REFLEXIONES SOBRE VARIEDADES DEL CAPITALISMO Y SUS APORTES A LA COMPRENSIÓN DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

DOMINIQUE RUMEAU*
SABRINA SINISCALCHI**

Resumen

La presente nota consiste en la sistematización de reflexiones preliminares, presentadas en forma de ensayo crítico, en torno a los aportes y limitaciones de la perspectiva Variedades del Capitalismo que ha tomado vigor en la última década. La discusión se encuentra centrada en la visión que dicha perspectiva sostiene sobre el cambio institucional. Siendo ésta una temática de fundamental importancia para las Ciencias Sociales, es que aquí nos proponemos dejar planteadas algunas de las reflexiones teóricas más relevantes al respecto, yendo más allá de la teoría desarrollada por Hall y Soskice (2001) y sus seguidores, con el objetivo de incentivar al lector, a que desde su propia formación disciplinar, se aproxime a la literatura de Variedades del Capitalismo, de modo tal de poder generar espacios nuevos de discusión respecto de un tema que consideramos esencial para explicar el pasado y proyectar la futura construcción del desarrollo.

Abstract

This essay offers a preliminary analysis of the contributions and limitations of the Varieties of Capitalism theoretical framework developed during the past decade. The discussion focuses on the perspective that this theory holds regarding the issue of institutional change, a topic that has been central in social sciences. We go beyond the analytical framework developed by Hall and Soskice (2001) by showing how the logic of the Varieties of Capitalism can be applied to account for the temporal dynamics of societal development.

* domirumeau@gmail.com

Lic. en Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay; MA in Political Science, University of British Columbia, Vancouver, Canadá (domirumeau@gmail.com)

** sabrina.siniscalchi@gmail.com

Lic. en Ciencia Política, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay; Mag. en Historia Económica, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay

1. INTRODUCCIÓN

La complejidad que entraña el estudio del desarrollo como objeto de análisis para las Ciencias Sociales contemporáneas ha llevado a la subdivisión del mismo en lo que comúnmente se denomina “estudios del desarrollo”. Dentro de éstos se aboga, ante todo, por una multidisciplinariedad de miradas teóricas y metodológicas para poder analizar esos desarrollos –económico, social, político, humano, ambiental, entre otros– sin olvidar que todos son parte de uno, del proceso de Desarrollo de la sociedad. La multidisciplinariedad no es un capricho, es una necesidad. Es prácticamente imposible intentar entender un fenómeno de tal transversalidad desde una única mirada disciplinar.

Este ensayo, como su título lo indica, expone un conjunto de reflexiones sobre la teoría de Variedades del Capitalismo (VoC), la cual ha sido foco de discusión dentro de la Ciencia Política en los últimos años y que, si bien ha tenido grandes avances dentro de ese campo disciplinar, no ha sido discutida en todo su potencial por otras disciplinas que, a través de un diálogo fructífero, podrían extender sus horizontes –tanto teóricos como metodológicos– más allá de donde ha llegado hasta el momento. Particularmente, el diálogo con la Historia Económica parece no sólo conveniente sino también necesario.

Estas reflexiones presentadas en forma de ensayo crítico, tratarán particularmente de ordenar la discusión en torno al cambio institucional. Para nosotros es una discusión abierta, y esperamos que lo sea más aún a partir de este momento, y es por ello que si bien se presenta a VoC y sus principales postulados, elegimos no hacer de esta Nota un simple resumen de lo que los autores sostienen, sino más bien dejar planteadas nuestras actuales discusiones sobre el tema, esperando invitarlos a cada uno, desde su propia formación disciplinar, a ir a la literatura original y mirarla con su propia óptica, para así, entre todos, poder construir una discusión acerca de este tema que, como veremos a continuación, es fundamental a la hora de explicar de dónde venimos y hacia dónde vamos en términos de desarrollo.

El presente trabajo se estructura de la siguiente forma: en la segunda sección se presenta la fundamentación del tema, en la tercera sección se desarrollan algunos conceptos claves de la teoría VoC que servirán al lector para comprender algunas de las categorías analíticas que se utilizan en la discusión posterior, en la cuarta sección se introduce la discusión sobre el cambio institucional, en la quinta sección se analizan algunas de las limitaciones de la perspectiva de VoC, concluyendo con unas breves reflexiones finales.

2. LA IMPORTANCIA DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

Las últimas décadas del siglo XX, al igual que lo hicieron las primeras con el viejo institucionalismo, vieron a las instituciones erigirse como un concepto fundamental para comprender el desarrollo en general, y el desarrollo económico en particular, y esto es producto en gran parte de la labor de la Nueva Economía Institucional, quien plantea una agenda de investigación sobre cuán importantes son las instituciones para comprender los procesos económicos y sociales, así como la necesidad de interconexión de las distintas Ciencias Sociales para lograr este cometido (North, 1990; Williamson, 2000)

La piedra angular de la teoría neoinstitucional es la idea del cambio, y para entenderlo es necesario estudiar el paso del tiempo, las creencias y la política (North, 2005), por lo tanto, el análisis del cambio institucional es, por naturaleza, un análisis histórico, comparativo e interdisciplinar (Greif, 1994, 1998, 2006).

Pero estudiar las instituciones y concebirlas como fundamentales implica hacerse, al menos, tres grandes preguntas: por un lado ¿qué tipo de instituciones sirven para qué desarrollo? Y, por otro ¿de dónde provienen las instituciones? y, necesariamente asociada a esta pregunta: ¿cómo evolucionan en el tiempo? Estas preguntas no deberían quedar sin responder en ninguna teoría que pretenda explicar a partir de un enfoque institucional el desarrollo. Lamentablemente la primera de las preguntas se ha llevado mucho más páginas que la segunda y tercera en esta discusión, aunque la mayor parte de los análisis históricos recurren a una narración que se parece mucho a pensar en la evolución de las instituciones, para explicar

cuáles son las “buenas” instituciones y cuáles las que hay que evitar, sin responder con ello la tercera de las preguntas o dar cuenta de cómo surgen las mismas.

Contar una historia no siempre es explicar cómo se produce el cambio institucional ni por qué, y entender si el cambio es posible y bajo qué circunstancias es probable o no que suceda, es fundamental para comprender las posibilidades de transformación de la sociedad.

Comprender cabalmente el cambio institucional implica entender, entre otras cosas, si la teoría lo concibe como un proceso evolutivo y que se da en forma espontánea, o si es producto de la deliberación de los agentes o, en última instancia, cuánto de capacidad de agencia tienen los actores sociales en el proceso, si éste tiene o no un componente azaroso y cuánto hay de casuístico e impredecible en él.

Por otra parte, acostumbramos a manejar la clásica definición de North de instituciones, asumiendo que las mismas están conformadas por reglas formales e informales, pero cómo opera la interacción entre ellas y cuánto de inercia le imponen al proceso de cambio cada una de estas reglas es fundamental. No todas las reglas cambian al mismo ritmo y no es lo mismo cambiar una *práctica regular aceptada socialmente* que una Ley (Williamson, 2000; Helmke y Levitsky, 2004).

Esto implica, también, conocer los horizontes temporales del cambio. Para poder entender qué racionalidad hay detrás de las acciones de los actores es necesario saber qué los motiva a mantener las instituciones que existen, porque, como veremos con VoC, el cambio puede también explicarse desde la preservación.

Por último, pero no por eso menos importante, con el concepto de cambio institucional viene asociado otro concepto que es fundamental para comprenderlo, y del cual muchas veces se explica poco y se deja mucho a la libre interpretación del lector, y que refiere a la dependencia de la trayectoria y cómo ella está operando detrás de la teoría.

En su discurso de aceptación del Premio Nobel, Douglass North afirma sobre el neoinstitucionalismo:

“The analytical framework is a modification of neoclassical theory. What it retains is the fundamental assumptions of scarcity and hence competition analytical tools of microeconomics theory. What it modifies is the rationality assumptions. What it adds is the dimension of time” (North 1994, p.359).

Con esta frase, el autor hace expresa que la contribución del neoinstitucionalismo al cuerpo teórico neoclásico está en reconocer la dependencia de la trayectoria. Sin embargo, el carácter que toma la misma, es decir, si ésta es tomada en términos determinísticos o no a la hora de concebir el cambio institucional, tiene consecuencias fundamentales para la aprehensión de la realidad que por lo general no se expresan explícitamente en dichas teorías.

Si las decisiones pasadas nos condicionan de forma tal que nuestras opciones futuras se ven limitadas (o peor, determinadas) por el conjunto de acciones que tomaron otros, en un tiempo pretérito, ¿cómo podemos pensar que el desarrollo puede considerarse como la ampliación de capacidades? (Sen, 2000) ¿no estaría esta posibilidad vedada por definición? Estos supuestos, combinados con el tipo de racionalidad que se le confiere a los actores en cada una de las teorías, hace al proceso mismo del cambio institucional y, por tanto, a las posibilidades o no de desarrollo socio-económico dentro de ciertos paradigmas de pensamiento. Comprenderlos, resulta entonces, imprescindible.

