

Moneda y crédito en la teoría de la regulación

Robert Guttman

La teoría neoclásica, paradigma dominante en economía, trata a la moneda como un bien caracterizado por simples funciones de demanda y oferta. Este enfoque separa al dinero del resto de la economía para preservar las condiciones de un equilibrio que es esencialmente no monetario. Todas las alternativas heterodoxas, empezando por el *Capital* de Marx y la *Teoría General* de Keynes, han comprendido que la moneda está directamente ligada a la actividad económica y que su presencia en la producción y el intercambio es incompatible con el equilibrio. El enfoque marxista [DE BRUNHOFF, 1971, 1979] analiza al dinero como la quintaesencia del capital. Los poskeynesianos [DAVIDSON, 1978] señalan el papel estratégico del dinero en su calidad de activo más líquido. La teoría de la regulación se ha dedicado a unir estas dos tradiciones, y luego a aplicar la síntesis al análisis sistemático del proceso monetario en las economías capitalistas avanzadas, que tienen mercados e instituciones financieras altamente desarrolladas. Este esfuerzo permite mirar de otra manera el papel de la moneda en las sociedades contemporáneas.

La moneda como una institución social

La contribución principal de la teoría de la regulación a la teoría monetaria es su comprensión de la moneda como una institución social. A partir del momento en que se la considera como tal, hay que preguntarse de qué manera han cambiado en el tiempo los rasgos que la definen (sus formas, las modalidades de su emisión, la dinámica de su circulación, los fundamentos de su valor), y si esos cambios han alterado cualitativamente el comportamiento de nuestro sistema económico. Los regulacionistas abordan estas cuestiones en el contexto de su discusión sobre los regímenes de acumulación. Este concepto central de la teoría de la regulación [Boyer, 1986] describe las condiciones específicas de un período histórico que permiten que el sistema económico, con el *savoir-faire* tecnológico disponible y su organización social, se reproduzca de una manera relativamente estable. Tal esta-

bilidad supone un marco institucional capaz de canalizar las fuerzas potencialmente desestabilizadoras para mantener un mínimo de equilibrio. La teoría de la regulación considera a la moneda como un componente clave de ese marco y, en consecuencia, como una de las formas institucionales que definen un régimen de acumulación.

Si la moneda actúa como una forma institucional debe entonces, por definición, desempeñar un papel principal en lo que la teoría de la regulación llama el Modo de Regulación de un Régimen de Acumulación. Con esta perspectiva, la moneda es importante en la medida en que sus modalidades de creación y de circulación contribuyen a determinar el modelo de crecimiento de una economía. Este enfoque supone una concepción más bien amplia del carácter endógeno de la misma, concepción que la teoría regulacionista de la moneda ha modelado en dos direcciones importantes.

Una vez que la moneda ha sido conceptualizada como endógena, en el sentido de que su emisión está directamente vinculada con la actividad económica, resulta evidente que es importante clarificar este vínculo con tanta precisión como sea posible. Por esta razón la teoría de la regulación le ha otorgado una gran importancia al análisis de las normas monetarias predominantes en un régimen de acumulación dado, acordando una atención particular a las formas de la moneda, a las condiciones de su emisión, a la organización de la coexistencia de dichas formas por medio del sistema de pagos, y a los circuitos de circulación. Los cambios en estas dimensiones de una norma monetaria tienen un papel crucial en la transición de un régimen de acumulación a otro [BOYER, CORIAT, 1984; BOYER, 1993].

El funcionamiento de cualquier norma monetaria está sujeto a configuraciones institucionales específicas. Estas comprenden la gestión por el Banco Central de la creación de dinero ("política monetaria"), los mecanismos de préstamo en última instancia para contener las crisis financieras y, finalmente, las reglas de transferencias financieras entre países. Juntas, todas estas disposiciones constituyen lo que los regulacionistas llaman el régimen monetario. Cada régimen de acumulación posee su propio régimen monetario [GUTTMANN, 1989]. La transformación de un régimen de acumulación coincide habitualmente con reformas mayores del régimen monetario, como ocurrió en los Estados Unidos durante y después de la guerra civil (1863-1879), o en la parte más profunda de la Gran Depresión (1933-1935).

La teoría regulacionista del dinero bancario

Los regulacionistas han construido su enfoque de la moneda a partir del concepto keynesiano de una economía monetaria de producción. Pero a diferencia de los poskeynesianos [LAVOIE, 1984], recurren a una noción más amplia del carácter endógeno de la moneda y se centran más sobre sus características institucionales.

Estas diferencias han permitido a la teoría de la regulación clarificar la naturaleza del dinero bancario poniendo en evidencia varios rasgos claves de esta forma contemporánea de la moneda [GUTTMANN, 1994].

Para actuar efectivamente como un medio de pago, el dinero bancario debe crearse y establecerse fuera del mercado, en el sistema bancario. Su transferencia al mercado se produce a través de los préstamos, y recién cuando el prestatario decide gastar el monto del préstamo es cuando los cheques que acaban de ser emitidos se vuelven realmente moneda. Estos cheques establecen obligaciones de pago entre el comprador y el vendedor por medio de terceras partes: sus respectivos bancos. Estos bancos a su vez transfieren fondos ("reservas") de uno a otro por medio de las cuentas que tienen en el Banco Central. Esta pirámide de transferencias monetarias exige un sistema de pagos organizado de manera tal que garantice la convertibilidad entre las diferentes formas de dinero bancario. Mientras el sistema de pagos funcione regularmente, los compromisos de pago creados en los circuitos de intercambio, de la producción y de las finanzas se saldan mediante un circuito paralelo de circulación de fondos en el sistema bancario. Precisamente, la manera en que un Banco Central ejerce algún control sobre el proceso de creación de moneda por parte de los bancos privados, es actuando sobre el sistema de pagos de la nación. Sin embargo, en los años recientes, la revolución tecnológica ha abierto una vía para nuevos mecanismos privados de establecimiento y transferencia de dinero: se trata de las transferencias de fondos electrónicos y las compensaciones automáticas, que están en competencia directa con los servicios de pago ofrecidos por el Banco Central.

Por su acción sobre las reservas bancarias en el sistema de pagos, el Banco Central ejerce un cierto control sobre la capacidad de los bancos privados para crear moneda nueva cuando prestan sus reservas excedentes. Pero el Banco Central no tiene control ni sobre la voluntad de los bancos de hacer préstamos, ni sobre la demanda de crédito bancario, que son los otros dos determinantes del proceso de creación de la moneda. En ese sentido, es justo decir que la oferta de dinero no puede estar estrictamente regulada por las autoridades monetarias del Estado. La creación de dinero por parte de los bancos está guiada más bien por la búsqueda de un beneficio privado para el banco y sus clientes. Ya que tanto los prestamistas como los tomadores de crédito enfrentan un compromiso entre rentabilidad y seguridad, la oferta de dinero de los bancos privados tiende a ser procíclica. El dinero de los bancos privados también está sujeto a una innovación continua, en la cual el desarrollo de los productos financieros se concibe en gran parte para escapar a los instrumentos de control del Banco Central, tales como los pasivos bancarios tomados en préstamo, los depósitos de cuasi moneda, las eurodivisas, la "moneda electrónica". Estas propiedades dinámicas del dinero, creadas por los bancos privados, tienden en la práctica a impedir un buen funcionamiento de las reglas corrientes de política, tales como la "regla cuantitativa" de los monetaristas

[FRIEDMAN, 1968] o la "regla de los precios" de aquellos que preconizan actuar sobre la oferta [MILES, 1984]. La prescripción keynesiana de una tasa de interés baja puede mostrarse ineficaz durante los períodos de inestabilidad financiera o cuando las expectativas son pesimistas. Los bancos centrales deben, en consecuencia, extender su gestión del dinero bancario más allá del control de las reservas bancarias e intervenir como prestamistas de última instancia para contener las crisis financieras e imponer restricciones reglamentarias que permitan hacer frente a la innovación [AGLIETTA, 1991].

El vínculo de la creación de moneda con el crédito bancario ha producido una "economía de endeudamiento" en la cual todo gasto suplementario es automáticamente monetizado. Los regulacionistas [AGLIETTA, 1976, 1980; LIPIETZ, 1979] han mostrado como este rasgo del dinero bancario ha tenido un papel crucial en la expansión de la posguerra, suministrando a la industria los fondos necesarios para implementar las tecnologías de producción masiva. Además, esto ha facilitado las compras de bienes de consumo durable (los automóviles, la vivienda) con efectos multiplicadores considerables, ha permitido financiar los déficits presupuestarios y, finalmente, transferir capitales de naciones excedentarias hacia naciones deficitarias. Las tasas de interés bajas han ayudado a sostener esta estimulación de la economía por medio del dinero bancario durante décadas.

Reactivando el volumen de ventas y haciendo más accesibles los préstamos para cubrir los faltantes temporarios de tesorería, el dinero bancario endógeno presenta la gran ventaja de aumentar la capacidad de gasto de los agentes individuales. Esta aptitud del dinero bancario para relajar la restricción monetaria de los hogares y de las firmas, ha moderado la crisis que siguió a la detención de la expansión de la posguerra a fines de los años sesenta. Mientras todas las crisis estructurales precedentes (en el curso de los períodos 1873-1896 o 1914-1939) terminaron produciendo depresiones graves, el período actual ha registrado una estanflación menos brutal.

Consecuencias de este nuevo régimen monetario

Una contribución importante de la teoría de la regulación ha sido analizar la aceleración de las presiones inflacionarias durante los años setenta como expresión de una crisis estructural [BOYER, MISTRAL, 1978; LIPIETZ, 1979, 1983]. Este enfoque se ha revelado mucho más útil que los conceptos tradicionales de "inflación de demanda" o "inflación de costos", ya que permite vincular las alzas de precios nominales con el deterioro de las condiciones subyacentes de acumulación en la esfera de la producción.

El dinero bancario ha tenido un papel esencial en este fenómeno al proveer un financiamiento continuo de la deuda que a su vez permitió a cada agente mantener los niveles de gasto a pesar de la erosión de sus ingresos. De esta manera, las pér-

didias privadas, que durante el período de la moneda mercancía ("patrón oro") debieron ser soportadas directamente por cada uno, podían ahora ser transferidas a todos utilizando la moneda nacional, a través de un proceso inflacionario de acumulación de ganancias puramente nominales y de redistribución del ingreso [GUTTMANN, 1984]. Tal socialización de las pérdidas ha evitado la destrucción masiva del capital y la deflación de los haberes, típicas de las depresiones precedentes, con el único precio de una devaluación gradual de la moneda.

Mientras el dinero bancario transformaba así la dinámica de la crisis estructural, la intensificación de la estanflación tenía, a su vez, efectos negativos sobre la estabilidad de esta forma de moneda. Como las tensiones inevitables entre estancamiento e inflación se alimentan por medio de los circuitos monetarios, los dispositivos institucionales que regulan la emisión y la circulación de dinero bancario se han vuelto mucho más frágiles. La inflación hacía subir los precios de los bienes y de los servicios reduciendo simultáneamente el valor de los activos financieros. Este movimiento opuesto de los precios ha redistribuido los ingresos de los acreedores hacia los deudores, transferencia agravada por las políticas de los bancos centrales que practicaban tasas de interés retrasadas en relación con las tasas de inflación. Además, frecuentemente, los deudores han agravado el problema tomando más préstamos para mantener los niveles de gasto frente a la disminución del crecimiento del ingreso. Numerosos deudores terminaron por encontrarse con cargas muy pesadas en el servicio de la deuda; su naturaleza de costo fijo hizo vulnerables a todo cambio coyuntural a los deudores. La inflación ha creado también una mayor incertidumbre sobre los costos y los ingresos futuros. Como los inversores respondieron con expectativas de más corto plazo, la especulación desplazó la inversión a largo plazo. La teoría de la regulación ha analizado esta tendencia hacia la actividad especulativa como una expresión de la crisis estructural propia de un régimen de dinero bancario [AGLIETTA, ORLÉAN, 1982; GUTTMANN, 1994], superando así la noción poskeynesiana de inestabilidad financiera, en tanto fenómeno más bien cíclico [MINSKY, 1982; WOLFSON, 1986].

