

Presentación

Ignasi Brunet
Manuel Abedo

Desde una perspectiva sociológica, los países no convergen hacia un único modelo de capitalismo neoliberal. En este sentido, para analizar la diversidad institucional de los países, Hall y Soskice (2001) introdujeron el concepto de *variedades del capitalismo*. Los estados nacionales presentan, en cada caso, una capacidad de adaptación diferente frente a la globalización, en función de sus arquitecturas institucionales. Estas características son importantes porque permiten comprender mejor los procesos de innovación en los países. Las variedades del capitalismo y su impacto sobre los procesos de innovación, siguiendo a Pinto (2012), las podemos pensar según distintos criterios, en función de los cuales podemos comprender de qué manera el entorno institucional afecta a los procesos centrales de la actividad innovadora. Para ello, desarrollamos el modelo de Hall y Soskice, el modelo de los sistemas empresariales de Whitley (1999) y la perspectiva de la Escuela de la Regulación sobre los sistemas sociales de innovación.

Hall y Soskice analizan las interacciones estratégicas en el sistema económico de los países desarrollados, donde la empresa ocupa un lugar central. Para ello vinculan los procesos de modernización y los modelos de producción de diferentes países. La comparación se lleva a cabo observando la forma como las empresas resuelven sus problemas de coordinación. Las empresas pueden contar con ventajas comparativas institucionales, en función de la arquitectura institucional del país en el que opera, ya que esta varía en los diversos territorios. Ello permite a empresas de regiones concretas ser más eficientes y productivas que otras ubicadas en regiones distintas, debido precisamente al apoyo institucional que reciben.

Los autores diferencian dos tipos de regímenes de producción: las economías liberales de mercado (ELM) y las economías coordinadas de mercado (ECM). ¿Qué características tienen estos regímenes? En las ELM existe una orientación de negocios a corto plazo, mercados de trabajo desregulados, elevada educación

general, integración en un ambiente de negocios internacional de alta competencia e inversiones concentradas en activos fácilmente intercambiables. En el caso de las ECM, el comportamiento económico de las empresas está coordinado con otros mecanismos de regulación. Por ejemplo, tienen un mayor alcance los criterios financieros de largo plazo, los niveles de formación profesional son altos, la cooperación tecnológica entre empresas es también elevada y, en general, las inversiones se concentran en activos específicos.

Se sostiene que las formas consistentes de capitalismo son aquellas cuyas instituciones funcionan de manera complementaria, es decir, en las que la presencia de una institución mejora el rendimiento de otra. Por ejemplo, un enfoque a corto plazo requiere de un mercado laboral muy flexible; o bien, una producción de alta calidad requiere un sistema de I+D y de formación profesional fuerte y coordinado con las empresas, además de un sistema financiero que garantice recursos a largo plazo. Muchos países presentan situaciones institucionales que no favorecen esas complementariedades, sino potenciales ineficiencias. En este sentido, los patrones de especialización tecnológica están determinados por el tipo de capitalismo predominante en un país. Las ELM desarrolladas tienden a especializarse en innovación radical, mientras que las ECM lo hacen en la innovación incremental.

El modelo de Whitley (2007) se refiere a los sistemas empresariales. Las instituciones pueden facilitar o limitar el desarrollo de las capacidades empresariales, especialmente el de la innovación. El enfoque plantea que el nivel nacional sigue siendo el más relevante para analizar el sistema de innovación, debido al papel central que juegan los estados nación en la regulación de la economía. Los sistemas empresariales constituyen distintos patrones de organización económica que varían en las formas de coordinación de las actividades económicas. El modelo también analiza las formas de organización e interconexión entre accionistas, gerentes, personal especializado, etc. Tales sistemas son estudiados de acuerdo al grado de integración de la propiedad. En este sentido, diferencia la propiedad fragmentaria, la de proyecto en red, la coordinada en forma de distrito industrial y la de conglomerado. Los distintos tipos de sistemas empresariales configuran diferentes tipos de Estado. De esta manera encontramos sistemas empresariales independientes, de desarrollo dominante, de espíritu empresarial corporativo y corporativistas inclusivos. Por su parte, los sistemas de innovación se definen por un número reducido de variables: 1) la división de la autoridad; 2) la participación en los sistemas públicos de investigación; 3) el grado de coordinación autoritario/participativo; 4) las innovaciones específicas del negocio, y 5) la discontinuidad de la naturaleza sistémica de las innovaciones. De su combinación surgen

seis sistemas de innovación: el sistema autárquico, el artesanal, el de equipos de tecnología, el dirigido por el Estado y el basado en grupos de colaboración.