VoC nos servirá en este caso para reflexionar sobre un conjunto de elementos teóricos que van más allá de la propia teoría que desarrollan Hall y Soskice (2001) y sus seguidores. Es nuestra excusa para compartir algunas cavilaciones más generales sobre el cambio, y es por este motivo que nos centraremos particularmente en su extensión a América Latina más que en sus categorías originales.

3. BREVE INTRODUCCIÓN A LAS CATEGORÍAS ANALÍTICAS DE VOC

La aproximación teórica planteada por Hall y Soskice (2001) a las *Variedades del Capitalismo*, reintroduce el debate sobre las relaciones entre el sistema productivo y las formas institucionales de la acumulación en las economías a finales del siglo XX y principios del XXI. Reconociéndose como superadora de tres corrientes teóricas antecesoras: la Teoría de la Regulación francesa, el Neocorporativismo y la Teoría de la Modernización, VoC es definida como “*A relational view of the firm*” (Ibidem, 2001, p.6), donde las firmas son los actores centrales del análisis, y quienes, a través de sus capacidades dinámicas y sus competencias centrales, resuelven problemas de acción colectiva, determinando con ello el grado de competencia y los costos de transacción de la economía en su conjunto.

Las capacidades de resolución de los problemas de acción colectiva están centradas en cinco esferas o dimensiones principales: la primera es la de las *relaciones industriales*, y radica en cómo las firmas deben negociar los salarios, las condiciones laborales de su fuerza de trabajo y la organización de los trabajadores. En segundo lugar, las firmas deben resolver problemas en relación a la formación profesional y educativa de la fuerza de trabajo, de modo de asegurarse trabajadores capaces de realizar las tareas requeridas por ella, esta esfera la denominan como *vocational training and educational system* (Ibidem, 2001, p.7). La tercera, refiere a la *corporate governance*, esto es, a cómo las firmas resuelven sus problemas de financiación e inversiones. La cuarta dimensión radica en las *relaciones inter firma*, que implica qué tipo de vinculaciones se establecen con otras firmas para asegurar una demanda estable de sus productos, los insumos adecuados para la producción y la adquisición de tecnología. Finalmente, consideran la dimensión de las *relaciones entre las firmas con sus empleados*, la cual presta especial atención a los requisitos y competencias necesarias de los trabajadores, así como también a la cooperación entre éstos para cumplir los objetivos la propia firma (Ibidem, 2001, p. 7).

Los *mecanismos* disponibles en cada firma para resolver sus problemas de coordinación dan lugar a configuraciones diferentes de las estructuras económicas nacionales, y esto da origen a una tipología dual, en la que se distinguen dos tipos ideales: por un lado, las *Liberal Market Economies* (LME) cuyo mecanismo de coordinación se basa en arreglos competitivos de mercado y contratos formales; y, por otro lado, las *Coordinated Market Economies* (CME) que se basan en formas colaborativas de coordinación como redes entre firmas y asociaciones nacionales y sectoriales.

Debido a las especificidades del capitalismo en América Latina y la mirada comparada del mismo con los países desarrollados han surgido al menos dos grandes perspectivas sobre el tipo de VoC predominante en la región. Por una parte, el trabajo pionero de Schneider (2009), basado en las categorías analíticas de Hall y Soskice (2001), sostiene que las economías latinoamericanas se caracterizan por el elemento jerárquico y complementariedades institucionales negativas decrecientes —contrariamente a las LME y CME cuyas complementariedades son positivas—, de allí la denominación de *Hierarchical Market Economies* (HME).

La construcción del tipo ideal HME de Schneider (2009) tiene como objetivo caracterizar el rasgo diferencial de las VoC latinoamericanas respecto de las CME y las LME. En este sentido, el elemento distintivo son los patrones jerárquicos de relacionamiento en la interacción entre las cinco esferas antes mencionadas, constituyéndose así no como una categoría híbrida entre las CME y las LME sino como una tercera clase analítica con sus características propias de coordinación jerárquica. Sin embargo, cabe destacar que las HME poseen algunas características compartidas con los tipos de VoC originales: con las CME comparten las formas de gobernanza, mientras con las LME lo hacen en la desregulación de los mercados de trabajo.

El elemento jerárquico también es característico de las LME, de hecho, según Williamson (1985) este es un elemento distintivo de toda economía capitalista, ya que contrario a la teoría neoclásica, que reducía la empresa a un conjunto de relaciones de intercambio idénticas donde los costos de transacción no existen, al incorporar al análisis de la firma los costos de transacción, Williamson posiciona a la misma como una “estructura de organización” en vez de verla como el simple contenedor de una función de producción. En este sentido, los conceptos centrales para comprenderla son el de mercado y el de jerarquía, siendo el primero el conjunto de instituciones que permiten los intercambios de forma impersonal y, la jerarquía, el conjunto de reglas que permiten las transacciones verticales basadas en líneas de decisión por autoridad. Las transacciones de mercado se dan entre entidades y las de jerarquía intra entidades, y dentro de estas últimas prevalece alguna forma de subordinación entre las partes (Ibidem, 1985).

El factor jerárquico en las HME es, sin embargo, mucho más predominante que en cualquier economía de mercado, tanto que reemplaza a la mayoría de las relaciones de coordinación de estas economías. Como presentaremos en detalle más adelante, estos vínculos jerárquicos se ven sustentados en las características del mercado de trabajo y en las de las propias firmas, las cuales no brindan a los empleados las seguridades suficientes para demandar instancias de coordinación y fortalecen la toma de decisiones verticales. En cuanto a la dimensión empresarial, ésta también se caracteriza por este tipo de vínculos, ya que la mayoría de las empresas son controladas y gestionadas directamente por sus propietarios, ya sean familias prominentes o empresas extranjeras, y la relación entre empresas, si bien en algunos casos es competitiva, muchas veces es oligopólica o son sectores regulados por el Estado, lo cual fortalece los vínculos de subordinación en la organización (Schneider 2009, pp. 556-557).

Al igual que Hall y Soskice (2001), el de Schneider (2009) pretende ser un análisis focalizado en el comportamiento de las firmas como centro de la actividad económica, y es por este motivo que los puntos neurálgicos de la conceptualización de la variedad del capitalismo latinoamericano giran en torno, por un lado, al papel de las Empresas Multinacionales (MNC), como el tipo de firma predominante en la región; por otro lado, en el papel de las organizaciones colectivas, no como actores políticos sino en su capacidad efectiva de lograr resultados en la mejora salarial; y, por último, en las capacidades de los trabajadores, en términos principalmente educativos, y en cómo ello importa en la discusión sobre el retraso relativo de América Latina en cuanto a desarrollo.

Schneider (2009) concluye que las características principales de las HME son: la diversidad de grupos empresariales, las relaciones laborales atomísticas y baja calificación de la mano de obra.

Las firmas por lo general son controladas o bien por grupos económicos domésticos, con un alto componente de patriciado nacional, o bien son controladas por las MNC, las cuales suelen concentrar su poderío principalmente en la industria manufacturera y, sobre todo a partir de 1980 y 1990 con la ola de privatizaciones, también en los servicios y la banca.

En relación al mercado de trabajo, éste se caracteriza por la ausencia de instituciones de intermediación entre empleados y firmas, y por la escasa inversión en capacitación de la mano de obra. La sindicalización es débil, en gran parte por la enorme extensión que representa el sector informal en la economía, y el desempleo es alto, por lo que la tenencia media de empleo es corta, y esto tampoco colabora con el afianzamiento de los sindicatos ni con la mejora de la capacitación de la mano de obra en su calificación.¹ Por último, el nivel educativo de la población es comparativamente más bajo que el de los países desarrollados, aún a pesar de los recientes avances en este sentido que ha experimentado la región, en tanto que la inversión en capacitación privada de la mano de obra es mínima.

En gran parte, el mercado de trabajo está segmentado entre aquellos que tienen educación y buenos empleos (o que pueden acceder a empleos públicos), que por lo general son los que están más sindicalizados, y el resto de la fuerza de trabajo, que tiene baja o muy baja calificación, que suele trabajar en el mercado informal, o que si accede al mercado formal lo hace sólo por períodos cortos de tiempo (alta inseguridad laboral), donde no se lo capacita para, una vez fuera de ese trabajo, poder acceder a un empleo de mayor remuneración.

El sistema educativo, por su parte, suele estar orientado a brindar competencias generales, mientras el mercado laboral, por sus características (alta inseguridad, alta informalidad, y baja tenencia temporal de trabajo) apunta a requerir conocimientos específicos para cambiar las condiciones de ocupación (Schneider y Soskice 2009, p.35). Esto tiene que ver con las prioridades con las que se distribuye el gasto público, pero además, con la confianza que se deposita en que la capacitación específica para el mercado la selecciona el propio mercado.

