

Acumulación, crisis y salidas a la crisis: algunas reflexiones metodológicas en torno a la noción de “regulación”

Alain Lipietz*

A MEDIADOS DE LOS AÑOS SETENTA algunos investigadores franceses expusieron de manera más o menos convergente (y después divergente) una serie de análisis con relación al crecimiento económico del pasado y la crisis en curso, en términos de “régimen de acumulación” y de “regulación”.¹ Esta aproximación técnica al tema se inscribía en una doble coyuntura:

a) *Una coyuntura económica: la de la crisis.* Se trataba aparentemente de una crisis provocada por el “choque petrolero”. Sin embargo, estos investigadores diagnosticaron de entrada una crisis prolongada, sin la esperanza de un retorno, a corto plazo, al fuerte y regular crecimiento de la posguerra. Sin embargo, la actual crisis presenta dos rasgos que la diferencian muy claramente de la “gran crisis” de los años treinta: prosecución de la inflación en vez de una baja en los precios, y conservación del nivel medio de la actividad en lugar de un derrumbe acumulativo.

b) *Una coyuntura teórica compleja.* Los pocos autores de inspiración marxista que habían estudiado la historia económica de largo plazo (entre otros, Sweezy y Mandel) habían puesto el acento sobre una especie de escansión** histórica: las “ondas intensas”, iniciadas por paquetes de innovaciones técnicas en materia de productos y procedimientos. Estas innovaciones agotaban pronto sus efectos positivos, sin que se sepa muy bien por qué, hasta la irrupción de un nuevo paquete. Los autores franceses que por el contrario querían poner el

* Investigador del Centre d'Etudes Prospectives d'Economie Mathématique Appliquées a la Planification (CEPREMAP), París, Francia.

** Escansión: medida de los versos i. e. ciclo.

¹ Los textos “fundadores” son la tesis de M. Aglietta [1974] y el estudio del CEPREMAP [1977], de los cuales están sacados los libros de Aglietta [1976], Boyer y Mistral [1978], Lipietz [1973a, 1979].

acento sobre las *relaciones sociales* tropezaban, por otro lado, con la dominación del *estructuralismo* en las ciencias sociales francesas: insistían en la *reproducción* de las relaciones capitalistas conforme a sus *tendencias*; poco se preocupaban por las mediaciones de esta reproducción y por su fragilidad; no se preparaban a comprender la crisis y la emergencia de lo nuevo.

Entre los conceptos centrales que se desprendieron de esta reflexión (“configuración de relaciones sociales”, “régimen de acumulación”, “relación salarial”, etc.), el más controvertido es seguramente el de *regulación*. En este trabajo trataremos de aclarar el sentido que esta escuela da a dicho término. Para ello, dejaremos deliberadamente de lado (excepto por algunas observaciones incidentales) los aspectos internacionales, que son más difíciles y complejos, aunque ya se haya empleado esta metodología en algunos estudios en este campo.²

En la primera parte, básicamente metodológica, trataremos de introducir los diferentes conceptos con la mayor cautela posible. En la segunda, pasaremos revista a las diferencias entre la crisis de los años treinta y la de los setenta, tal y como aparecen bajo este enfoque. En la tercera, y siempre bajo el mismo enfoque, plantearemos algunas preguntas en cuanto a la creencia de que la crisis tiene una salida de carácter puramente tecnológico (y, en este caso, una salida basada en la electrónica).

I. Cuestiones de método³

¿Qué entendemos por “regulación” (de las relaciones sociales)? Para contestar habría que advertir honestamente al lector que ello no queda claro realmente más que a través de la aplicación del propio concepto. Un concepto no es, por otra parte, más que un medio para aprehender lo real, una herramienta de nuestro razonamiento: lo construimos con la mira de alcanzar un objetivo relacionado con problemas que nos planteamos. Los problemas planteados en el origen de nuestra reflexión nos fueron impuestos por la gran crisis del capitalismo desatada en los años setenta, tras permanecer en estado latente durante un largo periodo. Entender por qué las cosas ya no iban bien, implicaba para nosotros entender aquello que sí había funcionado y cómo se había logrado. Llamamos *regulación de una relación social a la manera en que*

² Citemos los de J. Mistral y A. Lipietz en el CEPREMAP y los que fueron dirigidos por M. Aglietta y A. Brender en el CEP II.

³ El texto de esta primera parte no pretende en modo alguno realizar un consenso en el seno de “la escuela de la regulación”, aunque ésta fue la intención que nos motivó. En él, se podrán reconocer las deudas y las divergencias que tenemos con respecto al “marxismo estructural” del periodo anterior (Althusser, Balibar, Battelheim).

ésta se reproduce a pesar y a través de su carácter conflictual, contradictorio. La noción de regulación no se entiende, pues, más que en el seno de una constelación, aquella que implica los siguientes elementos: relación-reproducción-contradicción-crisis.

1. Punto de partida: el carácter conflictual de las relaciones sociales

Que los hombres se relacionen, eso es evidente, pero hablar de *una* relación social implica cierta permanencia en la manera en que se entablan las relaciones. En la miríada de actos sociales cotidianos, hablar de relaciones sociales es designar la *regularidad* de ciertas prácticas sociales, regularidad que no es obvia, ni objetiva ni subjetivamente. Una relación en apariencia tan sencilla como el trueque, paradigma fundamental de la economía (neo) clásica, es prácticamente tan improbable que nunca logró estabilizarse con regularidad, excepto tal vez en los márgenes, entre dos comunidades. La relación mercantil monetaria, hoy en día tan difundida, no se desarrolló al principio más que en un estado embrionario cuasi experimental y azaroso que no se consolidó más que a través de su generalización histórica.

Más aún, lo que llamamos “relación mercantil” o “relación salarial” es un conjunto de prácticas que sólo con el tiempo llegan a parecerse semejantes y que, por otra parte, sólo toman cuerpo al ser reconocidas como tales por los que de ellas hablan: agentes, teóricos o legisladores. A la inversa, a ciertas relaciones sociales fundamentales no se les reconoce por lo que son, y toman entonces otra forma. Así, en el derecho romano, el salario y la renta del suelo pudieron tomar la forma de un intercambio mercantil monetario y no fue sino con la legislación social,⁴ resultado de las luchas obreras del siglo XIX, que se le reconoció a la relación salarial una naturaleza diferente a la mercantil.

Así, identificar relaciones sociales es plantear un acto teórico (y no empírico), por cuenta y riesgo de quien lo plantea. Nosotros lo asumiremos plenamente. Este acto jamás es socialmente neutro porque se refiere a la representación que nos hacemos de la sociedad y que, en consecuencia, puede contribuir a la legitimación o impugnación de estas relaciones. Y esto por el hecho de que el *reconocimiento social* de la naturaleza de una relación forma parte de la relación misma. Claro que lo que el teórico “reconoce” no es necesariamente aquello que la sociedad reconoce: es así como la categoría de “ejecutivo” tiene más éxito práctico que la de “trabajador improductivo”. Sin embargo, cualquier relación social, aunque ésta sea económica, tiene una dimensión en la imaginaria social y una codificación consuetudinaria, ritual o política.

Sea como sea, no deja de haber algo de arbitrario en la identificación de las relaciones, ya que los hombres inventan sin cesar nuevas

maneras de entablar relaciones, y nuevas oportunidades o formas de entablar una *misma* relación. La *maleabilidad* de las relaciones sociales por medio de su permanencia histórica es una propiedad esencial del concepto de relación; sin embargo, cuando una relación cambia de forma existe la tendencia a ya no reconocerla. . . o a ya no reconocer la realidad cuando uno se atiene a una representación esquemática o caduca de sus relaciones fundamentales. Por ello, a lo más que puede pretender el teórico es identificar relaciones-tipo, o mejor dicho, caracteres universales típicos de un conjunto de prácticas sociales. Son caracteres que se perpetúan con bastante regularidad como para ser identificables, y los que se identifican (y esto, con más o menos éxito) son los menos típicos. Esta identificación ya es cuestión de estilo, casi de moda.

En los años sesenta el marxismo estructural francés se las ingeniaba para multiplicar configuraciones-tipo de relaciones, llamadas "modos de producción". Los teóricos de la regulación se dedicaron muy especialmente al estudio de la *relación salarial*, aun cuando ésta tuviera que llegar a absorber a todas las demás (ya fuera porque pensaban que así era en la realidad, o porque creían que dicha relación era hasta tal punto la dominante que a las demás formas sociales se las podían concebir como perturbaciones). Sea como sea, al ser el conjunto de modos de producción un conjunto social, se debe estudiar la *articulación* de los modos de producción, es decir, la relación entre sistemas de relaciones que llamamos formación *económico-social*.

Pero vayamos al grano. ¿Cómo es posible que las prácticas sociales conflictuales se reproduzcan con la suficiente regularidad como para constituir relaciones y sistemas de relaciones? Ya hemos adelantado al respecto una primera respuesta, menos insignificante de lo que aparenta ser: el reconocimiento de una relación contribuye a que ésta se perpetúe. Más adelante desarrollaremos esta observación en toda su importancia, pero antes tenemos que subrayar que una relación sólo podría ser reconocida cuando es *susceptible* de reproducirse. En otras palabras, las prácticas que una relación combina socialmente tienen el doble resultado de reproducir el conjunto de sus agentes en su existencia material y de colocarlos de nuevo en posición de aceptar, de imponer (o verse imponer) o de reanudar las mismas relaciones. Los resultados de las prácticas, en el marco de una relación, son idénticos a las condiciones observadas al inicio de la relación. Este fenómeno "estroboscópico"* llamó mucho la atención de los investigadores en ciencias sociales en los años sesenta y setenta. Tan es así que el solo hecho de comprobar que una relación reunía las condiciones teóricas de *reproducción* bastaba para agotar el estudio de esa relación social.

* *Estroboscópico*: fenómeno animado por un movimiento periódico rápido. (N. del T.)

Que una relación social sólo existe si es susceptible de reproducirse y que la reproducción de las prácticas que organiza sea incluso la esencia misma de esta relación (lo que nos permite hablar de una "relación") es hoy en día una evidencia. Pero es una evidencia que ha mantenido oculto por demasiado tiempo el carácter conflictual, contradictorio, improbable, azaroso, de esta reproducción de las prácticas. Las condiciones necesarias no son suficientes para que los agentes reproduzcan relaciones; no basta con que puedan hacerlo, ni que tengan interés en ello. En primer lugar, es preciso que tengan conciencia de que esta relación puede existir (que sea reconocida, incluso de manera ilusoria, como la "venta del trabajo"), e incluso que aparezca como *normal*, como natural. Ya lo hemos dicho; la relación social se incorpora en los individuos en la forma de costumbres, de *rutinas* aprendidas como las reglas aceptadas de un juego, incluso si cada quien busca mejorar el suyo. La capacidad de un grupo dominante para imponer un juego del que sacará provecho será designada como *hegemonía*; también hablaremos de hegemonía para designar la capacidad de un modelo de relaciones sociales para imponerse como ejemplar en una comunidad, e incluso en comunidades que el grupo dominante aún no organiza (como el "modelo americano" en los años cincuenta y sesenta). También la producción y la elección de productos y métodos son el producto de reglas, de *normas de producción y de consumo*.

→ Pero la autonomía, la creatividad o la insatisfacción de los individuos y de los grupos sociales (como consecuencia del carácter contradictorio de la relación) los induce a proponer nuevas normas, nuevas relaciones, o incluso, simplemente, a reivindicar en el interior de las relaciones hegemónicas otra manera de "jugar el juego", un nuevo reparto de las cartas. "La costumbre", las normas incorporadas, no excluyen las divergencias que, al acumularse, llegan a constituir desviaciones. Por sí solas nunca aseguran, pues, la reproducción: los subgrupos puestos en escena por las relaciones sociales entran necesariamente en conflicto. Esto no quiere decir que la relación social vaya a estallar: si logramos identificarla es precisamente porque eso no sucedió y porque la reproducción está operando, por lo menos de manera provisoria, hasta la crisis precisamente. Es pues necesario que la relación se reproduzca a pesar, e incluso *a través*, de la lucha de los agentes. ¿Cómo? Ese es *el problema de la regulación*.

Además de la *posibilidad* de la reproducción, es necesario que haya procedimientos de gestión social (*procédures sociales*), instancias de resolución de conflictos, que aseguren su *realización* a la que concurren las normas incorporadas en los individuos. Pero como las normas cambian con los proyectos y los conflictos, es preciso que se regule también la transformación de las normas. Los procedimientos de gestión social y las instancias que aseguran la modificación conjun-

ta de las normas constituyen otras tantas *formas de regulación* que, a su vez, participan de un modo de *regulación*.

