

¿Retornos decrecientes o ventajas institucionales comparadas? Dos visiones de las variedades de capitalismo para el caso latinoamericano.

Abstract: Uno de los principales desafíos para el enfoque de las variedades de capitalismo es la posibilidad de su aplicación para regímenes cuyas características institucionales difieren bastante de los tipos ideales. Para el caso del capitalismo latinoamericano, uno de los primeros intentos por superar este desafío ha venido de la acuñación de un nuevo tipo ideal, el de economías de mercado jerárquico (*HMEs*), según el cual la jerarquía sustituiría tanto a la coordinación como a las relaciones de mercado como padrón predominante de interacción entre instituciones. Una visión alternativa sugiere que la característica principal de la variedad de capitalismo latinoamericano es la acción de la intervención estatal como elemento coordinador entre los distintos componentes del marco institucional. En el centro de esta discusión se encuentra una distinta visión del concepto de las complementariedades institucionales, que para la primera visión ofrecerían retornos decrecientes, y para la segunda visión ofrecerían ventajas institucionales comparativas.

Palabras clave: variedades de capitalismo, América Latina, complementariedades institucionales, intervención estatal, gobernanza corporativa.

Introducción

La especificidad del modelo de capitalismo latinoamericano ha sido un tema ampliamente abordado por la literatura, en una tradición que se remonta a la época en la que las teorías estructuralistas provenientes de la CEPAL acuñaron la noción de “área periférica” para definir su situación de desventaja con las “economías del centro” capitalista. Desde entonces, se han elaborado diversos marcos teóricos para intentar explicar aspectos tan idiosincrásicos de los regímenes de producción latinoamericanos como, por poner ejemplos, la presencia del corporativismo en las relaciones laborales y empresariales, la importancia de la intervención estatal en el desarrollo económico, el papel del capital multinacional, o el desarrollo de grupos industriales nacionales.

Por eso, los más recientes análisis neoinstitucionalistas que han abordado la cuestión de la diversidad institucional de los distintos modelos de capitalismo, parecen servir como un marco bastante propicio para realizar importantes innovaciones teóricas y conceptuales al estudio de la especificidad de los regímenes productivos

latinoamericanos¹. Además, es preciso tener en cuenta que una de las premisas fundamentales de estos enfoques es la noción de que, contrariamente a las interpretaciones más ortodoxas del proceso de la globalización, no es precisa la convergencia institucional hacia un modelo liberal que sería la única forma viable para un correcto desempeño (Hall y Soskice, 2006). Esta cuestión puede ofrecer grandes opciones a la hora de abordar las posibilidades de pervivencia de los arreglos institucionales del capitalismo latinoamericano, sin considerarlos *a priori* como casos o tipos desviados de paradigmas de buen funcionamiento institucional.

Sin embargo, la aceptación del enfoque de las variedades de capitalismo para el caso latinoamericano está todavía en un estado bastante incipiente, y, una vez que se ha intentado aplicar, no ha despertado un consenso generalizado en torno a qué rasgos conceptuales básicos serían los más idóneos para caracterizar los regímenes productivos de esta región. Por una parte, está la visión desarrollada por Schneider (2009), que para analizar este modelo de capitalismo ha desarrollado la tipología de economías de mercado jerárquico –*Hierarchical Market Economies* o *HMEs*- y que, en resumidas cuentas, afirma que dicho modelo presenta en la mayoría de los casos un tipo de complementariedad institucional marcada por los retornos decrecientes. Por otra parte, estaría la visión desarrollada por Boschi *et alii* (2011), según la cual, las posibles complementariedades institucionales negativas serían mitigadas por la existencia de una larga trayectoria de activismo estatal, capaz de transformar esta tendencia a la disfuncionalidad en una forma de ventaja institucional comparativa.

La importancia de confrontar ambos enfoques reside en la tentativa de encontrar puntos de unión, de forma que posteriormente puedan ser aplicados a una nueva agenda de investigación. Desde este punto de vista, la posibilidad de aplicar el marco teórico de las variedades de capitalismo al caso latinoamericano puede suponer una gran oportunidad para aportar un valioso conjunto teórico y conceptual a estudios, como por ejemplo, las nuevas fórmulas de intervención estatal surgidas en América Latina tras el debilitamiento del anterior paradigma proveniente del Consenso de Washington.