Este tipo de competencias específicas se adquieren en la formación de segundo y tercer nivel, y es ampliamente sabido que hasta en los países con tradiciones de mejor formación educativa de la región (como es el caso de los del Cono Sur), la formación secundaria es un problema por sus altas tasas de deserción e incompletitud (CEPAL, 2014, p.52). Schneider y Soskice (2009, p.36) afirman que en la educación secundaria y terciaria se desarrollan los vínculos sociales que complementan las capacidades adquiridas en el sistema educativo para poder acceder a mejores empleos, lo cual en América Latina se presenta altamente fragmentado en término de clases sociales a nivel de enseñanza secundaria y ello lleva a diferenciar el acceso a este tipo de capital (social) para los más pobres.

Otra característica de de las HME radica en que dada la alta rotación laboral y la debilidad de los sindicatos, los empleadores poseen pocos incentivos para invertir en trabajadores calificados. En primer

lugar, debido a que es esperable que los mismos no permanezcan en la firma, y, en segundo lugar, debido a la carencia de un marco institucional que permita asegurar los retornos de la inversión en formación de la mano de obra, lo cual ha llevado a que la especialización productiva manufacturera en algunas regiones también se haya vuelto mucho más intensiva en trabajo y no en conocimiento, reforzando aún más la complementariedad negativa en este sentido.

En lo que a las firmas respecta, América Latina se ha caracterizado por una gran diversidad de grupos que dominan las economías locales. Si se compara el contenido tecnológico de la producción de manufacturas de América Latina, uno de los rasgos distintivos es que las de mayor valor agregado de este tipo suelen ser producidas por firmas de capitales extranjeros, mientras que las producciones de bajo contenido tecnológico (principalmente las *commodities*) son producidas por firmas de dominación local (pertenecientes, sobre todo, a las élites dominantes en cada país).

Esto configura un patrón de especialización que es bien conocido para la Historia Económica latinoamericana, que no sólo se extiende al sector industrial, sino también a la banca y los servicios. Esta configuración empresarial, según Schneider (2009), ha llevado a que las MNC en América Latina hayan optado por invertir en productos de mercado con tecnología estable y demanda predecible, cuyo objetivo es, razonablemente, ampliar sus rentas y no la eficiencia de la IED.

Por último, y de acuerdo al autor, la diversificación y el control familiar introduce más jerarquía en la gobernanza corporativa. La diversificación introduciría jerarquía no existente en los casos donde las firmas son más especializadas e independientes como en las LME. El hecho de que cada grupo controle varias firmas implica un manejo centralizado que raramente requiere negociación entre múltiples propietarios o partes interesadas como sucede en las CME (Schneider, 2009, p.559).

La visión de Boschi (2011) se ha posicionado como una alternativa a la anterior, debido a que sitúa al Estado como interventor en la coordinación de los elementos que constituyen los marcos institucionales de estas economías. De este modo mientras que Schneider se basa en el concepto de *complementariedades institucionales con retornos decrecientes*, la visión de Boschi (2011) se basa en las *ventajas institucionales comparativas producto de la intervención estatal* que operaría como elemento mitigador de las complementariedades institucionales negativas.

La postura de Boschi, así como la del grupo de investigación que se ha formado en Brasil entorno a discutir las VoC desde una perspectiva latinoamericana, apunta a enfatizar el papel político que cumple el Estado como actor coordinador de la economía, basados principalmente en la experiencia de desarrollo de los países del sudeste asiático y el rol preponderante que ha tenido el Estado en dicho proceso.

Considerar los marcos institucionales estatales implica analizar los pactos sociales, los pactos distributivos y redistributivos y por tanto las consecuencias en términos de matriz de bienestar. Schneider y Soskice (2009) analizan las relaciones entre desigualdad, régimen de producción (VoC) y régimen de gobierno, y encuentran que las diferencias en los patrones de desigualdad entre países radican en la combinación entre el tipo de VoC y el tipo de sistema político que tiene cada sociedad, de modo que las estructuras de las VoC se refuerzan generando, o bien círculos virtuosos, o bien círculos viciosos, en relación a las configuraciones de poder político.

El argumento de los autores, en una forma sintética, es que el régimen político determina el color partidario del gobierno (o al menos el sesgo de sus políticas), de forma que los sistemas mayoritarios tienen sesgos a producir gobiernos de centro-derecha y los sistemas de representación proporcional, por el contrario, a dar cabida a gobiernos de centro-izquierda². Cada uno de estos gobiernos tiene preferencias distintas sobre el gasto público y el nivel de impuestos que se fijan tanto al capital como al trabajo en la sociedad, y, sobre todo, a quién se le cobran esos impuestos (Persson y Tabellini 2000), y es por ello que cada uno de estos gobiernos representa un tipo distinto de estado de bienestar (Esping-Andersen, 1990, Estevez-Abe et al., 2001).

Las CME tienden a ser más igualitarias que las LME debido a que crean entornos favorables para las negociaciones colectivas y para la sindicalización, lo cual suele estar asociado con mayores niveles de redistribución de la riqueza. Por su parte, las LME, con su estructura mercantilizada, por el contrario, desalientan completamente este tipo de mecanismos redistributivos y tienden a ser más inequitativas.

Las HME, al igual que las LME, al tener baja sindicalización y una alta desregulación del mercado de trabajo (sumado a la alta informalidad y la baja tenencia temporal) se caracterizan por ser más inequitativas aún que las dos anteriores, aunque la explicación por la cual la desigualdad es mayor en las HME está más asociada con su régimen de gobierno que con el mercado de trabajo. Según Schneider y Soski-

ce (2009, pp.44-45) los sistemas políticos de América Latina refuerzan los elementos jerárquicos de las HME provocando un círculo vicioso que explicaría los grandes niveles de desigualdad. Como América Latina posee la particularidad de tener sistemas presidenciales mayoritarios y representación proporcional legislativa, existiría una tendencia persistente a que los partidos que acceden al gobierno posean una orientación ideológica de centro derecha, que, al igual que en las LME, tienen posiciones contrarias a la redistribución. Esta tendencia se fortalece más aún porque los pobres se encuentran de *facto* excluidos del voto programático debido, por un lado, a la dificultad de organización de dichos sectores sociales y, por otro, a que la clases medias serían reticentes a una redistribución del ingreso que beneficiara a la clase baja, lo que da como resultado sociedades aún más inequitativas que las LME, con gastos sociales mayores que en las LME, pero con efectos regresivos sobre las clases bajas.

4 ESTABILIDAD, CAMBIO INSTITUCIONAL Y PATH DEPENDENCE EN VOC

En el presente apartado se presentan reflexiones preliminares sobre las implicancias que la perspectiva de VoC sostiene en relación al cambio institucional. VoC ofrece algunas ventajas en relación a otras perspectivas institucionalistas, y logra superar la crítica que comúnmente se realiza sobre su excesivo funcionalismo, asociado con las visiones más determinísticas sobre las posibilidades (o la inexistencia de las mismas) de cambio institucional, ahondando para ello en su forma de concebir la dependencia de la trayectoria.

Se argumentará aquí a favor de la idea de que la limitación fundamental de la perspectiva VoC en su aplicabilidad para América Latina radica, no en su visión del cambio institucional en sí mismo, sino en que la visión centrada en la firma como agente central y promotor del cambio institucional implica la asunción de postulados teóricos sobre el comportamiento e intereses de las mismas que difícilmente puedan ser generalizados para la región.

4.1 De la definición de Instituciones y sus consecuencias analíticas

La conceptualización de instituciones sostenida por la perspectiva VoC puede ser sintetizada, siguiendo a Hall y Thelen (2009, p.9) como:

“...sets of regularized practices with a rule-like quality in the sense that the actors expect practices to be observed; and which, in some but not all, cases are supported by formal sanctions.”

Dicha conceptualización implica, en primer lugar, que si bien no se niega la existencia o influencia de instituciones informales, su perspectiva se centra en los límites y oportunidades que las instituciones imponen sobre los actores en un ambiente institucional donde predomina el cumplimiento de las normas que se encuentran, en última instancia, respaldadas por la coerción estatal. Hall y Soskice (2001, p.13) sostienen por ejemplo, que el *common knowledge* y el *shared understanding* son parte fundamental de la información que los actores disponen para reducir la incertidumbre, de modo tal que todas las instituciones formales se encuentran enraizadas en determinado contexto cultural. Sin embargo, los autores ni desarrollan este punto teóricamente, ni se encuentra analizado en aquellas investigaciones de carácter empírico que utilizan esta perspectiva. Este predominio de las instituciones formales, si bien parece adecuado para la interpretación analítica de los modelos LME y CME, resulta menos fructífero a la hora de dar cuenta del real funcionamiento de las formas de coordinación entre los actores de las economías no desarrolladas, en las cuales el peso de la economía informal, las relaciones de clientelismo y patronazgo han sido, y aún son, preponderantes en comparación a las economías desarrolladas.