La primera de todas estas formas es aquella a través de la cual la sociedad, por más conflictual que sea, instituye la obligación de seguir existiendo como tal: es la instancia política, la de la *soberanía*, que, en los tiempos modernos, toma la forma de *Estado*. Es gracias al Estado que las diferentes fracciones (determinadas por las relaciones sociales: las clases, los géneros, los órdenes o los individuos) que componen la comunidad no se consumen en una lucha sin fin. No porque la lucha tenga un fin sino porque mientras dure la configuración hegemónica de las relaciones sociales, los individuos y las clases en lucha no se consumirán en ella. Cualquiera que sea la apariencia privada de los inicios de la relación, es la soberanía la que define la legitimidad y la perennidad de las relaciones, es la que instituye el mercado, la moneda, la que codifica la relación social.

Pero no hay que equivocarse al respecto: la forma Estado no es la garantía o la expresión de una armonía, en el sentido de que los miembros de la comunidad ya no tendrían razón para luchar en ella. Es ante todo la expresión de una hegemonía que, por lo general, se traduce en la dominación de ciertos grupos sociales al mismo tiempo que la expresa. La violencia es, pues, el secreto último de la forma Estado, pero si en cada recurrencia de las relaciones sociales se necesitara la fuerza, ya no se podría hablar de Estado. En general, el Estado se encamina por sí mismo hacia la hegemonía, una hegemonía acorazada a base de coerción: por las buenas o por las malas, las normas que simboliza son incorporadas, aceptadas y, en caso de conflicto entre lo antiguo y lo nuevo, o entre los intereses contradictorios, el reconocimiento del orden social equivale a reconocer su arbitraje: es el Estado el que posee el "monopolio de la violencia legítima". Respaldándose en esta forma arquetípica, las demás formas de regulación se despliegan en *formas institucionales* y en *redes*.

⇒ Las *institucionales* (o estructurales) son las formas fenomenales e incluso legales por medio de las cuales los agentes viven su inicio de relación (incluso si no tienen una conciencia adecuada de la naturaleza de esta relación): es la regla del juego explícita, por oposición con la realidad muda, inmanente, del lazo que los une. Estas formas son codificadas por convención, por costumbre, incluso muchas veces antes de que reciban el sello de la soberanía. Son el resultado de un *compromiso institucionalizado*: aceptar el intercambio de mercancías contra moneda ya es un compromiso dentro de la violencia latente en la socialización de los trabajos privados; aceptar un salario, es un compromiso que no implica el monto del salario. Para asegurar la regulación, precarizada por el carácter conflictual de las relaciones, las formas institucionales también tienen una historia, fruto de la lucha de los individuos y de las clases. La codificación de la relación salarial se des-

pliega en convenciones colectivas, salario indirecto (“Estado-Providencia”), etc.; la del intercambio, en reformas sucesivas de la moneda y del crédito.

Pero por más que esas formas institucionales establezcan *mediaciones* (la moneda, la masa salarial indirecta) se requiere que éstas tengan una organización material: administración del Estado, instituciones de gestión y de circulación de la moneda, organismos del Estado-Providencia. Llamaremos *redes* a estas formas de organización de la reproducción cotidiana.

Estas distinciones son propuestas aquí de acuerdo con lo que nos parece ser su pertinencia y quienes las utilicen no deben sacralizarlas. Para tomar un ejemplo, vemos que en efecto la permanencia de la relación mercantil depende de un muy largo plazo (multisecular), mientras que las formas institucionales características de un modo de regulación de esta relación (por ejemplo, el mercado de las materias primas) depende del largo plazo (se desarrollan y se transforman al cabo de tres generaciones). Pero si “el mercado” es una forma institucional, los mercados, las ferias, son redes en las que se despliegan comportamientos más o menos rutinarios.

Aquello sobre lo que queremos antes que nada llamar la atención es el triple punto de vista que nos parece debe requerir el análisis de las relaciones socioeconómicas:

- El análisis teórico de la reproducción de estas relaciones, es decir, de sus exigencias, y de su dinámica; en otras palabras, se trata de lo que podríamos llamar leyes o tendencias *inmanentes* que “dominan” el comportamiento rutinario de los agentes relacionados entre sí.
- La puesta en evidencia de los procedimientos de gestión social que, al obligar a los individuos y los grupos a atenerse a la lógica de las relaciones existentes, actúan de esta forma como leyes o fuerzas *coercitivas*.
- La interiorización, por parte de los individuos o los grupos, de un espacio de *representación* de la realidad social, de *móviles*, de *normas* tanto de comportamiento como de anticipación y de elección, compatibles con la reproducción del conjunto (aunque desviándola tendencialmente).

El conjunto de estos niveles de realidad constituye una especie de “molde social” que da cuenta de la estabilidad estructural de la sociedad. La acumulación, más o menos inevitable, de divergencias y contradicciones entre los niveles, que son a su vez consecuencias del carácter contradictorio y conflictual de las relaciones sociales, puede conducir a discontinuidades en la reproducción de estas relaciones: estas discontinuidades son las *crisis*. En ciertos casos, la crisis no hace más que traducir la incompatibilidad de las anticipaciones y de los

comportamientos: conforme a las formas institucionales del modo de regulación en vigor, las fuerzas coercitivas deben en principio “hacer entrar en razón a cada quien”, es decir, hacerle seguir la lógica inmanente de la configuración actual de las relaciones sociales. En tal caso, se hablará de “crisis menores” o “crisis *dentro* de la regulación”. Pero también es posible que la crisis exprese una inadecuación entre los comportamientos inducidos por el mismo funcionamiento del modo de regulación y las tendencias o exigencias de la reproducción de las relaciones sociales en la formación económico-social. Se hablará entonces de “crisis profunda” o “crisis *de* la regulación”.

En los dos casos, la crisis no es sino la otra cara de la regulación: una expresa y la otra contiene el carácter conflictual originario de las relaciones sociales. En resumidas cuentas, la crisis estalla cuando la regulación alcanza un punto de “catástrofe”, cuando la estabilidad estructural de la sociedad ya no puede ser asegurada.

¿Debe entenderse por ello que, en la medida en que un modo de regulación asegura provisionalmente la improbable estabilidad de la reproducción de las relaciones sociales, es por lo que este modo de regulación “está precisamente ahí”? ¿Que ha sido instituido *con el fin de* hacer funcionar la relación?, ¿Que tiene como *función* la reproducción, y que su efecto estabilizador es la causa de su propia existencia? Eso sería confundir las exigencias o los presupuestos teóricos de una relación social, identificada y teorizada *a posteriori* (es decir, cuando ya demostró su “reproductibilidad”) con las condiciones históricas de su formación, como si la historia hubiera preparado la realización de esta relación, como si se hubiera fijado como meta esta realización.

Pasemos por alto los peligros políticos de semejante manera de ver las cosas. Desde un punto de vista teórico, lleva irresistiblemente a una especie de fetichización del concepto de subjetivación de las estructuras (“el modo de producción exige, requiere, impone, para su desarrollo, el establecimiento de tal o cual forma institucional, y dicta el comportamiento de los agentes, como lo haría un director de cine con sus actores”). Además de la ridiculez epistemológica y ontológica, no siempre evidente en la puesta en práctica de concepciones implícitamente funcionalistas o finalistas,⁴ lo que nos parece fundamental rechazar es el determinismo y el carácter unívoco del proceso de engendramiento de las formas sociales que implacablemente resulta de este determinismo. En efecto, eso volvería totalmente incomprensible la *variedad* (de una comunidad a otra) y la *variabilidad* (de una época a otra) de las configuraciones de las relaciones sociales, así como del proceso de articulación de los modos de producción, o de las formas parciales de regulación, que concurren a la reproducción de relaciones

⁴ En el campo de las relaciones “imperialistas”, se podrá encontrar un análisis más exhaustivo de los peligros de estas concepciones en el artículo de Lipietz (1983b).

sin embargo, fundamentalmente parecidas. Esta variedad, esta variabilidad de las formas de regulación, esta plasticidad de las relaciones mismas, sólo se vuelven comprensibles si siempre tenemos presente que somos nosotros (los teóricos) los que reconocemos las relaciones sociales en la práctica de los hombres concretos, y que no son las relaciones las que por sí mismas se despliegan. La invención y la estabilización de esas relaciones son el producto del luchas de clases o de grupos, de *movimientos sociales*, nacidos en el campo de relaciones pre-existentes, y a veces diferentes de aquellas que contribuyen a estabilizar. Por lo tanto, son relaciones determinadas por circunstancias existentes, pero con ese margen de maniobra, esa irreductible “impredecibilidad” que implica la mediación del *proyecto* entre los “intereses” y los comportamientos.

¿Quiere esto decir que la historia sólo es un caleidoscopio de movimientos aleatorios, con la cual no hay nada más que hacer sino escribir su crónica? Por supuesto que no. Por principio de cuentas, no todo es realizable, no cualquier innovación es viable y no cualquier configuración de relaciones es estable. Recordemos que si nos es posible examinar una relación social es porque ésta ya se estabilizó y que, por lo tanto, ya tiene resueltas sus contradicciones. Existen pues posibilidades para el estudio *general* de un modo de producción, de sus contradicciones y, por lo tanto, de las exigencias lógicas de su estabilización. Existen luego posibilidades para el estudio *particular* de las soluciones, siempre originales e inesperadas *a priori*, que la historia da a esas contradicciones. Y esto, porque la satisfacción concreta de esas exigencias no es la materialización necesaria de una estructura pre-existente en el universo de las ideas, es un *hallazgo* histórico. En ocasiones, esta satisfacción se presenta como un montaje: éste es el caso cuando el grupo hegemónico ha buscado explícitamente una solución a una contradicción y la encuentra. Pero generalmente esta satisfacción es el producto de innovaciones sociales, internas a cada comunidad organizada en Estado-nación; más aún, es el resultado de la concomitancia (que resulta ser complementariedad) de los procesos paralelos cuyas diferentes formaciones económico-sociales son la sede. Esas innovaciones son el resultado de conflictos, de compromisos institucionalizados entre proyectos, de los cuales ninguno, por lo general, tenía mucho que ver con el resultado. Tenemos por último el estudio concreto de la degradación de los efectos benéficos de estos “hallazgos”, causada por el desarrollo mismo de las contradicciones subyacentes.

Todo esto nos confirma en la idea de que la historia de los “moldes sociales”, lo mismo que la historia natural (tal como la concibe la nueva teoría de la evolución de las especies, la de los “equilibrios puntuados”), está llena de innovaciones sin futuro, de experiencias a veces monstruosas que no tuvieron eco. No fueron ni Hitler, ni Roosevelt,

ni el Frente Popular (menos aún J.M. Keynes) los que inventaron la "salida" a la crisis de 1930. El modo de regulación que se estabilizará después de la Segunda Guerra Mundial combinará con más o menos acierto, según los Estados-nación, diversas innovaciones a veces muy antiguas. Con todo, esas innovaciones pudieron en aquel entonces constituirse en sistema, es decir que resultaron capaces de resolver (de manera temporal) las contradicciones que el estudio de las exigencias generales del modo de producción nos había revelado. El modo de regulación no fue creado "para" resolverlas, pero siguió existiendo y se desarrolló porque *de hecho* las resolvía. En este sentido, y solamente en este sentido, se puede hablar de un "funcionalismo *a posteriori, ex post*", pues siendo las cosas lo que son y viendo la historia y sus costumbres, el modo de regulación resulta tener "como función" resolver esas contradicciones.

2. *El capitalismo: estructura, contradicciones, regímenes de acumulación y modos de regulación*

Se puede resumir la estructura del modo de producción capitalista en una combinación de dos o tres relaciones fundamentales: la relación mercantil (monetaria) y la relación salarial, pudiendo esta última descomponerse en dos elementos.

a) La relación mercantil

La relación mercantil es constitutiva de una sociedad donde la producción para la sociedad se efectúa por medio de unidades económicas privadas, es decir, que operan independientemente unas de otras. La contradicción se resuelve por medio del intercambio, que presenta un doble aspecto:

- una mercancía que se intercambia valida socialmente el trabajo invertido en su producción;
- el propietario de la unidad que produjo tal mercancía adquiere un derecho sobre una parte equivalente del trabajo social, realizada en otra unidad de la división del trabajo.