Además, esta posibilidad de aplicación constituye un importante desafío para la propia validez de esta teoría, pues se trata de comprobar si ésta es extensible para otras zonas del mundo cuyos regímenes de producción presentan patrones de interacción institucional distintos de los modelos de mercado coordinado –*Coordinated Market Economies* o *CMEs*-o de mercado liberal –*Liberal Market Economies* o *LMEs*-

¹ Entre otros Hall y Soskice (2001), Boyer (2005), Amable (2003) o Hancke, Rhodes y Thatcher (2007).

presentados originalmente por Hall y Soskice (2001). Por tanto, también está en cuestión realizar un abordaje exploratorio que permita una tentativa de reflexión acerca de si el enfoque de las variedades de capitalismo es aplicable en un mayor número de casos que el de los regímenes productivos que se asemejan bien a Alemania o bien a Estados Unidos, o, si por el contrario, para algunos casos tan sólo son aprovechables algunos de sus elementos conceptuales, como, por ejemplo, la noción de las complementariedades institucionales.

Las complementariedades institucionales como elemento fundamental de la diversidad del capitalismo.

La noción de complementariedades institucionales es uno de los elementos fundamentales para explicar la existencia de distintas variedades de capitalismo. Partiendo de la definición elaborada por Aoki (1994), según la cual dos instituciones son complementarias cuando la presencia o la eficiencia de una incrementa los retornos de otra, las especificidades de un determinado modelo de capitalismo se reforzarían cuando un determinado tipo de coordinación empleado por una nación es ensayado para ofrecer un mecanismo complementario en otra esfera del gobierno económico (Hall & Soskice 2001: 18). De acuerdo a Amable (2003: 67) los distintos padrones de complementariedad y jerarquía entre instituciones serían precisamente la explicación para las posibles variaciones entre los diversos modelos de capitalismo, más allá de la simple variación institucional proveniente de trayectorias dependientes.

Según Amable, dos instituciones son complementarias cuando la presencia de una incrementa los retornos de la otra, en una relación jerárquica donde una institución o un conjunto restringido de instituciones tienen una mayor importancia dentro de la estructura de complementariedades. De esta forma, las instituciones que ocupan niveles superiores en la jerarquía tienen una influencia decisiva sobre toda la arquitectura institucional, y los costes asociados al cambio son mayores cuando mayor es la jerarquía. Por tanto, sería debido a estas complementariedades y jerarquías institucionales por lo que, tanto la implementación de políticas como el diseño institucional se vuelven complejos, ya que las estrategias de los actores respecto a un área institucional están fuertemente influenciadas por las jerarquías institucionales que pueden provenir de otras áreas diferentes.

Además, de estas relaciones de complementariedad y jerarquía institucional, la variación entre instituciones produce lo que Hall y Soskice denominan “ventajas

institucionales comparativas”, uno de los elementos que, junto a la existencia de trayectorias dependientes, explicaría la diversidad institucional. El concepto supone una analogía con el concepto económico de “ventajas compartivas”, y explicaría por qué las instituciones, lejos de converger en un modelo global, buscan la divergencia y la especialización, precisamente para buscar adaptarse dentro de la competencia internacional. Por tanto, tanto las complementariedades y jerarquías, como las ventajas institucionales se sumarían al concepto de “dependencia de la trayectoria”, para explicar el por qué de las limitaciones de los procesos difusionistas a escala global, ya que, por una parte, los mismos factores no tienen por qué producir en distintos lugares los mismos resultados, pero sobre todo, porque las configuraciones institucionales iniciadas a partir de una determinada coyuntura histórica recorren trayectorias particulares y exclusivas a lo largo del tiempo, a partir de mecanismos de autoreproducción.

Precisamente esta visión del cambio institucional ha sido el centro de bastantes críticas, por una cierta propensión al “determinismo institucional” provocada de la noción de las complementariedades institucionales, incluso llegando a afirmar que, dada una aplicación estricta de la dependencia de trayectoria, presentaría una visión más centrada en la permanencia que en las dinámicas del cambio. Esto, unido al hecho de que las principales aportaciones de las variedades de capitalismo se han hecho a partir de estudios centrados en las economías más desarrolladas e industrializadas, puede hacer que, pese a las diferentes tipologías, se acaben presentando las diferentes “variedades” como paradigmas de un “correcto” desempeño institucional, olvidando precisamente las situaciones históricamente constituidas y los modelos que más se alejan de los “tipos ideales”. Asimismo, al reconocer a la empresa como el elemento de análisis fundamental en el desempeño económico, se ha perdido la perspectiva de la importancia del elemento político institucional en el proceso, fundamental para comprender el desarrollo capitalista en los países emergentes, y más concretamente en América Latina (Santana, 2011).