En segundo lugar, el rango de instituciones considerado influyente en la formación de los tipos de VoC es muy amplio, incluyendo desde leyes, regulaciones y prácticas organizacionales, hasta macro-instituciones que se componen de múltiples instituciones anidadas –tales como son las cinco esferas de análisis consideradas por Hall y Soskice (2001) que se planteaban en el apartado 3-. Debido a ello, las estrategias de coordinación adoptadas por los actores para la consecución de sus objetivos no están determinadas por una institución en particular

sino que dependerán de la interacción entre las instituciones existentes.

En tercer lugar, su perspectiva centrada en la firma asume, en términos generales, una perspectiva racionalista, puesto que la existencia y durabilidad de las instituciones encuentra sustento en tanto éstas cumplan las funciones esperadas por los actores. En este sentido, VoC comparte, con otras visiones institucionalistas tales como la de North (1990), la distinción entre organizaciones e instituciones, así como el reconocimiento de la influencia recíproca entre unas y otras como fuente de cambio institucional. Cabe destacar que si bien la perspectiva VoC no niega la importancia de otros actores tales como los trabajadores o el Estado, asume explícitamente que son las firmas los actores que, a través de su aporte de grandes segmentos de capital a la economía, constituyen el motor del cambio institucional y de la eficiencia de las economías capitalistas.

En cuarto y último lugar, el fuerte énfasis en la interacción entre organizaciones e instituciones postulada por VoC implica, a diferencia de las visiones neoinstitucionalistas clásicas, que las instituciones, si bien establecen límites al comportamiento de las firmas, otorgan oportunidades para modificar los mecanismos de coordinación entre los agentes para la resolución de problemas de acción colectiva. En este sentido, la perspectiva VoC supera el déficit de aquellas perspectivas institucionales en las cuales las instituciones operan únicamente como constreñimientos y que por tanto sobrevaloran el efecto de las instituciones sobre la capacidad de agencia de los actores.

4.2. Estabilidad y Cambio Institucional

Probablemente, una de las herramientas que serán más apreciadas por los docentes de HPara comprender el aporte de una perspectiva teórica respecto de las formas de cambio institucional es necesario conocer cuál es la función de las instituciones existentes y cuáles sus fuentes de estabilidad, para así identificar sus vulnerabilidades y fortalezas de modo tal de predecir cuándo y cómo se dará la dirección del cambio.

Como fue mencionado, el objetivo que guía a las firmas a actuar colectivamente para modificar el ambiente institucional es el de perseguir sus propios intereses al tiempo que alteran el mismo. Aquí radica la relación de influencia mutua entre instituciones y organizaciones. La estabilidad y el cambio institucional descansan fundamentalmente en cuán bien el marco institucional se ajuste a los intereses de los actores relevantes de la economía. Ello implica que cuando una institución es percibida por los actores como inefectiva para la consecución de sus intereses –lo que generalmente es producto de la imposibilidad de establecer *compromisos creíbles* entre los actores– la misma se vuelve frágil y por tanto vulnerable a su desuso y eventual inexistencia. Sin embargo, la dirección del cambio dependerá esencialmente de la evaluación que los actores realicen sobre los efectos producidos por la interacción entre las instituciones existentes.

En este sentido, cuando los beneficios esperados de modificar una institución dependen simultáneamente de variaciones en otras instituciones conexas, es más probable que las instituciones sean estables y difíciles de cambiar. Esta lógica refleja la perspectiva racional sobre los actores asumida por la VoC, así como el uso teórico de elementos provenientes de la teoría de juegos, como son los costos de transacción. Asimismo, la posibilidad de construir nuevas instituciones se encuentra condicionada, y condiciona a su vez, la percepción de los actores respecto a utilizar o adherir a instituciones ya existentes. Básicamente los costos de construir nuevas instituciones radican en la siguiente problemática: al establecer una nueva institución, los actores no pueden estar seguros de cuáles serán los resultados de la misma. Esto es, ex ante son incapaces de prever cuáles serán los efectos distributivos de la nueva institución. Para que los beneficios de crear una nueva institución sean superiores a los de utilizar insti-

tuciones ya existentes, los beneficiados por la nueva institución deberían poder asegurarse de que los perdedores –en caso de haberlos– cumplirán de todas formas con lo establecido por las nuevas reglas. Esto es, el establecimiento de nuevas instituciones refleja la problemática del cumplimiento ex-post de la norma, conocido como el problema de *compliance*. Así es que la creación de nuevas instituciones está fuertemente condicionada por el establecimiento de compromisos creíbles en el largo plazo que eviten que los actores de la economía política puedan cambiar la estrategia acordada desde un inicio. Es, en este sentido, que la perspectiva VoC tiende a favorecer una perspectiva incremental del cambio institucional.

A partir de los puntos desarrollados anteriormente, puede verse cómo la perspectiva VoC explica la estabilidad de las instituciones dando lugar al mismo tiempo al cambio. Sin embargo, el lugar central que da a los mecanismos de retroalimentación de la economía, así como el concebir las instituciones como herramientas a través de las cuales los actores persiguen sus intereses, ha llevado a algunos autores (Streeck, 2010) a considerar esta visión como funcionalista.

VoC comparte con la perspectiva funcionalista el hecho de que los actores sostendrán una determinada institución en tanto ésta les retorne los beneficios o cumpla con la función esperada. Sin embargo, en las visiones funcionalistas más deterministas, la continuidad de las instituciones depende del éxito de las mismas en cumplir adecuadamente las funciones para las que fueron creadas originalmente. Por el contrario, la perspectiva VoC reconoce al menos dos tipos de cambio institucional que implican la manutención de una institución pero por diferentes razones a las que la misma fue creada originalmente. Una primera forma de cambio institucional, desarrollada por Thelen (2003), es la forma denominada *layering* o en capas, según la cual las innovaciones institucionales se adaptan a las lógicas de sistemas preexistentes, manteniendo elementos que no pueden ser cambiados. Una segunda forma de cambio institucional es la denominada *conversion* o por conversión de acuerdo a la cual los objetivos o funciones de las instituciones diseñadas en un inicio son reformuladas con nuevos fines.

Este punto lleva a detenernos en el siguiente apartado sobre las implicaciones del determinismo de la dependencia de la trayectoria en si una institución prevalece o es cambiada, ya que esta forma de cambio institucional es conceptualmente relevante en tanto que dichos cambios pueden fomentar o no desarrollos institucionales en base a la trayectoria anterior, y esta postura aleja la de VoC de las visiones que enfatizan argumentos relacionados con retornos crecientes, tales como la de North (1990, p.104), entre otros.

4.3 El papel de la dependencia de la trayectoria en el cambio institucional

La dependencia de la trayectoria toma su nombre de la teoría de la probabilidad, y es allí donde se la define como la no independencia entre probabilidad de ocurrencia de un suceso subsecuente y la de un evento anterior (Ebbighaus, 2005, p.6). Como veremos, hay dos formas posibles de concebirla, una más determinística, y la otra que deja un mayor lugar para la agencia. Para cualquiera de estas dos concepciones, lo fundamental de la secuencia de los eventos es que las decisiones futuras no son del todo independientes de lo que pasó anteriormente.

Si el concepto de *path dependence* se asocia más al de un sistema dinámico, en el que pueden existir equilibrios múltiples, todos los cuales tienen equiprobabilidad de ocurrencia, entonces el resultado, aunque equiprobable en el comienzo, está determinado una vez que se toma la decisión original, sea por azar o por agencia.¹ El sistema evoluciona contingentemente desde el comienzo del proceso y queda de alguna forma atrapado en el camino por el que discurre. La historia importa, en esta visión determinística, en dos sentidos: los eventos pasados tienen efectos directos sobre las elecciones presentes y futuras, y la secuencia en que

se dan los eventos en el tiempo es relevante (Rixen et al., 2009).

La existencia de este tipo de *path dependence*, si la interpretamos como rendimientos crecientes en un sistema de equilibrios múltiples, contrario a lo que podría suceder si nos manejáramos con principios neoclásicos de rendimientos crecientes a escala, implica que no se puede determinar de antemano cuál de todos los equilibrios posibles es el resultado final, y por tanto, no es posible asegurar la *pareto-optimalidad*, como sí sería posible hacerlo bajo los supuestos neoclásicos. Así, dentro de esta versión determinística de la *path dependence* podemos encontrar quienes creen que el cambio siempre lleva a la superación y quienes creen que el resultado es incierto, sólo depende de qué supuestos tengan detrás de sus postulados.

La segunda forma de concebir la dependencia de la trayectoria es verla en forma más macro, es decir, como la forma de explicar la inercia en un análisis diacrónico. Esta postura sobre el cambio institucional esquematiza el razonamiento de fondo sobre el proceso de cambio que subyace a la mayoría de los escritos más renombrados dentro de las concepciones neoinstitucionalistas actuales (North 1990, 1994; Acemoglu et al., 2001, 2002, 2004; Acemoglu y Robinson, 2009, 2012; Engerman y Sokoloff, 1997, 2002, 2005, 2006, sólo por nombrar algunos).