Concretamente, el productor mercantil debe conseguir intercambiar su producto por el reconocimiento del valor social de su trabajo, el cual a su vez le otorga un derecho sobre el trabajo ajeno. Este reconocimiento-derecho es una institución social: la *moneda*. Por otra parte, para hacer valer sus derechos sobre una parte equivalente del trabajo social, la necesidad de arrancar el reconocimiento de la validez social de su propia producción, por medio de un intercambio contra moneda, constituye la *coerción monetaria*. Cualquier economía mercantil

digna de ese nombre es monetaria, es decir, en ella existe una institución que desempeña el papel de *equivalente general*, por medio del cual cada productor mide su participación en el trabajo social, pero goza en cambio de un derecho incondicional a la intercambiabilidad inmediata con las demás mercancías.

Es por el hecho mismo de que los agentes están conscientes de que pueden validar sus productos contra una cantidad de moneda (realizarlos en moneda) que perciben éstos como poseedores de “algún valor” e incluso de “un” valor. Que la sustancia del valor sea el trabajo social (es decir, *aquello* que “socializa” la forma valor) y que las mercancías tengan “un” valor (que toma la forma fenoménica de una cantidad de moneda, su *precio*, contra la cual sabemos que pueden intercambiarse), no implica un lazo microeconómico entre su “valor” y la cantidad de trabajo invertido en promedio en la producción de cada tipo de mercancía (y cuyo elemento inverso es la productividad).⁵

Además, otras relaciones sociales entran en juego: al reclamar su parte de trabajo social, cada productor mercantil hace valer no sólo los derechos que le confiere su propia participación, sino también otros que resultan de esas otras relaciones sociales (propiedad de la tierra, del capital, etc.). El conjunto de las normas admitidas por el productor mercantil lo lleva a determinar —por medio de *conexiones de superficie* entre sus costos, sus gastos de trabajo y la valorización subjetiva de sus derechos— un *precio de oferta*. La realización o no realización efectiva de su producto a este precio y, por lo tanto, el derecho que le es concedido sobre el producto del resto del trabajo social, es la forma general de regulación correspondiente a la producción mercantil, llamada *ley del valor*.

Las conexiones de superficie, los mecanismos de formación de los precios de oferta y, de una manera más general, de los ingresos en moneda, dependen fundamentalmente del conjunto de las formas de regulación en vigor en la formación social: son la forma bajo la cual las leyes coercitivas manifiestan a los agentes su pertenencia a la sociedad y se presentan como un conjunto de coerciones en el seno de un espacio de representación en donde los agentes pueden desplegar su estrategia (el mundo de los precios y los ingresos).

¿Cuáles son las condiciones requeridas para que una institución pueda servir de moneda? Ya lo hemos dicho: debe ser socialmente reconocida como *representante del valor*, y por esa razón, *intercambiable incondicionalmente*, es decir que, contrariamente a las mercancías, no tiene por qué ser validada; lo es *a priori*.

⁵ En relación con estos temas (valor, precio, moneda) controvertidos entre los partidarios de la “regulación”, que no son (o ya no son) todos marxistas, véase Lipietz (1983a y c) y Aglietta y Orléan (1982).

La condición de "representación del valor" depende a su vez de las costumbres de los agentes, del imaginario del valor. Así, una mercancía en especial (el oro) puede representar valor porque efectivamente lo posee. Pero una representación del *valor en proceso*, es decir, del valor en vías de ser producido y socialmente reconocido, por ejemplo una letra de cambio, puede muy bien desempeñar ese mismo papel; y esto si, por un lado, un modo bastante desarrollado de representación del valor es adquirido por los cambistas y si, por otro lado, éstos admiten que la producción representada por la letra de cambio será a fin de cuentas validada socialmente y que por eso mismo representa un derecho sobre el ingreso ulterior de un agente.

Quedaría por definir otra condición: la convención que reconoce el carácter indiscutiblemente intercambiable del trabajo representado por la moneda. El oro es moneda porque lleva acuñado el sello del soberano, quien es el que decide que tal metal (a veces dos) detenta el monopolio de la intercambiabilidad incondicional. Esta mercancía es "elegida" como representante social del valor, y por lo tanto, queda *excluida* del círculo de las mercancías propiamente dichas, las cuales deben ser a cada momento validadas.

Lo mismo ocurre en realidad con la "moneda de crédito", aquella que representa la confianza en la validez social de un valor en proceso. El banquero que abre un crédito a un empresario anticipa localmente la validez de las obligaciones de trabajo de este último dentro de una producción particular (*la ante-valida*). Basta para ello que haya una confianza general en cuanto a las capacidades de anticipación del banquero (o de una colectividad de banqueros que intercambian entre sí reconocimientos de deuda) en lo que se refiere a la coherencia de las obligaciones de sus respectivos deudores. Nos enfrentamos en ese caso a un sistema *fraccionado* de emisión de moneda. Pero aquí también la azarosa estabilización de una confluencia de las confianzas muy pronto debe ceder el paso a la selección soberana de los billetes "dignos de confianza" por el banco del soberano: el Banco Central. Éste declara que sólo "representan valor" los títulos que emite, y puesto que dichos títulos están respaldados por flujos de valor cuya validez le es otorgada por el propio banco (los pseudo-valida), éste impone la aceptación de esos títulos como "verdadera moneda": tienen así *cotización forzada*. Estamos entonces frente a un sistema *centralizado*.

En realidad, el sistema monetario es una combinación, increíblemente variable, de moneda-mercancía y de moneda de crédito del sistema fraccionado y del centralizado: es un sistema *jerarquizado*.

La coerción monetaria es pues más o menos tensa. A la pareja simple "elección/exclusión" la sustituye una escala diferenciada de la validez que se les reconoce a los títulos, desde la moneda central cuya aceptación se impone a todos, hasta los azarosos préstamos, cuyos títulos no representa más que una apuesta sobre la posibilidad de rem-

bolso que el prestamista asume por su cuenta y riesgo, pasando por los préstamos privados que el Banco Central pseudo-valida, al descontarlos de nuevo o al rescatarlos.

Esta jerarquía es la condición de operación de la ley del valor. La regular validación de las producciones se manifiesta en el reembolso de las deudas (del corto al largo plazo), la no-validación de las producciones consideradas socialmente inútiles se manifiesta en la desvalorización selectiva de los créditos. Si la diferenciación monetaria llegara a reducirse a la oposición entre una escasa reserva de moneda metálica y un flujo de mercancías, la circulación sería sublíquida y peligrosamente deflacionaria, y esto, por el hecho de que la realización de las mercancías está subordinada a una nueva puesta en circulación de los tesoros privados. Si, por el contrario, el Banco Central pseudo-valida cualquier cosa, la jerarquía se anula y cualquier productor consigue la contraparte monetaria de una producción incluso invendible, pero entonces la moneda pierde rápidamente su credibilidad como representación de un trabajo susceptible de ser socialmente validado. En ese caso, nos enfrentamos a una crisis (hiper)-inflacionaria, a menos que sea frenada por el ahorro forzado, las reservas y las colas propias del capitalismo de Estado.⁶

La posibilidad de una forma institucional como la moneda de crédito, sobre todo con cotización forzada, aparece pues como subordinada a la capacidad, en el conjunto de la economía mercante, de anticipar correctamente la coherencia de los flujos de valores en proceso. A la inversa, tal forma institucional es "funcional" (en el sentido precisado anteriormente) en un tipo de sociedad mercantil en la que la circulación tiene como meta la expansión máxima de los valores en proceso que circulan en manos de los agentes: éste es el caso del capitalismo desarrollado. Pero debemos introducir aquí lo que caracteriza propiamente a éste: la relación salarial.

b) La relación salarial

La relación de la que se trata aquí es la de la separación que se establece entre los productores y los medios de producción, separación en la que conviene distinguir dos dimensiones de la misma relación, o incluso (de acuerdo con el estilo del teórico) dos relaciones:

- Desde el punto de vista de la *propiedad* económica, es decir, de la capacidad de asignar las unidades económicas a tal o cual producción dentro de la economía mercante, y de disponer del producto.

⁶ Se encontrarán algunas observaciones sobre las particularidades de la regulación en el capitalismo de Estado en Leborgne y Lipietz (1983), y sobre todo en Chavance (1980).

- Desde el punto de vista de la relación de *posesión* o de apropiación real, es decir, de la capacidad de organizar y poner en funcionamiento el dispositivo productivo.

La separación en la primera relación se resuelve en el *contrato salarial*, establecido entre el propietario de los medios de producción y el trabajador libre. Su marco general es una institución que moviliza de entrada las representaciones jurídicas (derecho de usar y abusar), y su práctica rutinaria exige al "capitalista" y al "asalariado" el establecimiento convencional del precio y de la duración de la jornada de trabajo, así como de los límites (o ausencia de límites) de la intensidad de trabajo. Los modos y las normas (jurídicamente codificadas) del establecimiento de este contrato han evolucionado considerablemente. Lo que aquí nos interesa, desde el punto de vista del análisis de las contradicciones fundamentales del capitalismo, es el hecho de que el contrato salarial representa un *doble* intercambio:

- A cambio de poner a disposición del capitalista su capacidad de trabajo, los asalariados reciben un valor en moneda que pueden gastar libremente pero que de hecho les asegura cierto modo de vida, una *norma de consumo*, cuyo valor es inferior (a nivel global y expresado en moneda) al de su producción (el valor agregado), siendo la *plusvalía* la diferencia.
- A cambio de este abandono de la plusvalía y de esta sumisión (llamada *sumisión formal*) al control del capital sobre el trabajo, el capitalista asume los riesgos de la validación mercantil del producto del trabajo.

En otras palabras, el valor de la fuerza de trabajo es inferior al valor producido, pero el primero por lo menos está validado. El salario, contraparte de la venta de la fuerza de trabajo, al que se añadirá con el tiempo el *salario indirecto*, se presenta pues inmediatamente como una demanda monetaria dirigida a la producción mercantil del momento. A la inversa, la plusvalía distribuida de manera complicada por la competencia de los capitales, permite a los capitalistas *acumular* en capital, es decir, aumentar la magnitud del valor-en-proceso del cual son propietarios, bajo la forma de nuevas compras de medios de producción y de nuevas contrataciones de mano de obra.

La tasa de reparto del valor agregado establece pues, sin duda, una nueva contradicción, cuya unidad se resuelve a través de la lucha: demasiado salario y acumulación insuficiente o demasiadas ganancias y demanda insuficiente. Es el problema fundamental de la regulación de la relación salarial.

Esta relación no es sin embargo la única que se forma en el seno de lo que llamamos relación salarial. Más fundamental todavía es la rela-

ción entre los hombres (y las máquinas) en el seno del proceso de trabajo (o relación de posesión). En oposición con el trabajo artesanal, en el que el mismo productor emplea herramientas que a veces concibió él mismo, adoptándolas en función de su uso, y por consecuencia en el que conserva el dominio de su actividad, el capitalismo tiende a organizar un proceso de trabajo *colectivo* en el que busca separar en la actividad productiva el elemento intelectual o la concepción, por una parte, y el elemento manual o la ejecución rutinaria, por otra. Esta apropiación del *savoir faire* colectivo permite el control capitalista sobre el uso y la intensidad del tiempo de trabajo: es la *sumisión real*. Ésta se materializa en las formas de la mecanización: de productor que se sirve de una herramienta, el obrero tiende a convertirse en aquello que sirve a la máquina.

Como toda socialización del *savoir faire*, este proceso tiende a aumentar la productividad. Pero lo que resulta ser propio del capitalismo es que se trata de una "socialización-apropiación" en la que el saber social se materializa frente al productor directo como un *capital fijo* que le es ajeno. Esta tendencia puede tener su contraparte en la progresión de la relación entre el capital adelantado y el valor agregado, llamada *composición orgánica*. Semejante manifestación contable de una tendencia de la sociología del trabajo está sin embargo sujeta a perturbaciones: además del hecho de que la composición técnica ("volumen de máquinas per cápita") no aumenta necesariamente, la baja del valor de las mismas máquinas, junto con la productividad, tiene como efecto contrarrestarla.