La existencia de retornos decrecientes en las complementariedades de las Economías de Mercado Jerárquico latinoamericanas.

La primera tentativa de adaptar el marco teórico de las variedades de capitalismo a la especificidad de las economías políticas latinoamericanas proviene de Schneider (2009). De acuerdo al autor, con la aplicación de este enfoque se pretende establecer distintas innovaciones en el estudio de las economías políticas latinoamericanas, para

complementar a una larga tradición de estudios comparados sobre las bases institucionales del capitalismo en la región.

Estas innovaciones serían la incorporación del análisis de las relaciones laborales y de la capacitación de la mano de obra, la mayor atención prestada al estudio de las empresas en detrimento del estudio del Estado, y, por último, el centrar el foco empírico más en las continuidades institucionales subyacentes que en los cambios de políticas acontecidos en las últimas décadas. De esta forma, la aplicación de un enfoque centrado en el comportamiento de las empresas, en las continuidades institucionales frente a los cambios en las estrategias políticas, y en las cuestiones relacionadas con el mercado de trabajo, pretende, según Schneider, completar los distintos vacíos presentados por análisis anteriores que tenían como foco principal el estudio de la intervención estatal y la sucesión de distintas estrategias de desarrollo económico.

Para extender el marco teórico y conceptual de las variedades de capitalismo al ámbito latinoamericano, Schneider desarrolla una nueva tipología para la región, la de Economías de Mercado Jerárquico –*Hierarchical Market Economies* o HMEs-. La acuñación de esta nueva tipología va más allá de una simple cuestión nominal, y tiene como objetivo caracterizar la especificidad del capitalismo latinoamericano y mostrar una variedad diferente, aplicada a la realidad de países distintos de los pertenecientes a las áreas económicas más desarrolladas. Además, supone una excepción respecto del desarrollo del paradigma de las variedades de capitalismo, ya que, si bien distintos autores han llamado la atención acerca de las limitaciones de las tipologías desarrolladas originariamente por Hall y Soskice, ha habido pocos autores que hayan explicitado otras alternativas².

En una economía de mercado jerárquico la relación entre las distintas esferas del marco institucional de referencia es ejercida por patrones jerárquicos, que sustituyen tanto a la coordinación como a las relaciones de mercado. Por eso, las HMEs no son consideradas como un tipo híbrido, a pesar de que comparte algunas características tanto con las economías de mercado coordinado, -por ejemplo, fórmulas de gobernanza corporativa similares-, como con las economías de mercado liberal, -por ejemplo, mercados de trabajo desregulados-.

La jerarquía es, por tanto, la clave en las interacciones entre los distintos componentes o esferas de relaciones del capitalismo latinoamericano. Las cinco esferas de relaciones presentadas por Hall y Soskice (2001:14) -relaciones industriales,

² Véase, por ejemplo, Jackson y Deeg (2006), Jackson y Deeg (2007) o Royo (2005).

educación y capacitación, gobernanza corporativa, relaciones entre las empresas y relaciones entre los trabajadores-, sirven como base adaptativa para definir los rasgos principales de la variedad de capitalismo latinoamericano. Estos rasgos serían la existencia de grupos empresariales nacionales diversificados, la presencia de multinacionales, la atomización de las relaciones laborales y la poca cualificación de la mano de obra.

Los grupos empresariales nacionales diversificados serían unos de los grandes supervivientes de las reformas liberales y del proceso de globalización ocurrido desde la década de los noventa. Sus dos rasgos principales son el control familiar y la diversificación en un conjunto de subsidiarias que, en la mayoría de los casos, no tienen relación, ni tecnológica ni de mercado, entre ellas. Todo ello introduce el factor de la jerarquía en la gobernanza corporativa, ya que, por una parte las decisiones están concentradas y raramente requieren negociación entre los *stakeholders*, y, por otra parte, la enorme diversificación hace que un número muy pequeño de grupos controle un gran número de empresas, que concentran porcentajes muy altos del PIB. Por su parte, las empresas multinacionales, presentes en la región desde principios del siglo XX, presentarían también patrones jerárquicos de gobernanza corporativa, además de ofrecer un dominio también jerarquizado sobre amplias porciones de las economías latinoamericanas.