Estas contradicciones entre las finanzas y la industria, inducidas por la estanflación, destruyeron las bases institucionales del régimen de posguerra fundado sobre el dinero bancario. En agosto de 1971 el sistema de Bretton Woods, construido a partir de un dólar equivalente al oro, se desplomó en medio de la especulación masiva contra el dólar. Poco después, la intervención de los gobiernos en las cotizaciones de las monedas, abrió la vía a tasas de cambio "flexibles", determinadas por el mercado. En 1979/1980 se dio un paso suplementario en la desregulación del dinero bancario, cuando el abandono de los instrumentos financieros de bajo rendimiento forzó a los bancos centrales a no seguir respetando su compromiso tradicional en favor de las tasas de interés bajas.

Régimen monetario en transición

El final del encuadramiento de los precios en el sistema de crédito, al liberar primero las tasas de cambio y luego las tasas de interés del control gubernamental, cambió la dinámica de la crisis estructural. Este movimiento hacia la determinación por el mercado de la cotización de las monedas y de los términos del crédito remodeló las prioridades de inversión y aceleró la reestructuración industrial. En este sentido, podemos decir que las tasas de cambio volátiles y las tasas de interés elevadas se han vuelto la expresión de un nuevo "modo de regulación", comparable con las guerras de precios y con los ajustes por reducción de la deuda y la deflación, propias del régimen competitivo vigente durante el período entre las dos guerras [GUTTMANN, 1990].

El efecto que ha tenido la desregulación de la cotización de las monedas sobre la relación entre capital industrial y capital financiero, es central en este nuevo "modo de regulación". El abandono del compromiso de los gobiernos en favor de tasas de interés bajas ha suprimido de hecho el sesgo en favor de los deudores de dinero bancario que comportaba el régimen de posguerra. Ahora bien, en la medida en que las tasas de interés nominales pudieron desde entonces subir muy por encima de las tasas de inflación, los productores se vieron restringidos a una selectividad mucho mayor en sus proyectos de inversión y a controlar más estrechamente sus costos. Esta austeridad se reforzó a causa de las tasas de cambio flexibles que intensificaron la restricción externa ejercida sobre las economías nacionales. Todo esfuerzo gubernamental en favor de políticas fiscales y monetarias que estimularan la actividad corren, ahora, el riesgo de desencadenar ataques especulativos masivos sobre la moneda del país, seguidos de cambios completos de la política. La enormidad de los movimientos a corto plazo en los mercados de cambios, que superan el billón de dólares por día, impone fuertes restricciones sobre las políticas monetarias y fiscales, aun para los países que conforman un bloque monetario basado en tasas de cambio fijas, como lo muestra la posición deflacionaria del Sistema Monetario Europeo.

Estas consecuencias de la desregulación financiera han roto el impulso inflacionario de los años setenta y acelerado el ritmo de la reestructuración industrial en una amplia escala. Pero mientras las tasas de interés superen a las tasa de crecimiento, muchos deudores deberán hacer frente a una perspectiva de fragilidad financiera creciente. Tal situación peligrosa se extiende, más allá del sector privado, al sector público, donde el efecto acumulativo de tasas de interés históricamente elevadas amenaza hacer explotar los déficits presupuestarios estructurales, con consecuencias profundas para la viabilidad fiscal de la protección social extendida, impulsada por el Estado después de la Segunda Guerra Mundial. Dicho desequilibrio en la relación entre tasas de interés y tasas de crecimiento ha alentado también la especulación a corto plazo, a expensas del desarrollo industrial a largo plazo, tendencia inquietante que se ve reforzada por la volatilidad creciente de los

precios en los mercados financieros y por innovaciones tan esenciales como los productos que de ellas derivan.

Hacia un cambio profundo de las políticas de desregulación

Los gobiernos deben revertir esta situación reduciendo la volatilidad de los mercados financieros y asegurando una asignación más equilibrada del crédito. Estos objetivos exigen cambios importantes en las políticas monetarias y en las reglamentaciones financieras [GUTTMANN, 1994]. Los hombres políticos se verán ellos mismos obligados a comprometerse con esta vía, por la rápida progresión de la globalización del capital financiero, que favorece la huida de los capitales fuera de aquellos países cuyas tasas de interés son comparativamente más bajas y/o que tienen prácticas reglamentarias más estrictas. Mientras los gobiernos compiten entre ellos, de hecho, para atraer una fracción suficiente de un capital cada vez más móvil y global, tienen poco margen para iniciativas aisladas que apunten a estabilizar el régimen monetario dentro de su economía nacional. El problema de la estabilización del sistema financiero necesita ser tratado a nivel internacional, por medio de iniciativas multilaterales de coordinación de políticas y de estandarización de reglamentaciones financieras (cf. M. Aglietta, capítulo 8).

Esto no significa que la evolución futura de los regímenes monetarios será enteramente global por naturaleza. Hay suficiente espacio para que la diferenciación local se prolongue hasta el próximo siglo. La moneda, que ha constituido desde hace tanto tiempo una parte central del poder del Estado, es una forma institucional cuyas dimensiones estructurales se desarrollaron a un nivel estrictamente nacional durante siglos y que sólo tiende a cambiar lentamente. Esta lentitud de los cambios probablemente persistirá, a pesar de la globalización creciente del capital financiero y de la propagación de las formas de moneda no estatales como las eurodivisas, las unidades de moneda europeas o los derechos especiales de giro.

El aparato metodológico de la teoría de la regulación está particularmente bien equipado para analizar las tensiones entre las especificidades nacionales de los regímenes monetarios y sus tendencias globales a la convergencia [AGLIETTA, MOUTOT, 1993]. Al respecto, las investigaciones futuras deberán referirse prioritariamente a:

- la proliferación de nuevas formas de dinero de los bancos privados y sus efectos sobre la conducción de la política monetaria;
- la dimensión nacional e internacional de las intervenciones del prestamista en última instancia para administrar la inestabilidad financiera;
- la privatización gradual del sistema de pagos, y las consecuencias de la "marketización" creciente del sistema de crédito a causa de la estructura financiera de los países industrializados.

El estudio de estas cuestiones abrirá ciertamente la vía a nuevos avances en materia de teoría monetaria, referidos especialmente a la estructura de las tasas de interés, la velocidad de circulación de la moneda, y al papel de los mercados financieros en el desarrollo industrial. La clarificación teórica de tales cuestiones es esencial si los responsables políticos quieren desarrollar instrumentos de intervención y mecanismos reglamentarios que estén en condiciones de dar a los nuevos regímenes de acumulación emergentes, un régimen monetario relativamente estable y equilibrado.

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA M., *Régulation et crise du capitalisme*, Calmann-Lévy, París, 1976 - "La dévalorisation du capital", in *Cahiers de l'ISMEA*, vol. 23, n° 2, 1980 - "Le risque de système", in *Revue d'économie financière*, vol. 17, n°3, 1991.
- AGLIETTA M. y MOUTOT P., "L'évolution des structures financières des grands pays et la prévention du risque de système dans l'Union économique et monétaire", in *Cahiers économiques et monétaires*, n°41, 1993.
- AGLIETTA M. y ORLEAN A., *La violence de la monnaie*, PUF, París, 1982.
- BOYER R., *La Théorie de la régulation. Une analyse critique*, La Douverte, París, 1986 - "D'une série de 'National labour Standards' à un 'European monetary Standard'", in *Recherches économiques de Louvain*, vol. 59, n°1-2, 1993.
- BOYER R. y CORIAT B., "Les Greenbacks 'revisités': innovations dans les institutions et l'analyse monétaires américaines (1862-1913)", *Document de travail CEPREMAP*, n°8420, París, 1984.
- BOYER R. y MISTRAL J., *Accumulation, inflation, crises*, PUF, París, 1978.
- DAVIDSON P., *Money in the Real World*, 2da. ed., Macmillan, Londres, 1978.
- DE BRUNHOFF S., *L'offre de monnaie (critique d'un concept)*, Maspero, París, 1971 - *Les rapports d'argent*, PUG/Maspero, París, 1979.
- FRIEDMAN M., "The Role of Monetary Policy", in *American Economic Review*, vol. 58, n° 1, 1968.
- GUTTMANN R., "Stagflation and Credit-Money in the USA", in *British Review of Economic Issues*, vol. 6, n° 15, 1984 - *Reforming Money and Finance: Institutions and markets in Flux*, M.E.Sharpe, Armonk, New York, 1989 - "The Regime of Credit-Money and its Current Transition", in *Economies et sociétés*, vol. 24, n° 6, 1990 - *How Credit Money Shapes the Economy: The United States in a Global System*, M.E.Sharpe, Armonk, New York, 1994.
- KEYNES J.M., *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, Londres, 1936.
- LAVOIE M., "The Endogenous Flow of Money and the Post-Keynesian Theory of Money", in *Journal of economic Issues*, vol. 18, n° 4, 1984.

LIPIETZ A., *Crise et inflation, pourquoi?*, Maspero, París, 1979 - *Le monde enchanté. De la valeur à l'envol inflationniste*, La Découverte/Maspero, París, 1983.

MILES M., *Beyond Monetarism: Finding the Road to Stable Money*, Basic Books, New York, 1984.

MINSKY H., *Can It Happen Again?*, M.E.Sharpe, Armonk, New York, 1982.

WOLFSON M., *Financial Crisis: Understanding the Postwar US Experience*, M.E.Sharpe, Armonk, New York, 1986.

El Sistema Monetario Internacional

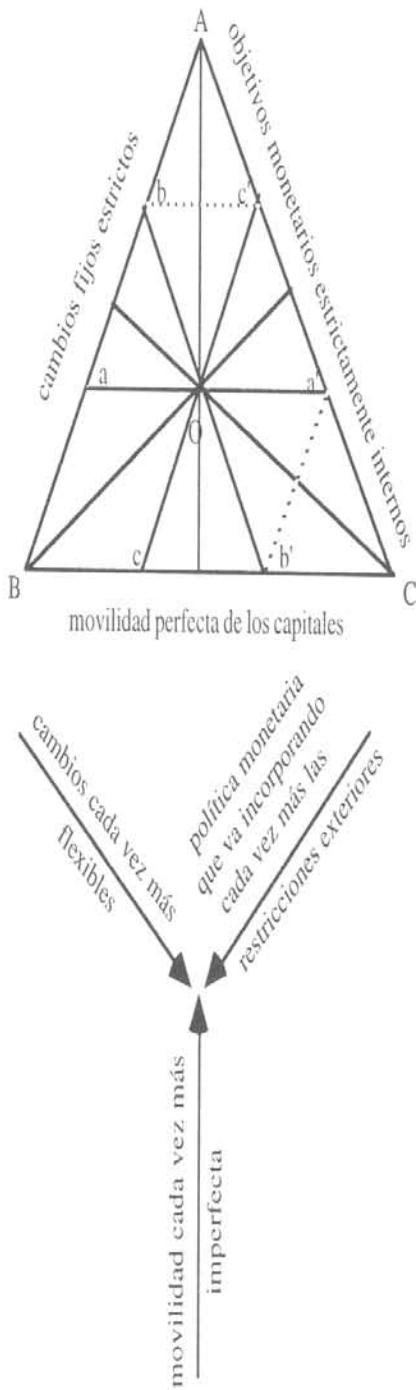
Michel Aglietta

El Sistema Monetario Internacional (SMI) presenta las regulaciones más complejas de las economías capitalistas, pero también las más vulnerables a los cambios. La moneda tiene un papel crucial en el orden económico. Puede ser una fuente de antagonismos o un medio de pacificación en el orden político, según las reglas monetarias sean combatidas y rechazadas por injustas o ineficaces, o mutuamente aceptadas, pues la vulnerabilidad del Sistema Monetario Internacional proviene de la ausencia de un director de orquesta indiscutible en el concierto de las naciones. No hay ninguna autoridad soberana supranacional que sea garante de la moneda. Después de la desaparición de la organización monetaria implícita que fue el patrón oro durante unos treinta años, el siglo XX ha sufrido la nacionalización del dinero. Correlativamente, las monedas nacionales se han subordinado a los objetivos del poder político y la regulación monetaria internacional se ha vuelto problemática. A pesar de la amplitud de miras de sus promotores, el orden de Bretton Woods, que duró un cuarto de siglo, se volvió él mismo un sistema hegemónico, legitimado por la prioridad de la seguridad colectiva bajo la amenaza de la "guerra fría". Pero no por eso su estabilidad ha dejado de estar sometida a tensiones devastadoras, como cuando el gobierno de los Estados Unidos explotó su posición dominante para esquivar las decisiones internas que se imponían a finales de los años sesenta. Desde entonces, las transformaciones internacionales han trasladado las perturbaciones a las relaciones monetarias (*cf.* capítulo 7). Sin embargo, estas no degeneraron ni zozobraron con los conflictos de los años treinta. Las interdependencias financieras han continuado desarrollándose con un dinamismo sorprendente. En una economía mundial en rápida transformación, asistimos a la búsqueda, si no de una nueva organización monetaria, por lo menos de nuevas corresponsabilidades multilaterales.