En todo caso, nuevos campos de contradicciones se abren aquí. Al aumentar la distancia entre el productor y su actividad, el capitalista conseguirá un mejor *control directo* de la intensidad del trabajo del asalariado, pero por otro lado se negará a movilizar sus capacidades de iniciativa, lo que puede tener efectos contraproducentes. Al dejarle al productor una *autonomía responsable*, el capitalista le dejará más posibilidades de adaptación y de innovación, pero perderá los medios para controlar su sumisión, aunque siempre seguirá teniendo alguna ventaja relativa. La regulación de esta contradicción se materializa a través de la lucha en el mismo lugar de trabajo, pero también en el seno de las redes de reproducción de la fuerza de trabajo, en la institucionalización de una *estructura de las calificaciones*, de normas variadas de *disciplina de empresa*, etc., que desemboca en una diferenciación de los colectivos de trabajo y de las reservas del "mercado de trabajo".

Nosotros nos abocaremos esencialmente a los problemas que se le plantean a la acumulación por los movimientos de la productividad y de la composición orgánica. La demanda de medios de producción (capital fijo y bienes intermedios) por parte de los capitalistas constituye en efecto el segundo centro (después de los gastos de los asalaria-

dos) de validación social de las producciones realizadas de manera autónoma. A ello hay que agregar los propios gastos del Estado (financiados por el impuesto o por la creación monetaria respaldada por el impuesto) y los consumos improductivos de los capitalistas. Pero los consumos productivos (inversiones) tienen como particularidad el comprometer el porvenir de la producción. Hablaremos de *acumulación extensiva* cuando ésta se realiza, con técnica constante, por medio de una simple ampliación de los procesos de producción, y de *acumulación intensiva* cuando las normas de producción (es decir, las técnicas dominantes que se imponen a todos por su productividad superior) sufren constantes cambios a medida que la acumulación se efectúa. En la realidad, las dos están por supuesto estrechamente ligadas entre sí, por eso es preciso hablar “de acumulación *con* dominante extensiva o intensiva”.

En todos los casos, la acumulación es el producto de una decisión autónoma del capitalista, quien invierte *más* trabajo social con la esperanza de que éste será validado. Con ello, contribuye efectivamente a la validación del producto del momento (al invertir, al contratar mano de obra), pero también plantea el problema de la posterior validación a una escala más amplia. Esto nos lleva a los problemas fundamentales de la producción capitalista.

3. *¿Cómo puede lograrse la acumulación?*

Socialmente, la reproducción de conjunto se presenta de la siguiente manera: “valores en proceso-capitales” desfilan unos al lado de otros intercambiándose mercancías o intercambiándolos con esos otros valores en proceso que son los ingresos salariales. ¿Cómo es posible que este abigarrado entrelazamiento de procesos autónomos llegue a tejer un producto social coherente en donde todos los contratos privados de trabajo (dando un rodeo por los gastos en capital) resulten validados? Como en cualquier relación social, la experiencia de que exista la posibilidad de una solución es en sí una de las bases de la solución. En función de sus experiencias (sus ganancias anteriores) y de su conocimiento del mercado (experimentado en los periodos precedentes), el capitalista arriesga la decisión (que cree conveniente) de proseguir con la relación salarial y reinvertir en capital constante; por este solo hecho, contribuye a la validación del producto de sus colegas y de la fuerza de trabajo ofrecida por la clase de los asalariados. *Las condiciones heredadas del pasado y la anticipación de un futuro en su prolongación* son las condiciones del lazo social presente. La continuidad de la acumulación, las costumbres adquiridas en relación con una asignación que resulta ser equilibrada entre las diferentes ramas, así como las anticipaciones en lo referente a las orientaciones sociales de la transformación de las normas de producción y consumo, dominan como una

fuerza inmanente las decisiones privadas de los empresarios (y de sus banqueros), sentando las bases de un molde social que, en este caso, llamaremos *régimen de acumulación*.

El régimen de acumulación es un modo de reparto y de reasignación sistemática del producto social, que realiza en un periodo prolongado cierta adecuación entre la transformación de las condiciones de la producción (volumen de capital invertido, distribución entre las ramas, y normas de producción) y las transformaciones en las condiciones del consumo final (normas de consumo de los asalariados y de las demás clases sociales, gastos colectivos, etc.)

Tan pronto como la acumulación se amplía, sobre todo al hacerse intensiva, el crecimiento de la producción de bienes de producción y bienes de consumo debe resultar adecuado al crecimiento de las inversiones en capital y al crecimiento del poder adquisitivo de los asalariados. Resulta pues cómodo resumir la coherencia de un régimen de acumulación sobre la base de un *esquema de reproducción* que describe, periodo tras periodo, la asignación del capital (y, por ende, de trabajo) entre las dos *secciones* fundamentales de la producción de valores de uso definidos solamente por su función social (Sección I: bienes de producción que reproducen el monopolio de la propiedad capitalista; Sección II: bienes de consumo que reproducen la existencia de los trabajadores libres). El esquema de reproducción es, por así decirlo, el esqueleto del régimen de acumulación, la huella de su coherencia formal.

A esta altura aparecen ya varios regímenes de acumulación típicos: la acumulación extensiva (simple crecimiento homotético de las dos secciones que se validan recíprocamente); la acumulación intensiva sin producción en masa (en la que el solo crecimiento del capital constante valida el crecimiento de la sección I); la acumulación intensiva con creciente consumo masivo, etc. Pero más allá de esta estilización fundamental, el análisis de un régimen de acumulación concreto exige por supuesto algunos matices.

Cualquier régimen de acumulación concreto está inmerso en un "exterior", en el doble sentido del término. En primer lugar, no toda la producción en una comunidad nacional está regida por las relaciones capitalistas; comenzando por la reproducción de la fuerza de trabajo. La relación social patriarcal o, lo que es lo mismo, el modo de producción doméstica o "sexage", asegura su reproducción al utilizar los "medios de reproducción" que le permite comprar su salario. En esta relación social, la "productora", sea ésta compañera, madre o hija mayor, no crea ningún "valor" ya que su trabajo no es mercantil. Este trabajo resulta gratuito para el capitalismo lo que no quiere decir que la explotación doméstica tenga como "función" abatir el costo de la fuerza de trabajo y que haya sido creada para tal efecto: se trata, aquí también, de un "hallazgo". En cambio, la producción mercantil

capitalista puede penetrar en una parte creciente de la producción y de las funciones domésticas: esta penetración es un campo de expansión posible para el asalariamiento y para la acumulación capitalista, y por ende es una dimensión posible del régimen de acumulación. Lo mismo ocurre para todos los modos de producción que se articulan con el capitalismo en una formación económico-social concreta (pequeña producción mercantil simple, formas bastardas de las relaciones feudales, como la aparcería y el arrendamiento, etc.).

Otra dimensión aparece también al tomar en cuenta las relaciones económicas entre comunidades organizadas por el capitalismo. Históricamente, las primeras prácticas identificables como conformadoras de la relación capitalista rebasaron por cierto ampliamente las fronteras de los estados feudales o tributarios. Pero el Estado-nación moderno, concebido como comunidad de individuos unidos por un contrato social, se desarrolló con la generalización de las prácticas mercantiles. Es en este marco que se codificó e institucionalizó la relación salarial, a la sombra de la soberanía del Estado cimentado por la historia de las luchas civiles y extranjeras. Es al nivel del Estado-nación que se resuelven las contradicciones sociales, de ahí que se fue afirmando poco a poco la coherencia de verdaderos regímenes de acumulación, la unificación del primero y la densificación de estos últimos alimentándose mutuamente.

La "creación del mercado interior" por el desarrollo de las relaciones capitalistas nunca ha ocasionado la desaparición de los intercambios internacionales: en función de la evaluación de los regímenes de acumulación, se restringieron o crecieron en importancia. Para el análisis de un régimen de acumulación nacional es pues útil aislar una "sección exportadora" (Bertrand [1978]) cuyos ingresos alimentan el financiamiento de la compra al exterior de bienes de uso "sección I" o "sección II". Desde cierto punto de vista, incluso se puede hablar de "regímenes de acumulación mundiales".

He aquí entonces las bases de nuestro "molde social". Sin embargo hay que considerar que los regímenes de acumulación no se materializan por sí solos, con la única fuerza de las ideas platónicas contenidas en los esquemas de reproducción. Siempre se pueden inventar esquemas de reproducción. El problema es saber cuáles son las fuerzas coercitivas, cuáles las formas institucionales, que asegurarán la coherencia de las estrategias y de las anticipaciones de los agentes de la economía mercante capitalista, para hacerlas converger en la realización del esquema de reproducción.

Henos aquí de nuevo ante el problema de la regulación. Llamaremos pues *modo de regulación* al conjunto de las formas institucionales, redes, normas explícitas o implícitas, que aseguran la compatibilidad de los comportamientos en el marco de un régimen de acumula-

ción, de acuerdo con el estado de las relaciones sociales, y por encima de sus caracteres conflictuales.

En el modo de producción capitalista, las formas de regulación deben por lo menos referirse a:

- la regulación de la relación salarial (establecimiento de las normas de tiempo, de intensidad del trabajo, del valor de la fuerza de trabajo y de la norma de consumo de los asalariados, reproducción de la jerarquía de las calificaciones, de la segmentación del mercado del trabajo, etc.);
- la regulación de la reasignación del capital-moneda liberado por la validación de las mercancías, en tal o cual rama y en función de tal o cual grado de intensificación de la composición orgánica;
- la reproducción y la gestión de la moneda, su emisión, su circulación, sus formas de realización productiva, etc.;
- las formas de la intervención del Estado (desde lo jurídico hasta lo económico).

La amplia variedad de esas formas abre un inmenso campo de investigación a “la escuela de la regulación”. Con todo, resultó de una gran utilidad heurística polarizar dos modos de regulación caracterizados por formas institucionales contrastadas, ya sea que la aleatoria validación social de las mercancías y de las fuerzas de trabajo ofrecidas era simplemente *ex-post*, o que la alta probabilidad de su realización era integrada *ex-ante* en el comportamiento de los agentes. En el primer caso, los valores en proceso o bien ejecutan uno tras otro los “saltos mortales” de la metamorfosis en moneda, o bien son eliminados. En el segundo caso, por lo contrario, los valores en proceso integran a la vez su propio crecimiento y la transformación de las normas sociales de producción e intercambio para orientar sus metamorfosis.

En el primer caso se hablará de *regulación competitiva*; en el segundo caso, de *regulación monopólica*. En un extremo, la fuerza de trabajo se venderá al día, a un precio que dependerá de las tensiones del mercado; en caso contrario, no encontrará la manera de reproducirse. En el otro extremo, no tan sólo se le garantizará al asalariado un ingreso mínimo sino que él mismo se alquilará a un empresario particular bajo contrato pluri-anual, que integrará las modificaciones previstas en el entorno económico. En el primer caso, los valores en proceso ofrecidos bajo la forma de mercancías en el mercado desaparecerán u obtendrán su derecho a la metamorfosis en dinero, de acuerdo con el estado de una división del trabajo que se impondrá al productor. En el segundo caso, grupos financieros conformarán la evolución misma de las normas de producción, financiando para ello el desarrollo de nuevos productos y procesos. Este financiamiento se logra-

ra con las amortizaciones debidamente controladas de antiguas ramas, cuya "obsolescencia" será organizada. En la regulación competitiva se necesitará disponer de antemano de moneda-mercancía portadora de valor para intercambiarla contra mercancías. En la regulación monopólica, bastará con ser reconocido capaz de llevar a buen término un valor en proceso para verse proponer los signos monetarios que permitirán sus primeras metamorfosis.

Esta polarización estilizada no debe conducir a un nuevo dogmatismo o a una nueva escolástica: por un lado, hay que evitar rechazar todas las formas parciales aduciendo el carácter de conjunto del modo de regulación; por otro lado, tampoco se puede caer en una combinatoria formal de elementos, que conduzca a razonamientos del tipo: "tantos elementos competitivos desde este punto de vista o tantos elementos monopólicos desde este otro punto de vista". Mucho más provechoso será estudiar de qué manera la "conjugación" o la conformación histórica de formas institucionales participa con particular éxito en la regulación de un régimen de acumulación anterior. Comprobaremos entonces desfases temporales a veces muy importantes en el establecimiento de formas de regulación que posteriormente resultarán capaces de "formar sistema" entre ellas y con el régimen de acumulación. También se advertirá la gran variedad de formas institucionales o de redes que, de un país a otro, cumplen la misma "función" en el seno de un modelo de regulación. Por último, comprobaremos que el predominio (la hegemonía) de un modo de regulación no excluye la supervivencia (y la "funcionalidad") de formas dominadas en ciertos mercados particulares.