Por lo que respecta a las relaciones laborales en América Latina, la atomización sería su rasgo distintivo, ya que los sindicatos carecen de la suficiente fuerza para establecer redes con todos los trabajadores, y, además, gozan de poca independencia, de forma que los empleados carecen de una débil protección y representación. Por último, la baja cualificación de la mano de obra provendría de la poca inversión pública en capacitación, así como por la existencia de incentivos adversos a la inversión en formación por parte de las empresas, ya que corren el riesgo de que otras empresas contraten a los trabajadores una vez formados.

Dados estos rasgos institucionales una de las principales características de las economías de mercado jerárquico es que las complementariedades entre estas cuatro esferas ofrecerían, en la mayoría de las ocasiones, retornos decrecientes en lugar de crecientes. Por lo tanto, los componentes institucionales del capitalismo latinoamericano no operarían con la misma armonía que en las economías de mercado coordinado y en las economías de mercado liberal, mostrando en muchas ocasiones un comportamiento disfuncional, y en el que la resiliencia sería más el resultado de la resistencia de las

jerarquías a las presiones externas que una cuestión de equilibrio interno. El hecho de que las jerarquías impedirían el movimiento hacia un modelo liberal o coordinado sería el resultado de procesos de trayectoria dependiente a largo plazo, en el que tanto las élites económicas como el Estado habrían tenido una gran influencia en las etapas iniciales.

La existencia de estos retornos decrecientes está presente en una larga lista de complementariedades negativas observables en la relación *vis a vis* entre cada una de las esferas de relaciones del capitalismo latinoamericano. En las relaciones entre las multinacionales y los grupos empresariales nacionales, por una parte el hecho de que las primeras estén especializadas en la fabricación de productos con un alto componente tecnológico ofrece retornos decrecientes a las compañías nacionales que quieran invertir en I+D+i, mientras que incrementa los retornos de las inversiones en otros sectores sin necesidad de capacitación y tecnologías, como las *commodities*. Por otra parte la acción tanto de los grupos empresariales como de multinacionales que, dado su enorme tamaño y diversificación son capaces de autofinanciarse o de buscar alternativas de inversión diferentes al mercado de capitales, ofrece también retornos decrecientes a su adaptación y flexibilidad ante los estímulos tecnológicos y del mercado. Por último la jerarquía en la gobernanza corporativa de las multinacionales y de los grupos tiene como consecuencia que los grupos de representación de intereses no sean verdaderamente representativos, o que estén atomizados, impidiendo de esta forma la coordinación empresarial.

Por lo que respecta a la relación de multinacionales y grupos empresariales con la baja capacitación de la mano de obra, a los incentivos adversos para la inversión en formación de los trabajadores se sumarían a la tendencia empresarial a invertir en productos con tecnologías ya amortizadas, de forma que apenas existiría I+D+i. Por lo que respecta a la relación entre la atomización de las relaciones laborales y la baja capacitación, dado que la primera provoca precariedad, y, en general, pocas expectativas de permanecer demasiado tiempo en un mismo puesto de trabajo, existirían también pocos incentivos tanto de los trabajadores en invertir en su propia formación como de las empresas en invertir en la formación de sus empleados.

Las Variedades de Capitalismo y las nuevas estrategias de desarrollo latinoamericanas.

La segunda tentativa por adaptar el marco de las Variedades de Capitalismo a la especificidad de las economías políticas latinoamericanas proviene de Boschi (2011) y de otra serie de autores que, en principio interesados en las estrategias organizativas del empresariado nacional, han evolucionado hacia el análisis del desempeño del capitalismo latinoamericano en el escenario de la globalización. Esta corriente además guarda relación con otros autores que, sin aplicar *strictu sensu* el marco teórico y conceptual desarrollado por Hall y Soskice, sí que han abordado la cuestión de la no convergencia institucional, y de la especificidad del “modelo de capitalismo” latinoamericano³.

Teniendo como referencia el contexto del final de las reformas liberales iniciadas en los años noventa, la observación empírica había demostrado la presencia de nuevas formas de intervencionismo estatal, en gran medida ejercidas a partir de legados institucionales que habían sobrevivido a las reformas del Consenso de Washington. Por eso, a la hora de analizar el desempeño de los distintos regímenes productivos de los países latinoamericanos, las instituciones estatales e incluso el régimen político, constituirían también, al igual que las empresas, uno más de sus componentes. De hecho, la capacidad del Estado y sus instituciones para promover la regulación de la economía sería el factor decisivo para promover estrategias de crecimiento viables. Este factor vendría determinado por las trayectorias institucionales previas de los distintos países, observándose una mayor capacidad de coordinación en los países en los que el Estado mostró un mayor grado de resistencia al proceso de ajustes estructurales.

