



A propósito de los capitalismos contemporáneos: Variedades de capitalismo: Algunos aspectos fundamentales

Author(s): Peter H. Hall and David Soskice

Source: *Desarrollo Económico*, Vol. 45, No. 180 (Jan. - Mar., 2006), pp. 573-590

Published by: [Instituto de Desarrollo Económico y Social](#)

Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3655881>

Accessed: 05/10/2013 19:04

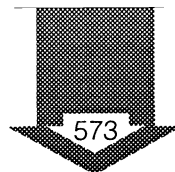
Your use of the JSTOR archive indicates your acceptance of the Terms & Conditions of Use, available at <http://www.jstor.org/page/info/about/policies/terms.jsp>

JSTOR is a not-for-profit service that helps scholars, researchers, and students discover, use, and build upon a wide range of content in a trusted digital archive. We use information technology and tools to increase productivity and facilitate new forms of scholarship. For more information about JSTOR, please contact support@jstor.org.



Instituto de Desarrollo Económico y Social is collaborating with JSTOR to digitize, preserve and extend access to *Desarrollo Económico*.

<http://www.jstor.org>



DEBATE

**A propósito de los
capitalismos contemporáneos***

**VARIEDADES DE CAPITALISMO:
ALGUNOS ASPECTOS FUNDAMENTALES**

PETER A. HALL** y DAVID SOSKICE***

¿Qué tipos de políticas económicas mejoran la performance de la economía? ¿De qué manera pueden ser explicadas las diferencias en la naturaleza de las innovaciones adoptadas que se observan entre las naciones? ¿Cabe esperar que las presiones competitivas que son producto de la globalización conduzcan a una convergencia institucional? En este ensayo nos proponemos delinear un cuadro analítico que nos permita comprender las semejanzas y divergencias institucionales entre las diferentes economías industrializadas, y ofrezca una nuevo conjunto de respuestas a estas preguntas¹.

Con ese objeto, interpretaremos la *political economy* como un terreno poblado de actores que procuran promover sus propios intereses de manera racional y en interacción estratégica unos con otros (Scharpf, 1997). Los actores importantes pueden ser individuos, grupos de empresarios o estados; aquí centraremos nuestro análisis en **las empresas** y sus estrategias. Las empresas son actores de cuya respuesta agregada a los desarrollos de la economía internacional surge la performance económica nacional. Examinaremos a las empresas en términos de vinculaciones: su éxito depende de una buena coordinación con los demás actores en el desarrollo de las funciones que previamente se han asignado a sí mismas en las diversas esferas económicas. Entre esas funciones hay que incluir la *corporate governance*, las relaciones industriales, la fija-

* *Desarrollo Económico* agradece a *Stato e Mercato* (Florencia, Italia) la autorización para la publicación del presente debate, que apareciera originalmente en la citada revista en su Nº 69, diciembre de 2003. La traducción pertenece a Mariano Aguas.

** Director, Center for European Studies, Harvard University. Entre sus libros publicados: *Governing the Economy* (1986) y *The Political Power of Economic Ideas* (1989). E-mail <phall@fas.harvard.edu>.

*** Department of Political Science, Duke University. Entre sus publicaciones: *Industry and Innovation* (1999), con S. CASPER y M. LEHRER; *The Non-neutrality of Monetary Policy with Large Wage and Price Setters* (2000) y *An Anekt Theory of Social Policy Preferences* (2001), ambos con T. IVERSEN. E-mail: <soskice@duke.edu>.

¹ Para obtener mayores detalles y una bibliografía más completa, véase Hall y Soskice (2001). El presente ensayo constituye una adaptación de ese trabajo.

ción de estándares, la adquisición de competencias y las relaciones empleadores / asalariados. Las competencias específicas de las empresas (*core competencies*) dependen de su capacidad de coordinación.

1. Economías de mercado liberales o coordinadas

Es posible comparar entre sí los modelos nacionales de *political economy* tomando como base las modalidades por medio de las cuales las empresas resuelven los problemas de coordinación en las esferas económicas ya mencionadas. La distinción fundamental que vamos a trazar es la que se da entre dos tipos de *political economy*: *economías de mercado liberales* y *economías de mercado coordinadas*. Ambas constituyen tipos ideales, que ocupan los extremos de un *continuum*, a lo largo del cual se ubican los diferentes países.

En las **economías de mercado liberales (EML)** es tradicional que las empresas coordinen sus actividades, preferentemente, mediante la jerarquía y los mercados competitivos. Las relaciones de mercado se caracterizan por intercambios impersonales de bienes y servicios, en un contexto de competencia y de contrataciones formales (Williamson, 1985). Los actores, en respuesta a las señales de precio que en esos mercados se determinan, ajustan el grado en que están dispuestos a ofrecer y demandar bienes y servicios, con frecuencia sobre la base de los cálculos marginales examinados por los economistas neoclásicos². Las instituciones de mercado proporcionan un medio sumamente eficaz de coordinación de los esfuerzos que realizan los actores de la economía.

En las **economías de mercado coordinadas (EMC)**, las empresas dependen en mayor grado de la coordinación estratégica para organizar sus esfuerzos junto con los de los demás actores, y para generar sus propias competencias específicas. Por lo común, estas modalidades de coordinación estratégica implican habitualmente un más amplio recurso a los contratos relacionales, al monitoreo de las *network* sobre la base del intercambio de informaciones privadas dentro de las propias *network*, así como una mayor confianza en las relaciones de colaboración que en las de tipo competitivo. Así, mientras que en las EML el comportamiento de las empresas genera un resultado de equilibrio caracterizado típicamente por las condiciones de oferta y demanda determinadas en los mercados competitivos, en las EMC ese resultado es más a menudo el producto de la interacción estratégica entre las empresas y los demás actores.

Nuestra tesis es que las estructuras institucionales nacionales incorporadas en los regímenes de regulación y organización de la *political economy* condicionan la adopción por parte de las empresas de unas u otras estrategias para la resolución de los principales problemas de coordinación a los que deben hacer frente. Tradicionalmente, en las EML los regímenes regulatorios y los procedimientos están más genéricamente orientados a favorecer la existencia de mercados de trabajo fluidos, capitales dotados de gran movilidad y relaciones de mercado más competitivas. Consecuentemente, las estrategias corporativas de las empresas tienden a hallarse más orientadas al mercado. En cambio, en las EMC se encontrará un mayor número de instituciones favorables a la coordinación estratégica, con el consiguiente desarrollo de *i) el inter-*

² Como es natural, también las relaciones de mercado se basan por lo general en relaciones personales de familiaridad y confianza (Granovetter, 1985).

cambio de información entre los actores; *ii) el monitoreo* de los comportamientos; *iii) la existencia de sanciones* previstas para los incumplimientos de los esfuerzos cooperativos, y *iv) la deliberación* sobre cuestiones estratégicas (véase Ostrom, 1990).

Entre esas instituciones se encuentran, en general: poderosas asociaciones empresariales o de empleadores; sindicatos fuertes; amplias redes transversales de participación; sistemas jurídicos o regulatorios orientados a facilitar la colaboración y la práctica de compartir información. Si esas instituciones están presentes, las empresas pueden desarrollar una actividad de coordinación en torno de estrategias que no habrían elegido de haberse guiado únicamente por las relaciones de mercado; muchas de ellas, además, confían en la coordinación estratégica como herramienta para resolver las tareas fundamentales que deben afrontar. De todos modos, la posibilidad de alcanzar equilibrios estratégicos eficaces depende también de la presencia de un acervo adecuado de "conocimiento en común", acumulado a través de la experiencia y que a menudo se halla incorporado dentro de una cultura industrial o nacional específica.

