

*A*l mismo tiempo que emergen nuevos países industrializados, las economías de antigua industrialización no han recuperado el ritmo de crecimiento de los años sesenta. ¿Por qué? La teoría de la regulación fue conocida primero por haber aportado una respuesta en términos de auge y luego de crisis del fordismo. Pero para explicar los cambios a partir de los años setenta, no ha cesado de renovarse. En tanto programa de investigación, toma de Marx el concepto de capitalismo, de la Escuela de los Anales el sentido de la profundidad histórica y de los poskeynesianos los instrumentos de la macroeconomía.

¿Cuál es el origen de los diferentes modos de regulación? ¿Por qué las crisis se suceden sin parecerse? ¿Cuál es el papel de lo político en la construcción de las formas institucionales? Un régimen de acumulación impulsado por lo financiero ¿es viable y generalizable?

Este libro presenta las bases y métodos de esta teoría, caracteriza los diferentes regímenes de acumulación y capta los modos de regulación emergentes.

C E I L
P I E T T E

CONICET

TRABAJO &
sociedad


ISBN 978-84-96571-46-4

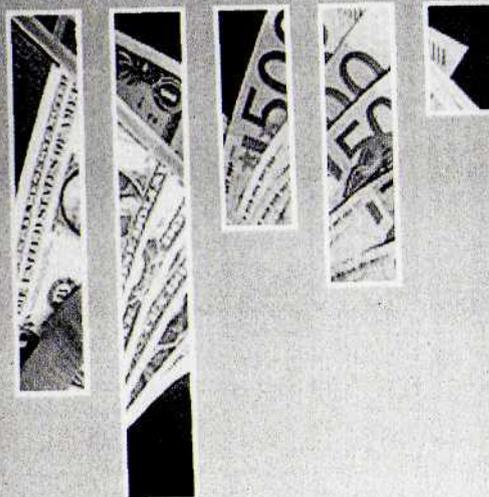


9 788496 571464 >

ROBERT BOYER

Crisis y regímenes de crecimiento:

una introducción a la teoría de la regulación



Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación | Robert Boyer



C E I L
P I E T T E


CONICET

MIÑO y DAVILA
LIBROS

Crisis y regímenes de crecimiento:
una introducción a la teoría de la regulación

*Este libro ha sido publicado con la colaboración del
Ministerio francés de la Cultura - Centro Nacional del Libro*

*Cet ouvrage a été publié avec le concours du Ministère français
de la Culture-Centre National du Livre*

colección /

Nuevas teorías económicas

dirigida por Julio C. Neffa y Héctor Cordone

Título original: *La théorie de la régulation I. Les fondamentaux*

La edición original fue realizada por Editions La Découverte
en París en el año 2004.

© 2004-Editions La Découverte
© 2007-Miño y Dávila srl
© 2007-CEIL-PIETTE CONICET
© 2007-Pedro Miño

Edición actual:

1ª edición en castellano, JUNIO de 2007

ISBN 978-84-96571-46-4

IMPRESO EN ARGENTINA

Prohibida su reproducción total o parcial, incluyendo fotocopia,
sin la autorización expresa de los editores.

Diseño de colección y portada:
Gerardo Miño

Composición y armado:
Eduardo Rosende

Traducción:
Irene Brousse

Producción editorial:
Irene Brousse, Héctor Cordone, Graciela Torrecillas

MIÑO y DÁVILA
EDITORES

En Madrid:

Miño y Dávila editores

Arroyo Fontarrón 113, 2º A (28030)

tel-fax: (34) 91 751-1466

Madrid • España

En Buenos Aires:

Miño y Dávila srl

Pje. José M. Gluffra 339 (C1064ADC)

tel-fax: (54 11) 4361-6743, Buenos Aires • Argentina

e-mail producción: produccion@minoydavia.com.ar

e-mail administración: administracion@minoydavia.com.ar

C E I L
PIETTE

CONICET

www.ceil-piette.gov.ar

Saavedra 15 P.B y 4º piso (C1083ACA)

telfax (54 11) 4953 7651/9853

e-mail: postmaster@ceil-piette.gov.ar

Buenos Aires, Argentina

ROBERT BOYER

Crisis y regímenes de crecimiento:

una introducción a la teoría de la regulación

TRABAJO
sociedad

C E I L
PIETTE

CONICET

MIÑO y DÁVILA
EDITORES

*A la memoria de Jean-Paul Piriou,
que preguntó tantas veces por este manus-
crito sin tener el placer de verlo termi-
nado y finalmente publicado.*

*Mis agradecimientos van a Pascal
Combemale que supo estimularme para
volver a poner sobre la mesa este trabajo
diferido por demasiado tiempo, el que
tampoco habría podido ver la luz sin la
ayuda, la perseverancia y el talento de
Jacqueline Jean, en circunstancias sin
embargo difíciles.*

Índice

Introducción	11
Una filiación marxista	12
Las siete cuestiones de la teoría de la regulación.....	13
Una presentación sintética.....	14
1 / En la base de una economía capitalista: las formas institucionales	17
Un retorno a la economía política	18
Las instituciones ocultas de una economía de mercado ...	22
La cuestión central de la teoría de la regulación	34
Las relaciones Estado/economía	35
Conclusión: las cinco formas institucionales	40
2 / De las leyes de hierro del capitalismo a la sucesión de modos de regulación	41
Una lectura crítica de la ortodoxia marxista.....	41
Elaborar conceptos intermedios: las formas institucionales	47
Modos de regulación contrastados en la escala secular ...	54
Los modos de regulación contemporáneos	58
Conclusión: equilibrio, desequilibrio... regulación	60
3 / Regímenes de acumulación y dinámica histórica	61
De los esquemas de reproducción a los regímenes de acumulación	61

Caracterizar los modos de desarrollo	65
Formalizar el fordismo para estudiar su viabilidad y crisis	71
Un modelo general de varios regímenes	78
Conclusión: el fordismo, concepto importante pero no exclusivo	84
4 / Una teoría de las crisis	85
La dialéctica crecimiento/crisis	85
El agotamiento endógeno de un modo de desarrollo	91
La acumulación tiende a desbordar el espacio de la regulación	98
La liberalización financiera desestabilizadora de los regímenes de acumulación	103
Conclusión: recurrencia de las crisis, cambio de sus formas	113
Conclusión	115
Anomalías en busca de explicaciones	115
Del buen uso del concepto "capitalismo"	116
La paradoja del origen de las instituciones económicas...	116
Una macroeconomía institucional e histórica	117
El economista, moderno Sísifo.....	118
Cronología:	
orígenes y etapas de la teoría de la regulación	119
Referencias bibliográficas	123

Introducción

La mayoría de las teorías económicas contemporáneas se concentran en los problemas de una economía de mercado. O bien se alaban sus irreemplazables virtudes, como hace la Escuela de Chicago a instancias de Milton Friedman, o bien se propone corregir sus fallas según los preceptos de un neokeynesianismo del que Joseph Stiglitz sería un eminente representante. Para estos dos programas de investigación, el mercado es la forma canónica de coordinación económica entre agentes supuestamente iguales. Ciertamente, como en la tradición keynesiana, el Estado puede corregir los límites del mercado, pero su intervención no es más que un mal menor respecto del ideal de un mercado de competencia perfecta.

Referirse al capitalismo implica distinguir este modo de producción del de una economía de pequeña producción mercantil, para retomar los términos de Karl Marx. El hecho de que sujetos mercantiles compitan no basta para caracterizar al capitalismo. En efecto, las entidades de base son empresas, es decir entidades que aplican una relación social muy diferente, la relación de producción en virtud de la cual los asalariados se someten a la autoridad del empresario y/o los managers a los que se les delega la administración, a cambio del pago de un salario. Esta segunda relación social no se reduce a una pura relación mercantil, ya que implica la sumisión jerárquica por oposición a la horizontalidad que se le presta al funcionamiento de un mercado típico.