Al mudar el foco hacia el papel del Estado varía también la percepción de las complementariedades negativas existentes en la variedad de capitalismo latinoamericano. Sin negar el hecho de que en los regímenes de producción latinoamericanos puedan existir complementariedades negativas, éstas serían mitigadas o resueltas por la acción estatal. Por tanto, los posibles retornos decrecientes serían concebidos como el resultado de la acción de los mecanismos de mercado en los que no existe ningún tipo de regulación pública, que habrían predominado hasta las grandes crisis económicas de finales del siglo XX, y que comenzarían a ser resueltas por los nuevos paradigmas de intervención estatal.

De esta forma, la posibilidad de la existencia de equilibrios endógenos permitiría una divergencia institucional que configuraría la existencia de un tipo viable de capitalismo en la región, capaz de promover desarrollo económico sin necesidad de

³ Véase, por ejemplo, Huber (2002).

emprender reformas que lo asemejaran a un modelo anglosajón. Por lo tanto, en el modelo de capitalismo latinoamericano también existirían ventajas institucionales comparativas, es decir, arreglos institucionales particulares a nivel nacional cuya existencia y desempeño ofrecerían en si mismo incentivos para ser conservados y consolidados como herramientas para la coordinación económica.

Un ejemplo de ello sería la pervivencia de instituciones de titularidad estatal, como bancos públicos o los fondos de pensiones de las grandes compañías estatales, que habrían actuado como inversores sustentando los nuevos programas de política industrial y de construcción de infraestructuras. Otro ejemplo sería la actuación de las nuevas agencias públicas independientes, nacidas de los procesos de reforma estatal de los años noventa y del surgimiento del paradigma del Estado regulatorio, que actuarían promoviendo la coordinación en los sectores económicos estratégicos, además de estableciendo un marco estable de actuación para los mercados.

En un marco más general, además del entramado configurado por las instituciones pertenecientes al Estado, existirían también un conjunto de instituciones que serían decisivas a la hora de proporcionar ventajas institucionales comparativas. Entre ellas los núcleos de coordinación entre los actores públicos y privados, que estarían mucho más reforzados en los casos de los países latinoamericanos que conservaron sus trayectorias previas de representación corporativa de los intereses empresariales. Por otra parte, también al sistema partidario se le concedería una cierta capacidad de coordinación, como plataformas de mediación y de procesamiento del conflicto.

Comparación entre ambas visiones.

La diferencia fundamental que subyace entre ambas visiones es la distinta concepción de la viabilidad y del desempeño del tipo de capitalismo latinoamericano. Si para Schenider el entramado institucional de los regimenes productivos de la región ofrece serios inconvenientes para un correcto desempeño, para Boschi *et alii* el capitalismo latinoamericano estaría atravesando por una nueva fase en la que un nuevo patrón de acción estatal sería capaz de mitigar las distorsiones ofrecidas por un anterior marco institucional desregulado. Esta presuposición se explicita en la noción de que las complementariedades institucionales ofrecerían, según Schneider, retornos decrecientes,

mientras que para Boschi *et alii* ofrecerían retornos crecientes o, de acuerdo a su formulación, ventajas institucionales comparativas.

Sin embargo, a pesar de la diferente forma de concebir la actuación de las complementariedades institucionales en los regimenes productivos latinoamericanos, ambas visiones sostienen la especificad de un modelo de capitalismo en la región, así como la posibilidad de su continuidad en el tiempo pese a su divergencia respecto de otros tipos. La no convergencia hacia un tipo ideal vendría explicada según Boschi *et alii*, precisamente por la noción de la existencia de las ventajas institucionales comparativas, acercándose, de esta forma, más a la visión formulada por Hall y Soskice (2001: 18). Por su parte, para Schneider la no convergencia del capitalismo latinoamericano no tiene que ver con su correcto desempeño institucional, sino por la existencia de jerarquías que impiden la posibilidad del cambio.

Además, aparte de la distinta percepción de las complementariedades institucionales, existen otras importantes diferencias analíticas. Estas se encontrarían a la hora de abordar la tipología, el enfoque, los componentes institucionales, la coyuntura crítica decisiva, el papel del Estado y, por último, el tipo de dependencia de trayectoria.