2. Alemania y Estados Unidos

Aún cuando dentro de cada tipo de *political economy* se dan variaciones individuales significativas, los casos de Alemania y de Estados Unidos constituyen dos buenos ejemplos de las diferencias esenciales entre uno y otro tipo, desde el punto de vista de nuestro análisis.

En las EMC, es tradicional que el *sistema de corporate governance* proporcione a las empresas el acceso a **fuentes de financiación**, que en parte son independientes del hecho de que determinados datos, financieros o sobre los rendimientos corrientes, estén o no a disposición del público. La posibilidad de acceder a esta forma de "capitales pacientes" es la que permite que durante las recesiones las empresas puedan conservar su fuerza de trabajo calificada, y también que inviertan en proyectos que sólo a largo plazo podrán generar rendimientos. El problema fundamental en este caso es que, puesto que la financiación no se supedita ya a criterios de balance, los inversores tienen que tener a su disposición otras maneras de controlar la performance de las empresas. En las EMC, la solución reside en la presencia de densas redes que unen a los directivos y al personal técnico de una empresa con sus equivalentes en las demás empresas, lo que permite compartir información confiable sobre la marcha de una empresa determinada.

En Alemania, la información sobre la reputación y las actividades operativas de una empresa se encuentra a disposición de los inversores gracias a: *a) las estrechas relaciones que las empresas establecen con sus principales proveedores y clientes; b) la seguridad de poder conocer las amplias redes transversales de participación; c) la pertenencia a asociaciones sectoriales, que al mismo tiempo que recogen información coordinan la fijación de estándares, la transferencia de tecnologías o la formación profesional.* No solamente las empresas tienen presencia en las sindicaturas o consejos de vigilancia (*Aufsichtsrat*) de otras empresas, sino que en general asumen compromisos para investigación y desarrollo de productos. Por otra parte, las regulaciones vigentes en materia de títulos, y la existencia de participaciones cruzadas, que desalientan las compras hostiles, sirven a las empresas alemanas de protección contra las presiones en favor de la maximización de los beneficios corrientes.

En muchas EMC, la *estructura interna* de las empresas refuerza estos sistemas de monitoreo del *network*. En Alemania es excepcional que los altos directivos puedan emprender acciones unilaterales; para las decisiones importantes deben asegurarse el consentimiento del consejo de vigilancia, en el que además de los principales accionistas están representados los trabajadores, los directivos que ocupan las posiciones más sólidamente establecidas y los principales proveedores y clientes. Esta tendencia estructural a seguir un proceso consensuado de toma de decisiones estimula a que se construya una reputación de empresa a partir de la información confiable que ofrece, lo cual facilita el monitoreo por parte de la *network*.

El sistema alemán de **relaciones industriales** fija los salarios mediante negociaciones colectivas entre sindicatos y asociaciones industriales, con frecuencia siguiendo los lineamientos de un acuerdo "de referencia" (*leading settlement*). Si bien la tasa de sindicalización es sólo moderadamente elevada, la presencia de asociaciones de empleadores caracterizadas por un alto grado de adhesión tiene con frecuencia por efecto obligar a los miembros de dichas asociaciones a respetar los acuerdos celebrados. Este sistema, al uniformar los salarios de los trabajadores con calificaciones similares dentro de cada sector determinado, hace que a una empresa le resulte dificultoso "sustraer" la fuerza de trabajo de otra empresa, a la vez que asegura a los trabajadores la máxima compensación posible a cambio de un intenso compromiso respecto de la empresa. A nivel de cada firma, estas instituciones están complementadas por un sistema de consejos de empresa que garantizan a los trabajadores la protección contra los despidos arbitrarios y los cambios en las condiciones de trabajo, lo cual obra como incentivo para que éstos se empeñen en la adquisición de capacidades específicas para la empresa, asumiendo con ella un compromiso adicional (Thelen, 1991).

Dado que, por lo común, las economías de mercado coordinadas emplean masivamente a trabajadores con grados elevados de capacitación específica en relación con una empresa o un sector, cobra singular importancia la existencia de **sistemas educativos y de formación profesional** capaces de proporcionar tal capacitación a los trabajadores. Alemania confía esa función a las asociaciones de empleadores y a los sindicatos. Sector por sector, ambos supervisan un sistema de formación que se financia mediante fondos públicos. Este tipo de organizaciones, al ejercer presión sobre las empresas más importantes para que tomen aprendices, y al controlar su participación en tales esquemas, limitan el *free-riding* dirigido a sacar ventaja de la formación impartida en otras empresas, y brindan seguridades de que la formación que se imparta responderá a las exigencias de las empresas.

Las empresas alemanas tienden a cultivar **relaciones mutuas** que faciliten la difusión de tecnología. Con ese objeto, las asociaciones empresariales organizan programas subvencionados por fondos públicos. Además, la investigación es financiada conjuntamente por las empresas, con frecuencia en colaboración con institutos de investigación semipúblicos. Los estándares técnicos comunes que las asociaciones sectoriales promueven permiten difundir las nuevas tecnologías, y contribuyen a formar una base de conocimiento compartido que facilita la colaboración mutua del personal de numerosas empresas. La existencia de asociaciones sectoriales fuertes, con capacidad para difundir los estándares y para resolver las controversias, favorece el desarrollo de un régimen de derecho contractual que alienta la realización de contratos relacionales.

Por su parte, las economías de mercado liberales aseguran performances económicas que en general son tan elevadas como las de las economías de mercado coordi-

nadas. Sin embargo, lo hacen de modo diferente. Los mercados sujetos a control por las empresas (markets for corporate control) de las EML, como por ejemplo los Estados Unidos, estimulan a las empresas a prestar atención tanto a los beneficios corrientes como al precio de sus acciones. El sistema regulatorio de los mercados financieros tolera las escaladas o compras hostiles, que son tanto más probables cuanto más disminuye el valor de mercado de una empresa. Las condiciones en que las empresas pueden asegurarse sus fuentes de financiamiento dependen sustancialmente de la valuación de éstas en los mercados accionarios, que es expresada por los inversionistas sobre la base de información que es de público conocimiento.

En la esfera de las relaciones industriales, las empresas de las EML confían en el mercado para organizar las relaciones con su fuerza de trabajo. Normalmente, la cúpula directiva ejerce un control unilateral sobre la empresa. Dado que los sindicatos y las asociaciones empresariales tienen menos cohesión, y se caracterizan por bajos niveles de afiliación, resulta difícil alcanzar una coordinación salarial que se extienda a toda la economía. La presencia de mercados de trabajo sumamente fluidos influye sobre las estrategias que adoptan empresas e individuos: es relativamente fácil para las empresas despedir o contratar trabajadores con el fin de sacar ventaja de nuevas oportunidades, mientras que resulta menos atrayente adoptar estrategias de producción que se basen en promesas de relaciones de trabajo prolongadas; por lo general, los individuos se ven incentivados a invertir en capacidades de trabajo genéricas, fácilmente trasladables de una empresa a otra.

Los sistemas educativos y de formación de las EML son el complemento de los mercados de trabajo fluidos. Por lo general, la formación profesional es impartida a través del sistema formal de instrucción, concentrado en el desarrollo de habilidades genéricas. Vista la ausencia de garantías contra el "robo" de aprendices por parte de terceros, las empresas no manifiestan mayor interés por invertir en programas de aprendizaje. A su vez, trabajadores frente a la perspectiva de contratos de trabajo breves e inmersos en mercados laborales fluidos, las posibilidades de hacer carrera dependen de la adquisición de competencias genéricas, que puedan ser fácilmente utilizadas en muchas empresas; los planes educativos privilegian la "certificación" de que un trabajador posee tales capacidades.