La teoría: la organización de los sistemas monetarios internacionales

La manera habitual de analizar la viabilidad del Sistema Monetario Internacional es referirse al triángulo de Mundell (esquema 6). Los tres principios de organi-

Esquema 6. El triángulo de Mundell



zación que se combinan para definir la estructura de un SMI son los siguientes: el grado de rigor del régimen cambiario (de los cambios flexibles puros a los cambios rigurosamente fijos), el grado de movilidad de los capitales (de la movilidad nula a la movilidad perfecta), y el grado de sensibilidad de los objetivos de la política monetaria a las restricciones externas (de políticas monetarias completamente dis-

crecionales a una política monetaria común). La combinación de estos criterios se representa en un triángulo equilátero porque no son independientes. Una enseñanza insoslayable de la economía monetaria internacional es el teorema de imposibilidad siguiente: es imposible combinar cambios fijos, movilidad perfecta de los capitales y políticas monetarias independientes. Sin embargo, la restricción que de él se desprende es mínima. Según el teorema de Mundell, cada país es libre de elegir su inserción internacional conforme a cualquier punto del triángulo. El SMI no sería más que la reunión de los puntos así elegidos por los diferentes países.

Sin embargo, este enfoque no es suficiente para determinar el SMI. Cuando los gobiernos han hecho su elección, se supone que las tasas de cambio, más o menos flexibles, que derivan de ellas, son tasas de equilibrio. Se postula entonces, de manera implícita, que las expectativas de los agentes privados se coordinan a partir de las opciones de los gobiernos. Ahora bien, se dispone de una acumulación de experiencias, desde las fluctuaciones gigantes del dólar de 1973 a 1987 a las crisis de cambio del Sistema Monetario Europeo (SME) en 1992 y 1993, pasando por las revaluaciones del yen, para observar que objetivos discordantes entre los gobiernos producen mercados de cambio inestables. Además, la hipótesis según la cual los gobiernos eligen la combinación de criterios que optimiza sus preferencias independientemente de la elección de los otros, produce una situación sin salida respecto de una característica esencial de la moneda, que es la de ser un bien colectivo. Las reglas del SMI prolongan los servicios comunes de la moneda en las transacciones internacionales. De esta manera, preservar un SMI viable es en sí una ventaja colectiva que los gobiernos tratan de lograr, porque continuamente actúan con interdependencia estratégica. Pero esto supone aceptar principios de acción colectiva que se articulen con los criterios de estructura enunciados más arriba. De lo que resultan los tipos de SMI representados en el esquema 6 por los tres rombos: una cima común en el centro del triángulo y una cima mezclada con cada una de las tres cimas del triángulo.

La tensión que experimentan los gobiernos, entre la preservación de los servicios comunes de la moneda internacional y sus propias preferencias nacionales para una libertad de acción macroeconómica, está profundamente inscrita en la ambivalencia de la moneda. La liquidez y la libertad financiera, más allá de toda frontera, son atributos esenciales del dinamismo internacional del capitalismo. Estas cualidades de la moneda internacional dependen de efectos de escala y de envergadura: profundidad de los mercados de cambios, diversidad de instrumentos financieros, solidez de quienes sostienen el mercado, eficacia del control prudencial. Estos efectos conllevan una tendencia a la concentración de las funciones de la moneda internacional en una pequeña cantidad de divisas, prácticamente en una sola divisa clave. Es la infraestructura del SMI. Pero la liquidez y la libertad financiera dependen también de determinantes políticos: la opinión de los mercados sobre las políticas económicas futuras, las reglas según las cuales los gobiernos enuncian la

convertibilidad de sus monedas, su tolerancia hacia la movilidad de los capitales y los compromisos contraídos al respecto para el futuro. Estas disposiciones políticas forman la "info-estructura" del SMI. Los operadores privados toman allí la materia para sus expectativas. Ahora bien, la complejidad de la regulación de las políticas económicas -cuando los principios colectivos son exigentes- y la competencia entre las naciones, gracias a la cual cada uno afirma su identidad, crean una tendencia a la descentralización de la infraestructura. De esta manera, el SMI está surcado por fuerzas contrarias, entre las cuales los principios de acción colectiva deben establecer compromisos, para evitar que la competencia entre las monedas provoque un riesgo de sistema bajo el efecto de ataques especulativos autorrealizadores.

Un buen compromiso consiste en una dosificación que pueda cambiar con el tiempo, sin ruptura entre los dos componentes de la viabilidad del SMI: de un lado, la predecibilidad de las acciones gubernamentales para los agentes privados de los cuales depende la estabilidad de las tasas de cambio; de otro, la flexibilidad de los ajustes que supriman o, al menos, limiten las divergencias económicas reales entre los países. Los principios de acción colectiva influyen sobre los dos criterios de la viabilidad del sistema por medio de dos dimensiones de la lógica de la acción: el grado de simetría y el grado de corresponsabilidad. En efecto, el grado de simetría determina la distribución de las obligaciones correspondientes a la preservación de las ventajas comunes de la moneda internacional. Cuando la regla de acción colectiva es simétrica, las obligaciones de las autoridades monetarias nacionales son similares. Cuando es jerárquica, estas obligaciones son diferentes. El país que tiene la divisa clave asume la obligación de proveer la liquidez internacional de todo el sistema. Los otros países asumen la obligación de ajustarse a un régimen cambiario cuya rigidez puede ser más o menos grande. El grado de corresponsabilidad determina la influencia del sistema sobre las decisiones de los gobiernos para alcanzar sus propios objetivos. En un extremo, los países pueden someterse a las reglas constitutivas del sistema por medio de ajustes automáticos. En el lado opuesto, los gobiernos pueden intentar hacer prevalecer decisiones discrecionales, ya que la flexibilidad de los cambios determina *a posteriori* la distribución efectiva de las obligaciones. Entre los dos extremos, diferentes grados de corresponsabilidad son posibles, más o menos *ad-hoc* y puntual, o más o menos continua e institucionalizada. El cuadro 9 ilustra la representación teórica de algunos arreglos monetarios según los principios de acción colectiva que los regulan.

El cuadro muestra que la mayoría de los ejemplos históricos se encuentra en las posiciones intermedias. Esta observación no es fortuita. Existe, en efecto, una relación creciente entre el rigor del régimen cambiario y la predecibilidad de las políticas económicas. Para un grado determinado de rigor en el régimen cambiario, la relación mejora con el respeto a los ajustes automáticos y con una organización jerárquica. Se deteriora, por el contrario, por divergencias económicas reales im-

portantes que hacen dudar sobre la perdurabilidad del régimen cambiario. También existe una relación decreciente entre el rigor del régimen cambiario y la flexibilidad de los ajustes para reducir las divergencias reales. Esta relación se ha deteriorado por la jerarquía que determina los ajustes de los países subordinados y por los automatismos, que cargan los costos del ajuste sobre las variables económicas internas. Como el rigor de los regímenes cambiarios influye de manera inversa sobre la predecibilidad de las acciones colectivas y su capacidad para reducir las divergencias reales, la viabilidad del SMI no es una función monótona del rigor del régimen cambiario. Salvo que existan compromisos muy firmes de las autoridades monetarias para respetar los ajustes automáticos, o relaciones jerárquicas basadas en fundamentos muy sólidos, los regímenes extremos son demasiado inestables o demasiado rígidos. Los regímenes intermedios son los más robustos, porque son los más aptos para el cambio sin rupturas. Por el contrario, el sistema de Bretton Woods llegó a ser demasiado rígido, porque los gobiernos se endurecieron con respecto al régimen cambiario en el momento en que se había vuelto necesaria una mayor flexibilidad.

Cuadro 9. Comparación de arreglos monetarios internacionales según los principios de acción colectiva

CONDUCTA DE LOS GOBIERNOS	DISTRIBUCIÓN DE LAS OBLIGACIONES		
	ASIMETRÍA FUERTE	ASIMETRÍA INTERMEDIA	JERARQUÍA FUERTE
Automatismo	Patrón oro ideal	Patrón esterlina-oro histórico	Zona del marco
Corresponsabilidad intermedia	Cambios flexibles con zonas objetivo	Bretton Woods (1958-1971) SME (1983-1989) Acuerdo tripartito (1936-1939)	Bretton Woods (1947-1958)
Discrecionalidad	Cambios flexibles puros	Cambios flotantes con preponderancia del dólar (1973-1985)	Flotación del dólar canadiense/dólar norteamericano (1950-1962)

La política: la adaptación del SMI a regulaciones más simétricas

Desde hace un cuarto de siglo las relaciones internacionales se han globalizado bajo el efecto persistente de dos tendencias fuertes: la movilidad de los capitales y la emergencia de nuevas potencias económicas en el juego competitivo. Acerca del primer punto, abordado por R. Guttman en el capítulo 7, nos interesaremos aquí en su impacto sobre la relación entre las monedas nacionales.

La competencia de las divisas ilustra bien la autonomización funcional del SMI. A pesar de la movilidad de capitales que abre la vía a la internacionalización

de las monedas, y a pesar de la inestabilidad crónica de su tasa de cambio, el dólar ha conservado su primacía. Su uso en las diferentes funciones monetarias ha evolucionado lentamente; no se ha manifestado ninguna ruptura. La falta de transparencia de los mercados financieros japoneses y las prácticas comerciales de sus empresas (facturación en dólares del comercio exterior) han impedido la internacionalización del yen. El papel internacional del marco sólo comenzó verdaderamente con las necesidades de financiamiento provocadas por la unificación de Alemania. La competencia que puede ejercer esta moneda depende esencialmente de consideraciones políticas: las vicisitudes de la realización de la Unión Monetaria Europea (UME), por un lado, y el éxito de la transición en Europa del Este, por el otro. Si el marco se vuelve una divisa tan líquida como el dólar, la primacía del dólar se verá afectada de manera decisiva. De la fuerte capacidad de sustitución entre las divisas resultará una inestabilidad propiamente monetaria, no solamente financiera.

Esta última observación nos pone en el camino de la segunda gran tendencia que puede transformar irreversiblemente el SMI, más allá de las adaptaciones ligeras y continuas que han estado vinculadas con la liberalización financiera. Esta tendencia es la regionalización de la economía mundial bajo la presión de nuevas potencias económicas.

Una nueva configuración política del mundo está en curso, lo que vuelve a dar a la geografía un lugar privilegiado en las relaciones económicas (cf. capítulo 16). Aunque la movilidad de los capitales haga evolucionar la infraestructura del SMI con una gran inercia, los agrupamientos regionales modifican su info-estructura. Estos últimos actúan a partir de los principios de acción colectiva: la simetría y la corresponsabilidad entre centros de influencia sobre la moneda, que pueden sobrepasar a las naciones actualmente dotadas de monedas convertibles. Para la coherencia y viabilidad del SMI, el desafío de una economía mundial multipolar proviene de la heterogeneidad de los registros en los cuales actúan las fuerzas de atracción regional. Los intercambios comerciales, las afluencias de capitales, el dinamismo del crecimiento y la importancia económica no coinciden con las zonas de integración monetaria, salvo en la Comunidad Europea que es un caso único y que tiene todavía grandes dificultades. La economía mundial no se dirige hacia un conjunto tripolar homogéneo, sino hacia una imbricación de espacios multipolares mal articulados, donde enormes potencias continentales (China, India, pronto Brasil y más adelante el retorno de un espacio de influencia rusa) van a hacer sentir su peso económico, mucho antes de que resulten involucradas en la corresponsabilidad monetaria.