	Schneider	Boschi <i>et alii</i>
Complementariedades institucionales	Retornos decrecientes	Retornos crecientes
Tipología	Economías de Mercado Jerárquico	Sin tipología
Enfoque	Micro (<i>Firm centered</i>)	Macro (<i>State centered</i>)
Principales componentes institucionales	Grupos empresariales nacionales diversificados, multinacionales, relaciones laborales atomizadas, baja inversión en I+D+i y en formación de la mano de obra.	Instituciones y organismos gubernamentales supervivientes de las reformas liberales de los años noventa, nuevas agencias regulatorias.
Coyuntura crítica decisiva	Procesos de liberalización económica	Procesos de implantación de una nueva estrategia “neodesarrollista”
Papel del Estado	Jerarquía	Coordinación y regulación
Dependencia de trayectoria	Proceso incremental	Rupturas

La acuñación de una tipología por parte de Schneider es uno de las aportaciones más interesantes de su enfoque. Aunque la literatura de las variedades de capitalismo viene recogiendo la necesidad de ampliar la caracterización de LMEs y CMEs, no ha

habido intentos demasiado sistemáticos por hacerlo. De esta forma, en gran parte de la literatura no queda claro si las acuñaciones como, por ejemplo, la de “capitalismo mediterráneo” son mixtos, híbridos o desviaciones de alguno de estos tipos ideales, además de que tampoco quedan claras sus características empíricas.

Schneider sí que establece explícitamente la caracterización de Economías de Mercado Jerárquico y, además, establece que la jerarquía es el rasgo distintivo de las interacciones entre sus componentes institucionales. De esta forma, las Economías de Mercado Jerárquico, en lugar de estar dominadas por relaciones o de mercado o de coordinación entre actores, se regirían por patrones jerárquicos. Por esa razón, la variedad de capitalismo latinoamericano no se encontraría en ningún punto intermedio entre los dos tipos ideales acuñados por Hall y Soskice, sino en un plano diferente.

Por su parte, precisamente una de las principales debilidades del enfoque de Boschi *et alii* es la falta de una tipología explícita de la variedad de capitalismo latinoamericano, o, al menos, la ausencia de una justificación por esta ausencia. A pesar de ello, la cuestión de la tipología si que es mencionada por Diniz (2011: 42), que, sin formular una alternativa, parece inclinarse hacia las nuevas tipologías de los regímenes de producción desarrolladas por autores que abordan el caso del capitalismo asiático y su particular coordinación institucional con el Estado. También Provasi menciona la cuestión de la tipología, criticando su incapacidad por concordar con los casos reales, y también criticando “una cierta dosis de etnocentrismo” (2011:98-103) y un cierto desprecio a modelos híbridos, correspondientes a determinados modelos de capitalismo de Asia, Europa del Este y América Latina, que son tratados como categorías desviadas del tipo ideal.

Por lo que respecta al enfoque, este es uno de los aspectos que más varían entre la visión de Schneider y la visión de Boschi *et alii*. La adopción por parte de Schneider de un enfoque micro, centrado fundamentalmente en la empresa y en la gobernanza corporativa, como pieza clave de las interacciones institucionales, está justificada porque se corresponde estrictamente con la visión desarrollada por Hall y Soskice (2001: 6). En efecto, de acuerdo a la formulación original planteada por ambos autores, la empresa sería el actor principal, articulando una red de relaciones con otros actores, como sus propios empleados, sus proveedores, sus clientes, colaboradores, *stakeholders*, sindicatos, organizaciones empresariales y el gobierno.

Sin embargo, la adopción de un enfoque centrado principalmente en la empresa, olvida que la literatura de las variedades de capitalismo ha venido desarrollando la

necesidad de integrar el peso de la acción del Estado a nivel macro, o, cuando menos, a nivel meso la acción de determinadas instituciones públicas en la coordinación de los regímenes productivos. Estas nuevas aportaciones al paradigma son la principal influencia de la visión macro de Boschi *et alii*, en la que ya no sólo el Estado sino el peso de la dimensión política, contenida tanto en las instituciones de gobierno como en el régimen político, se tornan centrales.

De estas diferencias entre ambos enfoques se derivan también las distintas concepciones sobre cuáles son los componentes institucionales decisivos para conformar la específica variedad de capitalismo latinoamericanas. Para Schneider, aplicando también directamente a Hall y Soskice en lo que se refiere a las cinco esferas del marco institucional de referencia, los principales rasgos del capitalismo latinoamericano serían la existencia de grupos empresariales nacionales diversificados, la presencia de multinacionales, la atomización de las relaciones laborales y la poca cualificación de la mano de obra.