La perspectiva de la regulación sostiene que un modo de regulación comprende un conjunto de procedimientos y comportamientos individuales y colectivos, que reproducen relaciones sociales fundamentales mediante un conjunto de instituciones. Boyer (2004) y Boyer y Freyssenet (2003) distinguen cinco formas institucionales básicas: el régimen de la moneda, las relaciones salariales, la competencia, la adhesión al régimen internacional y el Estado. En la misma línea, Hollingsworth y Boyer (1997) plantean que no todas las relaciones socioeconómicas se basan en el mercado, sino que algunas lo hacen en otros mecanismos sociales de regulación, que dan lugar a la constitución de sistemas sociales de producción. Los sistemas sociales de producción constituyen un conjunto integrado de instituciones y estructuras de un país o región. Más específicamente, se refiere al sistema de relaciones laborales, el sistema de formación profesional, el gobierno corporativo, las relaciones entre empresas, las relaciones con proveedores y clientes, los mercados financieros, las concepciones de justicia en los mercados de capital y trabajo y la estructura y la política del Estado.

El concepto de *sistemas sociales de la innovación y la producción* (Amable et alii 1997) va más allá de la noción de *sistema de innovación* comentada en apartados anteriores. Plantea que hay un núcleo del sistema de innovación formado por la ciencia, la tecnología, la innovación y la industria, apoyado a su vez en tres factores: la educación y formación, los recursos humanos y el sistema financiero. Su configuración particular en cada territorio impacta diferencialmente sobre sus capacidades económicas. Sus investigaciones destacan, en el marco de la Unión Europea, cinco modelos de sistemas de innovación y producción, y que sintetizamos en la siguiente tabla.

Tabla IV. Los cuatro tipos de capitalismo en Europa

<i>SSIP / Building Blocks</i>	<i>Economías basadas en el mercado</i>	<i>Economías socialdemócratas</i>	<i>Capitalismo europeo continental</i>	<i>Capitalismo del sur de Europa</i>
Competencia del producto en el mercado	Importancia de la competencia de precios. Neutralidad del Estado en los mercados de productos. Apertura a la inversión extranjera y la competencia internacional.	Importancia de la competencia por la calidad. Fuerte intervención estatal en los mercados. Alto grado de coordinación. Apertura a la competencia y la inversión extranjera.	Importancia moderada en los precios, relativamente más altos debido a la calidad. Participación de las autoridades públicas. Coordinación relativamente alta por mecanismos distintos al precio. Escasa protección contra las empresas y la inversión extranjera.	Competencia de precios. Participación del Estado en la coordinación por mecanismos distintos al precio. Protección moderada contra las empresas y la inversión extranjera. Importancia de las pequeñas empresas.
Negociación salarial y mercado de trabajo	Débil protección del empleo. Flexibilidad externa. Recurso fácil al empleo temporal. Contratación fácil. Política de empleo activa. Tácticas de defensa de los sindicatos. Descentralización de la negociación salarial.	Protección del empleo moderada. Coordinación por negociación centralizada. Políticas activas de empleo. Sindicatos fuertes. Relaciones de cooperación industrial.	Protección del empleo fuerte. Flexibilidad externa limitada. Estabilidad laboral. Conflictos en las relaciones laborales. Política de empleo activa. Sindicatos moderadamente fuertes. Negociación salarial coordinada.	Franja de empleo «flexible» de trabajo temporal y a tiempo parcial. Posibles conflictos en las relaciones laborales. Política de empleo activa. Centralización de la negociación salarial.
Intermediación financiera y gobierno corporativo	Sólida protección de los accionistas minoritarios. Falta de concentración de la propiedad. Grandes inversores institucionales. Mercado activo para el control de la empresa (control de precios, fusiones y adquisiciones). Alta sofisticación de los mercados financieros. Desarrollo de capital de riesgo.	Fuerte concentración de la propiedad. Importancia de los inversores institucionales. No existe un mercado para el control de las empresas (control de precios, fusiones y adquisiciones). Sofisticación de los mercados financieros. Alto grado de concentración bancaria.	Débil protección de los accionistas externos. Concentración de la propiedad. No hay mercado activo para el control de la empresa (adquisiciones, fusiones y adquisiciones). Baja sofisticación de los mercados financieros. Desarrollo de capital de riesgo moderado. Fuerte concentración bancaria. Importancia de los bancos de negocios y finanzas.	Débil protección de los accionistas externos. Fuerte concentración de la propiedad. Gestión empresarial basada en los bancos. Algún mercado activo para el control de la empresa (adquisiciones, fusiones y adquisiciones). Baja sofisticación de los mercados financieros. Desarrollo limitado de capital de riesgo. Alta concentración bancaria.