Las relaciones entre empresas en las EML descansan en relaciones de mercado estandarizadas, y en contratos formales. En Estados Unidos, por otra parte, tales relaciones se desenvuelven en el marco de una rigurosa regulación antitrust. La transferencia de tecnologías está asegurada en gran medida por el pasaje de los científicos y los ingenieros de una empresa o de un instituto de investigación a otro, pasajes que se encuentran facilitados a su vez por la existencia de mercados de trabajo fluidos. Por último, las EML apelan a la concesión de derechos de explotación de las innovaciones para determinar las transferencias de tecnología, en tanto que los estándares son fijados por la competencia existente en el mercado.

3. Condiciones de complementariedad entre instituciones

La presencia de grados de complementariedad entre instituciones viene a subrayar aún más las diferencias entre economías de mercado liberales y coordinadas (véase al respecto Jaikumar, 1986; Milgrom y Roberts, 1990; 1995). En un sistema macroeconómico, dos instituciones pueden ser definidas como complementarias si la

presencia de una (o su eficiencia) aumenta el rendimiento (o la eficiencia) de la otra. Es factible hallar complementariedad entre distintos ámbitos de la *political economy*. Aoki (1994), por ejemplo, sostuvo que es más probable que se generen relaciones de trabajo a largo plazo allí donde el sistema financiero permite a las empresas obtener capital independientemente de la rentabilidad corriente. En la acera opuesta, la presencia de mercados de trabajo fluidos determina un aumento de los rendimientos de las empresas cuando existen mercados financieros fluidos que permiten una rápida transferencia de los capitales.

La existencia de complementariedad entre instituciones es de particular importancia para el análisis comparado de las diferentes formas de capitalismo. Con frecuencia (aunque no siempre), en los países se desarrollan procedimientos en favor de la complementariedad en distintos ámbitos. Varias son las lógicas que producen estos resultados. Las instituciones que promueven la coordinación en un ámbito pueden ser utilizadas para promover formas de coordinación análogas en otros ámbitos: por ejemplo, las asociaciones empresariales que administran en colaboración programas de aprendizaje pueden también coordinar la fijación colectiva de los estándares. Las empresas pueden ejercer presión sobre el estado para que éste promueva la formación de instituciones que pasen a ser complementarias de las ya existentes en la economía. Como alternativa, es posible que modelos institucionales con elementos de complementariedad se difundan gracias a procesos transnacionales de imitación entre países (véase Powell y Di Maggio, 1991).

Allí donde se verifiquen procesos de este tipo, tendríamos un reagrupamiento de países a lo largo de cada una de las dos dimensiones que separan a las economías de mercado liberales de las coordinadas. Las EML tenderían a confiar en los **mercados** para la coordinación de esfuerzos, tanto en el ámbito de la *corporate governance* como en el de las relaciones de trabajo, mientras que en las EMC tendríamos, en ambos ámbitos, instituciones caracterizadas por niveles mayores de **coordinación estratégica**. De hecho, hay un número significativo de países que respaldan esta hipótesis (Gingerich y Hall, 2002).

En lo que respecta a las economías industrializadas, siete de ellas pueden ser clasificadas entre las EML (Estados Unidos, Gran Bretaña, Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Irlanda e Israel), y otras once entre las EMC (Alemania, Japón, Corea del Sur, Suiza, Holanda, Bélgica, Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia y Austria). Italia comparte muchas de las características de las EMC, si bien presenta, junto a una red de empresas de alcance nacional, modelos regionales de coordinación. En Francia, la conducción de la coordinación entre las empresas es responsabilidad de una élite de industriales a nivel nacional, de la que están excluidos los trabajadores (véase Hancke, 2001). España, Portugal y Grecia constituyen otra variedad de capitalismo, que se caracteriza por la existencia de redes de empresas en condiciones de favorecer la coordinación estratégica, pero junto a un sistema sindical en el que la presencia de confederaciones rivales impide tal coordinación (véase Rhodes, 1997).

Ambas formas de capitalismo parecen capaces de generar niveles satisfactorios de performances económicas a largo plazo. En lo que respecta a otras dimensiones, se observan variaciones de tipo sistemático. En efecto, en las dos formas de economías se detectan diferentes capacidades de innovación, y diferentes modalidades de distribución de la renta y del empleo: en las EML, una proporción mayor de la población adulta figura como empleada en los libros de salarios de las empresas, en tanto que la

desigualdad de ingresos es elevada; en las EMC, los horarios de trabajo tienden a ser menores, y los ingresos se distribuyen en forma más equitativa.

Obviamente, no todas las economías encajan del todo en una de las dos formas enunciadas, y dentro de cada una de ellas son observables importantes grados de variación; por ejemplo, en la coordinación estratégica en los países del norte de Europa y los de Extremo Oriente³. No obstante, la mayor parte de esas variaciones puede ser explicada en los términos de este análisis. Nuestro principal objetivo no es ofrecer una clasificación de países, sino mostrar cómo se puede alcanzar un mejor grado de comprensión de las economías capitalistas, sometiendo a consideración la forma en que las empresas coordinan sus respectivos esfuerzos, ilustrando las conexiones existentes entre las estrategias de las empresas y el sostén institucional disponible y vinculando estos factores con las políticas económicas puestas en práctica y con las performances alcanzadas.

4. Ventajas institucionales comparativas

A continuación nos ocuparemos de algunas cuestiones a las que puede aplicarse esta perspectiva, comenzando por el problema de la interpretación de las ventajas comparativas. Al respecto, el enfoque más influyente es el que, concentrándose en los factores de producción esenciales (tierra, trabajo y capital), llega a la conclusión de que los países se especializan en la producción de bienes que utilizan con más intensidad el factor relativamente más abundante en ellos (Stolper y Samuelson, 1941). Los desarrollos analíticos más recientes han asestado un duro golpe a esta imagen de las ventajas comparativas, dejando sin explicación el porqué los países tienden a especializarse en una determinada producción, o en una gama de productos (Krugman, 1991).

A nuestro entender, la explicación podría ser encontrada en el concepto de ventajas institucionales comparativas. La idea de fondo es que las empresas acaso logran desarrollar algunos tipos de actividad y producir de manera más eficiente algunas variedades de bienes gracias al sostén institucional que sus economías proporcionan a tales actividades. La afirmación es compatible con la aceptación de la teoría del crecimiento endógeno, según la cual el contexto institucional condiciona los índices de crecimiento y de progreso tecnológico (véase Aghion y Howitt, 1998).

Hasta el momento, los principales intentos de identificar a las instituciones que prestan tal sostén se han concentrado en las relaciones de mercado y en el contexto jurídico dentro del cual actúan esas instituciones, dejando un poco de lado las relaciones que no son de mercado. Estas, a su vez, han merecido mayor atención en la literatura que se ocupa de los sistemas de innovación nacionales (Dosi et al., 1998; Porter, 1990), la cual por lo general analiza los factores de ventaja *absolutos*. Lo que nosotros intentamos es identificar aquellas características institucionales que originan las ventajas *comparativas*, para explicar a través de ellas los modelos nacionales de especialización en productos o procesos (Zysman, 1996).

Aquí focalizaremos la atención en cuestiones inherentes a la innovación. La distinción crucial es la existente entre innovación radical—que es la que se produce por la transformación sustancial de las líneas de producción, por el desarrollo de bienes completamente nuevos o por cambios significativos en el proceso de producción— e innova-

³ Para un análisis de este aspecto, véanse Hall y Soskice (2001, pp. 33-36) y Soskice (1994).

ción acumulativa –caracterizada por mejoramientos limitados pero continuos, introducidos en productos o en procesos de producción preexistentes.