Este rasgo es reconocido por las nuevas teorías microeconómicas, que subrayan las asimetrías de información, la selección adversa y el riesgo moral que caracterizan al contrato de trabajo. Pero este ámbito de análisis no vuelve sobre la caracterización de las evoluciones macroeconómicas a mediano-largo plazo. Ahora bien, el interés de la noción de capitalismo es destacar cómo la interacción de la relación de competencia y la relación de producción asalariada pone en movimiento un cambio de perspectivas respecto de una economía sólo mercantil. En efecto, el objetivo de la pequeña producción mercantil es la satisfacción de las necesidades mediante la producción de mercancías y su circulación gracias a la intermediación de la moneda. En el capitalismo prevalece la ley de la acumulación de capital; la producción de mercancías es sólo la fase transitoria de un circuito del capital, como “valor que se pone en valor”, para retomar la expresión de Marx.

Una filiación marxista

La teoría de la regulación se inscribe en esta tradición teórica, pero pretende corregir y prolongar los análisis de *El Capital*, tanto a la luz de los métodos modernos del economista como gracias a las enseñanzas surgidas de las transformaciones del capitalismo desde fines del siglo XIX.

En efecto, la ley de la caída tendencial de la ganancia – ciertamente contrarrestada por muchas contratendencias – no resulta lógicamente de las hipótesis de Marx. La noción de régimen de acumulación y las diversas formalizaciones que se hicieron, desembocan en una diversidad de perfiles de evolución compatibles con los estímulos y restricciones que vehicula el capitalismo.

Una segunda fuente de inspiración no es otra más que la frecuentación de la historia larga del capitalismo. Por una parte, muestra evidentemente transformaciones fundamentales en las relaciones entre el comerciante, el productor, el banquero, el financiero, sin olvidar al Estado. Es difícil imaginar una teorización que haga abstracción de semejantes transformaciones. Por otra parte, el siglo XX aportó muchas enseñanzas e interrogantes. ¿Cómo explicar el carácter atípico de

la crisis de 1929? Por el contrario, ¿es posible dar cuenta del notable cre-cimiento observado después de la segunda guerra mundial? ¿Por qué este proceso virtuoso se frena y entra en crisis desde fines de los años 1960? Además, la gran diversidad de trayectorias seguidas desde entonces por Estados Unidos, Europa, Japón, y más recientemente China, conduce a desplazar el análisis de un modo de producción invariante a la tentativa de interpretación de la variedad de formas contemporáneas del capitalismo.

Las siete cuestiones de la teoría de la regulación

Así, con respecto a la cuestión inicial, la de los orígenes del freno del crecimiento de los “treinta años gloriosos”, la teoría de la regulación progresivamente extendió su ámbito de análisis bajo una doble influencia. Por una parte, el desarrollo mismo de las nociones de base y de los métodos hace surgir nuevas cuestiones y dificultades. ¿Se puede, por ejemplo, formalizar simultáneamente un régimen de crecimiento y su desestabilización? O bien, ¿cuáles son los instrumentos que permiten delimitar los factores que explican la emergencia de nuevas formas de capitalismo? Por otra parte, la historia económica y financiera del último cuarto de siglo no dejó de aportar su lote de sorpresas.

Así, el derrumbe de las economías de tipo soviético, luego el recrudecimiento de las crisis financieras hicieron resurgir una pregunta que parecía resuelta: “¿qué es el capitalismo?”. Muchos actores se interrogaron sobre el tema de los méritos y debilidades del capitalismo, desde financistas internacionales (Soros, 1998), grandes empresarios franceses (Bébéar, 2003), a especialistas financieros (Rajan, Zingales, 2003). Algunos economistas, como Joseph Stiglitz, tienen una mirada crítica sobre el impacto de la globalización, y este último se preguntó sobre la convergencia de los capitalisms (Stiglitz, 2002, 2003). Todos interrogantes que se juntan con algunas de las cuestiones centrales de la teoría de la regulación.

1. ¿Cuáles son las instituciones de base, necesarias y suficientes para el establecimiento de una economía capitalista?

2. ¿En qué condiciones una configuración de estas instituciones engendra un proceso de ajuste económico dotado de cierta estabilidad dinámica?
3. ¿Cómo explicar que se renueven periódicamente crisis en el seno mismo de regímenes de crecimiento que anteriormente habían tenido éxito?
4. ¿Bajo el impacto de qué fuerzas las instituciones del capitalismo se transforman: por selección, por eficacia, como lo suponen la mayoría de las teorías económicas, o debido al papel determinante de lo político?
5. ¿Por qué las crisis del capitalismo se suceden y no son sin embargo la repetición idéntica de los mismos encadenamientos?
6. ¿Se dispone de instrumentos que permitan examinar la viabilidad y la verosimilitud de diferentes formas de capitalismo?
7. ¿Se pueden analizar simultáneamente un modo de regulación y sus formas de crisis?

Una presentación sintética

Tales son los temas que se abordan en los diferentes capítulos de este libro, que presenta en primer lugar dos derivaciones distintas de las formas institucionales en la base de los modos de regulación. La primera se inscribe en la línea directa de la tradición que parte de la economía política clásica para culminar con las teorías del equilibrio general. Su propósito es explicitar las instituciones ocultas de una economía de mercado (capítulo 1). La segunda derivación parte de una evaluación crítica de la herencia marxista en materia de esquema de reproducción. Es entonces posible definir un modo de regulación como resultado de la conjunción de cierto número de formas institucionales. Es la ocasión de insistir sobre el carácter abierto de la existencia o no de un modo de regulación, lo cual introduce la noción de crisis como complementaria a la de regulación. Además, el análisis histórico destaca la sucesión de modos de regulación contrastados (capítulo 2).

RECUADRO 1. Lo que la teoría de la regulación no es. A propósito de algunos malentendidos

Una advertencia originaria se impone para evitar un *malentendido* que se ha vuelto cada vez más frecuente a medida que los economistas adoptan sin precaución las terminologías anglosajonas. En efecto, en la literatura internacional, la teoría de la regulación evoca actualmente las modalidades según las cuales el Estado debería delegar la gestión de los servicios públicos y colectivos a empresas privadas con la condición de instituir agencias administrativas independientes, calificadas de *agencias de regulación*. De hecho, estas agencias se multiplicaron, ya se trate del *Conseil national de l'audiovisuel* (Consejo nacional de lo audiovisual), de las autoridades de regulación de las telecomunicaciones o incluso de la autoridad de los mercados financieros.

El contrasentido llega al colmo cuando se confunde así un análisis del capitalismo centrado en la cuestión: "¿cómo compromisos institucionalizados, *a priori* independientes unos de otros terminan por definir un sistema viable?", con una recomendación normativa de delegación de una prerrogativa de poder público a través de la edición de reglamentaciones o la negociación de contratos. Este es el origen de la confusión ya que, en la lengua inglesa, "*regulation*" no es otra cosa que *reglamentación*.

Este error se inscribe en un largo linaje. En Francia, la regulación fue con demasiada frecuencia interpretada como el resultado de la acción del Estado, concebido como diseñador y organizador, en resumen, el ingeniero del sistema. Ahora bien, los trabajos regulacionistas mostraron que, incluso en los "treinta años gloriosos", las políticas económicas de inspiración keynesiana no eran más que uno de los componentes de los modos de regulación vigentes. Simétricamente, las políticas llamadas de desregulación –de hecho, en francés, de desreglamentación– fueron interpretadas como favorables al regreso a los mercados de competencia perfecta.

Hay una última confusión que conviene disipar. El modelo de crecimiento de la posguerra estaba centrado en gran medida en compromisos propios de cada Estado-nación, en un contexto internacional permisivo. Es la razón por la que muchas investigaciones se concentraron en el espacio nacional. Cuando la internacionalización y la financiarización hicieron notar su influencia, la teoría de la regulación no perdió por eso su pertinencia. En efecto, deja abierta la opción sobre el nivel pertinente de análisis: local, regional, nacional, mundial. La construcción europea constituye a este respecto un notable campo de desarrollo de la teoría.

Pero las formas institucionales no condicionan sólo los ajustes de corto o mediano plazo, ya que moldean también las condiciones de la acumulación y, en consecuencia, los regímenes de crecimiento a largo plazo. De hecho, las instituciones no constituyen simples fricciones respecto de un equilibrio de largo plazo determinado únicamente por las preferencias de los consumidores, confrontados con las potencialidades ofrecidas por las tecnologías. Nuevamente, el análisis histórico de largo plazo destaca la variedad de regímenes de acumulación (capítulo 3).