<p>Protección social</p>	<p>Protección social deficiente. Escasa participación del Estado, centrándose en la lucha contra la pobreza. Prestaciones condicionadas a los recursos. Sistemas de pensiones por capitalización.</p>	<p>Alto nivel de protección social. Propiedad del gobierno fuerte. Importancia de la protección social para la formulación de políticas públicas y la sociedad.</p>	<p>Alto grado de protección social. Protección social basada en la participación del Estado en el empleo. Importancia de la protección social en la sociedad. Financiación de seguridad social por contribuciones. Sistema de pensiones contributivas.</p>	<p>Nivel moderado de la estructura de los gastos de protección social, orientados a combatir la pobreza y las jubilaciones. Fuerte intervención estatal.</p>
<p>Educación</p>	<p>Débil gasto público. Sistema de educación superior altamente competitivo. Educación secundaria no homogeneizada. Baja formación profesional. Se centra en las habilidades generales. Formación a lo largo de la vida.</p>	<p>Alto nivel de gasto público. Alta tasa de matriculación. Importancia de la calidad de la educación primaria y secundaria. Importancia de la formación del profesorado, centrado en competencias específicas. Importancia de la educación permanente.</p>	<p>Alto nivel de gasto público. Altas tasas de matriculación en la enseñanza secundaria. Énfasis en la homogeneidad de la educación secundaria. Formación profesional centrada en habilidades específicas.</p>	<p>Gasto público débil. Tasas de matrícula débil en la educación superior. Sistema de educación superior de formación frágil. Débil servicio de formación, centrado en las habilidades generales.</p>

Fuente: Amable (2005), adaptado por Pinto (2012).

Los distintos enfoques expuestos mejoran las posibilidades de análisis institucional, especialmente en cuanto a la transferencia de conocimientos, al enfatizar la forma en que las instituciones se organizan y complementan, creando lógicas de articulación que son las que estructuran las reglas de juego.

Tabla II. Las comparaciones del capitalismo en los marcos seleccionados

<i>Autores representativos</i>	<i>Domínios Institucionales</i>	<i>Grupos de Países</i>	<i>Notas</i>
Hall y Soskice	Sistemas financieros, relaciones industriales, competencias, coordinación interempresarial.	Economías liberales de mercado vs. economías coordinadas de mercados (industria vs. grupos coordinados).	Análisis de costes de transacción.
Whitley	Estados, sistemas financieros, competencias, confianza/autoridad.	Tipos ideales: fragmentado, proyecto en red, distrito industrial coordinado, conglomerado financiero, conglomerado integrado, conglomerado compartimentado, conglomerado colaborativo y conglomerado altamente colaborativo.	Comparación de dimensiones relacionadas con organización horizontal vs. vertical, control de la propiedad y dependencia trabajador-capitalista.
Hollingsworth, Boyer, Petit, Amable	Competición de los mercados de productos, instituciones del mercado laboral, gobernanza financiera y corporativa, protección social y estado de bienestar y sistema de educación y entrenamiento.	Clústeres de cinco países: capitalismo fundado en el mercado, mesocorporativista (asiático), europeo continental, socialdemócrata y mediterráneo.	Basado en seis mecanismos de gobernanación para coordinación de las transacciones: mercados, jerarquías, estados, asociaciones, redes y comunidades. Utilizan métodos inductivos de agregación.

Fuente: Jackson y Deeg (2006), adaptada por Pinto (2012).