II. De una crisis profunda a otra

Los estudios concretos a partir de los cuales se han constituido los conceptos de "La escuela de la regulación" se refirieron en un primer momento a Estados Unidos (Aglietta [1976]) y Francia (CEPREMAP [1977]).

1. *Un cuadro muy esquematizado*

Nos basaremos aquí en el caso francés. El capitalismo parece consolidarse definitivamente en Francia después de la "última crisis del Antiguo Régimen" de 1845-1848 (de origen agrícola). Hasta 1914 predomina (de manera desigual en función de los subperiodos) la acumulación extensiva, con una expansión progresiva del sector capitalista fundado en la gran industria, en su rama metálica (desde la siderurgia hasta los ferrocarriles), y en formas bastante simples de cooperación en la industria textil y en la construcción. En el interior del sector capitalista propiamente dicho (ya que la agricultura queda dominada por

la pequeña producción mercantil), no se observan grandes cambios en la composición orgánica y en la productividad. Esta última crece en este periodo a un ritmo promedio de 2%, cuando el crecimiento del poder adquisitivo obrero es del orden de 1.5%. La regulación se realiza a través del clásico “ciclo de los negocios”. Así, precio y poder adquisitivo crecen en los periodos de “boom” mientras que el “crac” se acompaña de una baja general de los precios y de los salarios que no anula completamente el aumento del poder adquisitivo obrero.

Para esquematizar diremos que las formas institucionales de esta regulación competitiva son:

- un ajuste del salario en función del costo de la vida: conforme al estado de tensiones en el mercado de trabajo se vende día tras día la fuerza de trabajo que posee una estructura de calificaciones relativamente estable.
- empresas que se mantienen principalmente dentro de una sola rama y ajustan su precio en función de la demanda, pues las transferencias de capital de rama a rama se efectúan principalmente a través del mercado bursátil.
- una moneda fundada en última instancia en la mercancía-oro con un amontonamiento de créditos sometidos a olas especulativas.
- un Estado “exterior” al movimiento económico que no interviene más que para hacer respetar la legislación de la propiedad capitalista.

A finales del siglo XIX, la acumulación extensiva se enfrenta a limitaciones, por una parte en cuanto a sus mercados (buscados en un comercio exterior “protegido” por las relaciones imperialistas), por otra parte en cuanto a su productividad. Es el estancamiento de los años noventa, crisis profunda de la acumulación extensiva.

En Francia, así como en los Estados Unidos aunque más tardíamente, un movimiento sumamente complejo se perfila entonces entre los ingenieros y los empresarios para recobrar aumentos en la productividad por medio de un ahondamiento en la relación de sumisión real capitalista y una expropiación del *savoir faire* del obrero profesional, es decir una descalificación del gesto obrero de ejecución a través de los métodos de “la Organización Científica del Trabajo”. Este movimiento triunfará con la guerra de 1914-1918: es el “*taylorismo*” que se transforma rápidamente en “*fordismo*”, esto es, en lo que *al proceso de trabajo se refiere*, una incorporación del *savoir faire* expropiado en el sistema automático de las máquinas.⁷

⁷ En relación a este proceso de emergencia del taylorismo y luego del fordismo, véase Coriat (1979), Boyer (1983), Linhart (1983).

En los años veinte, el desarrollo del taylorismo y de los embriones del fordismo provoca la primera gran ola de acumulación intensiva. La productividad crece a una tasa de 6% anual pero el poder adquisitivo sigue su mediocre impulso. Esta punta de lanza, altamente favorable a la tasa de ganancia, a través del alza de la tasa de plus-valía que de ningún modo compensa el débil crecimiento de la composición del capital, provoca una crisis de sobreproducción sin precedentes: la crisis de los años treinta. Se trata en este caso de algo más grave que el encontrarse en el "punto inferior" de un ciclo. La acumulación intensiva ya no puede darse por satisfecha con una regulación competitiva. Se puede pues caracterizar esta gran crisis de los años treinta a la vez como *la primera crisis de la acumulación intensiva y como la última crisis de la regulación competitiva*. Los llamados de un Henry Ford I y de un J. M. Keynes para compensar el aumento de la productividad por un aumento del poder adquisitivo de los asalariados se oponen a los objetivos de corto plazo para restablecer la tasa de ganancia *ex ante* por una baja de la masa salarial (Boyer [1982]).

Después de la reconstrucción de 1945-1953 (con dominante extensiva), Francia va a conocer una nueva ola intensiva que esta vez va a durar veinte años (1954-1974), veinte años durante los cuales la productividad va a triplicar, como lo hará por otra parte el capital fijo per cápita. En esta ocasión, el aumento del poder adquisitivo de los asalariados (productivos e improductivos) seguirá muy de cerca el aumento de la productividad. Puesto que este aumento de la productividad atañe más o menos de la misma manera a las dos secciones, la composición orgánica del capital permanecerá más o menos sin variaciones, así como la tasa de explotación.

Matizaremos estos resultados más adelante pero por lo pronto nos permiten hacer una estilización de "la Edad de Oro"

2. *Un régimen "ideal" de acumulación intensiva bajo regulación monopólica*

En ese modelo de "la Edad de Oro" encontramos que:

- La tasa de crecimiento de la composición técnica global (es decir, de manera aproximada, del capital fijo per cápita) y la de la productividad de la sección I son las mismas. Esta "contratendencia" al alza de la composición técnica inhibe la tendencia al alza de la composición-valor del capital.
- La tasa del crecimiento del consumo asalariado y la de la productividad en la sección II son las mismas. La "contratendencia" a la baja de la tasa de ganancia que habría representado el alza de la tasa de explotación queda desde luego inhibida, pero al mismo tiempo queda inhibida la tendencia a la crisis de subconsumo. Y puesto que la com-

posición orgánica del capital no varía, la tasa de ganancia general permanece estable.

Estas dos condiciones fueron más o menos respetadas en Francia desde la reconstrucción a la crisis. Ahora bien, nada aseguraba *a priori* que así sería.

La primera condición resultó verificada de manera cuasi milagrosa porque, de hecho, los datos estadísticos muestran que es cada vez menos verificada desde los años sesenta en los principales países industrializados. En cambio, la segunda condición fue asegurada más o menos explícitamente por una política de regulación de la relación salarial: la producción en masa se acompañó de un consumo en masa, realizando así el pleno desarrollo del *fordismo*. Esta regulación parcial se insertaba en un conjunto de formas institucionales que constituyen una variante de la regulación monopólica.

Esquemáticamente, el modo de regulación que se consolidó después de 1945 combina las formas institucionales siguientes:

- una relación salarial caracterizada por la “contractualización” a mediano plazo de los salarios directos, la extensión del salario indirecto a través de los pagos de transferencias y de los procedimientos legales de ajuste de los aumentos del salario nominal en función del aumento de los precios, e incluso, más o menos explícitamente desde 1968, en función de los aumentos de la productividad (Boyer [1978]).
- una centralización del capital en grupos industriales y financieros capaces de fijar su precio de oferta por medio de un procedimiento de *mark-up** cada vez más rígido con respecto a las fluctuaciones coyunturales. (Boyer y Mistral [1978]).
- la extensión de la moneda de crédito, emitida por el sistema bancario en función de las cantidades de monedas requeridas por las leyes de evolución del sistema de salarios y de los precios nominales (“conexiones extensas”) evocadas anteriormente (Lipietz [1983a]).
- un fortalecimiento considerable del papel desempeñado por el Estado, no tanto (contrariamente a los pronósticos de J.M. Keynes) a través de los gastos gubernamentales directos, sino a través de la gestión de la relación salarial y de la moneda (De Brunhoff [1976]): lo que Delorme y André [1982] llamaron el “Estado insertado”.⁸

* *Mark-up* = *sobreprecio* (N. de la R.)

⁸ Es en relación a esto que dichos autores introdujeron y desarrollaron también la noción de “compromiso institucionalizado”.

Es el funcionamiento de este modo de regulación, superpuesto a la generalización del fordismo en el proceso de trabajo, el que permitió el respeto *a priori* de las dos reglas del “esquema de la Edad de Oro” de la acumulación intensiva.

Una vez más, las dos reglas son bastante disímiles. La segunda, la estabilidad de la tasa de explotación, parece verificarse *ex-post* para un periodo relativamente largo (Mazier y Ali [1882]). Sin embargo, al perfil bastante atormentado que traducía ajustes *ex-post* escondidos por los booms y las crisis a lo largo del siglo XIX y hasta 1939, le sucedió un ajuste regular, y sobre todo *anticipado* por las grandes empresas, del alza del poder adquisitivo.

La primera regla, la compensación del alza de la composición técnica por la desvalorización del capital constante parece por lo contrario escapar a todo control *a priori*. Sin embargo, para ello era preciso que la desvalorización del capital constante no disuadiera a las empresas capitalistas de transformar completamente su propio proceso de trabajo. Las nuevas leyes monopólicas de formación de precios nominales por medio de un procedimiento de *mark-up* sobre el costo del capital, establecido nominalmente como *no desvalorizado*, lograron levantar este obstáculo: la desvalorización general del capital constante se diluyó en una baja general de la cantidad de valor representada por la moneda, sin que por ello las empresas más dinámicas fueran penalizadas.

En efecto, bajo una regulación competitiva, la baja del valor del capital fijo repercutiría en la baja del precio de las mercancías, y por ende, en la baja del *cash-flow* que incorpora las amortizaciones. Bajo una regulación monopólica, esta repercusión no se da. Los *cash-flow* nominales representan sin embargo un valor mínimo; de ahí una inflación latente que no se transforma en inflación abierta mientras las relaciones de valor subyacentes permitan a las empresas renovar sus equipos (crecientes en volumen pero decrecientes en valor) con los *cash flow* obtenidos por la imposición de una tasa de margen compatible con la tasa de ganancia real.

Mientras duraron las condiciones de la Edad de Oro del fordismo, la tasa de ganancia nominal, tal como se desprende de la contabilidad de empresa por la comparación entre los elementos del *cash flow* y de los activos, evolucionó paralelamente a la rentabilidad económica real, calculada sobre una evaluación estadística de las inmobilizaciones, de la duración de la vida de los equipos, de la productividad del capital fijo, del reparto del valor agregado, de los precios relativos, etcétera.

Desgraciadamente para el capital, las relaciones entre los valores empezaron sin embargo a modificarse en un sentido desfavorable a la rentabilidad. Es lo que vamos a examinar ahora más detenidamente.

3. *La crisis del fordismo*

A lo largo del desarrollo de la crisis actual, conviene distinguir tres series de fenómenos y de encadenamientos diferentes:

- a) Los que dependen de la crisis general del fordismo, y que volvemos a encontrar más o menos en todos los países que adoptaron este modo de desarrollo;
- b) Los encadenamientos amplificadores, resultado de la interconexión de las diferentes formaciones socioeconómicas;
- c) Los fenómenos específicos a cada una de las formaciones sociales concernidas.

Evidentemente, no evocaremos aquí estas especificidades nacionales, aunque su estudio sea actualmente uno de los campos más fértiles de las investigaciones más o menos inspiradas en la Escuela de la Regulación. La distinción entre los dos primeros tipos de encadenamientos debe en cambio ser muy clara, y sus implicaciones políticas son evidentes. Si nos atenemos a los segundos (b), la crisis aparece entonces como una crisis de la sola regulación monopólica *nacional* que se ha vuelto contradictoria con la internacionalización de la producción: aquí, es de considerar una salida a la crisis a través de una “reactivación concertada”. Si tomamos en cuenta a los primeros (a), la crisis afecta además las raíces del régimen de acumulación intensiva fundado en los principios taylorianos de organización del trabajo y en el desarrollo fordiano del consumo en masa. De hecho, los diferentes estudios ponen más o menos el acento sobre unos y otros, de acuerdo con las preocupaciones de los investigadores. Intentaremos presentar aquí una síntesis.

El síntoma más claro de la crisis del régimen de acumulación es la disminución general de los aumentos de productividad que surge hacia finales de los años sesenta y afecta incluso las ramas más típicamente fordistas, como la industria automotriz (Boyer [1979]). Pero ¿cómo puede esta disminución engendrar una crisis?

Una primera vía de explicación consiste en subrayar la contradicción entre esta disminución y el que se mantengan las tendencias al alza del poder adquisitivo. La crisis surgiría de un “estrangulamiento de las ganancias” (*profit-squeeze*) debido al alza del costo salarial por unidad producida. Sin embargo, las estadísticas no parecen confirmar este diagnóstico para el conjunto de los países industrializados en el principio de los años setenta. Además, si tal fuera el origen de la crisis, una simple disminución de los aumentos de salario (directo o indirecto) habría bastado para detenerla.