Esquemáticamente se podría resumir, como lo hace Ebbinghaus (2005, pp. 15-16), en un momento del tiempo, elegido por el analista (no entendido como punto original en el que se crea el primer conjunto institucional²), un cierto conjunto de actores que, por determinada razón, establecen un nuevo conjunto de reglas para la sociedad. Esta selección de reglas marca un camino, estableciendo los límites normativos de dicha sociedad, que genera, naturalmente, la distribución asimétrica de los recursos simbólicos de poder y por tanto, genera conflictos políticos (Knight, 1992). Los conflictos por la redistribución del poder abren oportunidades de cambio, las cuales llevan a la instauración de nuevas instituciones que a través del proceso de auto-afianzamiento (David, 1985; Arthur, 1994) se establecen y legitiman. Una vez institucionalizadas, estas decisiones, constituyen las estructuras de alternativas posibles sobre las cuales se desarrolla la nueva institucionalidad (Rokkan, 1999), en el entendido de que el cambio institucional siempre es incremental (North, 1990, 1994).

Uno de los grandes problemas que ha encontrado esta postura es que la dependencia de la trayectoria como se ha conceptualizado actualmente tiende a favorecer una separación bastante estricta entre el cambio institucional y la reproducción institucional. La mayor parte de esos trabajos se basa en un modelo de equilibrio puntuado que hace hincapié en un momento de apertura o punto crítico, en el que se da una rápida innovación, seguida de un largo período de estancamiento institucional (o *lock in*), y este ciclo debería repetirse infinitas veces siempre que el conjunto de instituciones se volviera obsoleto para los actores, o perdiera su legitimidad. La implicación es que, una vez creadas, estas instituciones están destinadas a persistir, salvo que algún shock externo las saque de su ruta.³

La perspectiva de VoC, por el contrario, parte de la idea de que el cambio se produce, o bien a partir de ambigüedades propias de la institución o las brechas que se producen entre su diseño y su aplicación, o bien, por el paso del tiempo y las diferencias que este provoca entre su implementación y su actual respaldo (Pierson, 2004). “Moreover, rather than emanating on the outside, change is often endogenous and in some cases is produced by the very behaviour an institution itself generates” (Streeck y Thelen 2005, p.19), siendo, en este sentido, más fiel a la dinámica de cambio que se plantea en la segunda perspectiva de la dependencia de la trayectoria.

Thelen (2003) argumenta, en contraste con los modelos de equilibrio puntuado, que hay que reconocer cómo las instituciones se renegocian periódicamente sin necesariamente llegar a un cambio drástico (Ibidem, 2003, p. 213). La autora propone un marco conceptual del cambio institucional que parte de dos conceptos: *institutional layering* (en capas), el cual implica la renegociación parcial de algunos elementos de un conjunto dado de instituciones,

dejando a otros en su lugar; y la *institutional conversion* (por conversión) donde las instituciones existentes son redirigidas a nuevos propósitos, que impulsan los cambios en el papel que desempeñan o la función a la que sirven (Ibidem, 2003, p. 226).

Un punto que es importante destacar de la perspectiva de Thelen (2003) y de la de VoC en particular sobre el cambio institucional, es que, al asumir que las instituciones pueden cambiar parcialmente por la interacción entre los actores, o que pueden hacerlo completamente en sus funciones o en sus formas (o en ambas), se asume que hay actores que pierden en el juego, pero estos no desaparecen de la escena, sino que se adaptan al nuevo diseño institucional (Thelen 2003, p.231). Esto implica reconocer al cambio institucional como un juego repetitivo, y por tanto, si bien la dependencia de la trayectoria está actuando en el cambio institucional, no es determinística, porque siempre habrá nuevos puntos críticos en los que volver a tomar decisiones. Como se argumenta en la sección siguiente a ésta, esta visión supera, en este sentido, al juego de suma cero en el cambio institucional, al menos, en el largo plazo.

Los argumentos del cambio institucional en capas y por conversión permiten la incorporación instrumental a la dependencia de la trayectoria de los rendimientos crecientes, y permite integrar estos elementos a un análisis de interacción política de resolución de problemas de acción colectiva. De este modo, se destacan procesos mediante los cuales los arreglos institucionales son renegociados periódicamente alterando tanto sus formas como sus funciones (Chang, 2006).

4.4 Superando la visión de los juegos de suma cero

La perspectiva VoC reconoce la existencia de instituciones cuyas funciones son fundamentales para la coordinación colectiva. Las mismas son aquellas que proveen capacidad a los actores para: 1) intercambiar información entre los actores, 2) monitorear su comportamiento, 3) sancionar la traición a la cooperación y 4) promover la deliberación. (Ostrom 1990, Sabel 1994, Elster 1994). Al respecto, Hall y Soskice (2001, p. 10) sostienen que: “*In general, these will be institutions that reduce the uncertainty actors have about the behavior of others and allow them to make credible commitments to each other*”.

Recordemos que, de acuerdo a los clásicos tipos ideales desarrollados por estos autores, el elemento distintivo entre los modelos LME y CME radica en el tipo de coordinación entre las firmas y otros actores relevantes de la economía. Mientras en las LME la coordinación institucional tiene lugar a través de mecanismos competitivos y jerárquicos de mercado, en las CME la coordinación se da a través de la interacción estratégica entre actores basados en mecanismos colaborativos. Ello significa, como resaltan los propios autores, que en los modelos CME existe una predominancia en términos relativos de instituciones promotoras de la deliberación, lo cual habilita a los actores a diagnosticar y llegar a acuerdos sobre criterios de justicia distributiva en forma conjunta, al tiempo que promueven en el largo aliento relaciones de confianza.

Esto implica, a diferencia de la teoría de juegos -en la cual los equilibrios tiene lugar de forma espontánea y son auto-cumplidos (*self-enforcement*)-, que la perspectiva VoC reconoce la formación de contratos o compromisos creíbles entre los actores que, en última instancia, se encuentran respaldados autoritativamente generando, por tanto, sanciones en caso de incumplimiento. Es importante resaltar que teóricamente dichas sanciones no responden a un Estado autónomo respecto de los actores, sino que su capacidad autoritativa se encuentra sujeta a la propia sociedad –similar al concepto de *autonomía enraizada* (Evans, 1996) – y, de ahí, la relevancia de considerar a las instituciones como recursos y objetos que pueden ser modificados por los actores involucrados en la economía política. Es en tanto la VoC niega el supuesto de unos agentes sometidos al *enforcement* externo e independiente de la volun-

tad de los mismos por parte del Estado, que esta visión teórica supera el problema básico de las visiones *contractualistas*.⁴ La perspectiva VoC al ubicar en el centro de su análisis las arriba mencionadas cuatro instituciones, habilitantes de las funciones de coordinación entre los actores, reconoce la existencia del problema de la inclusión, esto es, el problema anterior al establecimiento del contrato, que es el de la generación de agentes o coaliciones para la propia creación de compromisos creíbles.⁵

Sin embargo, ello es al mismo tiempo fortaleza y debilidad de la perspectiva VoC. Fortaleza, pues como ya se mencionó supera visiones simplistas de la formación del contrato original, reconociendo en el trasfondo de su teoría la existencia de relaciones de poder, y de las necesarias relaciones de negociación entre actores para la construcción de instituciones. Su debilidad, en tanto, es que el reconocimiento de la existencia de relaciones de poder no se ha traducido, hasta el momento, en análisis que muestren los conflictos entre grupos en cuanto a la inclusión o incorporación inicial en las instituciones encargadas de las funciones de coordinación. En este sentido, es que aquí se aboga por la incorporación de análisis sociológicos del poder (Korpi, 1978, 1983; Stephens, 1979; Esping-Andersen, 1985) realizando esfuerzos metodológicos por superar las que aquí se consideran críticas fundadas a esta perspectiva y sobre las cuales el enfoque VoC tiene algo que aportar.

La perspectiva de los recursos de poder ha sido criticada debido a la existencia de una disyunción entre la aseveración teórica de que el conflicto de clases es crucial para comprender la evolución de los regímenes de bienestar y análisis empírico de dicho conflicto, proveyendo análisis únicamente sobre el rol activo de los partidos laboristas en la promoción de los regímenes de bienestar y prestando limitada atención al rol de los empleadores y firmas en la construcción de políticas sociales, en particular en sus orígenes (Baldwin, 1990). En este sentido, la literatura de la economía política comparada ha comenzado a analizar el rol de las firmas en el cambio institucional vinculadas a las políticas de bienestar (Hollingsworth y Boyer, 1997; Thelen, 1994). Su principal aporte ha sido mostrar para los países desarrollados que las instituciones centralizadas de negociación salarial proveen importantes beneficios para las firmas, así como para los trabajadores, dependiendo de la estructura y tamaño de la firma, y a los costos que las firmas deben enfrentar en relación a los riesgos asociados a la rama industrial en la que desempeña. En este sentido, se ha reconocido la formación de alianzas entre clases entre sectores de los trabajadores y de algunos sectores industriales que han jugado un papel crucial en el desarrollo de las matrices de protección social que han superado las visiones de suma cero entre capital-trabajo (Mares, 2001, 2003)

Debido a lo expuesto anteriormente, es que consideramos necesario el movimiento hacia perspectivas que integren el análisis de posibles relaciones entre capital-trabajo que no sean de suma cero, y que al mismo tiempo mantengan la vigilancia analítica respecto de cuándo existen antagonismos entre los intereses del capital y el trabajo y cómo los mismos son resueltos. Hasta el momento, investigaciones de estas características para los países de la región se encuentran muy poco explotadas.