A partir de estas consideraciones podemos plantear, en un nivel más específico, la existencia de modelos internacionales de innovación y difusión tecnológica. ¿Cuál es la relación entre la innovación tecnológica y el desarrollo económico? La respuesta es muy compleja de abordar sintéticamente. En este sentido, Dosi *et alii* (1994) argumentaron que el dinamismo de la innovación, medido por el crecimiento de la expedición de patentes en diferentes países en Estados Unidos, siempre aparece correlacionado positivamente con el crecimiento del PIB per cápita. Específicamente, las tasas de crecimiento del PIB per cápita dependen de las actividades de innovación internas, la inversión en capital de equipos y la difusión de tecnología internacional (Meliciani, 2001). Fagerber (1988), ahondando en esta línea, demuestra una correlación entre el PIB per cápita y el nivel de desarrollo tecnológico.

Desde la revolución industrial las brechas tecnológicas y de desarrollo entre países se han incrementado de manera continua. En las últimas décadas, la difusión de elementos del modelo anglosajón de capitalismo está lejos de producir una convergencia internacional de modelos de crecimiento y desarrollo. La evidencia empírica muestra que el impacto de las TIC continúa siendo asimétrico; la nueva economía se difunde lentamente. Pero, no obstante, sí que existe evidencia de convergencias a nivel local, o sea, convergencias dentro de subconjuntos de países, según niveles de ingresos o localidades geográficas (Quah, 1996; Soete y Verspagen, 1993). Los pocos casos de movilidad han sido los milagros de crecimiento de países como Japón, Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur y, en la actualidad, los países del BRIC. Los modelos de crecimiento de estos casos fueron exitosos porque se articularon con modelos de cambio tecnológico que van más allá de los descubrimientos y las patentes. Incluyen actividades de imitación, ingeniería inversa, adopción de innovaciones presentes en capital, *learning by doing* y *learning by using* (Freeman, 1982, 1987, 1998; Castaldi y Dosi, 2000; Castaldi et alii, 2004).

La realidad del desarrollo económico actual nos muestra que persisten de forma duradera las asimetrías en los modelos internacionales de aprendizaje tecnológico, así como las diferencias en las posibilidades de crecimiento de los países. Y ello a pesar de la globalización, entendida como resultado de la liberación internacional de los movimientos de capital y de la liberación de los flujos de comercio. En este sentido, la globalización no implica necesariamente una tendencia a la convergencia de las capacidades tecnológicas de los países. La integración creciente entre países y regiones que no parten de similares condiciones iniciales, instituciones, capacidades tecnológicas, etc., puede reforzar tendencias divergentes entre ellos. Y es que el impacto de la integración depende de las formas en que se implementa. Un ejemplo de ello es la experiencia de los países latinoamericanos: cuando la globalización impacta sobre sus empresas nacionales, algunas experimentan una reducción en la brecha de productividad internacional, pero esta viene acompañada por altas tasas de desempleo y mayores restricciones externas para el crecimiento, como resultado de los déficits comerciales.

Durante el periodo de sustitución de importaciones, en Latinoamérica los esfuerzos de I+D en ingeniería fueron muy limitados: nunca superaron el 0,5% del PIB. Además, cerca del 80% de ese esfuerzo fue financiado por empresas del sector público (telecomunicaciones, transporte, energía y saneamiento del agua) así como por agencias estatales promotoras de la agricultura, la energía nuclear, la minería, la aeronáutica, etc. Posteriormente, como resultado de políticas de estabilización macroeconómica y reformas estructurales promercado que se im-

pusieron en América Latina de forma generalizada desde los años 90, los países, y específicamente sus sistemas nacionales de innovación, han experimentado profundas transformaciones.