Cabría suponer que las economías de mercado coordinadas deberían mostrarse más aptas para promover la innovación de carácter acumulativo. Ello sería consecuencia directa de los requerimientos relacionales implícitos en la actividad de las empresas. Así, es más fácil asegurar la innovación acumulativa allí donde la fuerza de trabajo es lo bastante calificada como para idear ese tipo de innovación, donde se halla lo bastante protegida como para no tener reparos –por el temor de que ello altere su situación laboral– en sugerir la introducción de cambios en los productos o procesos, y donde, además, goza de la autonomía suficiente para considerar al desarrollo de tales mejoramientos como una de las dimensiones específicas de su trabajo. Por eso, es más probable que exista innovación acumulativa cuando la organización de la firma es tal que garantiza a los trabajadores seguridad en el puesto de trabajo, autonomía respecto de los controles estrictos y oportunidades de influir en el proceso de toma de decisiones; es decir, allí donde el sistema de competencias proporciona al trabajador algo más que las capacidades específicas para su tarea, y donde la colaboración entre empresas estimula a clientes y proveedores a proponer mejoras de tipo acumulativo en los productos o en los procesos de producción. Normalmente, las instituciones existentes en las economías de mercado coordinadas satisfacen estos requerimientos relacionales.

Por el contrario, las características institucionales de las economías de mercado liberales tienden a facilitar la innovación radical. En aquellos *mercados de trabajo* donde no existen obstáculos que puedan antepoñerse a la posibilidad de despido, y la movilidad de los trabajadores es elevada, las empresas interesadas en desarrollar una nueva línea de producción contratarán personal dotado de la capacitación necesaria, sabiendo que podrán despedirlo en caso de que el proyecto no genere ganancias. La presencia de vastos *mercados accionarios*, caracterizados por un accionariado difuso, permite que las empresas que procuran acceder a nuevas tecnologías logren su objetivo por medio de la adquisición de otras empresas. La concentración del poder en la cima, típica de la *organización empresarial* de las EML, hace que para la dirección sea más fácil poner en práctica estrategias de *business* completamente nuevas. Cuando las *relaciones entre empresas* se fundan en los mercados, las empresas pueden adquirir otras empresas, contratar personal y obtener derechos de explotación de los nuevos productos, todo lo cual contribuye a la rápida adquisición de nuevas tecnologías.

Como consecuencia de esto, y en la medida en que los costos de transporte y la eficiencia de los mercados internacionales lo permitan, deberían promover contrastantes modelos nacionales de especialización en actividades y productos que se correspondieran con las capacidades de innovación –acumulativa o radical– propias del país de que se trate. Las EML constituyen el ámbito adecuado para las actividades mayormente asociadas con la innovación radical, mientras que los sectores y las actividades que progresan principalmente a través de la innovación acumulativa deberían encontrarse concentradas en las EMC.

5. Nuevas perspectivas sobre el “policy making”

Este enfoque de *political economy* implica una visión alternativa de las problemáticas que deben afrontar quienes tienen a su cargo definir las políticas económicas. Una estimable corriente de literatura sobre economía comparada, que se remonta a

Shonfield (1965), define de esta manera el problema que enfrentan los *policy makers*: se trata de establecer qué acciones deberían emprender los actores del sector privado para mejorar la performance de la economía y, por consiguiente, de definir los incentivos que pueden inducirlos a emprender dichas acciones. En una época se decía que era eso lo que con tanta eficacia habían promovido los estados "fuertes", Francia y Japón (Johnson, 1982; Zysman, 1983). En síntesis, la cuestión consistía en inducir a los actores económicos a colaborar con el estado.

Desde nuestro punto de vista, el principal problema que deben afrontar los *policy makers* es absolutamente diferente: inducir a los actores de la economía a colaborar entre sí de la manera más eficaz. Ello es una consecuencia directa de nuestra visión de la economía como un escenario en el que los actores desarrollan competencias pugnando por establecer modalidades más eficaces de coordinación de sus esfuerzos. En algunos casos son los mercados los que aseguran tal coordinación, y por consiguiente la tarea de los *policy makers* consiste en mejorar el funcionamiento de los mercados. En otros, las empresas ejecutan bien ciertas tareas (como la contratación salarial, o la colaboración en el área de investigación y desarrollo), coordinando con las demás sólo en un contexto de interacción estratégica. En este caso el problema es cómo mejorar el resultado de equilibrio que deriva de tales interacciones, si bien no está muy claro cómo alcanzar ese objetivo. Se trata de persuadir a los actores del sector privado a que compartan información, mejoren su disposición a comprometerse de manera creíble unos con otros y modifiquen sus expectativas respecto de lo que harán los demás actores.

En contextos de estas características, el estado sencillamente no puede indicar a los actores lo que deberían hacer. No sólo porque los resultados son demasiado complejos para que puedan ser dictados por las regulaciones, sino también porque no dispone de la información necesaria para estipular las estrategias apropiadas. Una coordinación estratégica eficaz depende de la presencia de organizaciones sociales dotadas de una adecuada estructura, como sindicatos y asociaciones empresariales, que los estados pueden estimular, pero no crear. Como lo demuestra Culpepper (2001), para la cooperación eficaz se necesita también un conocimiento común, que sólo puede desarrollarse gracias a la experiencia a lo largo del tiempo.

De aquí se sigue que, en las economías de mercado liberales, en donde la coordinación se asegura preponderantemente por medio de mecanismos de mercado, para obtener una mejor performance de la economía son necesarias políticas que favorezcan la competencia, en tanto que las economías de mercado coordinadas pueden extraer beneficios de políticas que mejoren las capacidades de los actores para la coordinación estratégica. Wood (2001) da un paso más, y sostiene que la implementación de políticas depende también de la **organización de la esfera política**. Para poner en funcionamiento políticas que tiendan a aumentar las competencias de las empresas en aspectos tales como, por ejemplo, sus niveles de capacidades y su potencial tecnológico, a fin de satisfacer esas necesidades con cierto grado de precisión, se requiere contar con niveles elevados de información sobre la actividad de las empresas. Ocurre que las empresas son renuentes a compartir tal información con los estados, ya que éstos son actores poderosos e imprevisibles, que podrían no respetar los acuerdos y usar esa información contra las propias empresas. En síntesis, las políticas que apunten a mejorar las capacidades de las empresas en cuestiones de coordinación estratégica tienen que vérselas con el desafío que representan las asimetrías informativas, los elevados costos de transacción y los problemas de incompatibilidad temporal.

En la resolución de estos problemas, los gobiernos de las EMC suelen beneficiarse de la presencia de sindicatos y asociaciones empresariales fuertes. Puesto que esas organizaciones son independientes del estado, y responden a sus propios miembros, estos últimos son más proclives a confiarles una cantidad de información privada, suficiente para administrar una determinada política de manera eficaz. Además, y puesto que estas organizaciones están en la mejor posición para controlar a sus propios miembros, se hallan también en condiciones de asegurar la coordinación, con costos de transacción menores que los que debería satisfacer el estado. De esa manera, los grupos de industriales cierran "contratos implícitos" con el estado para desarrollar una determinada política, obteniendo beneficios bajo la forma de más abundantes recursos y autoridad.

También es importante la organización de la esfera política. Las asociaciones empresariales sólo se mostrarán dispuestas a celebrar estos contratos implícitos si el compromiso del estado de respetarlos resulta creíble. Es más fácil que esto se dé si los empresarios poseen un grado de influencia estructural que resulte suficiente para castigar al estado por la violación de los acuerdos. Esa influencia puede resultar de la autoridad de los grupos empresariales dentro de los partidos políticos, de la existencia de prácticas neocorporativas –de modo que la violación de los compromisos en un ámbito determinado pueda ser castigada en otro–, o de la presencia de procesos de política pública dotados de un grado tal de descentralización que permita a los grupos de productores contar con vías de acceso y con poderes de veto. Obviamente, estos grupos deben ser suficientemente representativos y poderosos a fin de movilizar el número de representantes necesario para amenazar al gobierno con sanciones. De ello se sigue que las políticas orientadas al mejoramiento de la coordinación estratégica pueden ser desarrolladas más fácilmente en una economía de mercado coordinada, y en un sistema político cuya estructura acuerde a los grupos de industriales una influencia relevante.