Teniendo en cuenta las características mencionadas más arriba, es posible esbozar las consecuencias que tienen para la regulación del SMI, las dos grandes tendencias constituidas por la liberalización financiera y la regionalización de la economía mundial.

Después de marzo de 1973, en que se aflojaron definitivamente los regímenes cambiarios, la política norteamericana ya no ha ejercido un anclaje sobre los precios mundiales. El sistema ha comenzado a evolucionar hacia una mayor simetría: cada país ha llevado adelante una política monetaria nacional arbitrando entre las tensiones internas, según las preferencias de su gobierno. De manera tendencial, las tasas de cambio de cada moneda respecto del dólar han recibido la influencia de las diferencias de inflación y de la estructura de las deudas y créditos externos. A corto plazo, a causa de la amplificación de las variaciones de la tasa de cambio del dólar, provocadas por las reacciones especulativas de los mercados, los gobiernos de los otros países importantes de la OCDE han tratado de amortiguar tales fluctuaciones con intervenciones en dólares parcialmente esterilizadas. Esto produjo una covariación del crecimiento acelerado de las masas monetarias de la zona OCDE y una depreciación del dólar con respecto a las otras divisas, por un lado, y una brutal reducción de la emisión monetaria y apreciación del dólar, por otro. Esta disfunción monetaria mostraba bien que la corresponsabilidad sistémica no había reemplazado el liderazgo de los Estados Unidos a pesar de la simetría virtualmente permitida por los cambios flotantes. Las discordancias entre las políticas monetarias discrecionales, y la acumulación de déficits y de excedentes en los balances de pagos, perpetuaban el dilema del patrón dólar más allá del sistema de Bretton Woods, al mismo tiempo que modificaban su expresión. La falta de liquidez internacional ya no era un problema. Pero los países sufrían el dilema de quedar entre dos inconvenientes: la pérdida de su control monetario interno o la variación excesiva de la tasa de cambio de su moneda con respecto al dólar. La exacerbación de este dilema, bajo el efecto de la movilidad generalizada de capitales, culminó con la apreciación vertiginosa del dólar en el otoño de 1984 y el invierno de 1985.

La distorsión de las tasas de cambio terminó por inquietar a los gobiernos y por provocar una respuesta política dentro del G-7 por medio de la experimentación de los acuerdos del *Plaza*, y después, de los del *Louvre*. Esos acuerdos apuntaban a colocar las tasas de cambio flexibles bajo vigilancia multilateral. En realidad, se trataba de un triunvirato (Estados Unidos, Japón, Alemania) que pudo hacer creer en el nacimiento de un sistema tripolar, mientras los otros países de la OCDE se inscribían en relaciones de cambio privilegiadas con una de esas monedas o con una canasta que las combinaba.

La colaboración mínima que se practicó incluía zonas objetivo implícitas, cuyas tasas centrales eran secretas y revisables en función de la evolución de las cuestiones fundamentales. Los márgenes de fluctuación tolerados eran amplios y porosos. En ocasión de intervenciones concertadas y públicas para desactivar las crisis de cambio entre el dólar y las otras dos grandes monedas, se dio un paso suplementario hacia la simetría. La realización de esas intervenciones suponía, en efecto, que cada banco central tomara en préstamo o tuviera reservas en las monedas de sus asociados.

En principio, la ventaja de una mayor simetría en un régimen de cambios flotantes es una desconexión en las tasas de interés que permite una desincronización de las coyunturas, fuente de una mayor estabilidad de la economía mundial. La ventaja de una mejor corresponsabilidad es una limitación de las distorsiones de la tasa de cambio. La depreciación tendencial del dólar respecto del yen y del marco parece, en efecto, haberse detenido después de 1987. Sin embargo, la evolución hacia principios más cooperativos de regulación del SMI (simetría y corresponsabilidad) siguió siendo frágil, intermitente e insuficientemente extendida, teniendo en cuenta la mundialización de las economías. No engendró un aprendizaje colectivo. Estando la corresponsabilidad limitada a la gestión de las tasas de cambio, sin consecuencias sobre las políticas monetarias internas, las fluctuaciones a corto plazo de las tasas de cambio siguieron siendo demasiado grandes para que las intervenciones del G-7 pudieran estabilizar las expectativas de los mercados más allá de la inversión de los movimientos excesivos del dólar. Finalmente, el G-7 fue concebido por y para los grandes países desarrollados. En ningún caso puede ser un foro decisivo macroeconómico con respecto a los problemas planteados por la emergencia de nuevas grandes potencias.

La globalización financiera y la formación de agrupamientos regionales ejercen fuerzas que desbordan los arreglos monetarios evolutivos nacidos de la descomposición del sistema de Bretton Woods. En la década actual, la globalización financiera se ha extendido a los mercados de capitales a largo plazo. Después de las espectaculares consecuencias en Europa de la movilidad de capitales sobre las crisis de cambio del SME, la propagación de tensiones financieras en los mercados de títulos en la primavera de 1994 ha estado ampliamente desconectada de las cuestiones fundamentales de las economías que las sufren. La contaminación de los mercados de capitales a largo plazo por las ondas especulativas, pone en duda la eficacia de la asignación de los capitales, que es el argumento principal en favor de la liberalización financiera. Para preservar lo que se considera por parte de la filosofía del libre comercio un factor de mejora del bienestar, los gobiernos de los principales países de la OCDE van a observar lentamente que la estabilidad financiera es más exigente, para la corresponsabilidad multilateral, que la gestión puntual de las crisis de cambio. Los efectos externos de las expectativas que tenían los mercados, de eventuales discordancias en las políticas económicas, se vuelven más fuertes y más imprevistos. Debería revalorarse el criterio de predecibilidad pues la continuidad de los flujos de inversiones internacionales hacia los mercados emergentes es un vector esencial de la formación de una economía verdaderamente mundial. La forma en que esta exigencia podría cumplirse no será, sin duda, por un avance espectacular de la cooperación institucionalizada. Más bien, hay que prever una adhesión progresiva a principios comunes, que representarían una organización monetaria mantenida en forma implícita. La significación profunda de este cambio sería una cierta despolitización de la moneda para reencontrar la ventaja colectiva de la estabilidad del SMI. Más que la creación de instituciones inter-

nacionales nuevas o el endurecimiento de los regímenes cambiarios, una innovación significativa es la extensión del principio de independencia de los bancos centrales. Los bancos centrales independientes permiten avizorar el uso corresponsable de las políticas monetarias soberanas, sin coordinación explícita, porque pueden perseguir objetivos compatibles en un horizonte a largo plazo. Esta línea directriz podría ser reforzada por procedimientos de concertación internacional más frecuentes, por comunicaciones prudentes respecto de los mercados, para facilitar la coordinación de las expectativas de las tasas de cambio, a partir de puntos de referencia indicados por las autoridades, por medio de un dispositivo prudencial más completo y por intervenciones enérgicas en los momentos oportunos.

Aun cuando el núcleo de estabilidad monetaria en el seno de la zona OCDE es necesario para evitar los peores desordenes de la liberalización financiera, está lejos de ser suficiente ante la creciente importancia comercial y financiera de países externos a esa zona, cuyas tasas de cambio adquieren una importancia sistémica. El G-7 no es el foro adecuado para tratar los problemas globales que se plantean en las relaciones de agrupamientos regionales, a su vez heteróclitos. Sin embargo, si los espacios regionales van a seguir abiertos, condición esencial para el aumento del bienestar en la economía mundial, hay que poder ir más allá de los meros acuerdos comerciales. Los flujos de inversiones masivas que se dirigen a los países llamados "emergentes" constituirán polos financieros. Esto implica responsabilidades con respecto a las tasas de cambio, que pueden resultar incompatibles con las políticas de cambio deliberadamente no cooperativas que han seguido algunos países para maximizar sus ventajas comparativas. Pero si la vigilancia multilateral de las tasas de cambio debe englobar a estos nuevos países capitalistas, plantea problemas temibles, ya que tal vigilancia no puede estar guiada más que por una política de desarrollo ampliamente compartida. Ahora bien, ninguna política de desarrollo ha llevado, hasta ahora, a enfoques comunes y coherentes. Es por eso que los agrupamientos regionales pueden proveer alguna respuesta ante la impotencia de los principios de acción colectiva para tomar en cuenta una cantidad demasiado grande de intereses diferentes y capaces de influenciar la economía mundial. Pero al mismo tiempo, tales agrupamientos dan fuerza política a una gama ampliada de prioridades diferentes. La viabilidad global del SMI, como su legitimidad para aquellos que están excluidos de las concertaciones monetarias del G-7, pueden resultar muy debilitadas. De esta manera, la renovación de un papel monetario global para el FMI, conforme con el objetivo de sus fundadores, pero en un entorno geopolítico completamente transformado, debería terminar por imponerse. Si el Fondo recibiera de su Asamblea General la misión de explorar los medios y los criterios de vigilancia multilateral de las tasas de cambio sería, tal vez, el punto de partida para una reforma realista del SMI, que abriría la vía para un sistema destinado a regular una economía verdaderamente mundializada.

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA M., *La fin des dévisees clés*, La Découverte, París, 1986.
- BORDO M. y EICHENGREEN B. (ed.), *A Retrospective on the Bretton Woods System*, NBER, University of Chicago Press, 1993.
- BOURGUINAT H., *Les vertiges de la finance internationale*, Economica, París, 1987.
- COHEN B.J., *Organizing the World's Money: the Political Economy of International Monetary Relations*, Basic Books, 1977.
- COOPER R.N., *The International Monetary System: Essays in World Economics*, MIT Press, 1987.
- DEHEM R., *De l'étalon sterling à l'étalon dollar*, Calmann-Levy, 1972.
- EICHENGREEN, B. (ed.), *The Gold Standard in Theory and History*, Methuen Press, 1985.
- FUNABASHI Y., *Managing the Dollar from the Plaza to the Louvre*, Institute for International Economics, Washington DC, 1988.
- HAMOUDA O. ROWLEY R. y WOLF B. (ed.), *The Future of the International Monetary System*, Edward Elgar, 1989.
- KENEN P., *Exchange Rates and Policy Coordination*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1989 - *Understanding Interdependence: the Macroeconomics of the Open Economy*, Princeton University Press, 1994.
- KEOHANE R., *After Hegemony*, Princeton University Press, 1984.
- KRUGMAN P., *Currencies and Crisis*, MIT Press, 1991.
- LELART M., *Le système monétaire international*, La Découverte, París, 1991.
- MAC KINNON R., "The Rules of the Game: International Money in Historical Perspective", in *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, Nº1, p.1-44, 1993.
- MARRIS S., *Les déficits et le dollar: l'économie mondiale en péril*, Economica, París, 1987.
- MUNDELL R. (ed.), *International Economics*, Macmillan, 1968.
- SOLOMON R., *Le Système monétaire international*, Economica, París, 1979.
- STEINHERR A. y WEISERBS D. (ed.), *Evolution of the International and Regional Monetary Systems*, Macmillan, 1991.
- WILLIAMSON J., *The Failure of World Monetary Reform 1971-74*, University Press, New York, 1977.

9

Veinte años de investigaciones sobre la relación salarial: un balance sucinto

Robert Boyer

Para la teoría económica estándar el mercado de trabajo no se distingue casi del de productos. Sólo algunas imperfecciones o asimetrías, escorias que las políticas de flexibilización deberían tratar de eliminar, impedirían a la ley de la oferta y la demanda actuar plenamente [OCDE, 1994]. J. M. Keynes había sugerido que el mercado de trabajo carecía de esas características pues el salario nominal es resultado de negociaciones entre asalariados y empresas, el volumen del empleo -por su parte- está determinado por el nivel de la demanda efectiva, y ésta, gobernada por las expectativas acerca del futuro. En la teoría marxista ortodoxa el trabajo es -evidentemente- una mercancía particular ya que es la única creadora de plusvalor, pero el valor de la fuerza de trabajo está gobernado por la competencia que ejerce, de manera inmutable, el ejército de reserva.