Más convincente resulta tomar en cuenta el otro componente de la capacidad del capital para generar ganancias: estos aumentos de pro-

ductividad declinantes requirieron, desde la mitad de los años sesenta, un alza en *valor* del capital per cápita, o, dicho en términos marxistas, de la composición orgánica del capital (Lipietz [1982]). Los procedimientos de *mark-up* propios de la regulación monopólica compensaron esta baja de la rentabilidad "instantánea" del capital por un alza nominal de las ganancias, pero ésta se reflejó en un alza de la parte correspondiente a las amortizaciones dentro del margen bruto de autofinanciamiento. De ahí una tendencia al endeudamiento creciente de las empresas, y un alza de los gastos financieros que, al agregarse al alza de las amortizaciones y al alza del precio relativo de las inversiones, desembocó en una crisis latente de la capacidad de invertir (Lipietz [1983]).

Ya sea que se ponga el acento en el *profit squeeze* o en el alza de la composición orgánica del capital, la crisis actual de la acumulación intensiva aparece como una crisis de la *rentabilidad*, contrariamente a la de 1930, que era una crisis de *sobreproducción*. Las formas institucionales de la regulación monopólica inhiben en efecto la "espiral depresiva": el crecimiento del salario indirecto detiene la baja del poder adquisitivo global (a pesar del crecimiento del número de desempleados), la solidez de la moneda de crédito permite la supervivencia de valores en proceso y, por ende, de empresas que habrían sido reducidas a la quiebra en el marco de un sistema bancario limitado por un patrón oro. La crisis asumirá, pues, la forma de un *estancamiento* (y no de un derrumbamiento de la producción), coexistiendo con una *inflación* (y no una caída de los precios).

Quedan por comprender dos cosas. En el terreno causal: ¿por qué la baja de la productividad? En el terreno tendencial: ¿por qué la ampliación de la crisis, con verdaderas depresiones cada vez más brutales?

Es en el terreno causal que los análisis que acabamos de evocar se distinguen más claramente de la teoría de las "largas ondas de innovaciones". Resulta en efecto muy difícil identificar una disminución de la innovación tecnológica a lo largo de los años sesenta. Por lo contrario, nada fundamentalmente nuevo (excepto la televisión) sustentaba el crecimiento en la posguerra y, a principios de los años setenta, la informática transistorizada ya estaba considerablemente desarrollada. Por otro lado, los éxitos y después los fracasos de los principios taylorianos y luego fordianos de organización del trabajo ya se han hecho manifiestos (Coriat [1979]). La moderación en el alza del capital fijo per cápita puede ser fácilmente atribuida a la generalización del trabajo por turnos, recurso que se enfrenta a limitaciones sociales y, más concretamente, materiales, bastante evidentes. La disminución de los aumentos de productividad puede ser claramente atribuida a los problemas "técnicos" de la organización científica del trabajo (nivelación de los puestos de trabajo, falta de flexibilidad, etc. . .), y sobre

todo a las limitaciones sociales que se vuelven explosivas hacia finales de los años sesenta (insubordinación del “obrero-masa”, huelgas-trombosis, ausentismo, desperdicio, etc.). La contradicción desposeimiento-implicación del productor directo se vuelve imposible de regular.

En el terreno tendencial, la baja de la rentabilidad del capital habría podido traducirse por una lenta inflexión del crecimiento. Ésta es más o menos la situación hasta 1979, si hacemos a un lado el choque petrolero de 1973. El hecho es que la reactivación económica mundial de 1975 no desemboca de ninguna manera en una recuperación del crecimiento con las tasas anteriores, y que este estancamiento, que atribuimos a la rentabilidad, se manifiesta sin embargo como una crisis latente de subconsumo y de las capacidades no empleadas que coexisten con desempleo y necesidades insatisfechas.

Es a este nivel donde es preciso tomar en cuenta por una parte la reacción de los patrones y de los gobiernos frente a la crisis del fordismo (las “políticas de austeridad”) y, por otra, la internacionalización.

Frente a la baja de la rentabilidad, a la que se añade en 1974 la “deducción” de la renta petrolera, la primera tentación es en efecto *reducir el consumo de los asalariados*, lo que desencadena efectivamente los síntomas de una crisis de subconsumo que, regulación monopólica obliga, no se proponga felizmente a la velocidad de los años 1930-1932; una “malla de seguridad” detiene la espiral depresiva. Sin embargo, la internacionalización de la producción impide una franca recuperación “keynesiana” por medio del consumo. Esto es lo que ahora examinaremos.

4. *El amplificador “austeridad-internacionalización”*

Con la internacionalización, el costo salarial por unidad producida adquiere una “tercera dimensión”. La regulación monopólica desempeñaba el papel de árbitro entre su aspecto de “costo para el empresario” y su aspecto de “determinación del volumen de la demanda final”. La existencia de contratos colectivos y de una legislación social inhibían, “a base de bajos costos salariales”, la competencia entre las empresas, en el seno de cada formación social. En cuanto a la competencia internacional, desempeñaba, en los años cincuenta y setenta, un papel de hecho bastante menor. Como el fordismo descansaba en el desarrollo del mercado *interior*, la parte de las exportaciones de manufacturas de la mayoría de los países industrializados (inclusive Japón) alcanza de hecho en 1965 un mínimo histórico. Este “desvanecimiento” de la importancia de los mercados exteriores es todavía más espectacular cuando sólo tomamos en cuenta los intercambios entre bloques continentales: Estados Unidos, Canadá, Comunidad Económica Europea (CEE) (Jeanneney [1983]).

Desde luego, nada obligaba a los diferentes países de un mismo bloque continental a aumentar de manera concertada el poder adquisitivo de sus asalariados: existía de hecho una regulación *implícita* por la existencia de un común acuerdo sobre el modelo de desarrollo, acuerdo que por otra parte fue corregido al margen por las políticas de enfriamiento y las devaluaciones. Al respecto, es típica la declaración preliminar del tratado de Roma que instituía la CEE:

La Comunidad —decía este tratado— tiene por misión, por medio del establecimiento de un Mercado Común y del acercamiento progresivo de las políticas económicas y de los Estados miembros, promover un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad acrecentada, un aumento acelerado del nivel de vida y de las relaciones más estrechas entre los países que reúne.

No se puede ser más riguroso. Una zona de libre-intercambio interno, acorazada por una tarifa exterior común y una regla de preferencia comunitaria sólo es colectivamente interesante si las políticas económicas de *todos los países* convergen, y *convergen hacia la expansión*, por un *aumento acelerado de los niveles de vida* de sus productores-consumidores.

Naturalmente, la CEE no se desarrolló como una familia de regímenes de acumulación gemelos, en un estricto paralelismo de los aumentos de productividad y del poder adquisitivo. La realidad fue una “configuración de crecimiento” (Aglietta y Brender [1982]) con círculos virtuosos en el desarrollo no armonioso de las secciones productivas de los diferentes países, donde el Norte (en particular la RFA) se “especializó” en la producción de los bienes de producción, y el Sur (Francia e Italia) en la producción de los bienes de consumo, permitiéndoles sus devaluaciones seguir exportando para pagar sus inversiones a pesar de una tasa de crecimiento más elevada que en el Norte.

Sin embargo, la tendencia a la austeridad salarial, que a su vez derivaba de la degradación de la rentabilidad y que se agregaba a la necesidad de restablecer la balanza comercial agravada por la deducción de la renta petrolera, rompe estos círculos virtuosos internacionales. El costo salarial por unidad producida se vuelve el parámetro fundamental⁹ de la *competitividad internacional* de un régimen de acumulación nacional. Cada país que busca salvaguardar su crecimiento fordista resulta doblemente afectado en su balanza comercial:

⁹ Fundamental pero no exclusivo. La “calidad” de la inserción internacional también debe ser tomada en cuenta: es el punto central de numerosos estudios del CEP II y del CEPREMAP.

por el lado de los precios (fuera de la devaluación) y por el lado de los volúmenes (por el “desfase coyuntural”).

La dominación progresiva de las políticas de austeridad equivale a la peor de las formas de proteccionismo: la competencia a base de bajos costos salariales, ya sea por una baja de los ingresos reales, ya sea por un alza acelerada de la productividad. La idea en sí es seductora, pues lo que se perdería en el mercado interno (a través de la compresión de la demanda), se volvería a ganar en el mercado mundial (a través de la conquista de mercados). Sin embargo, cuando todos los países hacen lo mismo, esta forma de “regulación competitiva internacional” sólo puede desembocar en un estancamiento, o incluso en un receso general. La econometría parece indicar que, desde el punto de vista del empleo, esta política es incluso muy pocas veces eficaz en un país que opta por ser “más austero” que los demás (Boyer, Petit [1984]).

5. Una configuración de transición: gestión social-demócrata de la crisis y fordismo periférico (1975-1979)

La mecánica depresiva que acabamos de evocar no produjo inmediatamente todos sus efectos. Gobiernos socialdemócratas, fieles al keynesianismo y confiados en la recuperación automática del crecimiento fordista, dominaron en un primer momento el mundo capitalista industrial. El crecimiento se siguió dando a base de crédito, con tasas que habrían resultado del todo satisfactorias antes de 1914. Como locomotora principal de esta supervivencia del fordismo, los Estados Unidos de J. Carter alimentaron al mundo con moneda de crédito de validez universalmente admitida, a costa de una emisión “discrecional”. En el ámbito interno, a pesar o más bien gracias a una marcada ausencia de aumentos de productividad, lograron además crear millones de empleos (esencialmente en el sector terciario). Europa Occidental y sobre todo Japón no tan sólo proporcionaban máquinas y bienes de equipo a los Estados Unidos, sino también a los países del Sur, que adoptaban a su vez una variante del modelo fordista.

El *fordismo periférico* descansaba en la adopción del modelo de industrialización fordista desde el punto de vista del proceso de producción inmediato, pero desde el de la regulación de la relación salarial, sólo dependía de él muy parcialmente (y, en última instancia, para nada) (Lipietz [1981]). De manera esquemática, se observaba pues la configuración siguiente:

- Los países de la OCDE, y sobre todo los Estados Unidos, proseguían un crecimiento impulsado por un consumo frenado pero no decreciente, con débiles aumentos de productividad e inversiones en disminución.

- Estos países pagaban a crédito sus importaciones, con lo cual permitían la proliferación de una moneda de crédito internacional (los xeno-dólares), basada en la moneda de crédito nacional norteamericana.
- Estas liquidaciones, prestadas por los bancos de los países excedentarios (OPEP y Japón) a algunos países del sur (los "Newly Industrializing Countries", NIC's) les permitían comprar a crédito máquinas de la OCDE.
- Los NIC's confiaban en poder rembolsar estos préstamos vendiendo sus productos manufacturados a los países de la OCDE y de la OPEP, lo cual era "permisible" por dos razones.
 - los aumentos de productividad en estos países "nuevos" eran muy rápidos (siendo que habían disminuido considerablemente en el Norte), y sus costos salariales por hora eran desde cinco a diez veces más bajos.
 - el mercado mundial se mantenía en expansión debido a la "gestión socialdemócrata de la crisis".

En esta configuración transitoria, y sin embargo tan frágil, los NIC's pudieron alcanzar tasas de crecimiento del orden del 10% anual, lo cual no está nada mal tratándose de una "crisis profunda".

6. *Una catástrofe inútil: el choque monetario (1980-1983)*

Los defectos de este régimen eran evidentes:

- Si bien es cierto que la "malla de seguridad" de la regulación monopólica del Norte impedía la depresión, por otra parte también obstaculizaba el despliegue hacia nuevas normas de producción y de consumo, debido a la rigidez que confería a la mano de obra y a la asignación del capital entre las ramas.
- Como cualquier moneda de crédito, la moneda de crédito internacional estaba fundada en una apuesta según la cual el régimen de acumulación iba a reacomodarse y el país que emitía esta moneda (los Estados Unidos) podría ofrecer incondicionalmente la contraparte de los signos monetarios emitidos, con mercancías competitivas. Hacia finales de los años setenta quedó ilustrado el hecho de que ninguna de las dos presunciones eran ciertas. El crecimiento siguió siendo mediocre, los aumentos de productividad siguieron disminuyendo y el capital per cápita continuó su aceleración. En cuanto a la moneda norteamericana, cada vez es más controvertida y está asistiendo a la degradación de su poder adquisitivo internacional.