Para Boschi *et alii* el principal rasgo del capitalismo latinoamericano sería la presencia de una serie de instituciones correctoras de las distorsiones generadas por los mecanismos del mercado. Entre ellas estarían organismos e instituciones de gobierno provenientes de las trayectorias previas de intervencionismo estatal (Santana, 2011), instituciones generadas tras las reformas gerenciales del Estado de los años noventa (Cruz, 2011), o instituciones de representación de intereses, como asociaciones empresariales o sindicatos (Boschi, 2011).

El papel del Estado se torna, por tanto, en una de las principales diferencias entre ambas visiones del capitalismo latinoamericano. Para Boschi *et alii*, como se ha visto, la acción estatal sería decisiva para la configuración de regímenes productivos capaces de producir resultados en términos de desarrollo económico. Por tanto, el Estado sería la institución fundamental a la hora de ejercer la coordinación entre los distintos actores que interactúan en la específica variedad del capitalismo latinoamericano.

Schneider, por su parte, presta poca atención al peso de la acción estatal, aunque esto no significa que pase desapercibida en su análisis. Según Schneider, el Estado sería la principal institución que, mediante su capacidad para regular los mercados laborales, de capital y de tecnologías, habría reforzado históricamente todos los rasgos característicos de las economías de mercado jerárquico. De esta forma, el Estado habría sido promotor tanto de la implantación de las multinacionales como de la conformación de los grupos empresariales nacionales, sería el principal regulador de las relaciones

laborales, y también serían el principal responsable de la baja capacitación de la mano de obra.

En cuanto al tipo de dependencia de trayectoria, una de las características analíticas fundamentales del enfoque de las variedades de capitalismo es considerar que el cambio se da de acuerdo a un proceso incremental, visión que adopta Schneider a su análisis. Adaptando al caso latinoamericano dicha visión, la constitución de las relaciones jerárquicas se habría dado en los momentos iniciales de la trayectoria, en los años cincuenta del siglo XX, cuando desde el Estado y desde las elites empresariales se fijaron los patrones de relación entre las distintas esferas institucionales. El cambio, por tanto, sería siempre endógeno y adaptativo, mientras que las presiones exógenas simplemente generarían estímulos en la estructura de jerarquías para aumentar la resiliencia frente al cambio.

Por su parte, la visión desarrollada por Boschi *et alii* es la de una dependencia de trayectoria, en la que, precisamente las soluciones institucionales para las nuevas coyunturas que se van planteando provienen en la mayoría de las ocasiones de legados institucionales previos. Sin embargo, en esta trayectoria existirían secuencias de ruptura, en las cuales la estructura de complementariedades institucionales se desorganizaría y obligaría a los actores e instituciones a buscar nuevos padrones de coordinación que ofrezcan retornos crecientes (Santana, 2011: 123).

Estos momentos de ruptura o coyunturas críticas, tras los cuales el marco institucional se reconfigura de forma diferente suponen otra importante diferencia entre ambas visiones. Como se ha dicho, la visión de Schneider es más incremental, así que se presta menos importancia a estas secuencias temporales en las que se producen los cambios. Sin embargo, considera que los procesos de liberalización económica supusieron un importante desafío para los regímenes de producción latinoamericanos, y pusieron a prueba la capacidad de resiliencia de las economías de mercado jerárquico. Para Boschi *et alii* la coyuntura crítica decisiva para la configuración del modelo de capitalismo latinoamericano se encuentra en los procesos de implantación de una nueva estrategia definida como “neodesarrollista”, y que se trata de un intento de superación de los paradigmas de liberalización y ajuste de la década de los noventa y de principios del siglo XXI.

Conclusión

A la luz de lo expuesto aquí, parece complicado encontrar puntos de unión entre estas dos visiones que pretenden servir como marco teórico interpretativo de una misma realidad. A pesar de ello, sería conveniente intentar realizar, si no una síntesis, si que al menos un conjunto de propuestas con un cierto grado de convergencia.