Para la teoría de la regulación, la relación salarial se define por la complementariedad de las instituciones que encuadran el contrato de trabajo y su compatibilidad con el modo de regulación vigente. En consecuencia, la relación salarial varía en el tiempo y en el espacio, manifestando configuraciones diversas del desempeño económico. Las dos últimas décadas marcan una gran transformación del orden institucional heredado de la situación posterior a la Segunda Guerra Mundial: allí está el origen fundamental del desempleo, de los problemas de financiamiento de la cobertura social y más generalmente, de la imposibilidad del retorno a un crecimiento fuerte.

Relación mercantil/relación salarial: una dialéctica oculta

En una lectura estructuralista, una economía capitalista se define como la conjunción de una relación mercantil y de la relación de producción que opone y une al mismo tiempo a asalariados y capitalistas. El aporte de la teoría de la regulación

es haber llevado a un primer plano la idea de que la notable resistencia de este modo de producción -particularmente contradictorio- se debería, sin embargo, a la adaptación y transformación del régimen monetario y de la competencia, así como de la relación salarial. Con este término designamos el proceso de socialización de la actividad de producción en el capitalismo, a saber, el sistema salarial. Una forma de relación salarial se define por el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que rigen el uso del trabajo asalariado así como el modo de existencia de los trabajadores. Si el sistema asalariado se ha desarrollado hasta ese punto, es porque la relación salarial no ha dejado nunca de adaptarse a los conflictos sociales ni a las exigencias de la acumulación.

Como consecuencia, la relación salarial mantiene vínculos de compatibilidad estructural con otras dos formas institucionales, el régimen monetario (capítulo 7) y las formas de la competencia (capítulo 15). Si la restricción monetaria es fuerte, como sucedió bajo el "patrón oro", entonces la relación salarial debe ser flexible. Cuando, por el contrario, los movimientos políticos imponen una codificación del salario directo e indirecto, es necesario que un régimen monetario acomodaticio y una competencia oligopólica validen este compromiso capital/trabajo [BOYER, 1993]. Incluso se podría intentar interpretar los pretendidos movimientos largos de Kondratief como la expresión de una oscilación entre estas dos configuraciones.

La noción de relación salarial se aleja de la economía pura para insertar los determinantes del salario, de la productividad y del empleo en un contexto institucional, que a su vez es reflejo de los conflictos y de las crisis estructurales pasadas. Siguiendo a K. Polanyi [1944], no queda claro que el dinero y el trabajo sean verdaderas mercancías ya que, por el contrario, son las condiciones de posibilidad de una economía mercantil. A partir de allí, las reglas que rigen el trabajo ya no son accidentes que introducen otras tantas fricciones a los ajustes -por otra parte- perfectos; sino que aseguran, por el contrario, la viabilidad de lo que luego podremos llamar "mercado de trabajo". Hay también una segunda consecuencia de este marco de análisis: si bien la moneda tiende a estar regida por principios de competencia con otras divisas, la inestabilidad que de ello se deriva, compromete también la viabilidad de la relación salarial.

Una multiplicidad de enfoques teóricos: el holograma regulacionista

Originalmente la relación salarial se inscribía en la teoría marxista de la explotación, de acuerdo con la ley del valor (capítulo 3). Pero el análisis en el largo plazo del capitalismo norteamericano [AGLIETTA, 1976], resaltó la amplitud de los cambios producidos en la norma de consumo, que se suponía sin cambios en el análisis marxista tradicional e incluso moderno [ROEMER, 1981]. Desde entonces se produce una carrera entre la búsqueda por parte de los capitalistas de la plusva-

lía relativa -gracias a los incrementos de productividad en los bienes/salario, que hace bajar el valor de la fuerza de trabajo- y las reivindicaciones de los asalariados referidas a un mejoramiento de sus condiciones de vida. Este primer aporte consiste en endogeneizar las normas de consumo de la misma manera que las normas de producción. Su evolución rápida y casi sincrónica definió precisamente al fordismo, como articulación entre una relación salarial y un régimen de acumulación particulares.

El salario nominal adquiere desde entonces una nueva posición en el ámbito de la economía exotérica construida sobre los lineamientos de la economía esotérica, desplegada a su vez, en el espacio de los valores [LIPIETZ, 1983]. Bajo ciertas condiciones de competencia y de creación monetaria, los aumentos del salario nominal pueden ser el vector de una transformación del modo de vida obrero. Es el caso en que los convenios colectivos codifican, por ejemplo, un proceso de revisión automática de salarios en función de la evolución del costo de vida: el salario real escapa entonces, al menos transitoriamente, a las fuerzas directas del mercado de trabajo [BOYER, 1978], (capítulo 10 de este libro).

Pero entonces es posible definir al sistema asalariado independientemente de la teoría marxista de la explotación y considerar como asalariados a aquellos individuos que no pueden tener acceso al crédito y que por lo tanto, son incapaces de constituirse en productores autónomos [BENETTI Y CARTELIER, 1980; ROEMER, 1981]. En consecuencia, relación salarial y régimen monetario mantienen una estrecha vinculación, en el nivel más fundamental de una economía capitalista. Por otra parte, los cambios contemporáneos confirman que la revancha de los acreedores sobre los deudores [AGLIETTA Y ORLÉAN, 1982] (cuando las tasas de interés extremadamente elevadas vuelven frágiles a las empresas) obliga, o al menos induce, importantes concesiones salariales [BOYER, 1986].

Aun cuando el trabajo tenga un precio, su oferta no está necesariamente regida por una lógica puramente mercantil, aunque más no sea porque la reproducción demográfica no tiene como principio rector el beneficio capitalista. De hecho, el trabajo se produce en la familia, la escuela y cualquier otra institución que contribuya a la socialización de los individuos. De tal manera, cuando el sistema asalariado tiende a volverse la forma dominante, no es sorprendente encontrar, en ocasión de conflictos importantes, que los trabajadores reivindiquen el principio de la cobertura social, eventualmente financiada y organizada colectivamente. El mismo movimiento que institucionaliza la formación del salario directo, sienta las bases de los modernos Estados de bienestar (capítulo 13).

La relación salarial fordista

La relación salarial es una de las condiciones de viabilidad a largo plazo del fordismo, fundado sobre una inserción a título vitalicio de los asalariados en las sociedades capitalistas. Esta transformación se produce de manera mucho más lógi-

ca cuando prevalecen regímenes democráticos, en los que se constituye una esfera política capaz de imponer nuevas obligaciones a la lógica de acumulación privada (capítulo 18). Al término de este proceso, los asalariados se encuentran parcialmente liberados de los riesgos que se corren en caso de desempleo, enfermedad, invalidez o jubilación (capítulo 14). Son otros tantos componentes del salario indirecto que afectan el modo de vida, pero que también cambian la dinámica del salario nominal, que se vuelve menos sensible a la coyuntura [BOWLES Y BOYER, 1995].

El movimiento de salarización está acompañado por una profundización de la división del trabajo, que se manifiesta tanto en la dinámica del cambio técnico [BOYER Y SCHMEDER, 1990] como en la estratificación de la posición de los asalariados, según especialidades, puestos de trabajo o profesiones y, por otra parte, según las configuraciones propias de cada país (capítulo 11). En este contexto, a la lucha de clases se superpondrían o se sucederían las luchas de clasificación, en las que cada asalariado buscaría defender sus intereses de categoría por la conquista de ventajas específicas... sin perjuicio de comprometer la propia viabilidad de una sociedad capitalista devenida esencialmente salarial [AGLIETTA Y BRENDER, 1984]. Esta interpretación girardiana no ha hecho escuela, pero no por eso deja de esclarecer ciertos aspectos de la crisis de la relación salarial contemporánea.

Finalmente hay una última inspiración teórica, que se inscribe a la vez como crítica y prolongación de las hipótesis regulacionistas. La economía de las convenciones ve en la relación salarial la conjunción de una convención de productividad para el salario directo y de una convención de desempleo que rige el salario indirecto [SALAIS Y STORPER, 1993]. Aun si el enfoque es más individualista que holista, las convergencias son sorprendentes: existen tantas convenciones de trabajo como modos de producción y estas configuraciones dependen del tipo de articulación con el mercado, de la naturaleza del cambio técnico y de los principios de evaluación de los resultados [SALAIS Y STORPER, 1993, p.73-88]. Los modos de coordinación tienen una importancia determinante para el rendimiento y son el resultado de interacciones ocurridas entre los agentes. ¿No es acaso el equivalente, en el plano macroeconómico, de la dialéctica entre relación salarial y régimen de acumulación?

Así, estas aproximaciones sucesivas, sin ser totalmente coherentes, son menos contradictorias de lo que sugeriría una visión más atrevida.

Un análisis institucionalista de los salarios: imposibilidad de una teoría pura del salario

Esta construcción ha sido objeto de una doble crítica. Para algunos, la relación salarial se reduciría a una vulgar teoría del salario nominal [DE BRUNOFF, 1982], para otros, por el contrario, los regulacionistas no habrían producido ninguna teoría

general del salario [REYNAUD, 1994]. Unos y otros se inscriben en la incompreensión de este proyecto que apunta a suministrar una teoría institucionalista y, por lo tanto, histórica, del salario.

Por una parte, la configuración de la relación salarial se define por la coherencia de una organización del trabajo y de un principio de remuneración, de manera que las fórmulas salariales, para ser viables, deben tener en cuenta la especificidad de los problemas de control que caracterizan a cada gran etapa de la historia del trabajo y, en un mismo período, las diferentes configuraciones sectoriales [CORIAT, 1982, 1990]. Los estudios empíricos realizados a nivel de las firmas (capítulo 12) no desmienten esta intuición marxista fundamental, que los "radicals" norteamericanos y los regulacionistas han retomado por su cuenta.

Por otra parte, la teoría del salario esta sumergida en un análisis más amplio del contrato y de la relación contractual salarial, lo que puede dar la ilusión de una ausencia de teoría general. Pero, ¿debemos preferir una teoría totalmente normativa, como la de un mercado de trabajo walrasiano, u otra extremadamente parcial que reduce la riqueza de la relación contractual salarial a una determinación única, como lo hacen, con talento y un cierto imperialismo, las teorías microeconómicas modernas? (CAHUC, 1993). Se impone una respuesta negativa, tanto por razones teóricas (pues la relación salarial no podría concebirse independientemente de las instituciones básicas) como empíricas, en tanto el valor predictivo y la capacidad de interpretación de una teoría pura del salario son débiles.

Por otra parte, la historia del trabajo muestra la variabilidad y el impacto de las instituciones que rigen el trabajo sobre la formación del salario [BOYER, 1978] (capítulo 10 de este libro). Las investigaciones regulacionistas han acumulado una gran cantidad de análisis institucionales y de tests econométricos [BOYER, 1991; MAZIER, BASLÉ, VIDAL, 1993; BOYER Y DORE, 1994] cuya conjunción atribuye una fuerte verosimilitud a una doble proposición. En primer lugar, una teoría pura del salario es una quimera, luego y sobre todo, la configuración de la relación salarial tiene un impacto determinante sobre la dinámica de la productividad, así como sobre la del salario. Las instituciones introducen algo más que fricciones en relación con la ficción de una economía pura; son una parte constitutiva de los diversos modos de regulación [HOWELL, 1992, p.1-30] y cambiantes con el correr del tiempo.

Pero las demostraciones precedentes pueden cuestionarse ya que sólo se limitan a verificar *ex post* la existencia de una correspondencia entre la evolución jurídica e institucional y la ruptura de las leyes salariales. Entonces, más recientemente, el programa regulacionista se ha extendido en una nueva dirección, sentando las bases para un pasaje entre los comportamientos microeconómicos y las regularidades macroeconómicas, haciendo intervenir de manera explícita a las instituciones [BOWLES Y BOYER, 1990]. Apoyándonos en un modelo macroeconómico, se puede mostrar analíticamente como, a partir de un conjunto no variable de firmas y de asalariados, todo cambio en su relación (competencia perfecta, colusión de firmas

con o sin sindicatos, centralizada o no ...) afecta el salario medio (su nivel de equilibrio y sus determinantes) y, en consecuencia, el desempleo.

Desde un estricto punto de vista teórico, el salario está condicionado por las instituciones que enmarcan la relación salarial, resultado que confirma los hallazgos anteriores, provenientes de estudios históricos largos y de comparaciones internacionales.