Entre las características más sobresalientes, destacamos las siguientes (Katz, 2007): 1) la protección arancelaria para bienes de capital importados ha disminuido sensiblemente, facilitando la sustitución de bienes locales; 2) los esfuerzos de I+D internos y las actividades de ingeniería se han reducido en muchas empresas, en parte debido a que muchas subsidiarias de grandes corporaciones internacionales se han reconvertido a empresas ensambladoras de partes importadas; 3) la adopción de rutinas organizacionales computarizadas no ha sido exitosa por parte de muchas pymes, por falta de capacidades y ausencia de financiación adecuada; 4) la privatización de compañías públicas ha facilitado incrementos de productividad en muchas áreas, pero a costa de infrautilizar las capacidades tecnológicas de proveedores locales, debido a la lógica de subcontratación en mercados internacionales; 5) muchos gobiernos deben solicitar préstamos adicionales para financiar la I+D, debido a que muchas universidades se han transformado en organizaciones cuasi-privadas y los derechos de propiedad y patentes se acercan a los criterios de la OMC, y 6) el sector privado ha ganado mucha participación en el desarrollo del capital humano, extendiendo su papel a la educación secundaria y terciaria, así como en la provisión de servicios de capacitación para la fuerza laboral.

Teniendo el ejemplo de Latinoamérica en conjunto, ¿cómo se puede favorecer la acumulación tecnológica de las regiones y países? Castaldi y Dosi (2007) plantean que se logra mediante combinaciones particulares entre formas de organización corporativa y arreglos institucionales, y en ello es reveladora la comparación entre países de Latinoamérica y del sudeste asiático (Kim y Nelson, 2000). Corea constituye un ejemplo de promoción pública de la innovación basado en la penalización de los comportamientos de «búsqueda de rentas», logrando cambiar la acumulación en base a ventajas comparativas «estáticas» por el desarrollo de actividades caracterizadas por altas oportunidades de aprendizaje y elasticidad de la demanda. Sus *chaebols* (grandes grupos de negocios) fueron capaces, en una temprana etapa de desarrollo, de internalizar habilidades para la selección de tecnologías adquiridas fuera del país. Los «tigres asiáticos», junto a Japón, han sido exitosos en cosechar los beneficios de los mercados de crecimiento rápido, mientras que las economías latinoamericanas crecían en base a la exportación de productos de baja elasticidad de ingresos respecto a la demanda internacional. Esto refleja una realidad de fondo distinta: el arreglo entre los estados latinoamericanos y el sector privado casi siempre ha sido más indulgente respecto a las

ineficiencias y la acumulación de rentas en comparación con la experiencia del este de Asia.

Más específicamente, las divergencias en los sistemas nacionales de innovación entre Latinoamérica y el este de Asia tienen las siguientes características. En relación con el sistema educativo, la expansión de estudios de ingeniería vinculada a la producción industrial es mucho más elevada en el Sudeste Asiático que en Latinoamérica. La región asiática experimentó un rápido crecimiento de las actividades científicas y tecnológicas, especialmente en I+D, entre sus firmas, mientras que las empresas latinoamericanas tuvieron un lento crecimiento, a veces con estancamiento o disminución. Ello se tradujo en que dentro de las firmas asiáticas se dio una integración progresiva de diferentes ámbitos, como el diseño de los productos, la mercadotecnia y las actividades de investigación, mientras que en las firmas latinoamericanas esto no sucedió.

También se ha desarrollado una fuerte infraestructura de ciencia y tecnología para apoyar al sector privado en el Sudeste Asiático, mientras que en Latinoamérica se vivió un debilitamiento de dichas infraestructuras a partir del auge neoliberal. En general, en las firmas de punta del Sudeste Asiático y Japón se llevaron a cabo fuertes estrategias de inversión y de desarrollo de modelos organizativos flexibles, mientras que en las firmas latinoamericanas hubo bajos niveles de inversión y estructuras organizativas «pasadas de moda». En el Sudeste Asiático y Japón se vivió una especialización de sus firmas principales en sectores con alta elasticidad de ingreso, como las industrias electrónicas, mientras que en América Latina ese proceso fue muy débil. Por último, en el sudeste de Asia existieron esfuerzos de política sofisticados dirigidos a fortalecer el aprendizaje tecnológico y a generalizar la búsqueda de rentas, mientras en Latinoamérica existieron desde sistemas de protección generalizada a las empresas (pero con pocos incentivos a la búsqueda de rentas tecnológicas), hasta regímenes «salvajes» de mercado con pocos incentivos de aprendizaje.