Para los gobiernos de las economías de mercado liberales, especialmente aquellos con un sistema político que sigue el modelo Westminster, esto es, un modelo en el que el poder se concentra en el ejecutivo y se concede escasa influencia estructural a los grupos empresariales, resulta más fácil desarrollar políticas orientadas al mercado, que no requieren de las empresas la celebración de contratos relacionales, como por ejemplo programas de desarrollo regional basados en incentivos fiscales, o sistemas de formación profesional fundados en la educación formal y la concesión por parte del estado de subsidios para la investigación básica. Puesto que las EML confían en el mercado para la coordinación, a menudo la forma más eficaz de mejorar tal coordinación resulta ser la desregulación.

Este enfoque de *political economy* abre nuevas perspectivas también respecto de la política social, subrayando la importancia de tal política para las empresas, y el papel de las asociaciones empresariales en la estructura de **welfare state**. La política social suele ser vista como una respuesta a las demandas formuladas por sindicatos y partidos socialistas, en la hipótesis de que los productores se oponen a tales iniciativas. Sin embargo, Mares (2001) y Estévez-Abe et al. (2001) han demostrado que las políticas sociales suministran un apoyo crucial a algunas estrategias de empresa, y a menudo son miradas favorablemente por los grupos de industriales (Swenson, 2002).

Puesto que las estrategias de empresa difieren entre las economías de mercado liberales y las coordinadas, podríamos esperar que también sus políticas sociales fue-

ran diferentes. En muchas EMC, las políticas sociales son utilizadas para estimular a la fuerza de trabajo a adquirir capacidades específicas del sector en que se desempeña, concediendo subsidios de desocupación con elevados porcentajes de integración (relación porcentual entre el monto del subsidio que se percibe y la remuneración que se venía recibiendo), compensatorios de tal compromiso. La generosidad de los subsidios por invalidez y de los incentivos a la jubilación anticipada ha permitido que las empresas de este tipo de economías, cuyo régimen productivo requiere de la lealtad de los empleados, dejen que sus asalariados se vayan sin que por ello resulten violados los contratos implícitos de trabajo a largo plazo. Por el contrario, todas las EML se caracterizan por tipos de *welfare state* "liberales", en los que tanto el papel esencial que se acuerda a la prueba de los medios como el bajo nivel de los subsidios permiten mantener mercados de trabajo fluidos, en los que las empresas confían para manejar las relaciones con sus dependientes, a la vez que alientan a los trabajadores a adquirir competencias genéricas (véase Esping-Andersen, 1990).

En términos más generales, las características de la *political economy* condicionan los niveles de especificidad de los recursos disponibles en los diferentes países (véase Alt et al., 1997). Los actores de las economías de mercado coordinadas deberían estar más dispuestos a invertir en recursos *específicos* y *coespecíficos* (vale decir, recursos que no puedan ser usados con facilidad para otro fin, y cuyo rendimiento depende sustancialmente de la activa colaboración de otros), mientras que los actores de las economías de mercado liberales deberían invertir más masivamente en recursos *a-específicos* (o sea, recursos cuyo valor puede ser aprovechado aún cuando sean usados para otros propósitos). Las EMC proporcionan mayor apoyo institucional a las interacciones estratégicas necesarias para aprovechar el valor del patrimonio coespecífico, tanto bajo la forma de dotación específica del sector como de colaboración en investigación y desarrollo, mientras que en las EML, gracias a sus mercados más fluidos, los actores tienen más oportunidades de modificar el uso de su patrimonio en procura de rendimientos más elevados, al tiempo que son estimulados a invertir en capacidades genéricas o en tecnologías *multi-purpose*.

También las características del sistema político pueden influir sobre tales resultados. Es más probable que conduzcan a inversiones en recursos específicos aquellos sistemas que se caracterizan por la existencia de gobiernos de coalición, por la multiplicidad de puntos sobre los cuales es posible ejercer el veto y por partidos que protegen el poder de los grupos empresariales, y no aquellos otros sistemas en los que el poder se concentra en un ejecutivo con un elevado grado de autonomía. En efecto, los primeros pueden poner en práctica las políticas orientadas a la coordinación, como sostén de las instituciones que promueven las inversiones específicas; ésta es una cuestión que merece un análisis ulterior.

6. La respuesta a la globalización

Hoy en día, todas las economías desarrolladas presentan un grado de apertura mayor que el que tenían hace veinte años; a su vez, una intensa competencia a nivel internacional está imponiendo innovaciones en muchas empresas. En relación con estos desarrollos, la voz de orden es en la actualidad la palabra *globalización* (Berger y Dore, 1996; Keohane y Milner, 1996; Friedman, 1998). Sin embargo, la globalización pone en discusión la estabilidad misma de las instituciones nacionales, frente a la pre-

sión de la competencia. El interrogante que se plantea es el siguiente: ¿conservarán las diferencias institucionales nacionales su importancia, o la desregularización competitiva conducirá a todas las economías a un único modelo de mercado?

La perspectiva convencional respecto de la globalización brinda una inquietante respuesta a esas preguntas. Dicha respuesta se apoya en tres pilares. En primer lugar, según esa perspectiva las empresas son esencialmente similares en todos los países. En segundo lugar, la competitividad de las empresas se asocia con el costo unitario del trabajo, de lo que se sigue que muchas de ellas trasladan los procesos de producción al extranjero, en procura de trabajo barato. De ello deriva una particular concepción de la dinámica política promovida por la globalización. Esgrimiendo la amenaza de relocalizarse en otras economías, los empresarios ejercen una presión creciente sobre los estados con el fin de obtener cambios en general orientados a la reducción del costo laboral y de la presión fiscal, así como a la expansión del mercado interno a través de la desregulación. Los sindicatos y los partidos socialdemócratas se oponen a esas medidas para proteger los salarios y los beneficios de sus afiliados. El resultado final depende del grado de resistencia que los trabajadores y la izquierda estén en condiciones de oponer a estas propuestas de reforma. Claro que, a causa de la creciente interdependencia a nivel internacional, abandonar la economía nacional le resulta más fácil al capital que a la fuerza de trabajo; por eso se dice que el equilibrio de fuerzas se ha desplazado a favor del primero. Por consiguiente, este modelo prefigura una sustancial desregulación de las instituciones económicas en todos los países. La visión convencional acerca de la globalización incluye una "hipótesis de convergencia" tan fuerte como aquellas que la precedieron, basadas en las teorías de la industrialización (Kerr et al., 1960; Graubard, 1964), aunque menos optimista en sus implicaciones últimas.

Hasta ahora, las principales voces de oposición a esta perspectiva son las que provienen de aquellos analistas que sostienen que la internacionalización del comercio y de las finanzas no es un fenómeno tan extendido y tan nuevo como muchos creen, o que argumentan que los estados no están tan indefensos como parece ante estos desarrollos sino que, por el contrario, han aprovechado la excusa de la presión global para llevar a cabo las reformas que querían realizar (Wade, 1996; Boyer, 1996; Cohen, 1996).

El enfoque de las variedades del capitalismo pone en discusión esa visión convencional sobre la globalización. Su argumento puede resumirse en dos proposiciones fundamentales: *a) ni la reducción de las barreras comerciales ni la mayor movilidad del capital ponen en riesgo a las instituciones que generan las ventajas institucionales comparativas; por el contrario, la globalización debería tener el efecto de reforzar a la especialización, y a las instituciones que la sostienen*, una de las implicaciones estándar de la teoría de las ventajas comparativas (aunque, como veremos más adelante, la globalización puede modificar las instituciones nacionales); *b) se produce una presión en favor del cambio de las instituciones cuando las instituciones existentes ya no proporcionan las máximas ventajas comparativas; pero ésta es una consecuencia típica del progreso tecnológico, y de la variación de las preferencias.* Por consiguiente, un progreso tecnológico acelerado puede llevar a una convergencia del modelo de las EMC con el de las EML, invalidando las ventajas de los contratos relacionales a largo término (aunque ello no parezca haber sucedido hasta el momento). Con mayor frecuencia, el progreso tecnológico conduce a modificaciones del contexto institucional existente.