Relación salarial, relaciones contractuales salariales: las vías de un pasaje micro/macro

El concepto de relación salarial tiene una vocación y una aplicación principalmente macroeconómica. La noción de relación contractual salarial corresponde a la proyección de esta noción al nivel y a las categorías que tienen un sentido para los actores (capítulo 12). De la misma manera, si queremos insistir sobre la creación de las reglas que rigen el espacio de las ocupaciones, la noción de sistema de empleo abre perspectivas interesantes, que se unen a las contribuciones de la sociología del trabajo en términos de efecto societal (capítulo 11). Finalmente, si nos preguntamos acerca de la creación y reproducción de la condición ocupacional, la relación educativa describe precisamente las relaciones entre la organización del sistema educativo por un lado, y la división social y técnica del trabajo, por otro [BOYER, CAROLI, 1995].

La relación salarial ha dado nacimiento, por filiación, a un sistema articulado de nociones. No obstante, la cuestión de las relaciones entre esos diversos niveles de análisis se plantea ahora más que nunca. En los años setenta, la hipótesis implícita era la de homogeneidad en la relación salarial fordista: ¿no observábamos, acaso, la difusión de los métodos de la Organización Científica del Trabajo hacia una serie de ramas industriales y de servicios, como los bancos, las compañías de seguros y las empresas de comidas rápidas? Esta hipótesis resultaba muy cómoda para operar un pasaje micro/macro que finalmente no hacía más que reproducir los encantos y los límites del agente representativo de la teoría estándar.

En un segundo momento, pareció fácil suponer que coexistían, por un lado una relación contractual salarial competitiva, marcada por ajustes relativamente rápidos del empleo y una fuerte sensibilidad de los salarios a la coyuntura; y por otro lado, una relación contractual salarial fordista, en la cual el empleo es relativamente estable y el salario está contractualizado a largo plazo. Esto permitió interpretar primeramente las relaciones de salario agregadas [BOYER, 1991] como consecuencia de una importancia variable, según los países, de estas dos modalidades de la relación contractual salarial; y luego encontrar la fuerte intuición de las teorías radicales de la segmentación [PIORE, 1982]. Esto es muy importante porque la larga crisis del fordismo se traduce en la progresiva reinscripción de principios competitivos en los "mercados del trabajo" (capítulo 38 para los Estados Unidos y capítulo 39 para Francia).

Trabajos ulteriores han mostrado que más allá de la coexistencia, estas dos relaciones contractuales salariales podían ser complementarias. En Japón, por ejemplo, la competencia por el acceso a un empleo en las grandes empresas y el progreso dentro de la carrera salarial están fuertemente estimulados por la desigualdad de posición en relación con las firmas más pequeñas [UEMURA, EBIZUKA, 1994]. De la misma manera, la organización de la cobertura social retroactúa sobre la formación del salario directo (capítulo 14), de manera que la viabilidad de una configuración de la relación salarial supone una articulación adecuada entre salarios directos e indirectos, que incluye a las compensaciones por desempleo [BOWLES Y BOYER, 1990].

Finalmente, más allá de cualquier símil de la relación salarial fordista, la aplicación del método regulacionista al análisis de la diversidad del trabajo a nivel de los sectores (capítulo 32) o de las firmas (capítulo 12) brinda la posibilidad de suministrar una taxonomía de las relaciones contractuales salariales. En función del tipo de organización del trabajo, de la naturaleza de los fenómenos aleatorios en los mercados de productos, de la intensidad del cambio técnico y también, por cierto, según la articulación con el régimen de acumulación, es posible hacer surgir una pequeña cantidad de configuraciones tipo.

Así, a pesar de las apariencias, los resultados de los regulacionistas [DU TERTRE, 1989] y de los convencionalistas [SALAS, STORPER, 1993] se consolidan unos con otros. Pero una nueva e importante tarea se impone: sistematizar las vías para un paso original de lo micro a lo macro y recíprocamente de lo macro a lo micro, que no requiera la noción de agente representativo, ni el encanto de una teoría puramente estadística de la agregación. En efecto, una debilidad común de estos dos enfoques institucionalistas es el no disponer todavía de una articulación plenamente desarrollada y satisfactoria. Sobre este punto, convencionalistas y regulacionistas están embarcados en un mismo programa de investigación.

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA M., *Régulation et crise du capitalisme*, Calmann-Lévy, París, 1976, 1982.
- AGLIETTA M. y BRENDER A., *Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet*, col. "Perspectives de l'économie", Calmann-Lévy, París, 1984.
- AGLIETTA M. y ORLEAN A., *La violence de la monnaie*, PUF, París, 1982.
- BENETTI C. y CARTELIER J., *Marchands, salariat et capitalistes*, Maspero, París, 1980.
- BOWLES S. y BOYER R., "Notes on Employer Collusion, Centralized Wage Bargaining and Aggregate Employment", in BRUNETTA R. y DELL'ARINGA C., *Labour Relations and Economic Performances*, Macmillan, Londres, 1990, p. 304-352 - "Wages, Aggregate Demand and Employment in an Open Economy: a Theoretical and Empiri-

- cal Investigation", in EPSTEIN Gerald y GINTIS Herbert (ed.), *Macroeconomic Policy after the Conservative Era: Studies in investment, Saving and Finance*, University Press, Oxford, 1995.
- BOYER R., "Les salaires en longue période", in *Economie et statistique*, n° 103, set 1978, p. 27-57 - "Capital labor Relations and Wages Formation: Continuities and Changes of national Trajectories Among OECD Countries", in MIZOGUCHI T. (ed.), *Making Economies More Efficient and more Equitable...*, University Press y Kinokunya Tokyo, Oxford, 1991 - "D'une série de 'National labour Standards' à un 'European Monetary Standard'?", in *Recherches économiques de Louvain*, vol. 59, n° 1-2, 1993, p. 119-153.
- BOYER R. (bajo la dirección de), *La flexibilité du travail en Europe*, La Découverte, París, 1986.
- BOYER R. y CAROLI E., "Production Regimes, Education and Training Systems: from complementarity to Mismatch?", in BUECHTEMANN Christopher (ed.), *Human Capital and Economic Performance*, Russell Sage Foundation, Forthcoming, New York, 1995.
- BOYER R. y SCMEDER G., "Division du travail, changement technique et croissance: un retour à Adam Smith", in *Revue française d'économie*, n° 1, p. 125-194, 1990.
- BOYER R. y DORE R. (ed.), *Les politiques des revenus en Europe*, La Découverte, París, 1994.
- DE BRUNHOFF S., *Etat et capital*, Maspero, París, 1982.
- CAHUC P., *La nouvelle micro-économie*, La Découverte, París, 1993.
- CORIAT B., *L'atelier et le chronomètre*, C.Bourgeois, París, 1982 - *L'atelier et le robot*, C. Bourgeois, París, 1990.
- HOWELL C., *Regulating labor*, Princeton University Press, Princeton, 1992.
- LIPIETZ A., *Le monde enchanté. De la valeur à l'envol inflationniste*, La Découverte/Maspero, París, 1983.
- MAZIER J., BASLE M. y VIDAL J.-F., *Quand les crises durent...*, Economica, París, 3da ed., 1993.
- OCDE, *Etude OCDE de l'emploi*, OCDE, París, 1994.
- PIORE M.J., "Convergence dans les systèmes nationaux de relations professionnelles: le cas de la France et des Etats-Unis", in *Consommation, Revue de socio-économie*, n° 1, 1982, p. 13-30.
- POLANYI K., *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, París, 1983.
- REYNAUD B., *Les théories du salaire*, La Découverte, París, 1994.
- ROEMER J., *Analytical Foundations of marxian Economic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981.
- SALAS R. y STORPER M., *Les mondes de production*, Editions de l'EHESS, París, 1991.
- TERTRE C. du, *Technologie, flexibilité, emploi: une approche sectorielle du post-taylorisme*, L'Harmattan, París, 1989.
- UEMURA H. y EBIZUKA A., "Incentive and Flexibility in the Hierarchical market-Firm Nexus: a Prelude to the Analysis of Productivity Regimes in Japan", in *Japan in extenso*, n°31/32, 1994.

Los salarios en el largo plazo

Claude Leroy

Las dificultades de las teorías económicas

La teoría económica estándar supone una oferta de trabajo creciente en relación con el salario real y una demanda decreciente respecto de esta misma variable. La hipótesis de competencia perfecta en el mercado de trabajo asegura en todo momento su equilibrio. La formalización de este mecanismo, implementado en el mercado de trabajo, ha dominado el análisis macroeconómico de la posguerra [PHILLIPS, 1958]. En un primer momento, esta formalización expresa una relación estadística inversa y no lineal entre las variaciones de la tasa de salario y el nivel de desempleo, luego se introduce un vínculo entre la tasa de desempleo y el exceso de oferta de trabajo. La introducción de errores en las expectativas de la tasa de inflación y los costos de buscar empleo, enriquecen esta representación, que permite explicar las demoras en el ajuste de los comportamientos a las variaciones de su entorno, y un subempleo transitorio.

Sin embargo, desde el momento en que las variaciones de la tasa de salario aseguran el equilibrio del mercado de trabajo, esta representación no permite explicar la expansión masiva del desempleo observada en la mayor parte de las economías desarrolladas durante los años setenta. Sólo las hipótesis de rigidez del salario real y/o un crecimiento de la tasa de desempleo natural son capaces de explicar la aparición y la persistencia de un desempleo involuntario masivo.

Los nuevos enfoques microeconómicos del mercado de trabajo hicieron aparecer también numerosas especificidades de la relación contractual salarial. Sin embargo, todos estos modelos (salario de eficiencia, contratos implícitos, dualismo del mercado de trabajo...) introducen otras tantas hipótesis *ad hoc* para explicar la rigidez de los salarios reales sin poder hacerlo, sin embargo, con la amplitud y persistencia del desempleo.

El salario condicionado por la relación salarial

El programa de investigación de la teoría de la regulación se inscribe en una óptica diferente. El ingreso salarial directo es uno de los cinco componentes de la relación salarial, que comprende también la forma de división social y técnica del trabajo, las modalidades de movilización y de adhesión de los asalariados a la empresa, la formación del salario indirecto y finalmente el modo de vida de los asalariados (modo de consumo). Ahora bien, las transformaciones de la relación salarial a largo plazo aparecen en la teoría de la regulación como uno de los determinantes principales de los cambios que afectan el modo de producción capitalista.

De tal manera, el análisis regulacionista del crecimiento está centrado en una sincronización necesaria entre el aumento de la productividad del trabajo y el de los salarios reales, para poder lograr un crecimiento regular y duradero. La crisis de los años treinta se interpreta como el resultado de una insuficiencia en el crecimiento salarial con respecto al dinamismo de la productividad del trabajo, sostenida por un progreso técnico importante. Asimismo, en los años setenta, la falta de sincronización entre un aumento del ritmo de crecimiento de los salarios y un debilitamiento de los incrementos en la productividad, ha recaído sobre los beneficios y marcado la entrada en una crisis "estructural". Por el contrario, el fordismo, considerado como el motor de los Treinta Gloriosos, que se caracterizan por un crecimiento estable y sostenido, está marcado por un paralelismo entre el desarrollo de la producción y del consumo masivo, garantizado por la instauración de negociaciones colectivas y por una política de ingresos que aseguraba el desarrollo significativo del salario indirecto.

El análisis histórico e institucional de largo plazo tiende a poner en evidencia varias configuraciones de las relaciones de producción capitalistas, dentro de las cuales las transformaciones de la relación salarial parecerían determinantes. En particular, la formación del salario directo no parece haber seguido las mismas reglas cuando se lo considera a lo largo de un siglo. Una lectura rápida permite efectuar una periodización significativa, al menos para los Estados Unidos. Hasta la Primera Guerra Mundial, la regulación del mercado de trabajo se efectuaba por medio del mecanismo de la competencia. En el período entre las dos guerras surgen instituciones, aunque dominadas todavía por los mecanismos competitivos. Después de la Segunda Guerra mundial los salarios se negocian. Finalmente, a fines de los años setenta, la formación de los salarios aparece otra vez significativamente modificada, operándose un retorno de las fuerzas del mercado.