En definitiva, en América Latina un régimen económico más abierto, desregulado y privatizado no se ha traducido en un crecimiento medio de la productividad más alto que en el pasado, ni ha disminuido la brecha histórica de la productividad en relación con los países desarrollados. No solo no han podido cerrar la brecha de productividad, sino que ahora se ha vuelto más grande que en el pasado (Katz, 2007). Un pobre desempeño en innovación, a largo plazo, actúa contra la competitividad internacional de la economía del país o región. Si a largo plazo el modelo de especialización de la producción y el comercio permanecen atrapados en actividades nacionales de bajo valor agregado, no se podrá esperar que dicha región pueda ofrecer empleos de calidad con sueldos altos, o que capte

beneficios significativos del comercio internacional. El ejemplo mexicano de las últimas décadas lo ilustra: ha multiplicado por tres su penetración en mercados mundiales por medio de sus exportaciones con la industria maquiladora de ensamble, pero ello no se ha traducido en mejoras de su productividad ni del incremento de los salarios reales.

A pesar de las limitaciones señaladas, los Estados latinoamericanos han lanzado programas para fomentar la innovación en los últimos años. Las multinacionales extranjeras están también interesadas, junto con los operadores locales, en crear e impulsar centros de innovación y desarrollo asentados en la región. Dentro de las iniciativas más consistentes están los programas impulsados por los gobiernos. Desde Brasil hasta Chile, pasando por Colombia, Perú o México, existen iniciativas para crear un tejido denso de fondos privados de capital riesgo o capital semilla (la expresión anglosajona de *venture capital* recoge quizá mejor la idea de aventura, apuesta y audacia que este proceso conlleva). Sin embargo, este impulso a la innovación se lleva a cabo principalmente desde la esfera pública (a diferencia de lo que ocurre en Corea del Sur, por ejemplo) y constituye el punto de partida realista: al contrario de la idea frecuentemente difundida, la industria de capital riesgo en EE UU o en Israel no ha nacido de manera espontánea o de la mano invisible del mercado exclusivamente.

Según el informe sobre el Índice de Innovación Global 2012 de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), Suiza ocupa el primer lugar mundial en el listado de países con mayor capacidad de innovación, debido a que ha atraído una sorprendente concentración de centros internacionales de investigación y desarrollo. Le siguen Suecia, Singapur y Finlandia. España se sitúa en el puesto 29 de un total de 141 países, tres lugares por encima que el año anterior. En cuanto a los países latinoamericanos, la mayor parte perdieron posiciones respecto al lugar que ocupaban en 2011, pero por una pérdida de capacidad de innovación no en términos absolutos, sino relativos; es decir, con respecto a otros países y regiones. Así, Chile —el país latinoamericano con mayor índice de innovación— pasó del puesto 38 al 39, mientras que Brasil bajó 14 lugares hasta el número 58. Las mayores caídas las registraron Costa Rica (perdió 15 lugares y se situó en el número 60 en el índice de innovación) y Venezuela, que descendió 16 lugares, hasta el puesto número 118. Uruguay cayó del puesto 64 al 67; Argentina, del 58 al 70; Paraguay, del 74 al 84; Panamá, del 77 al 87; Ecuador, del 93 al 98; Guatemala, del 86 al 99; Honduras, del 98 al 111, y Bolivia, del 112 al 114. Los únicos países de la región que mejoraron su puesto en la calificación fueron Colombia, que escaló seis puestos hasta situarse en el número 65; Perú, que as-

cedió 8 lugares hasta el escalón 75 de la clasificación; Nicaragua, que mejoró 5 lugares, hasta el número 105, y México que pasó del puesto 81 al 79.

Concluimos con el ejemplo de Israel, como caso contrastante con la débil dinámica innovadora latinoamericana. En Israel el papel del Gobierno fue clave para impulsar el programa de innovación a principios de los años noventa y transformar al país en un vivero de innovación empresarial: hoy día Tel Aviv es, por delante de Boston y justo por detrás de San Francisco, una de las ciudades del mundo con más actividad de *venture capital*. Israel se ha convertido también en el país que más empresas tiene cotizadas en el Nasdaq después de EE UU. En 2010, la industria de capital semilla cuenta en Israel con más de 60 fondos privados que gestionan algo más de 10.000 millones de dólares. El ratio de *venture capital* sobre PIB de Israel es uno de los más elevados del mundo (casi el 0,5% del PIB).