Mientras que la mayoría de las teorías económicas otorgan poco o nada de lugar a la noción de crisis, la particularidad de la teoría de la regulación es examinar simultáneamente las propiedades de un modo de regulación y los factores endógenos de su desestabilización. Además, las crisis revisiten por lo menos cinco formas que es importante distinguir. Sin embargo, es posible explicitar una pequeña cantidad de mecanismos que están en el origen de las crisis de un modo de regulación o de un régimen de acumulación. Es la oportunidad de examinar la viabilidad de ciertos regímenes contemporáneos emergentes (capítulo 4).

En primer lugar, como las grandes crisis manifiestan una ruptura de los determinantes económicos anteriores, otros determinantes, en particular políticos, aparecen como esenciales para que se desprendan los compromisos institucionales a partir de los cuales puede construirse eventualmente un nuevo modo de regulación. Otros instrumentos analíticos completamente diferentes deben movilizarse para delimitar los factores que condicionan la emergencia de nuevos modos de regulación. En segundo lugar, la internacionalización, a menudo calificada de globalización, no implica una convergencia hacia una forma canónica de capitalismo, aquella dominada por los mercados. Implica también mencionar la cuestión de los niveles de regulación, que se escalonan de lo local a lo mundial pasando por las zonas de integración regional.

Todas cuestiones que serán objeto del segundo tomo de la presente obra.

1 /

En la base de una economía capitalista: las formas institucionales

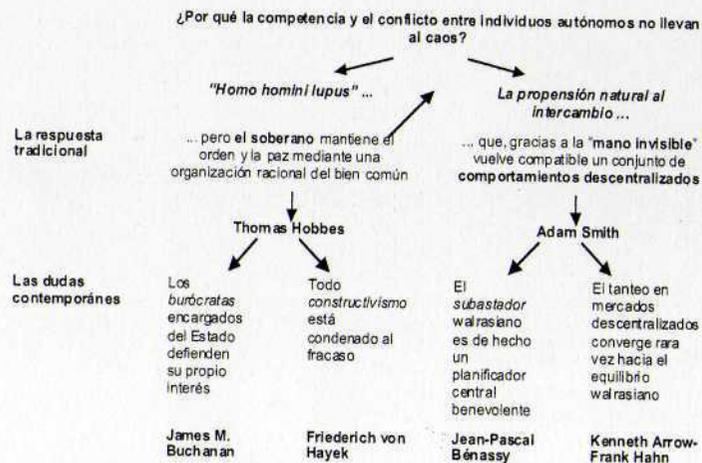
Corresponde a un buen método interrogarse primero sobre las instituciones básicas de una economía capitalista. Ahora bien, las numerosas investigaciones institucionalistas contemporáneas propusieron una gran variedad de estas instituciones: normas, valores, convenciones, reglas de derecho, organizaciones, redes, Estado, etc. Todas nociones que se acumulan sin que se perciban los rasgos comunes, salvo que constituyen mecanismos de coordinación alternativos al mercado. ¿Es posible encontrar bases más sólidas para una economía institucional?

• Es el caso si se intenta responder una pregunta fundamental en el origen de la economía como de la mayoría de las ciencias sociales: ¿por qué la competencia entre individuos autónomos, preocupados sólo por su interés, no lleva al caos? Es a esta misma pregunta que la teoría del equilibrio general intentó responder. La viabilidad de una economía de mercado no depende solamente de condiciones analíticas bien particulares (ausencia de externalidad, de bienes públicos, separabilidad de la eficacia económica respecto de los juicios en términos de equidad, etc.), sino de la existencia de instituciones ocultas referidas al régimen monetario, la calidad de los bienes, la organización de la competencia. Si se reintroducen progresivamente estos componentes, es llamativo encontrar la mayoría de las formas institucionales que están en el corazón de la teoría de la regulación.

La economía emerge como disciplina al término de un proceso multiseccular en el que **la actividad económica se autonomiza progresivamente de lo político y de las relaciones sociales heredadas de la tradición feudal**. Emerge entonces la figura de agentes individualistas que persiguen su interés, lo que no deja de suscitar un nuevo interrogante que está en el corazón de la modernidad y funda, en cierto sentido, las ciencias sociales: ¿no hay que temer que la competencia y los conflictos asociados con la prosecución del único interés individual desemboquen en el desorden, el caos, la anarquía?

Tanto la filosofía política como la economía política se construyen sobre la tentativa de aportar una respuesta a una pregunta que sigue existiendo, implícita o explícita, para la mayoría de las investigaciones contemporáneas (cf. gráfico 1).

GRÁFICO 1. El devenir de la cuestión central de la economía política



Ahora bien, desde el comienzo, los pensadores dan dos respuestas fuertemente contrastadas.

Para Thomas Hobbes, la *violencia de todos contra todos* es la consecuencia directa de la competencia entre individuos. Sólo la delegación de la autoridad a un soberano permite pacificar tal sociedad. Así, el surgimiento de un *Estado* que garantiza el orden sería la primera de las condiciones de una sociedad y, por vía de consecuencia, de una economía compuesta de individuos libres para perseguir sus intereses.

La respuesta de Adam Smith es muy diferente, ya que invoca una *propensión natural* del hombre a intercambiar y hacer trueque. En cuanto se profundiza la división del trabajo, y en la medida en que esté garantizado un orden monetario, el *mercado* tiene como propiedad permitir el enriquecimiento de una nación, mientras todos siguen persiguiendo su propio interés.

Así, desde el comienzo, la economía política pone en competencia dos interpretaciones opuestas: corresponde o bien al Estado, o bien al mercado asegurar la coordinación de la competencia a la que se entregan los individuos. Este debate adquiere toda su agudeza cuando al capitalismo comercial le suceden el capitalismo industrial y, más tarde, un capitalismo llamado financiero, para seguir la periodización marxista tradicional. En nuestros días, la polarización de las posiciones permanece, pero el avance de las ciencias sociales lleva a poner en cuestión las soluciones simples atribuidas tanto a Thomas Hobbes como a Adam Smith. **Más aún en la medida en que el individuo smithiano no es únicamente un *homo oeconomicus*, aunque sólo fuera porque es portador de principios morales.**

El principio del individualismo contra el optimismo del mercado

Las *teorías de la opción pública* aplican los principios del individualismo metodológico (cf. recuadro 2) a la esfera política, y concluyen con James Buchanan que los políticos y los administradores de los que se provee el Estado son estimulados a perseguir su propio interés en detrimento de los objetivos colectivos que deberían cumplir. Con la moda de los análisis

RECUADRO 2. ¿Qué es el individualismo metodológico?

Se designa así la estrategia de investigación en ciencias sociales que apunta a explicar los fenómenos económicos y sociales a partir de acciones de los individuos. En las teorías contemporáneas, el enfoque del individualismo metodológico dota a los agentes del principio de acción racional, y trata de hacer aparecer los resultados agregados como propiedad emergente de las interacciones entre estos agentes. Utiliza modelos entendidos como simplificación formal y abstracción, y se propone así engendrar todas las entidades colectivas a partir de estas interacciones individuales. Este enfoque está especialmente presente en economía, pero también se ha extendido a la sociología, las ciencias políticas e incluso la **historia. En esta concepción, instituciones, convenciones, reglas y rutinas aparecen como el equilibrio de un juego a partir de agentes desprovistos de toda identidad social. Pero se olvida que todo juego opera según reglas aceptadas por los jugadores, y por lo tanto está abierto a un colectivo implícito supuesto ya presente, empezando por el lenguaje gracias al cual los jugadores se comunican.**

Es por otra parte lo que reconocen algunas investigaciones que se fijan como tarea explicar la emergencia de ciertas instituciones a partir del establecimiento de ciertas reglas (Aoki, 2002) según un procedimiento que puede repetirse en diversos niveles.

Convergemos así con una concepción *holindividualista*. Se designa de este modo una estrategia de investigación que apunta a articular los niveles micro y macro, liberándose tanto del holismo estándar, que consiste en tratar lo macro como resultado del equivalente de una acción individual, como del individualismo metodológico puro que rechaza toda referencia a lo colectivo y a lo social. “La articulación deviene aquella entre el nivel macro-institucional, en el que las acciones individuales producen instituciones, y el nivel micro-institucional, en el que las acciones individuales operan en un contexto institucional dado; el nivel macro es así el de los actores institucionales cuyas acciones se refieren a las reglas, mientras que el nivel micro es el de los actores simplemente, que actúan en el marco de reglas dadas” (Defalvard, 2000:16). Este enfoque evita una regresión infinita para encontrar un fundamento individualista a todas las formas de organización colectiva, no confunde los tiempos de constitución de las instituciones con el de su impacto sobre las decisiones de los agentes día a día.

que asocian intervención del Estado, corrupción e ineficiencia económica, estas teorías no dejaron de tener influencia en las concepciones contemporáneas del capitalismo.