El acceso de coaliciones monetaristas a la hegemonía, en Inglaterra con la victoria de los conservadores, en los Estados Unidos con la llegada de Volcker a la cabeza del Banco Central de Estados Unidos y

luego de Reagan a la presidencia, refleja este sentimiento de impotencia. Frente al vacío, se volvieron a imponer las ideas del liberalismo: el simple juego del mercado seleccionará las empresas que ponen en práctica procedimientos con futuro, eliminará las escorias del pasado, reconstituirá la compatibilidad de los comportamientos.

Al actuar sobre los gastos del Estado-Providencia, y al bloquear la "seudovalidación" de los valores en proceso fundados en el régimen de acumulación fordista (al incidir sobre la emisión de moneda de crédito), estas dos coaliciones hacen olvidar en algunos meses el crecimiento de los cinco años anteriores en su propio país. Con ello, provocan una reacción en cadena bastante compleja (Aglietta y Brender [1982], Lipietz [1983d]). Por medio del mecanismo "austeridad-internacionalización", no tan sólo condenan a los demás países a abandonar la gestión socialdemócrata de la crisis (incluida la Francia de Mitterrand: Lipietz [1984]), sino que además, al hacer desaparecer los excedentes de la OPEP, agotan con ello la creación de moneda de crédito internacional. Crédito enrarecido y caro, contracción acelerada de la demanda mundial: el fordismo periférico se ve en la imposibilidad de rembolsar sus deudas.

En agosto de 1982, México se declara en suspensión de pagos, dando así la señal de una insolvencia generalizada. Estamos al borde de la quiebra financiera mundial. El gobierno de Reagan rechaza entonces el monetarismo, obliga al sistema bancario mundial a aceptar una renegociación general de la deuda del Tercer Mundo, y adhiere brutalmente al viejo keynesianismo en el ámbito interior, en un estilo casi kennedysta. Los *Tax-cuts* y el crecimiento de los gastos militares provocan un gigantesco déficit del presupuesto, el cual está financiado sin limitación alguna por la Reserva Federal. Un *boom* impulsado en gran parte por el consumo familiar (principalmente, la construcción de viviendas) restablece al cabo de un año (el de 1983) la industria norteamericana al nivel alcanzado en 1979. El considerable déficit exterior que de ello resulta interrumpe la recesión de los países de la OCDE, con una recuperación para Japón que se basa en la exportación y, para Alemania, en el consumo y la vivienda.

Sin embargo, la emisión de crédito sigue estando limitada a las necesidades de la administración norteamericana. La recuperación es insuficiente para reconstituir los excedentes de la OPEP. Los NIC's, arruinados (excepto los de la esfera japonesa), no rembolsan su deuda, los mecanismos multiplicadores de creación de xeno-dólares se mantienen bloqueados. El dólar sigue siendo escaso y caro fuera de los Estados Unidos. El choque monetarista está lejos de haber desaparecido.

En cuanto a sus efectos positivos, no dejan de ser dudosos, incluso en los Estados Unidos. La recuperación no está fundada en un nuevo modelo de desarrollo: es el regreso a los años setenta. Ciertamente que la inflación ha disminuido considerablemente por la baja interior del

precio de las importaciones y por los aumentos de productividad de corto plazo que son el resultado de la reactivación de las capacidades no empleadas. Sin embargo, la sobrevaluación del dólar, fundada, como a finales de los años sesenta, en la potencia norteamericana, todavía puede sufrir un nuevo derrumbamiento, como en 1971. Por otra parte, si bien la contracción de las industrias tradicionales (como la industria automotriz) permitió una fuerte racionalización, tampoco anuncia de manera evidente la posibilidad de un nuevo crecimiento fundado en las nuevas tecnologías. Para concluir, éste es el punto que vamos a examinar; lo haremos de una manera necesariamente abstracta.

III. ¿Una salida tecnológica a la crisis?¹⁰

La fe en la existencia de un nuevo modelo de desarrollo potencialmente contenido en la revolución tecnológica no podía ser tan bien resumida como lo fue en el libro que causó gran impresión en Francia antes de la victoria de la izquierda: *la crisis del siglo xx*. Al utilizar, a veces de manera abusiva, los trabajos de los teóricos de la acumulación intensiva, Jean Hervé Lorenzi y sus colaboradores [1980] resumían la crisis a los hechos siguientes: la productividad era demasiado escasa, el capital fijo demasiado pesado, el sector terciario improductivo hipertrofiado. Ahora bien, la electrónica permitía, según ellos:

- aumentar la productividad (incluso, masivamente, la del sector terciario) y, por consecuencia, disminuir los costos al mismo tiempo que aumentar el poder adquisitivo.
- disminuir el costo del capital fijo y, por ende, aumentar las tasas de autofinanciamiento.
- crear nuevas necesidades y nuevas mercancías.

Tendríamos pues ante nosotros un nuevo modelo bastante semejante al régimen de acumulación anterior, orientado hacia la producción-consumo en masa, *pero* con nuevos productos y procedimientos y una nueva rama central, la electrónica-burocrática-telemática-automática. La crisis no sería entonces más que una crisis de mutación de un modelo a otro.

En este optimismo un poco simplista (y, claro está, simplificado) que pretendemos poner en tela de juicio aquí. Nuestro desacuerdo se refiere a la relación automática y lineal que nos es propuesta aquí entre el descubrimiento de una tecnología y la formación de un modelo de desarrollo.

¹⁰ En esta parte retomamos algunas de las conclusiones de Lipietz (1984).

Entre la tecnología y el modelo de desarrollo existe una serie de eslabones que son las relaciones sociales. De la tecnología a la puesta en práctica de la técnica están presentes *las relaciones de producción inmediatas* (¿quién decide?, ¿cómo se organiza el colectivo de trabajo?); de la producción a la economía están *las relaciones socioeconómicas de conjunto* (¿habría suficientes consumidores e inversionistas?; ¿para producir qué? ¿para asegurar qué forma de pleno empleo?). En otras palabras, todavía queda por inventar un nuevo régimen de acumulación, y un nuevo modo de regulación, en especial para la relación salarial (o por qué no, otras relaciones de producción).

Y aunque con ello hubiéramos concebido un nuevo modelo de desarrollo, ¿cómo se opera el paso de lo antiguo que se muere a lo nuevo que tan difícilmente logra nacer? ¿cómo dominar, financiera y sobre todo humanamente, las reestructuraciones?

Además, ¿cuáles son los sujetos de semejante transformación? Con el culto de la empresa en su apogeo y el de la autogestión y de las formas de actividad alternativas al asalariado en su ocaso, es probable que las relaciones sociales seguirán siendo esencialmente *relaciones salariales renovadas*. Pero nada prueba que el Estado, ni la pareja empresas-asalariados, regulada por el mercado, estén en la capacidad de asumir completamente los cambios, e incluso no es nada seguro de que esto sea lo deseable.¹¹ Aquí también, habría que innovar.

No podemos evocar aquí las dos últimas series de preguntas, como tampoco tratar el tema de las relaciones entre formaciones socioeconómicas diferentes, Norte-Norte, Norte-Sur, etc.¹² Nos atenderemos pues a los problemas planteados por el “futuro modelo de desarrollo capitalista informatizado”.

1. *Nuevas relaciones de trabajo*

Partamos de la electrónica, tecnología más avanzada y difundida que la ingeniería biológica o nuclear; pasemos a ver su aplicación en el sector terciario (burocrática, enseñanza, salud) y vayamos por fin al grano: la aplicación de la informática a la industria, la “productiva” (*productique*).

¿Qué nos aporta la informática? No muchos aumentos de productividad por segundo de tiempo-máquina utilizada, sino esencialmente dos cosas: la posibilidad de utilizar *al máximo* las máquinas de un taller y la de convertirlo en taller *flexible* (Coriat [1983]). Un taller fordisto, fundado en la doble especialización de las máquinas y de los

¹¹ Véase Boyer y Mistral (1984), Lipietz (1983).

¹² En ausencia de “contratos colectivos” internacionales, formas de control directo de los flujos comerciales se impondrán irresistiblemente entre las zonas que practican el co-desarrollo.

hombres, utiliza muy mal su tiempo: esperas entre dos operaciones, existencias que se amontonan, imposibilidad de equilibrar los puestos de trabajo. . . La gestión automática del taller permite que la fluidez del proceso productivo dé un salto adelante: cada pieza llega a su lugar en el debido momento y los actos elementales se encadenan de manera precisa y justa. Tal es el gran yacimiento de productividad, o más bien de rentabilidad, que representa aquí la informática. Es costoso en inversiones iniciales: redes de carros electroguiados, computadoras centrales y periféricas, etc., pero son utilizadas a toda su capacidad.

Y eso no es todo. La electrónica vuelve sobre todo *flexibles* los sistemas de máquinas. Hace mucho que el principio automático llegó a la fábrica y que los hombres fabrican máquinas que por sí solas imitan sus propios gestos, como las líneas-transfer de la fabricación automática o los talleres de prensas. Sin embargo, estas enormes instalaciones tan sólo sabían hacer una serie de gestos para sacar siempre el mismo producto. El robot, en cambio, puede adaptarse, cambiar de herramientas, pasar de una tarea a otra, mediante una rápida reprogramación. El taller robotizado puede así adaptarse a una demanda fluctuante, yendo de pequeñas series de fabricación a otras.

Primera observación: instalar la electrónica en la fábrica requiere una formidable movilización y una recomposición de todos los *savoir faire*, incluso de aquellos millares de gestos espontáneos por medio de los cuales el obrero más taylorizado ajusta por instinto y experiencia las instrucciones del Departamento de Métodos, llenando así los "vacíos" de la organización científica del trabajo, pero requiere sobre todo el saber industrial acumulado por los obreros profesionales y los técnicos. *No a la introducción de la productiva sin nueva sistematización del savoir faire*, incluso comprando fábricas "llave en mano" (*clés en main*) en el extranjero.

Segunda observación: incluso cuando el taller robotizado está instalado, incluso cuando utiliza una tecnología sin equivalente humano previo (como el corte con rayo laser), la intervención del trabajador colectivo calificado es indispensable, aunque en teoría no tenga más que un gesto que efectuar. Esto es lo que ilustra el ejemplo de la petroquímica, industria de "process" que representa el límite ideal de un taller de fabricación o de montaje totalmente automatizado, y donde el "instinto" obrero sigue siendo indispensable al buen funcionamiento del conjunto, en contradicción las más de las veces con las instrucciones de los ingenieros. Este *savoir faire* requerido no es necesariamente intelectualizado: *es un saber práctico*.

De hecho, la producción asistida por computadora (como la *burótica*) puede evolucionar en dos direcciones: la reconstitución de la disciplina fordista con o.s. (obreros especializados) llenando huecos en una cadena de robots o, por el contrario, el desarrollo de equipos polivalentes calificados vigilando el conjunto del proceso.

Esto es lo que está en juego en la inmensa lucha social que anuncia la invasión de los robots. El interés de los trabajadores está claramente en la segunda dirección. El de los empresarios (o de la tecnoestructura) es ambiguo: la segunda dirección es la única en abrirle lo que la *Usine nouvelle** (Juillet 1983) llama *la mina de productividad obrera*.

Sin embargo, esta lógica neosocial-demócrata se opone totalmente a las tradiciones patronales, a la cultura de la supervisión, a las relaciones sociales del trabajo, a los dispositivos técnicos heredados del fordismo, sobre todo en Francia, donde una organización del trabajo fundada en el racismo y la parcelación resulta contradictoria con la productividad y la calidad. Los yacimientos de productividad potenciales sólo pueden ser liberados a través de una *negociación de conjunto* del reparto de las ganancias, una restructuración total de las categorías profesionales de la empresa, la abolición de una jerarquía despótica, la invención de un "perfil de carrera" para el obrero que, al enriquecerse acumulando saber, enriquece al mismo tiempo a su empresa. Esto no es más que "tecnología social", lo que no tiene mucho que ver con la informática propiamente dicha.

Falta todavía por resolver, en lo que concierne a estos aumentos de productividad, aquello que atañe a la demanda social. Esto nos lleva al problema de la regulación de conjunto: ¿implica la productiva una producción y un consumo en masa que asegure el pleno empleo?