Finalmente, debo destacar, en primer lugar, que con esta publicación la *Revista Internacional de Organizaciones* recoge las principales aportaciones realizadas en el marco de las IV Jornadas de profesores de Sociología de la Empresa y de las Organizaciones, celebradas el 8 y 9 de junio de 2012. El objetivo de las IV Jornadas era promover una vez más el encuentro del profesorado que trabaja en el área de Sociología y otras Ciencias Sociales y aplica sus conocimientos al estudio de las empresas y organizaciones, trabajo, relaciones laborales, etc. De esta forma, las Jornadas permitieron intercambiar ideas, experiencias y líneas de trabajo, y debatir conjuntamente los problemas e interrogantes que se han intensificado y ampliado con el cambio de planes de estudio en la universidad española en su adecuación al Espacio Europeo de Educación Superior.

En segundo lugar, hay que apuntar que este monográfico se inicia con un artículo de Elsa González que lleva por título «Formación ética de los profesionales. Forjando el interés desde la razón y la emoción», en el que la autora realiza una propuesta crítica y práctica acerca de la formación humanística que las universidades debieran diseñar y proporcionar dentro del marco de su responsabilidad social universitaria a los futuros profesionales (empresarios, docentes, comunicólogos, publicitarios, periodistas, sanitarios...). En el segundo artículo, titulado «El cambiante mundo de las organizaciones. Hacia una organización saludable», Miguel Ángel Gimeno, Antonio Grandío y Ana I. Marqués exponen cómo nuestro modelo actual de sociedad se encuentra inmerso en un profundo cambio que nos está conduciendo hacia un mundo «enredado». Las organizaciones, como subsistemas fundamentales de dicha sociedad, tienen el reto de digerir el complejo conjunto de transformaciones que estamos viviendo. En el tercer artículo, que lleva por título «Fundamentos de la economía civil para el diseño

de las organizaciones», Patricio Calvo nos presenta los resultados de un estudio que tenía por objetivo analizar el diseño de aquellas organizaciones que subyacen tras el enfoque de «economía civil» desarrollado por los economistas italianos Luigino Bruni y Stefano Zamagni. A continuación, en el artículo titulado «Impacto y consecuencias sociales contemporáneas de las políticas de tutela estatal en las reservas indígenas canadienses», Alfonso Marquina, Raúl Ruiz y Jorge Virchez examinan el impacto y las consecuencias sociales contemporáneas del mantenimiento del sistema de organización social denominado «reserva indígena» en Canadá. En «Problemas y contradicciones de las políticas de conciliación trabajo-familia. Análisis y propuestas desde la sociología relacional», Ángela Corró y Pablo García efectúan un análisis del problema de la conciliación de la vida familiar y laboral, que constituye uno de los aspectos esenciales y determinantes del bienestar personal y familiar. El análisis tiene en cuenta la perspectiva de las familias, de las empresas, del sistema político y de la cultura de la sociedad. En el trabajo de Violante Martínez y Rocío Blanco, que lleva por título «Hacia una gestión sostenible de las actividades turísticas de los espacios rurales y naturales», se argumenta que el turismo de naturaleza es, en la actualidad, una modalidad que está estrechamente relacionada con el desarrollo y el turismo sostenible, y su campo de actuación se circunscribe a los hábitats naturales y a su biodiversidad, destacando elementos de especial importancia como los parques naturales, las reservas protegidas, el ecoturismo, el hábitat rural, el agroturismo y el compromiso de la población autóctona del área concreta de implantación turística. Finalmente, en «The importance of professional competences on the development of emotional intelligence», Ignacio Dávila, Miguel Ángel Sastre y Edmundo Marroquín plantean cómo el concepto de inteligencia emocional se ha convertido en uno de los tópicos más analizados tanto por académicos como por profesionales de recursos humanos y dirección de empresas. Cierra este número un artículo de David Pac y Nieves García titulado «El cine como herramienta de aprendizaje en el aula», donde se utiliza el cine como recurso facilitador del aprendizaje y de retención de conocimientos. Otro artículo de este monográfico es el titulado «Los centros de incubación de negocios y la gestión de redes: una exploración empírica aplicando el análisis de redes sociales». Noel Muñiz, Alfonso Morales-Gutiérrez y Antonio Arizamontes plantean que en las incubadoras de negocios se considera hoy día la gestión de redes como un elemento para la generación de capacidades competitivas; tanto es así que el modelo más evolucionado en la actualidad es conocido como «incubación en red». Finalmente, se incluyen dos reseñas, una a cargo de Rafael Böcker y otra a cargo de Ignasi Brunet.