La visión de Schneider, que es bastante más rigurosa respecto del marco teórico de las variedades de capitalismo, presenta algunas ventajas, como por ejemplo, la reflexión planteada en torno a la cuestión de la tipología. Esta reflexión, más allá de constituir una mera cuestión nominalista, arroja bastante luz respecto al respecto de una forma de interacción institucional diferente tanto de las relaciones de coordinación, como de las simples relaciones de mercado. De esta forma, al considerar la existencia de interacciones jerárquicas entre instituciones, cuya tendencia es ofrecer retornos decrecientes, se aleja la posibilidad de considerar al capitalismo latinoamericano como una versión a la que se puedan aplicar sin problemas otras formas de coordinación.

Por su parte, la visión de Boschi *et alii*, que si bien se ajusta de forma más libre al marco teórico de referencia, presenta también algunas ventajas, sobre todo a la hora de contextualizar el problema y de identificar las nuevas coyunturas críticas. Por lo tanto, se trata de una visión más dinámica y es capaz de identificar, a pesar de contar con la noción de la dependencia de trayectoria, diversas rupturas a lo largo del tiempo. Precisamente, en la última ruptura o coyuntura crítica, la producida tras la quiebra del paradigma liberal del Consenso de Washington, estaría la clave explicativa para comprender la clave del capitalismo latinoamericano: la de una nueva configuración institucional dominada por la acción coordinadora del Estado

La clave para ello podría estar la reconsideración del papel del Estado y de toda la esfera pública como mecanismos de coordinación y de resolución de los distintos problemas de acción colectiva que acaban generando jerarquías y resistencias al cambio. Sin embargo, esto exigiría cambiar el enfoque macro y dejar de considerar al Estado como *deus ex machina* y descender realmente al nivel de las instituciones públicas que si que son capaces de ejercer un verdadero papel de coordinación. Por tanto, la idea sería considerar, tanto al Estado como al resto de la esfera pública, más que como una institución, como un conjunto de instituciones, para a partir de ahí, ver qué partes del conjunto y en que casos de estudio, son realmente capaces realmente de ofrecer ventajas institucionales comparativas, y cuales otras por el contrario incluso reforzarían los retornos decrecientes preexistentes. A partir de esta reconsideración puede ser más

sencillo un diálogo con los enfoques micro centrados en la empresa y en su gobernanza corporativa.

Referencias

- Amable, Bruno. (2003). *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford, Oxford University Press.
- Aoki, Masahiko. (1994). “The contingent governance of teams: analysis of institutional complementarity”, en *Internantional Economic Review*, 35. (pp. 657-676).
- Boschi, Renato R. (org.). 2011. *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- Boyer, Robert. (2005), “How and Why Capitalisms Differ”. *Economy and Society*, vol. 34, nº 4, pp. 509-557.
- Cruz, Verônica, “Capitalismo regulatório e desenvolvimento no Brasil e na Argentina”, en Boschi, Renato (org.). *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- Diniz, Eli (2011), “Depois do neoliberalismo. Rediscutindo a articulação Estado e desenvolvimento no novo milênio”, en Boschi, Renato (org.) *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- Hall, Peter, y Soskice, David. 2001. *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*, Oxford: Oxford University Press.
- Hall, Peter, y Soskice, David. 2006. “Variedades de capitalismo: algunos aspectos fundamentales”, *Desarrollo Económico*, 45. (pp. 573-590).
- Hancké, Bob; Martin, Rhodes y Mark, Thatcher (Eds.). 2007. *Beyond varieties of capitalism: Conflict, contradictions, and complementarities in the European economy*. Oxford: Oxford University Press.

- Jackson, Gregory y Deeg, Richard. 2006. "How many varieties of capitalism? Comparing the comparative institutional analyses of capitalist diversity", *Max Planck Institute for the Study of Societies Discussion Paper*, 06/2.
- Jackson, Gregory y Deeg, Richard. 2007. "The state of the art. Towards a more dynamic theory of capitalist variety",
- Lanzara, Arnaldo Provasi. 2011. "Estados de bem-estar e as dinâmicas do desenvolvimento social", en Boschi, Renato (org.) *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- Royo, Sebastián. 2005. "Still two models of capitalism? Economic adjustment in Spain", *CES Working Paper*, 122.
- Santana, Carlos Enrique Vieira. 2011. "Conjuntura crítica, legados institucionais e comunidades epistêmicas: limites e possibilidades duma agenda de desenvolvimento no Brasil", en Boschi, Renato (org.). *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- Schneider, Ben Ross. 2010. "Hierarchical Market Economies and varieties of capitalism in Latin America", *Journal of Latin American Studies*, 41. Cambridge. Cambridge University Press. (pp. 553-575).