No existe formación de salarios inmutable a largo plazo

El estudio de la indexación de los salarios a largo plazo sugiere la existencia de al menos tres períodos. En el caso de Francia, resulta característica una regulación

del mercado de trabajo "a la antigua" desde el siglo XVII hasta mediados del siglo XIX. Esta regulación supone la preponderancia de una agricultura precapitalista y poco productiva que induce un perfil coyuntural original: salarios y empleos evolucionan en el mismo sentido pero a la inversa del costo de la vida [BOYER, 1978]. Con la preponderancia de la industria de tipo capitalista aparece una regulación competitiva, los salarios siguen siendo sensibles a la actividad económica pero dependen positivamente del costo de la vida. Aparece un sincronismo débil y asimétrico entre salario nominal y costo de la vida. El salario se ajusta parcialmente a los aumentos del costo de vida pero se mantiene rígido a la baja. Finalmente, el dominio progresivo de una regulación monopólica sería el término de los cambios que han afectado la relación salarial después de la Segunda Guerra Mundial. Durante este período, la indexación de los salarios con la inflación está cercana a la unidad. Después de la Segunda Guerra mundial, las negociaciones salariales basadas en la inflación producida llevaron a la elaboración de una norma de precios al consumidor (el índice de precios producido por el INSEE). Los convenios colectivos prevén fórmulas plurianuales de revisión de los salarios en función de la evolución del costo de vida, así como procedimientos explícitos de las mismas en función de la evolución pasada de los precios al consumidor.

En los Estados Unidos encontramos una secuencia de regulaciones análoga, con fechas de ruptura que pueden ser específicas de la historia norteamericana [AGLIETTA, 1976; JUILLARD, 1993; LEROY, 1992]. La elasticidad aparente de los salarios en relación con los precios al consumidor, aun en períodos de regulación monopólica, tiende a ser más débil que en un país como Francia, en razón de los contratos plurianuales, pero no se aleja significativamente de la unidad. Desde el fin de los años sesenta el mecanismo de indexación se debilita y cae fuertemente su grado de utilización. Las diferencias observadas entre Francia y Estados Unidos ilustran la importancia del contexto institucional nacional.

Una regulación monopólica del salario

Reubicado en un contexto de largo plazo, el período contemporáneo se muestra original; la extensión del desempleo ya no se asocia a una caída del salario nominal sino sólo a una reducción de su tasa de crecimiento.

Además, cualquiera sea la medida del desequilibrio en el mercado de trabajo, durante el período, se registra en este mercado una atenuación del papel regulador de las tensiones globales [BOYER, 1978]. Un resultado similar se observa en los datos norteamericanos del período 1890-1976 [SACHS, 1978]. En los Estados Unidos, el alargamiento de la duración y la extensión de la tasa de cobertura de los acuerdos y convenios colectivos negociados, tuvieron características que tendieron a desconectar la evolución de los salarios de las tensiones prevalecientes en el mercado de trabajo. En los Estados Unidos la duración media de los contratos habría pasado de un año en 1940, a tres en 1970.

Otros argumentos permiten explicar por qué la inflación salarial es, entonces, menos sensible a las condiciones del mercado. Por un lado, la introducción de procedimientos explícitos (o implícitos) de indexación de los salarios con la inflación, le quita al salario nominal su papel de variable clave para asegurar el equilibrio del mercado de trabajo. Por otro, las políticas macroeconómicas de reactivación, tal como fueron practicadas después de la Segunda Guerra Mundial, habrían tenido una tendencia a quebrar el vínculo entre el desempleo actual y el desempleo esperado, de manera tal que el desempleo de hoy no tendría efectos (o un efecto reducido) sobre la evolución de los salarios prevista en los contratos a aplicar mañana [SACHS, 1978]. La declinación en la variabilidad cíclica de los salarios reales puede atribuirse también a fenómenos de aprendizaje y a un aumento del grado de segmentación del mercado de trabajo, mientras que las fluctuaciones del salario a nivel global están dominadas por las del salario del sector primario, o incluso a un aumento del ingreso sustitutivo del salario, que reduce el costo de la pérdida del empleo para los asalariados ocupados [SCHOR, 1985]; y más aún, a un refuerzo del poder de quienes tienen un empleo, aun en períodos de desempleo elevado... [LINDBECK Y SNOWER, 1988].

El fordismo: un reparto explícito de los incrementos de productividad

La relación entre la evolución de los salarios reales y la productividad del trabajo es, como hemos señalado más arriba, crucial para la estabilidad del régimen de acumulación fordista y para el surgimiento de un régimen de crecimiento sostenido y estable. El análisis regulacionista se distingue de los modelos de inspiración neoclásica en que la indexación de la inflación salarial con relación a los incrementos de productividad no está asegurada por la hipótesis de la competencia perfecta, sino por procedimientos explícitos de reparto de los incrementos de productividad de la empresa o, según el caso, de los incrementos globales. Así, en Francia, después de la Segunda Guerra Mundial, en algunos convenios salariales, está especificada una retroalimentación directa o indirecta de los incrementos de productividad respecto de la evolución del salario nominal. Un resultado similar se obtiene en una representación en que la formación de los salarios está dominada por sindicatos cuyo objetivo sería lograr una distribución equitativa de los ingresos.

En ciertos países, como Francia, el vínculo entre el crecimiento de la productividad del trabajo y el de los salarios nominales toma una forma específica. Entre los diferentes mecanismos que contribuyen a esta dependencia, el papel de los sectores dinamizadores resulta determinante. En efecto, estos sectores, caracterizados por altos salarios, un grado de concentración elevada y una tasa de sindicalización superior al promedio, hacen repercutir una cierta proporción de sus incrementos de productividad en forma de aumentos en los salarios directos, antes que en una ba-

ja de los precios. La hipótesis de existencia de sectores "líderes" no es suficiente por sí misma para asegurar que la tendencia de los salarios nominales siga a largo plazo la de la productividad del trabajo. Es necesario, además, que el impulso dado por esos sectores no se limite a deformar la jerarquía de los salarios, sino que un conjunto de mecanismos económicos o institucionales aseguren la estabilidad de esa jerarquía. En tal caso, esos sectores tienen un papel determinante en el progreso a mediano plazo del salario macroeconómico. Los aumentos salariales impulsados en los sectores claves se difunden al conjunto de la economía.

La fuerte sindicalización que caracteriza a tales sectores tiene un impacto autónomo. El poder relativo de los sindicatos pesa en la determinación de la proporción de incrementos de productividad que repercutirán en el crecimiento del salario nominal.

En la regulación monopólica, la relativa independencia de la dinámica de los salarios nominales respecto de los desequilibrios observados en el mercado de trabajo, es paralela a la indexación de los salarios nominales según la evolución de la productividad del trabajo. El análisis empírico del período fordista muestra también que la determinación del salario nominal macroeconómico escapa en gran parte a los mecanismos de la competencia.

La contribución del régimen salarial a los cambios de regulación

Una parte importante de los trabajos recientes de la teoría de la regulación está dedicada a la formulación de un modelo macroeconómico con capacidad para explicar la dinámica del capitalismo a largo plazo, y los cambios de un régimen de acumulación a otro (tercera parte del libro).

La formación de los salarios y el régimen de productividad tienen un papel determinante en la posibilidad de que se sucedan a lo largo del tiempo modos de regulación diferentes.

Durante el siglo XIX y hasta la Primera Guerra Mundial, dominaba una regulación competitiva. Los incrementos de productividad tenían un impacto negativo sobre los salarios nominales (el aumento de la productividad estaba entonces asociado a una reducción del empleo y a un aumento del desempleo que pesaba negativamente sobre los salarios) de tal suerte que la demanda total estaba ligada negativamente a estos incrementos de productividad. El crecimiento era lento pero estable.

Durante el período que transcurre entre las dos guerras, la nueva organización industrial basada en principios taylorianos aumenta los rendimientos de escala, al mismo tiempo que el ritmo de sustitución del trabajo por el capital permite un crecimiento sin precedentes de la capacidad de producción. Sin embargo, el sis-

tema de formación de los salarios permanece ampliamente competitivo y en algunos países la relación de fuerzas es particularmente desfavorable a los asalariados, lo que tiende a acrecentar la sensibilidad (negativa) de la demanda a los incrementos de productividad. Tal configuración conduce a la crisis de 1929 y a la inestabilidad que caracteriza todo ese período.

- Después de la Segunda Guerra Mundial, un nuevo compromiso social permite un reparto de los incrementos de productividad del trabajo. Este compromiso fue más o menos explícito en algunos convenios colectivos o se logró de manera implícita por medio de huelgas. Esta indexación sigue siendo parcial pero contribuye a asegurar un crecimiento fuerte y estable de la demanda. Entonces, el crecimiento es sostenido y estable; esta atenuación sensible de las fluctuaciones económicas favorece un uso más eficaz y más sistemático de las posibilidades de mejora de la productividad vinculada a los rendimientos de escala crecientes, lo que refuerza aún más el crecimiento en comparación con los años veinte.
- Desde el fin de los años sesenta, la regulación monopólica que marcó a los '30 Gloriosos parece haber alcanzado sus límites. Simultáneamente, resultan afectados tanto el sistema social como el sistema técnico que habían sostenido esta regulación. Se debilita la ley de "Kaldor-Verdoorn" generalizada y se reduce la tendencia de crecimiento a mediano plazo. El sistema se vuelve inestable.

La puesta en evidencia de los regímenes: posible pero difícil

Las relaciones de largo plazo que permiten caracterizar un régimen pueden analizarse con las herramientas desarrolladas en el marco de la teoría de la co-integración. Los tests econométricos que permiten detectar tales relaciones, llamadas de co-integración, llevan, con la mayor frecuencia, al rechazo de la hipótesis a largo plazo (el siglo) para los Estados Unidos y Francia [REICHLIN, GUILLEMEAU, 1988, LEROY, 1992].

Esta ausencia de relación de co-integración a largo plazo está de acuerdo con la idea de regímenes que representarían etapas diferentes de desarrollo de un mismo modo de producción capitalista desde la revolución industrial. El cambio estructural puede analizarse desde dos puntos de vista.

Un primer enfoque del cambio estructural se interesa por las modificaciones regulares de la economía. En este caso, no es posible identificar períodos específicos durante los cuales se observaría una relativa estabilidad de los coeficientes que marcan las relaciones macroeconómicas determinantes. Por el contrario, estos coeficientes evolucionan regularmente con el transcurso del tiempo.

El segundo enfoque consiste en considerar que una relación inestable a largo plazo, es estable durante subperíodos en los cuales son constantes los coeficientes

asociados a las variables explicativas. El primer enfoque está cerca de la noción de *régimen*, que supone no aceptable la hipótesis de agentes que tendrían en el curso del tiempo y del espacio, el mismo comportamiento. Por el contrario, el cambio estructural, las modificaciones del contexto y de las instituciones, transforman el comportamiento de los individuos y afectan las propias relaciones macroeconómicas.

Si se adopta la segunda concepción, podemos analizar la formación de los salarios en los Estados Unidos de 1900 a 1987 (anexo 1). Se rechaza la estabilidad para el conjunto del período, pero el cambio aparece alrededor de 1930 y sólo se vuelve significativo (estadísticamente) alrededor de los años cuarenta. Los períodos de transición entre dos regímenes identificables duran varios años y la econometría no permite distinguir si se trata de otro régimen, al que habríamos ignorado al omitir introducir las variables pertinentes de un régimen de naturaleza suficientemente temporaria como para que su vigencia hubiera escapado a los criterios de la econometría. También podría haberse tratado de un período particularmente convulsionado por eventos extraños a la regulación tradicional subyacente que, sin embargo, hubiera perdurado de manera idéntica (ejemplo de las guerras) o, verdaderamente de una transformación que toma un tiempo considerable.

No obstante, quedan pocas dudas de que la fórmula contemporánea de reparto de los incrementos de productividad, sea diferente del régimen competitivo de comienzos del siglo.

Intereses y dificultades de los enfoques institucionalistas e históricos

Esta diferenciación de los modos de regulación, identificable *ex post* por el análisis estadístico, se basa también en la identificación de instituciones cuya dinámica es el producto histórico de un proceso colectivo de resolución de problemas y contradicciones inherentes al modo de producción capitalista.