El *desarrollo de las teorías del equilibrio general* lleva a una desmentida de la intuición en la base de la mano invisible como metáfora de una serie de mercados descentralizados. En efecto, la matematización de las intuiciones de Walras permite inferir las condiciones bajo las cuales un equilibrio de mercado existe y puede alcanzarse gracias a un proceso de tanteo. Ahora bien, el fracaso es doble.

Por un lado, cuando, más allá del rigor de las formalizaciones de los teoremas de punto fijo, se revelan las hipótesis de base, surge que un sistema de precios que descentraliza una serie de comportamientos individuales, existe sólo en la medida en que toda información sea centralizada por un agente benevolente y que las transacciones entre agentes estén íntegramente realizadas por su intermedio. En resumen, la teoría del equilibrio general formaliza un sistema centralizado. Paradójicamente, los trabajos de Kenneth Arrow, Frank Hahn y Gérard Debreu muestran de hecho la posibilidad de una economía socialista de mercado en la que la producción estaría coordinada por el sistema de precios.

Por otro lado, incluso en este marco extremadamente particular, una economía no convergerá hacia un equilibrio de mercado más que en la medida en que todos los productos sean llanamente sustitutos y/o que los mercados sean poco interdependientes. Condiciones cuya satisfacción no está garantizada en las economías realmente existentes.

De estos dos siglos de reflexiones sobre las sociedades individualistas –y las economías de mercado– emerge una violenta paradoja. La aplicación del principio de individualismo metodológico no logra explicar la viabilidad y la resiliencia sin embargo observadas en la historia –en efecto relativamente corta– de sociedades dominadas por el **capitalismo. Pero este fracaso revela por contraste la importancia y variedad de las instituciones que, desde un punto de vista lógico, son necesarias para la existencia de una economía de mercado, a fortiori capitalista.** La historia económica confirma la importancia de estas instituciones.

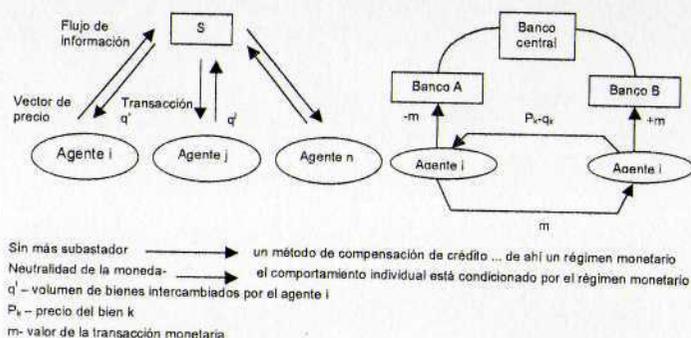
Las instituciones ocultas de una economía de mercado

En cuanto ningún *secretario de mercado* desempeña el papel que le atribuyen los teóricos, sucesores de Walras, ¿cuáles son las instancias susceptibles de asegurar una completa descentralización de los intercambios?

El régimen monetario, primera institución de base

Es claramente **la moneda la institución de base de una economía de mercado** (cf. gráfico 2). Más precisamente, en las economías contemporáneas, los bancos, organizados en redes, otorgan créditos a las empresas y los consumidores; esta moneda permite las transacciones que autorizan a cambio el reembolso progresivo del préstamo en el curso de los períodos ulteriores. Sin embargo, en cada período, las cuentas entre agentes y su totalización parcial por medio de los diversos bancos no están equilibradas, de manera que para ajustar los déficits y los excedentes de éstos, es posible crear un mercado de refinanciamiento interbancario. Es eficaz en la medida en que ningún shock global golpee simultáneamente los bancos, secando la liquidez del mercado.

GRÁFICO 2. Del subastador (S) a la descentralización de los intercambios por la moneda



Se puede pensar entonces en crear un seguro privado, precisamente para proporcionarles a los bancos en dificultades la liquidez necesaria. Si bien este mecanismo puede resultar eficaz para bloquear un pánico bancario aislado, no está a la altura de frenar la emergencia de una crisis sistémica ligada a la sincronización de los malos resultados de los bancos. En este contexto, el principio de un banco central que desempeñe el papel de prestamista de última instancia terminó por imponerse en la historia. Más todavía en la medida en que una parte de la emisión monetaria corresponde tradicionalmente a operaciones de refinanciamiento que implican obligaciones públicas.

El análisis de las condiciones de una estabilidad financiera, así como la historia monetaria, abogan por una organización jerarquizada en la que los bancos emiten monedas de crédito mientras que un *banco central* está encargado de la emisión de la *moneda legal*. En este sistema, el banquero central es finalmente el equivalente del secretario del mercado, porque totaliza los desequilibrios que emergen en el nivel de la economía entera.

Convendrá llamar *régimen monetario* al conjunto de reglas que presiden la gestión del sistema de pagos y créditos. El uso del término "régimen" supone que existen varias expresiones de la restricción monetaria y de la resolución de los desequilibrios del circuito de pagos: bancarrota de los bancos en déficit, creación de una cámara de compensación entre los bancos comerciales, o incluso política de compra de títulos públicos por el banco central para alimentar la liquidez bancaria.

Así, los sujetos mercantiles no pueden operar sino una vez creada y legitimada la institución monetaria, de manera opuesta a la ficción que plantea que esta última emerge de las dificultades que los primeros tienen para intercambiar por medio de operaciones de trueque (Aglietta y Orléan, 1998). La moneda aparece así, en el orden económico, como el equivalente del lenguaje. Pero no basta que se cree la moneda como institución para que el interés bien entendido de los individuos los conduzca a recurrir al mercado tal como lo formalizan la teoría walrasiana y después los análisis neoclásicos.

En efecto, la moneda permite la descentralización de los intercambios, de tal manera que la transacción elemental se refiere al movimiento de una mercancía a cambio de moneda, lo que elimina el problema de la doble coincidencia de necesidades que supone el trueque. Si *a priori* los intercambios se refieren a una gran variedad de productos y calidades, en un período dado y en un lugar bien preciso, la conjunción de estos intercambios bilaterales no está gobernada en absoluto por el surgimiento de un precio único. En efecto, es necesario además que no haya ninguna ambigüedad sobre la calidad, que los intercambios estén centralizados y que todos los mercados a mediano plazo estén abiertos.

Tanto la historia de la formación de los mercados (Braudel, 1979) como la microeconomía moderna basada en las asimetrías de información (Stiglitz, 1987) muestran las condiciones bajo las que se alcanza un precio único en un mercado.

Una condición previa: la definición de la calidad.- Es claro que los oferentes tienen generalmente una *mejor información* sobre la calidad de sus productos que los compradores potenciales. En algunos casos —el mercado de autos usados, por ejemplo— es posible que una apreciación imperfecta (porque es estadística) de la calidad impida la apertura misma del mercado: los oferentes no presentarán a la venta más que los productos de calidad inferior, que no encuentran comprador (Akerlof, 1984). En lo que concierne al trabajo, las *representaciones* que se forman las empresas de las competencias pueden introducir una discriminación duradera entre individuos dotados *ex ante*, sin embargo, de las mismas características (Spence, 1973).

En consecuencia, *la definición previa de la calidad es una condición necesaria para la formación de un precio en un mercado.* Si ese no es el caso, a precio indiscriminado, las malas mercancías echarán a las buenas, según el equivalente de la ley de Gresham para las monedas. Muchos dispositivos institucionales pueden cumplir esta función. En la Edad Media, por ejemplo, los artesanos se agrupaban en gildas

para garantizar la calidad de los productos que ofrecían y evitar el derrumbe del mercado bajo el efecto de un deterioro de la calidad. En el mundo contemporáneo agencias independientes pueden otorgar certificaciones de calidad o incluso algunas firmas forjarse una reputación mediante la provisión regular de bienes de calidad elevada y mantenida en el tiempo. En el caso del mercado de los autos usados o los bienes duraderos, el otorgamiento de una garantía por un período más o menos largo aparece como un indicador de la calidad del bien. Todas definiciones diferentes de la calidad que resultan de convenciones (Eymard-Duvernay, 1989). Por el contrario, en los países en los que estas normas de calidad no pueden aplicarse, los mercados pueden no existir, o tener un tamaño mucho más reducido, a tal punto que esta laguna institucional se plantea como uno de los obstáculos para el desarrollo (Akerlof, 1984).