2. *Un nuevo reparto de los aumentos de productividad*

Hoy en día, en una Europa en crisis, prosperan empresas como Volvo o Mercedes, y más generalmente fabricantes y vendedores de productos de lujo. Hay una demanda para "la fracción sofisticada de las gamas de productos", la fabricación en "pequeñas series" ya no se identifica en absoluto con el "artesanado". La productiva, por su misma flexibilidad, se satisface justamente de una sucesión de pequeñas series de producción siguiendo la moda de la clientela. Contrariamente al viejo fordismo, ya no exige el desarrollo de la producción en masa, y por consecuencia de un consumo en masa. Como lo observa Benjamin Coriat, permite concebir "*empresas prósperas en un mundo en estancamiento*". El ejemplo del Japón, que inunda el mundo con modelos de coches pequeños, no invalida esta observación: en efecto, al buscar sus clientes fuera de su propia economía, el capitalismo japonés se aprovecha de manera "parasitaria" de una demanda mundial suscitada por una vía distinta a la de su desembolso de salarios. El modelo de desarrollo japonés no es pues generalizable: no puede haber más que un solo Japón. Tratemos más bien de razonar sobre un conjunto cohe-

* Revista mensual francesa, de tendencia patronal-modernista. (N. del T.)

rente (Europa, América del Norte) e imaginar un régimen de acumulación completo, que contrate mano de obra, invierta y produzca para sí mismo.

Si el nuevo modelo de desarrollo que permite la productiva no exige el alza del poder adquisitivo de sus trabajadores para dar salida a sus productos, las luchas sociales podrían sin duda imponerla. Pero sigue en pie la pregunta: ¿puede la revolución tecnológica "pagar" lo que el fordismo ya no puede pagar?, y con esto ¿permite realmente incrementar el poder adquisitivo hasta el punto de justificar contrataciones de mano de obra? La pregunta es sumamente compleja.

En primer lugar, y para seguir con este mismo ejemplo, ¿puede decirse que "es rentable" la productiva?, es decir, ¿es ella capaz de acelerar los aumentos de productividad? Aparentemente no lo hizo hasta ahora, puesto que los aumentos de productividad no han sido distribuidos en ninguna parte del mundo, excepto a través de la racionalización y el cierre de viejas instalaciones, como en Inglaterra. Claro que también puede ser porque todavía no se ha difundido mucho. La productividad *directa* del trabajo robotizado se incrementa de una manera manifiesta (de ahí las supresiones de empleos en la industria automotriz que requiere menos trabajo para igual número de coches). ¿Quiere esto decir que baja el costo total (costo del robot + costo del trabajador)? No es tan evidente, ya que las empresas que optan por un proceso de robotización lo hacen a menudo para "permanecer en la carrera", o para deshacerse de obreros molestos (como en Fiat), etc. La robotización obedece tanto a una lógica de lucha social en la empresa como a estrictas cuestiones de rentabilidad.

Admitamos que la productividad *total* (el volumen de las mercancías referido al trabajo incorporado en el robot, más el trabajo directo) se incremente; de todas maneras es lo que ocurre comúnmente, incluso si no se sabe a qué ritmo se da este incremento. Esto implica de manera global que la productiva suprime empleos para una misma cantidad de productos terminados. Decir que "el progreso técnico no suprime empleos porque se necesitan hombres para construir las máquinas" es un sofisma: si se necesitara el mismo trabajo total para un mismo resultado, ya sea para producir robots o para producir sin robots, no se optaría por la robotización. El progreso técnico permite la creación de empleos *si la demanda de productos aumenta o si disminuye el tiempo de trabajo*: toda la historia del capitalismo a largo plazo es una combinación de estos dos movimientos.

Es cierto (y esto nos retrotrae a célebres polémicas entre los marxistas del principio de este siglo) que es concebible un esquema de reproducción fundado en la simple acumulación de bienes de producción, sin ningún aumento del consumo final per cápita. En realidad, semejantes regímenes no son estables, excepto en el caso de un capitalismo

de Estado como la Rusia estaliniana. Dejemos a un lado este caso no deseable, como tampoco probable.

En un capitalismo con dominante liberal, la inversión sólo se realiza con miras a una producción futura, orientada por una demanda final, y ésta es la que justifica las inversiones. A través de una alza de los salarios, ¿permite la productiva un alza de la demanda que justifique inversiones ultra modernas y la creación de nuevos empleos? En otras palabras, ¿permite reconstituir el círculo virtuoso fordista por medio de un “reparto de los frutos del crecimiento”? Para esto, no basta con que engendre aumentos de productividad. Es preciso que estos aumentos sean por lo menos superiores al alza de los costos de la robotización, de manera que la producción ampliada de cada asalariado pueda pagar tanto las inversiones en productiva como el aumento de su poder adquisitivo. Si el costo de la productiva por productor crece demasiado rápido, los aumentos de productividad servirán para pagar la inversión; será entonces preciso que la parte de las ganancias (de las empresas privadas o de Estado, esto no cambia nada) se incremente con respecto a los salarios, así el poder adquisitivo aumentará menos rápido que la productividad, con lo cual se suprimirán empleos.

Es pues del todo posible que la “revolución tecnológica” en curso deje a los países capitalistas exactamente en la situación de crisis del fordismo, con escasos aumentos del poder adquisitivo y un crecimiento del desempleo, *incluso en una economía cerrada y “desenganchada” del círculo vicioso “internacionalización-austeridad”*. Resulta pues de decisiva importancia saber si los costos en inversiones per cápita de la “revolución tecnológica” crecen más rápido o más lentamente que la productividad que engendra.

Respecto a eso *no sabemos absolutamente nada*. Resulta inútil evocar la caída constante del precio de las computadoras: la electrónica no interviene más que con el 15% en el precio de un robot; por lo demás, no tan sólo existen robots en los talleres automáticos, no toda la industria será automatizada y la economía no se reduce a la industria manufacturera. Las estadísticas *globales* actualmente disponibles indican por lo contrario que cada vez se necesitan más inversiones per cápita y que esas inversiones no engendran los aumentos de productividad correspondientes, incluso si la situación se degrada menos rápidamente que en los años setenta.

Así pues, el aumento masivo del poder adquisitivo general probablemente no resulte ser el medio idóneo para absorber los aumentos de productividad que engendra la revolución tecnológica. Excepto en caso de que el crecimiento de la inversión sea suficiente para crear nuevos empleos, existe el grave riesgo de que una mayoría, con ingresos estancados o casi, coexista con una minoría acomodada que goza de las ventajas y los *gadgets* de la revolución tecnológica, y que, por otra parte, otra minoría creciente se vea reducida al desempleo.

Lo más probable es que al querer financiar tanto la modernización como la creación de nuevos empleos, no será posible absorber los aumentos de productividad de la revolución tecnológica aumentando significativamente el poder adquisitivo promedio de cada salario (incluso de manera aislada). Como la revolución tecnológica engendra como quiera aumentos de productividad, estos aumentos deberán, pues, absorberse con la reducción masiva del tiempo de trabajo.

A modo de conclusión

Podríamos continuar con la serie de preguntas sobre “la salida tecnológica de la crisis” (¿cuáles necesidades nuevas hay que satisfacer?, ¿cuáles técnicas adoptar dentro de la gama ofrecida por el saber científico?, ¿qué sistema de relaciones internacionales? etc.). Sin embargo, bastan los ejemplos que dimos para establecer el hecho de que si existe una salida a la crisis, ésta moviliza mucho más la capacidad de innovar en materia de relaciones sociales y de modos de regulación de estas relaciones, que en materia estrictamente tecnológica (sea del lado de los “productos” o del lado de los “procedimientos”).

No se trata aquí de “jalar la cuerda en el otro sentido” y hacer abstracción de ahora en adelante de la crónica de las innovaciones técnico-científicas, considerando como despreciables los descubrimientos del principio de Carnot y de la máquina de vapor, del electromagnetismo y del motor eléctrico, de los motores de combustión interna, del efecto fotoeléctrico y de la energía nuclear, etc. Nosotros simplemente quisimos subrayar aquí:

- que la historia de los hombres, incluso reducida a la historia económica, es una historia *social* cuyo motor reside tanto en las luchas para el control del proceso de producción y reproducción social (e incluso en la evolución de las costumbres y las convenciones), como en un desarrollo lineal o en “paquetes” de las fuerzas productivas.
- que las fases de crecimiento relativamente estables confirman la estabilización de un régimen de acumulación, aceptado como modelo de desarrollo, encorsetado por formas institucionales que conforman un modo de regulación.
- que las mayores crisis surgen de un desajuste de las relaciones sociales, ya sea en el seno mismo del proceso de producción inmediato, en el nivel del modo de regulación, o en los dos niveles a la vez, o también en la contradicción entre el régimen de acumulación y el modo de regulación.
- que en el interior de una misma crisis profunda pueden sucederse varias fases y que, la puesta en duda irreflexiva de un modo de

regulación en nombre de una fe infundada en las virtudes del liberalismo puede tener consecuencias catastróficas.

que, incluso si los conocimientos tecnológicos actuales abren la puerta a una salida a la crisis, es el movimiento social el que deberá encontrar la llave de esta puerta.

(Traducido por Thérèse García)

Referencias

- Aglietta, M., *Accumulation et régulation du capitalisme en longue période*, tesis, Universidad de París I, 1974.
- _____ *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, París, 1976 (traducción española, Siglo XXI, México, 1982).
- Aglietta, M., A., Brender, *La configuration mondiale des années quarante: les risques d'une déflation généralisée*, CEPII, 1982.
- _____ *Les métamorphoses de la société salariale*, Calmann-Lévy, París, 1984.
- Aglietta, M., A. Orlean, *La violence de la monnaie*, Presses Universitaires de France, París, 1982.
- Bertrand, H., "La croissance française analysée en sections productives", *Statistiques et Études Financières*, Serie Orange, núm. 35, París, 1978.
- Boyer, R., "Les salaires en longue période", *Économie et Statistiques*, núm. 105, septiembre, 1978.
- _____ "Déterminants et évolution probable de la productivité et de l'emploi: un essai de synthèse de travaux récents", CEPREMAP, núm. 7922, 1979.
- _____ "Origine, originalité et enjeux de la crise actuelle en France: une comparaison avec les années trente", en *La crise économique et sa gestion*, Boréal Express, Montreal, 1982.
- Boyer, R., "L'introduction du taylorisme en France à la lumière de recherches récentes", *Travail et Emploi*, núm. 18, octubre-diciembre, 1984.
- Boyer, R., y J. Mistral, *Accumulation, inflation et crise*, Presses Universitaires de France, París, 1978 (2a. edición, 1983).
- _____ "Entre l'État et le Marché: conjuguer l'économique et le social", *Esprit*, núm. 1, enero, 1984.
- Boyer, R., y P. Petit, "Politique industrielle et impact sur l'emploi: les pays européens face à la contrainte extérieure", *Revue d'Économie Industrielle*, núm. 27, enero-febrero, 1984.
- De Brunhoff, S., *État et capital*, F. Maspéro, París, 1976.
- CEPREMAP, *Approches de l'inflation: l'exemple français*, rapport au CORDES par J.Pm., Benassy, R., Boyer, R.M. Gelpi, A., Lipietz, J., Mistral, J., Munoz, y C., Omimami, París, mimeo, 1977.
- Chavance, B., *Le capital socialiste*, Sycomore, París, 1983.
- Coriat, B., *L'atelier et le chronomètre*, París, Bourgois, 1979.
- _____ *La robotique*, F. Maspéro-La Découverte, París, 1983.
- Delorme, R., y Ch., Andre, *L'État et l'économie*, Seuil, París, 1983.
- Jeanneney, J.M., "Relations historiques entre l'intensité des commerces extérieurs et la croissance des produits nationaux", *Observations et Diagnostics Économiques*, núm. 3, febrero, 1983.
- Leborgne, D., A., Lipietz, "Est, Ouest: deux modes de régulation du capitalisme", *Reflets et perspectives de la vie économique*, núm. 4, Bruselas, 1983.

- Linhart, R., "Le Taylorisme entre les deux guerres: quelques problemes", *Travail et Emploi*, núm. 18, octobre-diciembre, 1984.
- Lipietz, A., *Crise et inflation: pourquoi?* F. Maspéro, Paris, 1979.
- _____ "Vers une mondialisation du fordisme"? (ed. en danés), A. Wangel (ed.), *Sociologi-Internationale Arbejdsstudier*, núm. 1, Copenhague, 1983.
- _____ "Derrière la crise: la tendance à la tendance à la baisse du taux de profit", *Revue Économique*, núm. 2, marzo, 1982.