5. LIMITACIONES DE LA PERSPECTIVA: MIRANDO VOC DESDE AMÉRICA LATINA

Consideradas algunas de las ventajas de la perspectiva respecto de su visión sobre la estabilidad y el cambio institucional, e identificados algunos de los puntos críticos de la misma, se desarrollan a continuación las principales dificultades o limitaciones que VoC posee para comprender la complejidad de la región, sobre todo si se pretende hacerlo en perspectiva histórica.

En primer lugar, como se explicó anteriormente, la literatura sobre VoC busca entender las diferencias y similitudes institucionales entre las economías desarrolladas, considerando

a las instituciones como elemento fundamental de la estructuración del capitalismo, en tanto éstas determinan la capacidad de coordinación estratégica entre los actores (Hall y Soskice, 2001:1). Si bien las instituciones son vistas como recursos, y sus resultados reflejan la distribución de poder, es necesario reconocer, con el objetivo de evitar el tratamiento de las instituciones como epifenómenos, que las instituciones en sí mismas demarquen quiénes tendrán voz, esto es, determinarán quiénes serán incluidos en los procesos de coordinación, reflejando por tanto las relaciones de poder.

En este sentido, a la hora de analizar las instituciones jerárquicas de mercado propias de las economías latinoamericanas, la perspectiva VoC no da cuenta de los procesos de dominación, inclusión y exclusión en la propia formación institucional.

En segundo lugar, el concepto de *ventajas comparativas institucionales* acuñado por VoC, que compite con el concepto de *ventajas económicas comparativas*, apunta a señalar que la movilidad del capital dependerá de las ventajas y desventajas de las configuraciones institucionales simultáneamente con la dotación de factores de las economías. Si bien VoC reconoce explícitamente la posibilidad de cambio institucional, éste es esencialmente incremental más que radical. Ello, sumado a la idea de interdependencia y retroalimentación institucional, sugiere que las probabilidades de convergencia entre las economías capitalistas sería reducida. Más aún, Hall y Soskice (2001) sostienen que tomando en cuenta los procesos de globalización, las economías prosperarán, no volviéndose similares, sino construyendo o fortaleciendo sus diferencias institucionales. Asimismo, dadas las ventajas institucionales comparativas entre las LME y CME, los autores sostienen que los resultados obtenidos por los diferentes marcos institucionales que los caracterizan, no pueden ser catalogados intrínsecamente como uno mejor que el otro.

Ahora bien, si integramos la categoría HME desarrollada por Schneider (2009), las ventajas comparativas institucionales de dichos países no parecen promover resultados favorables en términos de crecimiento económico y de regímenes del Estado de bienestar, por lo cual el predominio de cambios incrementales de la visión de VoC, la proyección de no convergencia y la consideración normativa neutral en relación a los modelos de VoC son, sin duda, problemáticos, y presentan desafíos sobre la capacidad explicativa de esta perspectiva teórica de los procesos históricos de las economías no desarrolladas. En este sentido, VoC no resolvería para los casos latinoamericanos el viejo problema de la dependencia estructural. Con ello, no se sostiene en este ensayo que las limitaciones de ésta y otras perspectivas institucionalistas pueden ser saldadas adoptando teorías alternativas tales como las neo-cepalinas, sino que se plantea la necesidad de construir visiones que integren aquellas variables relevantes para los países de la región, así como nuevos instrumentales metodológicos cualitativos que permitan analizar los *mecanismos causales* de las relaciones entre las diferentes variables.

Para ello es necesario que dichos estudios reubiquen la importancia de los estudios históricos para el futuro desarrollo de la teoría del cambio institucional, habilitando a partir de análisis inductivos, la posibilidad de realizar inferencias causales. La utilización de nuevas metodologías cualitativas, como por ejemplo el *process tracing* (George y Bennett, 2004), puede aportar un mejor entendimiento en relación al cómo suceden los cambios institucionales, echando luz sobre las diferencias entre cambios promovidos por variables endógenas u exógenas en el proceso.

En tercer lugar, a pesar de que VoC reconoce que las acciones coordinadas en la economía se relacionan con el ejercicio del poder, el riesgo, tal como lo han señalado Iversen y Pontusson (2000) radica en que los análisis de dichas relaciones y sus consecuencias distributivas, queden ubicados como trasfondo de la teoría y que por tanto la economía política comparada termine únicamente atendiendo el problema de la *coordinación* y olvide por ejemplo el problema de la *inclusión*. En este sentido, se considera que futuras agendas de investigación deberían integrar los rasgos distintivos del análisis institucional de VoC junto con perspec-

tivas teóricas que incorporen explícitamente en el centro de su análisis, no solo a las firmas, sino también las relaciones de clase, así como las trayectorias históricas del desarrollo de los sistemas capitalistas.

Concretamente, aquí se considera que la principal limitación de la perspectiva VoC, en particular, para dar cuenta del funcionamiento de las economías latinoamericanas radica en su visión centrada en la firma. El hecho de considerar a la firma como actor central en la construcción de los mecanismos de coordinación implica, como hemos visto, que las mismas abogarán por instituciones que generen resultados alineados con sus propios intereses. En este sentido –y si bien no explícitamente formulado por Hall y Soskice (2001)– el principal interés de las firmas es la maximización de beneficios, esto es la maximización del capital. Si bien se reconoce en esta perspectiva que las firmas realizan diferentes consideraciones temporales en relación a sus retornos –como por ejemplo que en las CME las empresas estarían más dispuestas a ceder oportunidades de maximización en el corto plazo en pos de crear contextos institucionales que les aseguren rentabilidad en el largo plazo– esto continúa implicando que el factor productivo capital es el recurso de poder de mayor importancia en la determinación de los actores incluidos en las instancias de coordinación, así como en el diseño de las instituciones.

Esto último tiene, al menos, dos consecuencias: por una parte, en países o regiones donde el recurso capital no es tan abundante, como los países de la región, el Estado, históricamente ha venido a cumplir en ciertos aspectos el rol que las firmas han cumplido en las economías desarrolladas en tanto proveedor de servicios o promotor del sector industrial. Por ejemplo, mientras que la firma busca la maximización de sus beneficios, el Estado empresario, en el marco de regímenes democráticos, busca principalmente en relación a la provisión ser eficaz, esto es, proveer a la ciudadanía de determinados bienes considerados básicos más allá de su eficiencia económica, aunque eficacia y eficiencia no sean excluyentes. Asimismo, al asumir funciones de promoción industrial, el Estado empresario, es capaz de invertir capital independientemente de si las instituciones ya existentes promuevan o no la coordinación entre actores, justamente porque puede autoritativamente generar nuevas reglas de juego con un criterio eminentemente político y no de mercado. En este sentido, la perspectiva VoC desde un punto de vista normativo y en cuanto a la aplicación histórica de la misma a los casos latinoamericanos, debería ser reconsiderada.

Por otra parte, si consideramos que diferentes tipos de VoC se encuentran correlacionados con diferentes matrices de bienestar, también es de destacar, como lo hace Esping-Andersen (1999), que la familia como unidad central de las economías políticas continúa siendo relegada por las visiones institucionalistas. En este sentido, la búsqueda de perspectivas teóricas que compatibilicen economía política institucional, con la visión de la economía política sociológica son fundamentales.

Más aún, que las acciones de los actores no dependan de una sola institución sino de los efectos de la interacción del conjunto de instituciones anidadas del sistema es un fenómeno posterior al fenómeno de inclusión de los actores como agentes habilitados a participar de la coordinación institucional. Esto es, es el poder del capital, como recurso de influencia sobre el cambio institucional, el que habilita a las firmas como agentes decisores del cambio institucional. Pero, mientras en el modelo LME el poder del capital es necesario para ser incluido en las instituciones base de la coordinación, así como necesario para ejercer influencia en los resultados de la misma, en el modelo CME otros recursos de poder como el poder político de los trabajadores son considerados igualmente relevantes para explicar el resultado de las configuraciones institucionales. Ahora bien, el poder político ciudadano no tiene lugar en dicha perspectiva institucional. No se reconoce la posibilidad, al menos descriptivamente, de incorporar las demandas de la ciudadanía en las decisiones de coordinación relacionadas al mercado. En este sentido, algunos elementos de la perspectiva institucional de Ostrom (1999)

en relación a la generación de instituciones por parte de las comunidades, debería ser reevaluada, en particular tomando en cuenta que, experiencias como el presupuesto participativo en Brasil, han sido creadoras de nuevos mecanismos de coordinación en los cuales la ciudadanía ejerce influencia sobre las formas de mercado.