Especificar las interacciones estratégicas entre los actores.- Una segunda condición concierne a la agregación de las ofertas y las demandas, de tal manera que se limite el impacto del poder de negociación bilateral entre cada par de oferente y de demandante. Nuevamente, varios dispositivos institucionales son posibles. En la Edad Media se realizaban ferias periódicamente *en lugares precisos*, y el equivalente de las autoridades contemporáneas de regulación de los mercados se aseguraba de que todas las transacciones se realizaran a la vista del público, para evitar que tal oferente o demandante utilizara su poder de negociación y su información en beneficio propio. Para algunos productos agrícolas, mercados de subastas regresivas por ejemplo, operan desde una centralización anónima de las ofertas y las demandas, por intermedio de un sistema informático que aísla a los oferentes de los demandantes (García, 1986). Los bonos del Tesoro estadounidense son objeto de una cotización electrónica que permite confrontar en permanencia una oferta a una suma de demandas. La informatización de los mercados bursátiles y las transacciones por internet de las órdenes de compra y venta ilustran esta necesidad de centralización para que prevalezca el equivalente de la ley del precio único. La existencia de tenedores de

mercado que garanticen la liquidez es igualmente importante. Finalmente, si las modalidades de interacción entre oferentes y demandantes se alteran, el precio del mercado cambia en proporciones a veces considerables (García, 1986).

Es por esto que el mercado es una institución que supone acuerdo sobre la calidad, la organización de los intercambios, las condiciones de acceso al mercado y el modo de pago de las transacciones. Es entonces una construcción social y no el resultado de un estado de naturaleza, espontáneamente engendrado por el habitus que los teóricos prestan al *homo oeconomicus*.

La diversidad de formas de competencia

Esta presentación del mercado lleva a dudar de la posibilidad de considerar a la competencia perfecta en toda generalidad como patrón y punto de referencia. En efecto, en esta configuración, aunque todos participen en la formación del precio, el precio de equilibrio se impone a todos (Guerrien, 1996). Esto es suponer que para el mercado considerado –pero ya no en el nivel de toda la economía– existe un subastador bajo la conducción del cual se intercambian informaciones que llevan al precio de equilibrio. Sólo entonces intervienen las transacciones entre los agentes, coordinadas por el subastador. Si se excluye el procedimiento de subasta, que finalmente reviste varias formas, la mayoría de las transacciones no obedecen a este modelo.

De hecho, corresponde a los agentes fijar los precios, para que no se instaure un proceso de tanteo, ya que *a priori* nadie conoce el precio de equilibrio que podría calcular *ex post* un teórico externo, si extraordinariamente dispusiera del total de información pertinente. Así es como se introducen comportamientos estratégicos, tanto más en la medida en que la cantidad de agentes en el mercado es limitada. Se puede imaginar, por ejemplo, que los demandantes agrupan sus compras frente a una serie de oferentes cuyos comportamientos son independientes o, de manera opuesta, que los productores se entienden sobre la fijación del precio. Pero existe una serie de configuraciones intermedias, cuando por ejemplo uno de

los oferentes tiene la capacidad de fijar su precio al que se adaptan los competidores. La economía industrial, así como la actualidad económica cotidiana, sugiere entonces que la competencia llamada imperfecta es la regla, y la competencia perfecta la excepción.

Llamaremos *forma de competencia* al proceso de formación de precios que corresponde a una configuración tipo de las relaciones entre los participantes del mercado. En efecto, las formas son aún más variadas que las que acaban de mencionarse cuando se distingue la competencia por precio en la producción de bienes estandarizados con respecto a una estrategia de diferenciación por la calidad. O incluso, según que las barreras a la entrada sean elevadas o débiles. Por su parte, la teoría de la regulación puso en evidencia por lo menos tres grandes regímenes de competencia.

Un régimen competitivo prevaleció por mucho tiempo a lo largo del siglo XIX. Es diferente de la competencia perfecta por que es un proceso permanente de ajustes que nunca converge hacia un precio de equilibrio de largo período.

Un régimen monopolista le sucede luego de la segunda guerra mundial, por lo menos para los bienes industriales, en cuanto se afirma la concentración de la producción y del capital, lo que permite un mecanismo diferente de formación de precios. Se establecen entonces aplicando al costo unitario de producción una tasa de margen, a su vez calculada para asegurar una rentabilidad promedio del capital sobre el total de un ciclo. Como el precio ya no es la variable de ajuste, intervienen mecanismos de racionamiento de la demanda por la oferta, e inversamente. La teoría del desequilibrio (recuadro 3) sacó las consecuencias macroeconómicas del hecho de que los precios podían apartarse duraderamente de los precios walrasianos, haciendo aparecer, según los casos, un desempleo clásico (el salario real se fija demasiado elevado) o un desempleo keynesiano si la demanda efectiva es insuficiente. O incluso un estado de inflación reprimida cuando prevalece un exceso de demanda de bien y de trabajo (Bénassy, 1984).

Una tercera configuración es la de un régimen de competencia administrada. Fue por ejemplo el caso al salir de la segunda guerra mundial, cuando la amplitud de la escasez y un casi

pleno empleo introdujeron tensiones inflacionistas a través de las interacciones precio/salario/precio. En este contexto, era frecuente que el Estado, en este caso el ministerio de Economía, aplicara un procedimiento de formación de precios que limitara la amplitud de los márgenes y la frecuencia de los reajustes de precios.

Así surge la intuición –confirmada por estudios históricos sobre el largo plazo realizados para Estados Unidos (Aglietta,

RECUADRO 3. Aportes y límites de la teoría del desequilibrio

A comienzos de los años 1970 prevalecía una dicotomía completa entre la teoría microeconómica interesada únicamente en la señal de los precios relativos, y la teoría macroeconómica keynesiana basada en el papel de la demanda efectiva. El interés de la teoría del desequilibrio (Bénassy, 1984) es el de introducir modelos de equilibrio general a precios fijos, que hacen aparecer la posibilidad de una variedad de regímenes, en cuanto la economía se aleja del esquema walrasiano. El desempleo keynesiano se explica entonces como la consecuencia de un racionamiento, resultado de una restricción cuantitativa (malventa para las empresas, desempleo para los trabajadores) debido a un salario real inferior a la productividad y a una política monetaria y presupuestaria restrictiva. Presentada como fundamento microeconómico de la macroeconomía, la teoría del desequilibrio fue criticada por postular una rigidez de los precios. Esta hipótesis era tanto más problemática en una época de desreglamentación y de retorno con fuerza de una macroeconomía clásica (Lucas, 1984). Ahora bien, esta rigidez puede corresponder, ciertamente, a la existencia de un control administrativo de los precios, pero también a una competencia oligopólica: en cada período las firmas deben anunciar un precio teniendo en cuenta la anticipación de una demanda, incierta por naturaleza. En competencia imperfecta, pueden encontrarse entonces efectos aparentemente keynesianos, aunque John Maynard Keynes nunca invocó la competencia imperfecta como origen del desempleo involuntario.

En el marco de la teoría de la regulación, salario, precio y tasa de interés resultan de la configuración respectiva de la relación salarial, las formas de la competencia y el régimen monetario. Si se toma en cuenta el impacto de estas reglas, se puede imaginar por qué los precios convergen rara vez hacia el valor que les atribuiría el teórico en un modelo de equilibrio general. Es una lástima que una hibridación entre la teoría del desequilibrio y la regulación no se haya podido dar, a pesar de un comienzo prometedor (Bénassy, Boyer y Gelpi, 1979).

1976) y luego para Francia (Bénassy, Boyer y Gelpi, 1979)–según la cual las formas de competencia cambian a lo largo del tiempo y desempeñan un papel en la dinámica económica.