7. La globalización y el robustecimiento de las ventajas comparativas institucionales

En su discusión con el modelo convencional, el enfoque de las variedades de capitalismo sostiene que las empresas no son esencialmente las mismas en los diversos países. Por el contrario, tanto en las EML como en las EMC las empresas desarrollan estrategias diferentes a partir de las instituciones de que disponen, las cuales sostienen, respectivamente, la coordinación de mercado o la coordinación estratégica. En consecuencia, puede decirse que en los diferentes tipos de economías las empresas reaccionan de manera diferente ante los mismos desafíos (Knetter, 1989). En segundo lugar, las empresas no trasladan automáticamente sus actividades al exterior al encontrar allí una fuerza de trabajo más barata. En verdad, las empresas obtienen ventajas competitivas de las instituciones de su país de origen, en las que descansan tipos de coordinación específicos entre empresa y empresa y dentro de las diferentes empresas; por lo tanto, serán renuentes a renunciar a ellas al solo efecto de reducir el costo laboral.

Desde luego, a nivel internacional la liberalización implica el traslado de actividades por fuera de las fronteras nacionales. No obstante, nuestra concepción de las ventajas comparativas institucionales nos sugiere como más probable que las multinacionales se comprometan a una forma de arbitraje institucional, transfiriendo algunas actividades a otros países, a fin de asegurarse el acceso a las ventajas que el contexto institucional de esos países ofrece. Así, las multinacionales pueden trasladar ciertas actividades a países con EML, a fin de garantizarse el acceso al apoyo institucional en favor de las innovaciones radicales, o bien a países con EMC, a fin de sacar ventaja de la presencia de instituciones sensibles al control de calidad y a las innovaciones acumulativas. Antes que amenazar las diferencias existentes entre los diversos contextos institucionales, los movimientos de este tipo deberían más bien reforzarlas.

En nuestra opinión, cuando la liberalización internacional influye sobre las instituciones nacionales lo hace según modos que, por lo general, refuerzan las ventajas comparativas institucionales. Esto tiene tres efectos obvios. Por un lado, la liberalización implica abolir las leyes que favorecen a los monopolios nacionales; en segundo lugar, la mayor competencia en el mercado de productos (combinada con el progreso tecnológico) somete a las empresas a una presión creciente en términos de costos y de desarrollo de productos, lo que a su vez impulsa a las instituciones que generan las ventajas comparativas a reaccionar con mayor rapidez a las exigencias de las empresas; por último, el mayor grado de apertura de los mercados puede requerir el desarrollo de reglas y protocolos de "interfaz" que permitan la comunicación con los actores provenientes de diversos tipos de sistemas capitalistas; por ejemplo, en los mercados financieros globales, las leyes de "interfaz" que protegen los derechos de los accionistas minoritarios, la mayor transparencia en materia contable, etcétera. Sin embargo, la experiencia alemana sugiere que las empresas han extraído beneficios del acceso al préstamo a costos inferiores, sin haber dañado en lo sustancial las relaciones entre los gerentes y los directorios de las empresas.

Ahora bien, al respecto es preciso formular una importante puntualización. La reducción de las barreras al libre intercambio y a la movilidad de los capitales puede eliminar los controles sobre los comportamientos, en los que a su vez se basan las instituciones que generan ventajas comparativas. Ejemplo de ello son las leyes que permiten las escaladas o compras hostiles, las que requieren mercados de trabajo

competitivos y las que tornan ilegales los acuerdos para favorecer la transferencia de tecnología entre empresas en los que una de las partes esté en condiciones de influir sobre la otra. A continuación veremos cómo los gobiernos se oponen a leyes de este tipo.

De todos los factores que pueden debilitar la capacidad de los contextos institucionales existentes para generar ventajas comparativas, el más importante en las dos últimas décadas ha sido el progreso tecnológico. Por ejemplo, en EML como los Estados Unidos o Gran Bretaña el desarrollo de la tecnología de la información ha sido un factor de importancia para que el sistema fordista de producción quedara obsoleto. El citado factor es el que en este tipo de economías impulsó a los gobiernos, tanto de derecha como de izquierda, a la desregulación de los mercados de trabajo. Ahora bien, la mayor parte de los datos sugiere que el progreso tecnológico no ha dado lugar a una convergencia entre los modelos de las EML y los de las EMC. Lo que por lo general se verifica es una continua adaptación dentro del contexto institucional ya existente. Por ejemplo, el sistema alemán de aprendizaje ha cambiado fundamentalmente, y hoy la modificación de los programas de estudios y el desarrollo de nuevos esquemas de aprendizaje resultan posibles con mayor rapidez que antes. Fuera de eso, sin embargo, el sistema sigue permitiendo impartir formación en capacidades que son específicas de determinados sectores. Hay que agregar que no siempre el progreso tecnológico representa una potencialidad exógena. Tradicionalmente, las nuevas tecnologías cuentan tanto con sectores de elevado nivel de riesgo, que se ven favorecidos en las EML, como con sectores más acumulativos, de niveles de riesgo menores, que se ven favorecidos en las EMC. Si Gran Bretaña y los Estados Unidos predominan en biotecnología, Alemania ha logrado desarrollar una importante industria de tecnologías de plataforma (*platform technologies*), de riesgo notoriamente inferior.

8. La política del cambio en las instituciones

Por último, siguiendo nuestro enfoque, las economías de mercado liberales y la coordinadas muestran dinámicas políticas diferentes, lo cual deriva de los distintos intereses de los actores económicos claves, en especial en el sector empresarial, y de la naturaleza de la acción colectiva que promueven los sistemas políticos nacionales. Es probable que en las EML los intereses del mundo de los negocios ejerzan presión sobre los gobiernos para obtener la desregulación, dado que las empresas que coordinan sus esfuerzos preferentemente por medio del mercado sólo pueden mejorar sus capacidades mediante la promoción de la competencia. Previsiblemente, entonces, se producirá una debilitación de las organizaciones sindicales, acompañada por desregulación. En cambio, los gobiernos y las asociaciones empresariales de las EMC deberían ser menos propensas a la desregulación, que constituye una amenaza cierta a su organización institucional favorable a la coordinación estratégica, organización de la que dependen buena parte de las ventajas comparativas del país. De ahí que en este tipo de países la dinámica política pueda llevar a la formación de coaliciones entre las diferentes clases, puesto que tanto las empresas como los trabajadores, que poseen notable grado de interés por el mantenimiento de un ámbito específico de regulación, procurarán proteger ese ámbito regulatorio (Swenson, 2002). Estas dinámicas están reforzadas por la diferencias de intereses entre electores medianos. Es más probable que en las EMC estos últimos hayan hecho inversiones específicas en capacidades especiales, comparativamente con lo que sucede en las EML, por lo que se mostrarían más propensos a apoyar la regulación del mercado de trabajo (Iversen y Soskice, 2001).

Además, los sistemas políticos de las EML no se fundan tanto en la negociación como los de las EMC. En efecto, cuando el sistema electoral es de mayoría y minoría, y los gobiernos están en manos de una mayoría parlamentaria, el cambio institucional tenderá a ser impuesto, antes que discutido (los Estados Unidos, con sus partidos relativamente poco disciplinados y su elevado umbral de acción legislativa, constituyen una excepción). Por el contrario, en las EMC la negociación suele transformarse en *governance*, reflejando la capacidad de acción colectiva de los grupos empresariales; la mayoría de sus sistemas electorales es de carácter proporcional, lo cual hace que los gobiernos de coalición sean la norma; los actores sociales desempeñan, pues, un papel privilegiado en la formulación de políticas públicas.