6. A MODO DE CIERRE

Recordemos que esta literatura muestra la relación entre el tipo de variedad de capitalismo y diferentes modelos de Estados de bienestar, resultando difícil, en particular considerando las necesidades de los países de nuestra región, aceptar la no convergencia que plantea, si ello implica para nuestras economías el estancamiento en términos de crecimiento y redistribución. En este sentido, parecen deseables cambios institucionales que generen mecanismos de coordinación similares a los de las CME, sin embargo, futuras investigaciones sobre las estructuras, formas de funcionamiento, e incentivos de las firmas en América Latina son necesarias, desde una perspectiva que integre al Estado como posible actor empresarial orientado con lógica política, y que no ignoren el proceso histórico y la diversidad que entraña la región internamente en términos de sus configuraciones institucionales particulares.

A partir de las reflexiones surgidas de la interpelación a la perspectiva VoC, derivan múltiples preguntas de investigación, considerándose que son necesarias nuevas perspectivas teóricas que respondan adecuadamente a las características históricas y a las experiencias político-sociales de América Latina para explicar las fuentes del cambio, así como para poder identificar qué modificaciones constituyen, y cuáles no, innovaciones institucionales. En este último sentido, se considera que a las ventajas de la perspectiva VoC deben ser integradas las fuentes de cambio institucional en las cuales la ciudadanía es el agente principal de cambio. Así, por ejemplo, los aportes de Ostrom (1999) respecto a la solución de problemas colectivos a partir de arreglos participativos es considerada de fundamental importancia para la exploración de posibles canales de organización que responden a lógicas no liberales en la construcción de instituciones que regulan el crecimiento y distribución económica.

Se destaca, también, que una lectura común pero errada de esta perspectiva, es aquella en la cual se interpreta que el modelo LME es un modelo en el cual el Estado no participa puesto que la coordinación se realiza fundamentalmente a través de mecanismos de mercado. Sin embargo, la existencia de coordinación estratégica a través de mecanismos de oferta y demanda, requiere una activa participación del Estado tanto o más que en los modelos CME. La diferencia radica en el tipo de participación estatal. La *desregulación* o *regulación mínima* por parte del Estado es, empíricamente, un tipo regulación que favorece la interacción de mercado, es decir, una regulación que proactivamente favorece que la coordinación entre los actores por medio de mecanismos jerárquicos más que deliberativos o consensuales. Con esto simplemente se quiere destacar que las economías en las cuales predominan los mecanismos de mercado como reguladores son una construcción institucional y por tanto una construcción de carácter eminentemente político, así como el tipo de capitalismo CME promueve mecanismos de coordinación más participativos.

Como toda construcción política, que es, por definición, pasible de tener avances y retrocesos, las construcciones institucionales también lo son, en tanto las mismas, en particular en nuestra región, han mostrado variaciones concomitantes a importantes cambios históricos políticos y sociales. Así, por ejemplo, el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y el periodo marcado por políticas públicas de corte neo-liberal implicaron diferentes pactos socio-económicos y redistributivos. Sin embargo, no se han visto investigaciones utilizando las herramientas analíticas de VoC que respondan si dichos cambios pueden, en términos de sus instituciones de coordinación, ser interpretados como un movimiento

hacia un modelo CME en los años treinta y como un movimiento hacia el LME en los noventa. En este mismo sentido, cabe preguntarse si la ola de gobiernos de izquierda, el crecimiento y la redistribución logrados en algunos países de la región han sido solo mejoras de sus indicadores económicos y sociales logradas con modificaciones institucionales que podrían ser desmanteladas en eventuales cambios de gobierno, o si dichos resultados son producto de una modificación en las instituciones base de la coordinación que implican a su vez un cambio en la forma de comunicación entre los actores de la economía política. Por ello, para determinar hasta qué punto dichos cambios constituyen efectivamente movimientos hacia un modelo u otro de VoC, no basta únicamente con mostrar la evolución en los indicadores de las cinco dimensiones clásicas de la tipología como hacen Schneider y Karcher (2010), sino que es necesario estudiar si las instituciones de coordinación fueron modificadas, así como analizar los *mecanismos causales* para develar las fuerzas motoras del cambio y su dirección.

Una vez más reiteramos nuestra convicción de que el diálogo entre esta teoría, así como las que se han desarrollado en torno a su ampliación y a partir de su crítica, y otras perspectivas disciplinares, puede enriquecer el análisis desde diferentes puntos, pero sobre todo, creemos que es necesario someter a esta teoría al “peso de la historia” para poder probarla y mejorarla, porque Variedades del Capitalismo resulta valiosa, aunque aún limitada, para intentar explicar por qué existen diferentes tipos de capitalismo en regiones subdesarrolladas y cómo es que las instituciones importan para la formación de diferentes resultados en términos económicos y distributivos. Esto la coloca como una herramienta intelectual útil contra las ortodoxias, lo cual la hace en sí un cuerpo teórico particularmente atractivo y prometedor.

NOTAS

1. Es de esperarse que aquellas empresas que sostienen un vínculo prolongado en el tiempo con sus empleados tengan mayores incentivos a invertir en capacitarlos para desempeñar mejor sus tareas, así como los trabajadores tienen mayores incentivos a invertir en formarse para ingresar al mercado de trabajo si saben que una mayor capacitación les ofrece mejores posibilidades de remuneración y de sostenibilidad de sus empleos. Las características del mercado de trabajo en las HME no incentivan ninguno de estos dos tipos de inversiones comprendidas dentro de la esfera del vocational training and educational system.
2. La hipótesis de que los sistemas electorales influyen sobre la ideología del partido gobernante se basa en el estudio de Iversen y Soskice (2006), en el cual sostienen, en primer lugar, que la redistribución es mayor en regímenes políticos democráticos que en no democráticos y, en segundo lugar, que los sistemas de representación proporcional redistribuyen más que los sistemas electorales mayoritarios. Una implicancia anterior a esta última afirmación es que los gobiernos de centro izquierda dominan bajo sistemas de representación proporcional, mientras los de centro derecha dominan bajo sistemas electorales mayoritarios. El argumento básico de estos autores radica en que en un sistema mayoritario de dos partidos, el partido de centro derecha tiende a ganar poder en el gobierno y a distribuir menos que un sistema de representación proporcional multipartidista, en el cual el partido de centro tendería a aliarse con los partidos de izquierda.
3. En este sentido, si nos encontramos ante una teoría que maneja esta visión de la dependencia de la trayectoria se vuelve fundamental explicar cómo surgen las instituciones, porque a partir de ese momento es donde quedarán determinados los cimientos cuasi inamovibles sobre los que se basará la evolución de la sociedad.
4. Curiosamente la mayor parte de las teorías institucionalistas omiten tratar el tema de la “creación” o el origen de las instituciones. Por lo general al describir el cambio institucional parten de un momento del tiempo en el cual ya existe un marco institucional, el cual se termina cambiando. Collier y Collier (1991) a este período anterior al punto crítico (que es a partir del cual se desata el conflicto que da surgimiento al nuevo marco institucional) lo llaman cleavage de las condiciones antecedentes (p. 30)
5. Las teorías que intentan entender las diferencias entre los desarrollos de América del Norte y del Sur y adjudican esto a las instituciones coloniales de cada uno de los continentes claramente entran en este grupo de teorías.
6. Entendiéndose por éstas, aquellas corrientes dentro de la teoría política que consideran el origen de las instituciones (particularmente la sociedad y del Estado) como un contrato original entre los miembros del cuerpo social, quienes voluntariamente acceden a la limitación de sus libertades para pactar las leyes que el contrato establece. Los motivos que los llevan a comprometerse a abandonar el estado de naturaleza anterior al contrato social difieren entre autores, y eso da lugar a diferentes corrientes de pensamiento acerca del tema.
7. Este alejamiento de las teorías contractualistas abre la posibilidad de problematizar las instituciones desde una perspectiva más amplia, habilitante de procesos democráticos en la economía política, en tanto los procesos de creación y cambio institucional a través de los mecanismos antes mencionados implican necesariamente un proceso político de inclusión y por tanto de exclusión de diferentes sectores o agentes de la sociedad, permitiendo así al analista moverse hacia al estudio de los procesos generadores de demos, esto es, de quienes estarán en última instancia representados en las instituciones (Przeworski, 1991; Shapiro, 1999; Godin, 2007)

BIBLIOGRAFÍA

ACEMOGLU, Daron, ROBINSON, James (2009) *“Economic Origins of Dictatorship and Democracy”* Cambridge University Press.

ACEMOGLU, Daron, ROBINSON, James (2012) *“Why Nations fail”* Crown Business.

ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James (2001), “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”. *American Economic Review* (December): 1369-401.

ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James (2002) “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution” *Quarterly Journal of Economics*, 117, pp. 1231-1294.

ACEMOGLU, Daron, JOHNSON, Simon, ROBINSON, James (2004), “Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth”, in Aghion, Ph., S. Durlauf *Handbook of Economic Growth*.

ARTHUR, Brian (1994) *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor, University of Michigan Press.

BALDWIN, Peter (1990) *The Politics of Social Solidarity: Class Bases of the European Welfare State, 1875-1975*. Cambridge: Cambridge University Press.

BOSCHI, Renato (2011) “Instituições, trajetórias e desenvolvimento: uma discussão a partir da América Latina”. En BOSCHI, Renato (Ed.) *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina* Belo Horizonte. Editora UFMG. pp. 7-30

CEPAL (2015) *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible* Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL). Santiago de Chile.

CHANG, Ha-Joon (2006) “La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves” *Revista de Economía Institucional* 14(8) 125-136.

COLLIER, Ruth, COLLIER, David (1991) *Shaping the Political Arena*. Princeton, Princeton University Press.

DAVID, Paul (1985) “Clio and the Economics of QWERTY.” *American Economic Review* 75(2): 332-337.

EBBIGHAUS, Bernhard, (2005) “Can Path Dependence Explain Institutional Change?: Two Approaches Applied to Welfare State Reform” Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne Discussion Paper 05/02 March 2005 <http://www.mpifg.de>

ELSTER, Jon. (1994) *The Impact of Constitutions on Economic Performance*. World Bank.

ENGERMAN, Stanley, SOKOLOFF, Kenneth (1997) “Factor endowments: institutions and differential paths of growth among new world economies. A view from economic historians of the United States”. En HABER, Stephen (1997), *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914* Stanford University Press.

ENGERMAN, Stanley, SOKOLOFF, Kenneth (2002) “Factor Endowments, Inequality, and

Paths of Development Among the New World Economies”, NBER Working Paper, N° 9259, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.

ENGERMAN, Stanley, SOKOLOFF, Kenneth (2005) “Colonialism, Inequality, and Long-run Paths of Development”, NBER Working Paper, N° 11057, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.

ENGERMAN, Stanley, SOKOLOFF, Kenneth (2006) “Colonialism, inequality, and long-run paths of development”. En: BANERJEE, Abhijit, BÉNABOU, Rolan y MOOKHERJEE, Dilip (2006) (comp) *Understanding Poverty*, Oxford University Press.

ESPING-ANDERSEN, Gosta (1990) *The three worlds of welfare capitalism*. Cambridge Polity Press.

ESPING-ANDERSEN, Gosta (1999) *Social Foundations of Postindustrial Economies* Oxford University Press

ESPING-ANDERSEN, Gosta (1985) *Politics against Markets: The Social Democratic Road to Power*. Princeton: Princeton University Press.

ESTEVEZ-ABE, Margarita, IVERSEN, Torben, SOSKICE, David (2001) “Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State” En: HALL, Peter , SOSKICE, David (2001) (coord) *Varieties of capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Capítulo 4. pp 145-183

GEORGE, Alexander , BENNETT, Andrew (2005) *Case Studies and Theory Development in the Social Sciences*. Cambridge, MIT Press

GOODIN, Robert (2007) “Enfranchising all Affected Interests, and its Alternatives”, *Philosophy and Public Affairs*. 35:40-68.

GREIF, Avner (1994) “Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies” *Journal of Political Economy* 102(5), pp.912-950

GREIF, Avner (1998) “Historical and comparative institutional analysis” *American Economic Review* 88(2) pp.80-84

GREIF, Avner (2006) *Institutions and the path to the modern economy: Lessons from medieval trade* Cambridge University Press

GREIF, Avner, LAITIN, David (2004). “A Theory of Endogenous Institutional Change.” *American Political Science Review* 98(4): 633-652.

HALL, Peter, SOSKICE, David (2001) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press

HALL, Peter, THELEN, Kathleen (2009) Institutional change in varieties of capitalism. *Socio-Economic Review*. Nro7. pp.7-34.

HELMKE, Gretchen, LEVITSKY, Steven (2004) “Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda.” *Perspectives on Politics* 2(4): 725-40.

HOLLINGSWORTH, Roger, BOYER, Robert (eds) (1997) *Contemporary Capitalism: The*

Embeddedness of Institutions. Cambridge: Cambridge University Press.

IVERSEN, Torben, PONTUSSON, Jonas (2000) *Unions, Employers, and Central Banks: Macroeconomic Coordination and Institutional Change in Social Market Economies*. Cambridge University Press

IVERSEN, Torben, SOSKICE, David (2006) "Electoral institutions, parties and the politics of class: Why some democracies distribute more than others" *American Political Science Review*, 100(2), 165- 181.

KNIGHT, Jack (1992) *Institutions and Social Conflict* Cambridge University Press.

KORPI, Walter (1978) *The Working Class in Welfare Capitalism: Work, Unions and Politics in Sweden*. London: Routledge and Kegan Paul.

KORPI, Walter (1983) *The Democratic Class Struggle*. London: Routledge and Kegan Paul.

MARES, Isabela (2001) *Firms and the Welfare State: When, Why and How does Social Policy Matter to Employees?* En: HALL, Peter, SOSKICE, David (2001) *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford University Press pp 184-212

MARES, Isabela (2003) *The Politics of Social Risk. Business and Welfare State Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

NORTH, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

NORTH, Douglass (1994) "Economic Performance Through Time" *American Economic Review* 84(3) pp. 359-368.

NORTH, Douglass (2005) *Understanding the Process of Economic Change* Princeton University Press

OSTROM, Elinor (1990) *Governing the Commons The Evolution of Institutions for Collective Action* Cambridge University Press

OSTROM, Elinor (1999) Coping with tragedies of the commons *Annual review of Political Science* 2(6) pp. 493-535

PERSSON, Torsten, TABELLINI, Guido (2000) *Political Economics: Explaining Economic Policy* MIT Press.

PIERSON, Paul (2004) *Politics in Time: History, Institutions, and Political Analysis*. Princeton, Princeton University Press.

PRZEWORSKI, Adam (1991) *Democracy and the Market. Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin America*. Cambridge. Cambridge University Press.

RIXEN, Thomas, VIOLA, Lora "Uses and Abuses of the Concept of Path Dependence: Notes toward a Clearer Theory of Institutional Change" International Summer School on the Logic of Self-reinforcing Processes in Organizations, Networks, and Markets, Freie Universität Berlin, 13-17 July 2009. Disponible en: http://www.wiwiss.fu-berlin.de/forschung/pfadkolleg/downloads/summer_school_2009/Paper_Rixen_Viola.pdf

- ROKKAN, Stein (1999), "State Formation, Nation-Building and Mass Politics in Europe." En: FLORA, Peter, KUHNLE, Stein, URWIN, Derek (1999) *The Theory of Stein Rokkan* Oxford University Press.
- SABEL, Charles (1994) "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development." En SMELSER, Neil, SWEDBERG, Richard (1994) (eds.) *Handbook of Economic Sociology* Princeton University Press and Russell Sage Foundation. pp. 137-165.
- SCHNEIDER, Ben Ross (2009) "Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America" *Journal of Latin American Studies* 41(03) 2009, pp 553-575
- SCHNEIDER, Ben Ross, KARCHER, Sebastian (2010) "Complementarities and Continuities in the Political Economy of Labor Markets in Latin America." *Socio-Economic Review* 8 (4) pp.623-65
- SCHNEIDER, Ben Ross, SOSKICE, David (2009) "Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems". *Economy and Society* 38(1): 17-52
- SEN, Amartya (2000) *Development as Freedom* Anchor editores.
- SHAPIRO, Ian (1999) *Democratic Justice*. New Haven: Yale University Press.
- STEPHENS, John (1979) *The Transition from Capitalism to Socialism*. London:Macmillan.
- STREECK, Wolfgang (2010) "E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism" Max Planck Institute for the Study of Societies Cologne Discussion Paper 10/12. http://www.mpifg.de/pu/mpifg_dp/dp10-12.pdf
- STREECK, Wolfgang, THELEN Kathleen (2005) "Introduction: Institutional Change in Advanced Political Economies" En: STREECK, Wolfgang, THELEN Kathleen (Eds.), *Beyond Continuity* Oxford University Press. pp.1-39
- THELEN, Kathleen (1994) "Beyond Corporatism: Towards a New Framework for the Study of Labor in Advanced Capitalism". *Comparative Politics*, 27, 3, 107-124.
- THELEN, Kathleen (2003). How Institutions Evolve. Insights from Comparative Historical Analysis. *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. En: MAHONEY, James and RUESCHEMEYER, Dietrich (Ed.). "*Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*" Cambridge, Cambridge University Press: 208-240.
- WILLIAMSON, Oliver (1985) *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* Macmillan Eds.
- WILLIAMSON, Oliver (2000): The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *Journal of Economic Literature*, 38, pp. 595-613