De la demanda de trabajo a la relación salarial

En las teorías del intercambio, el trabajo es tratado como una mercancía más entre otras; la confrontación de oferta y demanda determina el salario, en este caso real, ya que los bienes se intercambian por bienes sin intermediario monetario. Este tratamiento no deja de plantear un problema dentro mismo de la teoría, ya que el desempleo no puede así explicarse más que como voluntario –frente a un salario real insuficiente, los individuos arbitran a favor del ocio– o resultante de la rigidez del salario, correspondiente por ejemplo a la institución de un salario mínimo demasiado elevado en relación con lo que implicaría un equilibrio de mercado.

El trabajo no es una mercancía como las demás.– En efecto, desde el origen de la economía política, el tratamiento del trabajo se distingue del de las mercancías. En primer lugar, porque concierne a la actividad de producción y por lo tanto no puede tratarse en una economía de intercambio puro, lo que afirman los autores clásicos desde Adam Smith y David Ricardo. Karl Marx prolonga esta tradición y funda su teoría del valor sobre la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo: el primero es movilizado por los capitalistas en la producción, el segundo es objeto de un intercambio a su valor de reproducción. La plusvalía, fuente de la ganancia, encuentra su origen en esta distancia entre el valor de las mercancías creadas por el trabajo y el valor de la fuerza de trabajo. Luego, porque la antropología económica de Karl Polanyi (1946) sugiere que el trabajo forma parte de las tres mercancías ficticias (las otras dos son la moneda y la naturaleza) cuya producción no puede confiarse sólo a los mecanismos de mercado (recuadro 4).

Pero para los economistas, un argumento determinante fue planteado por las “nuevas teorías del mercado de trabajo”, que distinguen un doble componente en la relación de trabajo.

RECUADRO 4. El trabajo de Polanyi

Una investigación de antropología económica y de puesta en perspectiva histórica del desarrollo y de la extensión de los mercados proporciona una distinción importante entre los diversos tipos de objetos susceptibles de un intercambio mercantil. Es el aporte de la obra fundamental de Karl Polanyi (1983). Por un lado, las *mercancías típicas* son aquellas cuya producción está orientada por la búsqueda de la ganancia en respuesta a las demandas de la clientela. Pertenecen a esta categoría las materias primas, los productos intermedios, los bienes de consumo y los equipos. Por otro lado, otras mercancías son ciertamente valorizadas por los mercados, pero su oferta no está condicionada por la misma lógica económica pura. Es el caso de la naturaleza, de la moneda y del trabajo. Su existencia es la condición de una economía mercantil, pero estas *mercancías ficticias* no pueden producirse según una lógica mercantil. Los episodios históricos en los que el mercado invadió la naturaleza terminaron en catástrofes ecológicas, la competencia de las monedas generalmente desembocó en crisis fundamentales. Finalmente, la mercantilización del trabajo llevó en el pasado a episodios dramáticos en términos económicos y demográficos.

Un conflicto estratégico en el núcleo del contrato de trabajo.- En un primer momento, los asalariados son contratados a cambio de un salario, es decir, una remuneración liberada del riesgo propio del empresario. Esta primera transacción interviene sobre lo que se ha convenido en llamar el "mercado de trabajo", pero la operación no se detiene en este estadio, ya que el trabajo no es una mercancía como las demás.

En efecto, en un segundo momento, los asalariados se someten a la autoridad del empresario para efectuar las tareas productivas a las que están asignados a iniciativa de este último. Esta relación de subordinación introduce un conflicto en el corazón de la producción: asalariados y empresarios tienen intereses contradictorios respecto de la intensidad y calidad del trabajo. Los primeros quieren minimizar su esfuerzo por un salario dado, los segundos maximizarlo. Este conflicto no puede solucionarse sólo con la competencia en el mercado de trabajo.

Así, la historia social muestra y la teoría confirma, que este conflicto propio del trabajo convoca una gran variedad

de dispositivos jurídicos, organizacionales e institucionales que permiten superarlo, por lo menos transitoriamente. En efecto, intervienen las normas de esfuerzo (Leibenstein, 1976), dispositivos de control (las tarjetas, el cronómetro), remuneraciones incitativas (salario por pieza, participación en las ganancias, *stock-options*), y negociaciones colectivas tendientes a canalizar los conflictos del trabajo gracias a convenciones que encuadran el contenido del contrato de trabajo. Este último precisa entonces las condiciones de contratación, el salario inicial, los procedimientos que regulan la promoción, la duración del trabajo, las ventajas sociales, las condiciones de expresión de los asalariados en las escalas individual y colectiva.

Estos dispositivos de control y estímulo al trabajo dentro de la empresa se vuelven tan determinantes en las economías contemporáneas que el componente mercantil del trabajo resulta afectado. Por ejemplo, puede convenirle a la empresa fijar un salario superior al del mercado, si eso permite reducir los costos gracias a un esfuerzo más intenso de los asalariados. Así, el "mercado de trabajo" ya no se equilibra por los precios sino por un racionamiento: a veces de desempleo, a veces escasez de mano de obra, pero rara vez, cuando no nunca, formación del salario a partir de la confrontación de ofertas y demandas walrasianas (Boyer, 1999).

Los aspectos colectivos del contrato de trabajo.- Así, la especificidad misma del trabajo lleva a la noción de *relación salarial*, que describe las modalidades según las cuales cada empresa administra los componentes organización del trabajo, duración, salario, perspectivas de carrera, ventajas sociales y otros elementos del salario indirecto. Pero estos dispositivos se inscriben a su vez en el sistema jurídico e institucional que precisa los derechos de los asalariados, las prerrogativas de los empresarios, las modalidades de resolución de sus conflictos. Las reglas generales que rigen el trabajo asalariado definen entonces, en el plano global, la *relación salarial*. Esta es, desde un punto de vista lógico, la tercera forma institucional que, después del régimen monetario y las formas de la competencia, caracteriza una economía mercantil en la que la actividad salarial es determinante.

Del productor a la firma concebida como organización

En el marco definido por estas formas institucionales se inscribe la actividad de una de las entidades esenciales de las economías de mercado: la empresa, o incluso la firma. Esta última se analiza según una grilla que zanja la cuestión respecto del tratamiento de la teoría microeconómica estándar y de la del equilibrio general.

De un simple administrador de los factores de producción...- En efecto, para estas teorías, los productores se limitan a tomar como dado el sistema de precios relativos y a ajustar en consecuencia el nivel de producción y la demanda de factores, conociendo las técnicas de producción disponibles. En un extremo, puede plantearse que el productor podría ser reemplazado útilmente por un programa informático que resolviera la maximización obligada en el núcleo de la microeconomía estándar. De hecho, en cuanto se considera que los factores de producción son productos como los demás, se observa una dualidad entre el programa del consumidor y el del productor (Varian, 1995), lo que tiene por efecto convertir una economía de intercambio en una economía de producción (Guerrien, 1996).

...a la búsqueda de una organización compatible con las formas institucionales en vigencia.- Por contraste, un enfoque en términos de economía política de la firma (Eymard-Duvernay, 2004), debe considerar las restricciones y oportunidades asociadas con las formas institucionales en las que opera la firma.

La empresa, para decidir su estrategia, debe primero considerar el *tipo de competencia* que prevalece en los mercados en los que opera. Muy generalmente, dispone de más margen de acción cuando el sector al que pertenece está concentrado. En una proporción significativa, los servicios comerciales y de marketing apuntan a mejorar la posición competitiva de la firma, que ya no es un dato sino un resultado de la estrategia.

La empresa es también el lugar de producción y, por lo tanto, de gestión de la *relación salarial*. Ahora bien, esta

última requiere de una gran variedad de dispositivos (sistema de remuneración y modo de control) que a su vez necesitan una especialización de una parte de los asalariados en la gestión de personal. Una parte significativa de las decisiones de la empresa se inscribe en reacción o en conformidad con las instituciones de conjunto que determinan la *relación salarial* vigente en la economía considerada.

Finalmente, el acceso al crédito es determinante en las decisiones de producción y de inversión de la firma. En efecto, si pretende sobrevivir y prosperar, una firma debe invertir, desarrollar nuevos productos y procedimientos. Todas operaciones que hacen intervenir el *régimen monetario*, en la medida en que interactúa por una parte con la política de oferta de crédito de los bancos, y por otra con la evolución de la valorización bursátil. Se plantea así la cuestión de las relaciones entre el régimen monetario y financiero (Aglietta y Orléan, 1998), pero sin olvidar el papel del crédito a corto plazo en la gestión del fondo de circulación y la actividad día a día.