Los desarrollos recientes confieren valor a este análisis. Los sindicatos se han debilitado en las EML, en tanto que conservan su fortaleza en las EMC, donde las coaliciones entre las diferentes clases mantienen en vida la coordinación en materia salarial. La desregulación ha sido de gran importancia en las EML, y mucho menos importante en las EMC del norte de Europa y el sudeste de Asia (Story y Walter, 1997; King y Wood, 1999). El fenómeno no es, al fin y al cabo, sorprendente. Como lo indican dos siglos de intercambios comerciales, los países suelen alcanzar la prosperidad no precisamente volviéndose parecidos, sino sacando partido de sus diferencias institucionales distintas.

9. Dinámicas contemporáneas

Aún rechazando la perspectiva de una convergencia total, el enfoque que argumentamos prevé ciertas transformaciones en lo que respecta tanto a las instituciones como a la regulación, puesto que las economías nacionales deben ajustarse a las nuevas tecnologías y a la interdependencia económica. El propósito de nuestro análisis es proporcionar nuevos instrumentos conceptuales para comprender estos ajustes, concentrándonos en la forma en que las instituciones contribuyen a las modalidades mediante las cuales las empresas resuelven aquellos problemas de coordinación que resultan cruciales para sus competencias específicas.

Es probable que en toda economía industrializada exista un mínimo de desregulación; nuestro análisis de las complementariedades institucionales revela algunas de las implicaciones de estos procesos. Por una parte, sugiere que las reformas institucionales en un determinado ámbito de la economía pueden influir también en otros. Por ejemplo, la desregulación de los mercados financieros en las EMC podría hacer más difícil para las empresas la tarea de proporcionar empleo a largo plazo, lo cual a la larga implica una transformación de los sistemas de producción (véase Aoki, 1994). Con todo, las complementariedades institucionales constituyen un factor de disuasión respecto de los cambios radicales: las empresas pueden intentar preservar los acuerdos en una esfera de la economía, a fin de proteger importantes y fructuosas sinergias con otras instituciones (véase Thelen, 1999).

Por otra parte, el análisis arroja luz sobre las probables posiciones de los distintos países en las negociaciones internacionales que revistan importancia para la armonización económica. Como ha mostrado Fioretos (2001), los estados tienden a mirar favorablemente a los sistemas internacionales que preserven el carácter coordinatorio que es típico de su propia economía, y que sean aptos para extender el radio de acción de las ventajas comparativas institucionales con que cuentan sus empresas. Las EMC

tienden a ser más renuentes a adherir a aquellos acuerdos internacionales orientados al mercado, a menudo apoyados por los gobiernos de las EML. Tal cosa se ha vuelto evidente en el curso de las recientes negociaciones en la Unión Europea sobre política de la competencia y sobre regulación de la *corporate governance*.

De todos modos, en esta carrera entre las políticas orientadas al mercado y aquellas que favorecen la coordinación estratégica existe una asimetría fundamental. Por los motivos que hemos indicado, los estados hallan más fácil aplicar políticas en favor de la competencia de mercado, antes que políticas que promuevan la coordinación estratégica. También resulta relativamente más fácil dismantelar el sostén institucional de la coordinación estratégica que crearlo. En efecto, para que tal coordinación resulte eficaz no basta contar con políticas adecuadas; hacen falta también determinadas formas de organización social, cuya elaboración puede requerir décadas enteras. No sorprende, pues, que los actuales procesos de ajuste tiendan a ser liberales.

En síntesis, este enfoque de las variedades de capitalismo permite dar cuenta no sólo de importantes puntos de semejanza y diferencia entre países, sino también de los procesos por medio de los cuales se introducen los cambios en las *political economy* nacionales. El enfoque delinea, pues, un programa de investigación que todavía se encuentra en sus etapas iniciales, pero que cuenta con el potencial suficiente para hacer progresar nuestra comprensión de los desafíos a los que las *political economies* deben hacer frente en la actualidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AGHION, P. H., y HOWITT, P. (1998): *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, Ma, MIT Press.
- ALT, J., FRIEDEN, J., GILLIGAN, M., RODRIK, D., y ROGOWSKI, R. (1996): "The Political Economy of International Trade. Enduring Puzzles and an Agenda for Inquiry", en *Comparative Political Studies*, 29 (6).
- AOKI, M. (1990): "Toward an Economic Model of the Japanese Firm", en *Journal of Economic Literature*, 28, pp. 1-27.
- AOKI, M. (1994): "The Japanese Firm as a System of Attributes: A Survey and Research Agenda", en M. AOKI y R. DORE (compiladores): *The Japanese Firm: Sources of Competitive Strength*, Oxford, Clarendon Press.
- BERGER, S., y DORE, R. (compiladores) (1996): *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca, NY, Cornell University Press.
- COHEN, E. (1989): *L'Etat Brancardie*, Paris, Calmann-Levy.
- COHEN, S. (1977): *Modern Capitalism Planning*, Berkeley, University of California Press.
- CULPEPPER, P. D. (2001): *Employers, Public Policy and the Politics of Decentralized Cooperation in Germany and France*, en HALL y SOSKICE (2001), pp. 275-306.
- DI MAGGIO, P., y POWELL, W. (1991): Introduction, en W. POWELL y P. DI MAGGIO (compiladores): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, IL, University of Chicago Press, pp. 1-40.
- DORE, R. (1986): *Flexible Rigidities*, Stanford, CA, Stanford University Press.
- DOSI, G., y TEECE, D. (1998) (compiladores): *Technology, Innovation and Competitiveness*, Oxford, Oxford University Press.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1990): *Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, NY, Princeton Univ. Press.
- ESTÉVEZ-ABE, M., IVERSEN, T., y SOSKICE, D. (2001): *Social Protection and the Formation of Skills; A Reinterpretation of the Welfare State*, en HALL y SOSKICE (2001), pp. 145-183.
- FIORITOS, K. O. (2001): *The Domestic Sources of Multilateral Preferences: Varieties of Capitalism in the European Community*, en HALL y SOSKICE (2001), pp. 213-245.
- FRIEDMAN, Th. (1998): *The Lexus and the Olive Tree*, New York, Farrar, Straus, Giroux.
- FUDENBERG, D., y MASKIN, E. (1986): The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting and Incomplete Information, en *Econometrica*, 54, pp. 533-554.
- GINGERICH, D., y HALL, P. A. (2002): *Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Political Economy: An Empirical Analysis*, informe presentado al Workshop on Comparative

