnell, O. Iazzetta and H. Quiroga. Buenos Aires, Prometeo.

- Panitch, L. and Gindin, S. (2005).** "Euro-Capitalism and American Empire". In Coates, D. (ed.), Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. Houndmills Basingstoke, UK and New York: Palgrave Macmillan, pp. 139–59.
- Pierson, P. (2004).** Politics in Time. Princeton, Princeton University Press.
- Polanyi, K. (2006).** La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo. Mexico, Fondo de Cultura Económica.
- Pontusson, J. (2005).** "Varieties and Commonalities of Capitalism". In Coates, D. (ed.), Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches. Houndmills, Basingstoke, UK and New York: Palgrave Macmillan, pp. 163–88.
- Quiroga, H. (2011).** Parecidos de familia. La democracia delegativa y el decisionismo democrático. Democracia delegativa. G. O'Donnell, O. Iazzetta and H. Quiroga. Buenos Aires, Prometeo libros.
- Regini, M. (2003).** "Dal neo-corporativismo alle varietà dei capitalismi", Stato e Mercato, 3: 384–93.
- Retamozo, M. (2009).** "La ciencia política contemporánea: ¿constricción de la ciencia y aniquilamiento de lo político? apuntes críticos para los estudios políticos en América Latina." Andamios 6(11): 29.
- Rhodes, M. (ed.) (1997b).** Southern European Welfare States. London: Frank Cass.
- Rostow, W. (1960).** The Stages Of Economic Growth. A Non-Communist Manifesto, Cambridge University Press.
- Sánchez-Ancochea, D. (2009).** "State, firms and the process of industrial upgrading: Latin America's variety of capitalism and the Costa Rican experience." Economy and Society 38(1).
- Scharpf, F. (1997).** Games Real Actors Play. Actor Centered Institutionalism in Policy Research. Oxford, Westview Press.
- Schmidt, V. (2002).** The Futures of European Capitalism. Oxford: Oxford University Press.
- Schmidt, V. (2003).** "French Capitalism Transformed, Yet Still a Third Variety of Capitalism", Economy and Society, 32(4): 526–54.
- Schmidt, V. (2007).** "Changes in Comparative Political Economy: Taking Labor Out, Bringing the State Back In, Putting the Firm Front and Center". European Studies Association Meetings in Montreal. Montreal.
- Schmitter, P. (1974).** "Still the century of corporatism?" Review of Politics 36.
- Schmitter, P. and W. Streeck (1986).** Private interest government: beyond the market and the state. London, Sage.
- Schneider, B. R. (2009).** "Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America." Latin America Studies(41): 23.

- Schneider, B. R. and S. Karcher (2010).** "Complementarities and continuities in the political economy of labour markets in Latin America." Socio-Economic Review 8(4): 28.
- Schneider, R. and D. Soskice (2009).** "Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems." Economy and Society 38(1): 35.
- Schrank, A. (2009).** "Understanding Latin American political economy: varieties of capitalism or fiscal sociology?" Economy and Society 38(1): 8.
- Sheahan, J. (2002).** Alternative Models of Capitalism in Latin America. Models of Capitalism. Lessons for Latin America. E. Huber. Pennsylvania, The Pennsylvania State University Press.
- Shonfield, A. (1964).** Modern Capitalism. Oxford, Oxford University Press.
- Skockpol, T. and E. Amenta (1985).** "Did capitalists shape social security?" American Sociological Review 50(4).
- Soskice, D. (1990).** "Wage Determination: the changing role of institutions in advanced industrial countries." Oxford Review of Economic Policy 6(4): 25.
- Steinmo, S., et al. (1998).** Structuring Politics. Historical institutionalism in comparative analysis. Cambridge, Cambridge University Press.
- Stephens, J. D. (1979).** The transition from capitalism to socialism. Illinois University of Illinois Press.
- Streeck, W. and Thelen, K. (eds.) (2005).** Beyond Continuity: Institutional Change in Advanced Political Economies. Oxford: Oxford University Press.
- Théret, B. (2006).** "La efectividad de la política económica: de la 'autopoiesis de los sistemas sociales' a la 'topología de lo social'". En Lo Vuolo, R. (comp) La credibilidad social de la política económica en América Latina, pp. 247-304. Buenos Aires, CIEPP/Miño y Dávila editores.
- Waisman, C. (2006).** "Autonomía, auto-regulación y democracia: sociedad civil y Estado bifurcado en América Latina." POSTData(11): 17.
- Watson, M. (2003).** 'Ricardian Political Economy and the "Varieties of Capitalism" Approach: Specialization, Trade and Comparative Institutional Advantage', Comparative European Politics, 1(2): 227-40.