Así surge un *análisis institucionalista de la firma* (recuadro 5). En primer lugar, su viabilidad depende de la calidad de la adecuación de su estrategia a las restricciones y estímulos transmitidos por la arquitectura institucional (Boyer y Freyssenet, 2000). Después, y sobre todo, la complejidad de las tareas de gestión que se desprenden de la inserción en este ambiente supone una especialización de las competencias, de tal manera que la firma se convierte en el lugar de la división del trabajo, bajo la dirección del empresario (Coriat y Weinstein, 1995). A este respecto, mercados y firmas participan en el principio de la división del trabajo que está en el núcleo de la dinámica de las economías capitalistas (Boyer y Schméder, 1990; Ragot, 2000).

Esta construcción presenta un último interés: mientras que con demasiada frecuencia la corriente neoinstitucionalista contemporánea (Ménard, 2000) asimila instituciones, organizaciones y convenciones, distingue claramente entre tres entidades (ver gráfico 3) y adopta una concepción orgánica de la firma (Berle y Means, 1932). Se opone entonces término a término al enfoque jurídico estándar que hace de la sociedad

por acciones la propiedad de los accionistas, concepción que tuvo un rebrote de interés con la moda del valor accionario. De hecho, los mismos estatutos de la sociedad por acciones organizan una separación entre la irreversibilidad del compromiso productivo que administran los dirigentes y la liquidez de los derechos de propiedad de la que se benefician los accionistas (Blair, 2003).

RECUADRO 5. Una teoría institucionalista de la firma

La referencia a un régimen de acumulación fordista (ver capítulo 2) suscitó las investigaciones de los sociólogos, historiadores y economistas especialistas de la industria automotriz. Estos trabajos realizados en el marco de la red internacional del GERPISA (www.univ-evry.fr/PagesHtml/laboratoires/gerpisa/index.html) desembocaron en una construcción teórica que da cuenta de la evolución en un siglo de este sector y de la persistente diversidad de la organización contemporánea de las firmas.

Lejos de poder resolver el programa de maximización de ganancia bajo restricciones, las firmas se limitan a implementar una *estrategia de ganancia* basada en una pequeña cantidad de palancas de acción (búsqueda de rendimientos de escala, diversificación, reactividad a la coyuntura, calidad e innovación).

Esta estrategia de ganancia debe ser compatible con el régimen de crecimiento y el modo de distribución del ingreso nacional, de tal manera que no siempre se pueden transponer las estrategias ganadoras de un espacio económico a otro.

Una segunda condición para la viabilidad de una firma no es otra que la existencia de un *compromiso de gobierno* que permita volver compatibles las exigencias potencialmente contradictorias entre una política de producto, la organización productiva y un tipo de relación salarial.

Así se observó la sucesión/coexistencia de una pequeña cantidad de configuraciones productivas: tayloriana, wollardiana, fordiana, sloaniana, toyotiana y hondiana (Boyer y Freyssenet, 2000).

La cuestión central de la teoría de la regulación

Frente a la multiplicidad de las formas institucionales en el núcleo de una economía capitalista, ¿cuáles son los mecanismos susceptibles de asegurar su coherencia y viabilidad durante un tiempo? Esta es la cuestión fundamental de la teo-

ría de la regulación, por la que nunca está garantizado que surja el equivalente del equilibrio en la teoría neoclásica.

Dos mecanismos principales contribuyen a la viabilidad de un modo de regulación. Por un lado, se puede observar *ex post* la compatibilidad de los comportamientos económicos asociados con las diversas formas institucionales. Por otro, cuando por el contrario surgen desequilibrios y conflictos que no pueden superarse en la configuración presente, se impone una redefinición de las reglas del juego que codifican las formas institucionales. La esfera política es directamente movilizadora en este proceso.

A partir de la presentación de los conceptos básicos aparecen dos especificidades de la teoría de la regulación.

Considerando la diversidad y complejidad de las instituciones del capitalismo, nada garantiza que su conjunción defina una modalidad viable de ajustes económicos. Es la razón por la que la noción de *modo de regulación* (capítulo 2) introduce simultáneamente la posibilidad de un régimen económico pero también de sus crisis, ya que son multiformes (capítulo 4). Así se levanta la restricción postulada por la casi totalidad de los modelos neoclásicos, a saber, la existencia de un equilibrio estable, incluso en el largo plazo.

No se puede concebir una *economía pura*, es decir desprovista de toda institución, de forma de derecho, o incluso de orden político. Las instituciones de base de una economía mercantil suponen actores y estrategias diferentes a las económicas. Estas intervenciones no tienen *a priori* por primer objetivo estabilizar la economía, pero es sin embargo de la *interacción entre la esfera económica y la esfera jurídica/política* que resultan los modos de regulación. Es volver a encontrar el mensaje de la economía política, enriquecido por las enseñanzas sacadas de la observación de la historia del capitalismo.

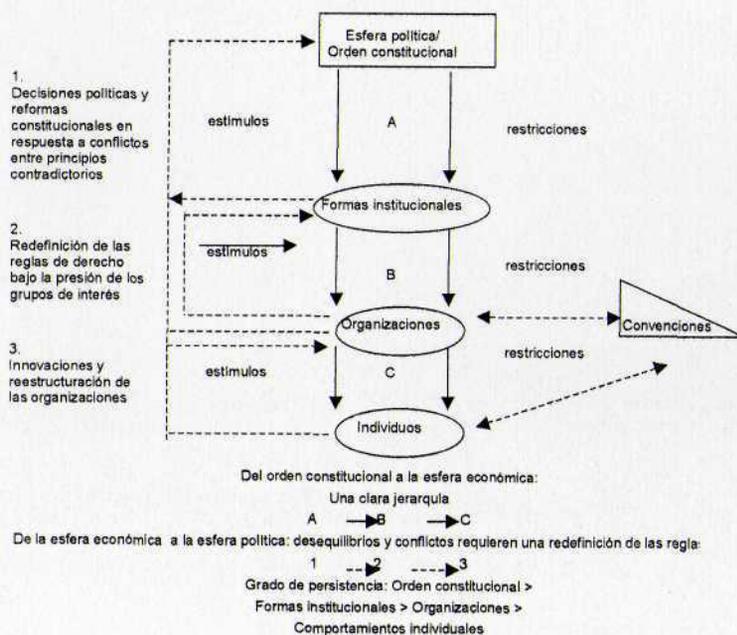
Las relaciones Estado/economía

La ilusión de una economía pura, es decir totalmente independiente de lo jurídico y de lo político, debe entonces

abandonarse. En efecto, en las teorías del equilibrio general, en el mejor de los casos el Estado puede devenir la expresión de las elecciones colectivas que apuntan a hacer prevalecer un óptimo de Pareto. Toda otra acción, por ejemplo una intervención sobre los precios, no puede más que introducir ineficacias.

Por su parte, la teoría de la regulación otorga una importancia determinante a las relaciones *Estado/economía* (gráfico 3). La presentación de las formas institucionales ya hizo aparecer algunas de esas relaciones.

GRÁFICO 3. Las interdependencias entre Estado, orden político y formas constitucionales



La elección de un régimen monetario es política

Si la *moneda* instituye la economía mercantil, no puede ser su consecuencia, lo que invierte la fábula neoclásica según la cual la suba de los costos de transacción vinculados con el

trueque habría llevado a la invención de la moneda por parte de los mismos agentes. De hecho, la historia económica muestra que los comerciantes inventaron la moneda privada (Braudel, 1979) y los príncipes y reyes se arrogaron el derecho de acuñar la moneda de curso legal en circulación en su territorio (Le Rider, 2001), sin olvidar que muchas monedas empiezan siendo títulos de deuda pública. Otra enseñanza de la historia: ningún sistema bancario basado sobre la competencia entre diversas monedas privadas sobrevivió por mucho tiempo. La invención de los bancos centrales reconoce la necesidad de un actor que no está movido por la lógica de la ganancia comercial y que tiene como función cuidar la viabilidad del sistema de pagos, amenazado permanentemente por la crisis, incluso por el derrumbe. Aún los bancos centrales contemporáneos, supuestamente independientes, siguen viendo su estatus determinado por el poder político. Así, la elección de un régimen monetario (y de cambio en economía abierta) apela, necesariamente, a la esfera política.