- Political Economy, Ithaca, N.Y, Cornell University, octubre.
- GRAUBARD, S. (1964): *A New Europe?*, Boston, MA, Beacon Press.
- HALL, P. A. (1986): *Governing the economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*, New York, Oxford University Press.
- HALL, P. A. (1994): "Central Bank Independence and Coordinated Wage Bargaining: Their Interaction in Germany and Europe", en *German Politics and Society*, invierno, pp. 1-23.
- HALL, P. A. (1999): "The Political Economy of Europe in an Era of Interdependence", en H. KITSCHL et al. (compiladores): *Change and Continuity in Contemporary Capitalism*, New York, Cambridge University Press.
- HALL, P. A., y FRANZESE, R. (Jr.) (1998): "Mixed Signals: Central Bank Independence, Coordinated Wage Bargaining, and European Monetary Union", en *International Organisation*, verano, pp. 502-536.
- HALL, P. A., y SOSKICE, D. (2001) (compiladores): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- HANCKE, B. (2001): *Revisiting the French Model: Coordination and Restructuring in French Industry*, en HALL y SOSKICE (2001).
- HÖPNER, M. (2001): *Corporate Governance in Transition*, Köln, Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung, Discussion Paper, 01/5.
- IVERSEN, T., PONTUSSON, J., y SOSKICE, D. (1999) (compiladores): *Unions, Employers and Central Bank*, New York, Cambridge University Press.
- IVERSEN, T., y SOSKICE, D. (2001): "An Asset Theory of Social Preferences", en *American Political Science Review*, diciembre.
- JAIKUMAR, R. (1986): "Postindustrial Manufacturing", en *Harvard Business Review*, nov.-dic., pp. 69-76.
- JOHNSON, C. (1982): *Miti*, Berkeley, University of California Press.
- KEOHANE, R. O., y MILNER, H. V. (1996) (compiladores): *Internacionalization and Domestic Politics*, New York, Cambridge University Press.
- KERR, C., DUNLOP, J., HARBISON, F., y MYERS, C. H. (1960): *Industrialism and Industrial Man*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- KING, D., y WOOD, S. (1999): "Neo-Liberalism and the Conservative Offensive: Britain and the United States in the 1980s", en H. KITSCHL et al. (compiladores): *Change and Continuity in Contemporary Capitalism*, New York, Cambridge University Press.
- KNETTER, M. (1989): "Price Discrimination by U.S. and German Exporters", en *American Economic Review*, 79, 1, pp. 198-210.
- KREPS, D. M. (1990): "Corporate Culture and Economic Theory", en J. E. ALT y K. A. SHEPBLE (compiladores): *Perspectives on Positive Political Economy*, New York, Cambridge University Press, pp. 90-143.
- KRUGMAN, P. (1991): *Geography and Trade*, Cambridge, Ma, MIT Press.
- MARES, I. (2001): *Firms and the Welfare State: When, Why and How does Social Policy Matter to Employers?*, en HALL y SOSKICE (2001), pp. 184-212.
- MILGROM, P., y ROBERTS, J. (1990): "The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization", en *American Economic Review*, 80, pp. 511-528.
- MILGROM, P. (1995): "Complementarities, Industrial Strategy, Structure and Change in Manufacturing", en *Journal of Accounting and Economics*, 19, pp. 179-208.
- OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons*, New York, Cambridge University Press.
- PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- REGINI, M. (1984): "The Conditions for Political Exchange: How Concertation Emerged and Collapsed in Italy and Great Britain", en J. H. GOLDTHORPE (compilador): *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, Oxford, Clarendon Press, pp. 124-142.
- RHODES, M. (1997): "Globalisation, Labour Markets and Welfare States: A Future of «Competitive Corporatism»?", en M. RHODES e Y. MENY (compiladores): *The Future of European Welfare*, London, Macmillan.
- SCHARPF, F. (1997): *Games Real Actors Play*, Boulder, C.O., Westview.
- SHONFIELD, A. (1965): *Modern Capitalism*, New York, Oxford University Press.
- SOSKICE, D. (1990): "Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries", en *Oxford Review of Economic Policy*, 6, 4, pp. 36-61.
- SOSKICE, D. (1990b): "Reinterpreting Corporatism and Explaining Unemployment: Coordinated and Non-coordinated Market Economies", en R. BRUNETTA y C. DELL'ARINGA (compiladores): *Labour Relations and Economic Performance*, London, Macmillan.
- SOSKICE, D. (1991): "The Institutional Infrastructure for International Competitiveness: A Comparative Analysis of the U.K. and Germany", en A. B. ATKINSON y R. BRUNETTA (compiladores): *The Economics of the New Europe*, London, Macmillan.
- SOSKICE, D. (1994): "Innovation Strategies of Companies: A Comparative Institutional Analysis of some Cross-Country Differences", en W. ZAPF (comp.): *Institutionenvergleich und Institutionendynamik*, Berlin, Sigma.
- SOSKICE, D. (1999): "Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1990s", en H. KITSCHL et al. (compiladores): *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, New York, Cambridge University Press.
- STOLPER, W. F., y SAMUELSON, P. (1941): "Protection and

- Real Wages", en *Review of Economic Studies*, 9, pp. 58-73.
- STORY, J., y WALTER, I. (1997): *Political Economy of Financial Integration in Europe*, Manchester, Manchester University Press.
- STREECK, W. (1992): *Social Institutions and Economic Performance*, Beverly Hills, Sage.
- STREECK, W. (1997): *The German Economic Model: Does it Exist? Can it Survive?*, en C. CROUCH y W. STREECK (compiladores): *The Political Economy of Modern Capitalism*, London, Sage.
- SWENSON, P. (2002): *Capitalists Against Markets*, New York, Oxford University Press.
- THELEN, K. (1991): *Union of Parts*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press.
- THELEN, K. (1999): "Why German Employers Cannot Bring Themselves to Abandon the German Model?", en T. IVERSEN et al. (compiladores): *Unions, Employers and Central Banks*, New York, Cambridge University Press.
- WADE, R. (1996): "Globalization and Its Limits: Reports of the Death of the National Economy are Greatly Exaggerated", en BERGER y DORE (1996).
- WILLIAMSON, O. J. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press.
- WOOD, S. (2001): *Business, Government and Patterns of Labor Market Policy in Britain and the Federal Republic of Germany*, en HALL y SOSKICE (2001), pp. 247-274.
- ZIEGLER, N. (2000): "Corporate Governance and the Politics of Property Rights in Germany", en *Politics and Society*, 28, pp. 195-221.
- ZYSMAN, J. (1983): *Governments, Markets and Growth*, Ithaca, N.Y., Cornell University Press.
- ZYSMAN, J. (1994): "How Institutions Create Historically-Rooted Trajectories of Growth?", en *Industrial and Corporate Change*, 3 (1), pp. 243-283.

RESUMEN

Este artículo presenta un nuevo marco de análisis para dar cuenta de qué modo las variaciones en las instituciones nacionales condicionan y estructuran la política económica y el desempeño de los países. Mediante la aplicación de la nueva economía de la organización al estudio de la macroeconomía, el trabajo sostiene que las competencias básicas de las empresas dependen de sus capacidades para coordinarse con otros actores en cinco esferas de la economía. Asimismo, explora las diferencias existentes entre las economías de mercado liberales, en las que esa coordinación es alcanzada principalmente por mecanismos de mercado, y las economías de mercado coordinadas, en las que la interacción estratégica es más importante que la coordinación. Este marco analítico propone

una teoría de las ventajas institucionales comparativas, la cual postula que los sistemas institucionales nacionales no necesitan converger frente a las presiones de la globalización debido a que las empresas pueden explotar y apoyar políticamente las ventajas institucionales presentes en sus economías. Estas ventajas comparativas están en la base de diferentes estrategias de innovación y se caracterizan a menudo por complementariedades institucionales a lo largo de las varias subesferas de la economía política. El enfoque que se presenta ilumina distintas perspectivas sobre la política económica, vista como un problema de cooperación descentralizada, y sobre la política social, la cual es con frecuencia complementaria a las estrategias corporativas y a otras dimensiones de la "political economy".

SUMMARY

This article elaborates a new framework for understanding how variations in national institutions structure economic policy and performance. Applying the new economics of organization to the macroeconomy, it argues that the core competencies of firms depend on their capacities to coordinate with other actors in five spheres of the economy. It explores the differences between liberal market economies where such coordination is achieved mainly by market mechanisms and coordinated market economies where strategic interaction is more central to coordination. The framework generates a theory of comparative institutional advantage which suggests that

national institutional frameworks need not converge in the face of pressures from globalization because firms can exploit and will often offer political support for the distinctive institutional advantages present in their political economy. These comparative advantages support different types of innovation and are often characterized by the presence of institutional complementarities across the sub-spheres of the political economy. This approach yields distinctive perspectives on economic policy, seen as a problem of decentralized cooperation, and on social policy, which is often complementary to corporate strategy and other features of the political economy.