Bibliografía

- AMABLE, B., BARRÉ R., y BOYER, R. (1997). *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*. Paris: Economica.
- AMABLE, B. (2005). *Les cinq capitalismes: Diversité des systèmes économiques et sociaux Dans la mondialisation*. Paris: Seuil.
- BOYER, R. (2004). *Une théorie du capitalisme est-elle possible?* Paris: Odile Jacob.
- BOYER, E. y FREYSSINET, M. (2003). *Los modelos productivos*. Madrid: Fundamentos.
- CASTALDI, C.; CIMOLI, M.; CORREA, N., y DOSI, G. (2004). *Technological Learning Policy Regimes and Growth in a «Globalized Economy»: General Patterns and the Latin American Experience*, documento de trabajo LEM, Sant' Anna School of Advanced Studies, Pisa.
- CASTALDI, C. y DOSI, G. (2000). «Modelos Internacionales de crecimiento y aprendizaje tecnológico en una economía «globalizada»: el papel de las políticas públicas», en DUTRÉNIT, G.; JASSO, J., y VILLAVICENCIO, D. (coord.). *Globalización, acumulación de capacidades e innovación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (2007). «Modelos Internacionales de crecimiento y aprendizaje tecnológico en una economía “globalizada”: el papel de las políticas públicas», en DUTRÉNIT, G.; JASSO, J., y VILLAVICENCIO, D. (coord.). *Globalización, acumulación de capacidades e innovación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- DOSI, G.; FREEMAN, C. y FABIABI, S. (1994). «The Process of Economic Development: Introducing Some Stylized Facts and Theories on Technologies, Firms and Institutions», en *Industrial and Corporate Change*, 3: pp. 1-45.
- FAGERBERG, J. (1988). «Why growth rates differ?», en DOSI, G; FREEMAN, C.; NELSON, R.; SILVERBERG, G., y SOETE, L. (eds.). *Technical change and economic theory*. Londres: Pinter Publisher.
- FREEMAN, C. (1982). *The Economics of Industrial Innovation*. Londres: Pinter.
- (1987). *Technology, policy, and economic performance: lessons from Japan*. London: Pinter Publisher.
- (1998). «The economics of technical change», en ARCHIBUGI, D. y MICHIE, J. (eds.), *Trade, growth and technical change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HALL, P. y SOSKICE, D. (2001). *Varities of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Nueva York: Oxford University Press.
- HOLLINGSWORTH, J. y BOYER, R. (1997). «Coordination of Economic Actors and Social Systems of Production», en HOLLINGSWORTH, J. y BOYER, R.

- (eds.). *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Nueva York y Cambridge: Cambridge University Press.
- JACKSON, D. Y DEEG, R. (2006). «How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of capitalist Diversity», en *MPIG Discussion Paper*, 06/2.
- KATZ, J. (2007). «Reformas estructurales orientadas al mercado, la globalización y la transformación de los sistemas de innovación en América Latina», en DUTRENIT, G.; JASCO, J., y VILLAVIENCIO, D. (coord.). *Globalización, acumulación de capacidades e innovación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- KIM, L. Y NELSON, R. R. (2000). *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrialising Economies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MELICIANI, V. (2001). *Technology, trade and growth in OECD countries*. Londres: Routledge.
- PINTO, H. (2012). «Instituciones, innovación y transferencia de conocimiento: contribuciones de los estudios sobre las variedades del capitalismo», en *ARBOR. Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 188(753): pp. 31-47.
- QUAH, D. (1996). «Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics», en *Economic Journal*, 106: pp. 1045-1055.
- SOETE, L. Y VERSPAGEN, B. (1993). «Technology and Growth: the Complex Dynamics of Catching Up, Faling Behind and Taking Over», en SZIRMAI, A.; VAN ARK, B., y PILA, D. (eds.), *Explaining Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- WHITLEY, R. (1999). *Divergent Capitalisms: the Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford: Oxford University Press.
- (2007). *Business Systems and Organizational Capabilities – The Institutional Structuring of Competitive Competencies*. Oxford: Oxford University Press.