No hay competencia sin intervención pública

La competencia, dejada a los comportamientos estratégicos de las empresas, tiende a desembocar en la concentración, la *entente*, el oligopolio, e incluso el monopolio, en cuanto se introducen costos fijos, rendimientos crecientes, efectos de red y de reputación. Los compradores/consumidores son entonces las víctimas de este proceso, lo que no deja de suscitar su reacción a través del proceso político y legislativo. En su casi totalidad, las economías desarrolladas fueron llevadas a instituir autoridades encargadas de cuidar las reglas de la competencia. A tal punto que se puede leer la historia de la concentración del capital y de la organización de las firmas como la consecuencia de las estrategias de las grandes empresas para adaptarse a las reglas y barreras implementadas por la legislación a su conquista de un poder excesivo en el mercado (Fligstein, 1990). Así, la *forma de competencia* opera una mediación entre esferas privada y pública.

Sobre la *relación salarial*, la intervención del Estado es, *a priori* y desde un estricto punto de vista lógico, menos necesaria. Ahora bien, aunque en grados diversos, la mayoría de los estados intervienen en el derecho de trabajo, llegando a asimilarlo al derecho comercial (tendencia de Estados Unidos [Buechtemann, 1993]) o, en el otro extremo, a hacer del derecho colectivo de los asalariados uno de los fundamentos de una economía social de mercado (caso de Alemania) (Labrousse y Weisz, 2001). Más aún, la experiencia histórica francesa muestra que una intervención estatal fuerte fue necesaria a comienzos del siglo XIX para liberar las fuerzas competitivas vinculadas con el trabajo (Boyer, 1978). Es también el caso para algunos países en vías de desarrollo (Chile, Argentina, Brasil) en los que gobiernos autoritarios realizaron reformas radicales del derecho laboral (Ominami, 1986; Neffa y Boyer, 2004). La intervención directa o indirecta del Estado es más evidente aun en la cobertura social: las luchas de los asalariados por el reconocimiento de los accidentes de trabajo, de sus derechos de jubilación, salud, desembocan en caso de éxito en derechos sociales que afectan tanto la naturaleza de la ciudadanía como el modo de regulación, ya sea que el Estado intervenga directamente en el financiamiento de una cobertura social de tipo *beveridgiano*, o que enmarque la negociación entre empresariado y sindicatos, como es el caso para el sistema *bismarckiano*. Así, bajo una forma u otra, la relación salarial hace intervenir la esfera política.

Un Estado sometido a lógicas contradictorias

Para la teoría de la regulación, la acción del Estado dista de ser monolítica, ya que en sus diversas ramas pueden manifestarse contradicciones y tensiones entre principios alternativos. El derecho comercial ¿debería ganarle al laboral? ¿Cómo arbitrar entre financiamiento de la cobertura social por los impuestos y financiamiento por los asalariados y los empresarios? La igualdad jurídica y política ¿se da en conjunto con un principio de democracia industrial en la empresa? Todas

estas son preguntas a las que el poder político da respuestas diferentes según el contexto y las fuerzas presentes. Esta fuerte interdependencia entre las formas institucionales y el papel del Estado no es otra que la expresión de la imbricación de las esferas política y económica.

Un Estado-nación inserto en la economía internacional

Esta concepción no es válida más que dentro del espacio territorial definido por una soberanía estatal. Por contraste con las teorías de la economía pura, la teoría de la regulación es incitada a elegir el Estado-nación como punto de partida del análisis. En efecto, régimen monetario, relación salarial y, en menor grado, forma de la competencia, siguen estando determinados en gran medida en el marco del espacio nacional, incluso en una época de interdependencia creciente entre los Estados-naciones. Pero esto no significa que los Estados-naciones sean totalmente soberanos, ni por el contrario que estén desprovistos de todo poder sobre las fuerzas vehiculadas por el régimen internacional.

En consecuencia se introduce una quinta y última forma institucional: las modalidades de *inserción del Estado-nación en la economía internacional*. En efecto, para la teoría del comercio internacional neoclásica, la única opción abierta concierne a las tarifas aduaneras que introducen distorsiones respecto de un sistema de libre cambio. Por lo tanto, desde un estricto punto de vista económico, el Estado no debería intervenir, dejando jugar el mecanismo de la formación de precios en la escala internacional. En cambio, para la teoría de la regulación, el Estado-nación puede controlar los diversos componentes de las tarifas aduaneras, definir las modalidades de recepción de la inversión directa, fijar reglas en materia de inversión de portfolio o incluso controlar la inmigración. Nuevamente, se introducen numerosas instituciones para administrar las relaciones con el resto del mundo (Mistral, 1986). Estas instituciones son transformadas y redefinidas, pero no destruidas, por el proceso contemporáneo de internacionalización (Boyer, 2000^a).

Conclusión: las cinco formas institucionales

Así, la economía capitalista de la teoría de la regulación se distingue de la idealización planteada por la teoría neoclásica. Esto no significa por eso que las formas institucionales correspondan a la intuición que cada quien pueda tener del mundo económico en el que opera cotidianamente. Son abstracciones que se inscriben en un enfoque teórico inspirado por los padres fundadores de la economía clásica. Responden además a las objeciones dirigidas a la falta de realismo de las hipótesis de la teoría del equilibrio general (TEG) (cuadro 1), mientras le dejan al análisis institucional, estadístico e histórico el cuidado de dar la caracterización exacta de las formas institucionales, y por lo tanto de la viabilidad de un modo de regulación.

CUADRO 1. Las instituciones ocultas de una economía capitalista: de la teoría del equilibrio general (TEG) a la teoría de la regulación

Hipótesis de la TEG	Coherencia y pertinencia de estas hipótesis	Papel de las formas institucionales
1. La moneda no es más que un numerario Un subastador centraliza todas las transacciones	La moneda es también una forma de intercambio y de reserva de valor No es una economía de mercado: de hecho, un planificador de tipo <i>Gospian</i>	Necesidad de las reglas para la creación y destrucción de la moneda <i>Un régimen monetario y de crédito define los sujetos mercantiles y permite la descentralización de las transacciones</i>
2. Todos los agentes consideran los precios como dados	Muy generalmente los agentes tienen un comportamiento <i>estratégico</i>	Variedad de formas de la competencia que difiere de la competencia perfecta
3. Los <i>servicios de trabajo</i> se intercambian en un mercado de igual naturaleza al de los productos	El doble componente del trabajo, transacción mercantil y luego relación de <i>subordinación</i>	El contrato de trabajo está inserto en una red de instituciones que definen la <i>relación salarial</i>
4. Ausencia de Estado	Una autoridad externa al mercado se necesita para administrar la moneda, la competencia, los bienes públicos	La configuración de relaciones <i>Estado/economía</i>
5. Ausencia de Estado/nación	Todo Estado no es soberano más que en un territorio delimitado	Las modalidades de inserción en el <i>régimen internacional</i>

2 /

De las leyes de hierro del capitalismo a la sucesión de modos de regulación

Uno de los trabajos fundadores de la teoría de la regulación (Aglietta, 1976) partía de una apreciación muy crítica sobre la teoría neoclásica de la época, ya que ésta parecía incapaz de analizar ni la coyuntura estadounidense ni las transformaciones del capitalismo norteamericano desde la guerra de Secesión. Pero también criticaba la teoría marxista de la época en su variante de capitalismo monopólico de Estado (CME), en tanto ésta ofrecía una descripción inadaptada de una economía de grandes empresas conglomeradas, de convenciones colectivas y de políticas monetarias keynesianas, y se mostraba incapaz para pensar el cambio cuando el capitalismo se caracteriza por innovaciones y transformaciones estructurales. El esfuerzo teórico apuntaba a revelar las leyes de transformación endógena del capitalismo. Este era el sentido dado a la palabra regulación (ver cronología al final del libro).

Una lectura crítica de la ortodoxia marxista

El aporte de la teoría propuesta por Marx en *El Capital* es tratar al capitalismo como modo de producción y revelar sus funcionamientos así como su dinámica de larga duración. Los sucesores de Marx trataron de actualizar su teoría en función