La periodización específica para cada país descansa sobre un estudio histórico o institucional que permite detectar el surgimiento de actores colectivos (sindicatos), la instauración de leyes, de reglas, de compromisos provenientes de negociaciones, de convenciones que garantizan la viabilidad durante un período de tiempo significativo, de un modo de regulación, y la reproducción (y también la transformación) de un sistema económico construido sobre relaciones sociales antagónicas.

Un método que recurre al análisis histórico puede suministrar algunos puntos de referencia para una periodización grosera e incierta, pero está lejos de permitir un análisis preciso de los períodos de transición, que pueden durar más allá de una década, y menos aún de tener un valor predictivo o suministrar un modelo "reproducible".

La constitución de organizaciones del trabajo estables y que dispongan de recursos suficientes para llevar a cabo acciones autónomas, con un impacto significativo sobre el cambio de la fuerza de trabajo es resultado, en todos los países industrializados, de un proceso histórico muy largo. Además, el poder de estas organizaciones ha sido, y es todavía, constantemente cuestionado por las políticas de desregulación del mercado de trabajo: en los años ochenta, por ejemplo, el clima político, las estrategias patronales que alternaban prácticas paternalistas destinadas a conseguir la adhesión de los asalariados a los objetivos de la empresa con una guerra abierta contra las organizaciones sindicales, así como las propias contradicciones de estas últimas, su falta de unión y, finalmente, el estado del propio mercado.

La descomposición del impacto de la tasa de sindicalización y de la intensidad de los conflictos sociales entre componentes endógenos y exógenos (entorno institucional, político, internacional) tendrían características tales como para enriquecer el modelo regulacionista [CORNEO, 1994].

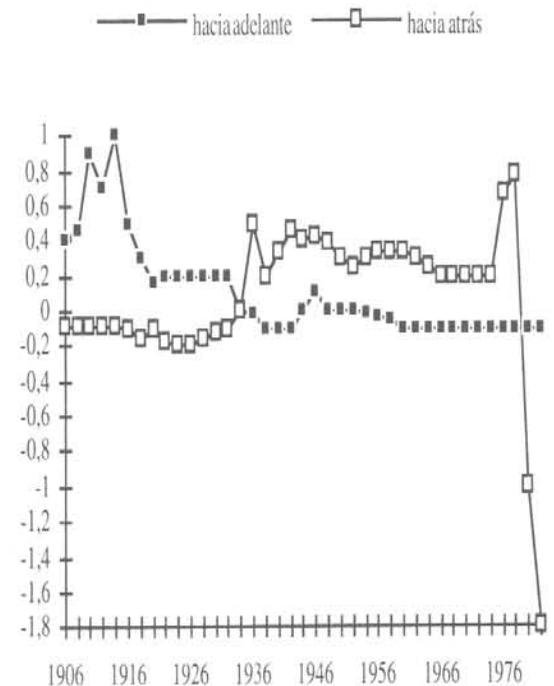
La dificultad para especificar un modelo regulacionista se debe, finalmente, a la ausencia de medidas canónicas de las instituciones, de reglas y leyes que encuadren la relación salarial y, más particularmente, la determinación de la tasa de salario nominal. Esta ausencia tiende desde entonces a remitirnos a un estudio descriptivo e histórico con vistas a precisar los conceptos y la periodización.

Anexo 1. El cambio de régimen salarial en los Estados Unidos. Algunos indicadores econométricos

En el caso de Estados Unidos, es posible mostrar que no existe un modelo estable de determinación de los salarios en la escala del siglo y que se deben considerar como mínimo dos subperíodos, ya que el cambio se vuelve significativo alrededor de la Segunda Guerra Mundial. Durante la primera mitad del siglo, la formación de los salarios nominales se caracterizaría por una regulación competitiva con una influencia determinante de la actividad económica (gráfico 1).

Gráfico 1. Sensibilidad decreciente a la coyuntura económica

Estimación recurrente del salario en relación con las horas



Después de la Segunda Guerra Mundial los salarios nominales están ampliamente administrados a través de una negociación colectiva cada vez más extendida y de intervenciones crecientes del gobierno federal. Una distribución más o menos explícita de los incrementos de productividad (gráfico 2) y la indexación de los salarios nominales con los precios del consumo (gráfico 3), llegan a ser determinantes y dominan la influencia de la actividad sobre los salarios.

Gráfico 2. Indexación en relación a la productividad después de la Segunda Guerra Mundial. Estimación recurrente de la elasticidad del salario en relación con la productividad

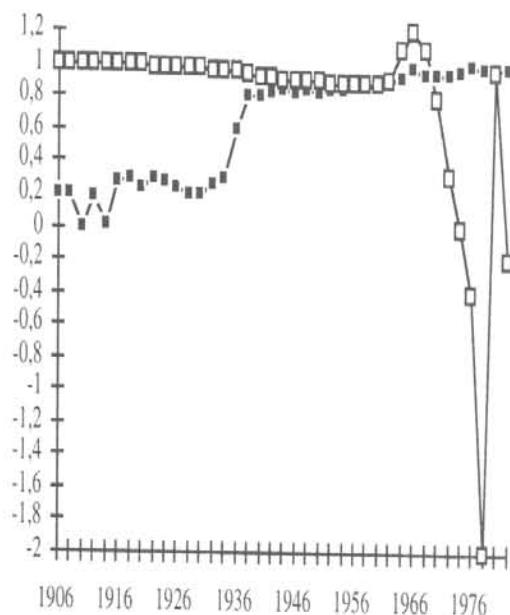
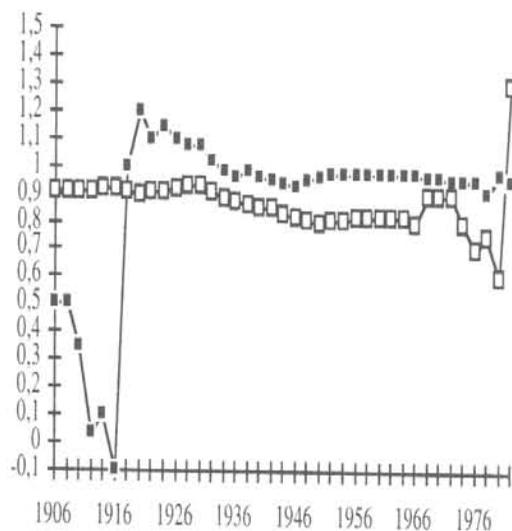


Gráfico 3. Indexación retrasada en relación a los precios del consumo. Estimación recurrente de la elasticidad del salario en relación con los precios



Fuente: Claude Leroy, 1992

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA M., *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, 2da. ed., 1982, París, 1976.
- BOYER R., "Les salaires en longue période", in *Economie et statistique*, n° 103, set. 1978.
- CORNEO G., "Social Custom, Mangement opposition and the Persistence of Trade Unions", in *European Economic Review*, 1994.
- JUILLIARD M., *Un schéma de reproduction pour l'économie des Etats-Unis: 1948-1980*, Peter Lang, Berna, 1993.
- LEROY C., "Wage Formation in the long run in United-States: 1890-1987", AELE, set. 1992.
- LINDBECK A. y SNOWER D.-J., *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, The MIT Press, Cambridge, 1988.
- PHILLIPS A.W., "The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money-Wage Rates in the United-Kingdom, 1861-1957", in *Economica*, nov. 1958.
- REICHLIN L. y GUILLEMINEAU C., "Chomage et croissance en France et aux Etats-Unis, une analyse en longue période", in *Observations et Diagnostic économique*, N°29, 1989.
- SACHS J., "The Changing of Cyclical Behaviour of Wages and Prices: 1860-1976", in *NBER, WP*, dic. 1978.
- SCHOR J.B., "Changing the Cyclical pattern of Real Wages: Evidence from Nine Countries, 1955-1980", in *Economic Journal*, n° 95, junio 1985, p.452-468.

Relación salarial y sistema de empleo

Hughes Bertrand

De lo macroeconómico a lo macrosocial: la relación salarial

El concepto de relación salarial ha tenido un éxito innegable. Éxito debido más, tal vez, a su carácter sintético, amplio y englobador que a la precisión de su contenido ya que, según la definición que da R. Boyer [1986] designa: "El tipo de medios de producción; la división social y técnica del trabajo; las modalidades de movilización y de adhesión a la empresa; los determinantes del ingreso salarial (directo e indirecto); el modo de vida de los asalariados." Se le puede atribuir una filiación marxiana en la medida en que erige al sector asalariado en sujeto político, para el cual el modo de construcción social, las relaciones de intercambio, de sumisión o de conflicto con los otros actores de la sociedad, desempeñan un papel determinante en el funcionamiento económico de conjunto. También hay que vincular su génesis con la práctica de la modelización macroeconómica y con la lectura e interpretación de algunas ecuaciones claves, en primer lugar las del salario y de la productividad.

Esta lectura lleva a una doble búsqueda. En el espacio social, la de las "formas institucionales" que explicitan y explican esas relaciones, constituyen su trama, el basamento social: la investigación de estas categorías intermedias se opone al psicologismo individualista de los enfoques neoclásicos. Abre un vasto campo de estudio, el de la construcción económica de lo social, de sus "instituciones" y de sus "actores" colectivos. Simétricamente, una visión de economista sobre los actores y sus relaciones lleva a intentar analizar la materia económica: su papel en la elaboración de elementos de intercambio puede ponerse en una equivalencia universal, y por lo tanto puede construirse y reducirse a objetos económicos.

Por un lado entonces, ampliación del campo económico a los aspectos sociales; del otro, reducción del campo social a sus funciones económicas. La relación salarial "fordista" es entonces captada, en su forma económica más tensa, como un in-

tercambio social/poder de compra contra incrementos de productividad esperados, para los cuales se va a hacer el esfuerzo -por explicitaciones sucesivas- de analizar su fundamento, la matriz social: es decir, la manera en que se han constituido históricamente los grupos sociales y cómo después han inventado, contradictoriamente y de modo conflictivo, por tanteos, compromisos, clases de equivalencia para el economista y normas para el sociólogo. El análisis de las nuevas "fórmulas salariales" del posfordismo, comprendidas como el surgimiento de nuevas reglas de evolución de los salarios, es una buena ilustración de esta investigación por prueba y error de fórmulas construidas como nuevas reglas de equivalencia (capítulo 12). Sin embargo, el análisis insiste más sobre las circunstancias de elaboración de esas reglas en la empresa y sobre su resultado, que sobre las condiciones y los espacios de su eventual validación social.

En su forma económica reducida, es decir, en la "fórmula salarial" que la condensa, la relación salarial es un componente fundamental de la regulación de conjunto que tiende, por medio de su incorporación a un modelo, a endogeneizarlo verificando su validez económica. Una relación salarial exige, entonces, para "tener éxito", una doble validación que cruza reproducción económica y reproducción social. O, si se prefiere, en este enfoque no hay solamente endogeneización económica de "formas sociales", sino también endogeneización social de un modelo económico.

Esta doble dependencia no es total. Por una parte, las formas institucionales que son la base de la relación salarial aportan a los agentes económicos los indispensables puntos de referencia exógenos que los ayudan a formar sus expectativas y a tomar sus decisiones. Por otra parte, el impacto macroeconómico de una relación salarial expresa más su éxito o su fracaso económico que sus modalidades sociales concretas de funcionamiento o de evolución, explicitadas por el sistema de empleo que lo sostiene.

Los sistemas de empleo y la construcción de actores colectivos

Para comprender la relación salarial, para que tenga sentido, debe hacerse explícita. Un "sistema de empleo" no es otra cosa que la explicitación de la relación salarial en el campo de la constitución de actores sociales y de sus relaciones, por lo tanto, en el campo social. Incluso en un lenguaje macroeconómico, el sistema de empleo es la fase exógena de la relación salarial, de la cual desarrolla dos componentes particulares: la organización y la división del trabajo en vinculación con la "relación de empleo", y los sistemas de adhesión y de movilidad. No se tratan aquí los determinantes del ingreso salarial porque son objeto de dos artículos separados (capítulos 10 y 12) en esta misma obra. Al hacerlo, el programa de investigación sobre los sistemas de empleo lleva inevitablemente a desplazar las cuestiones y, en cierta medida, a revertirlas.

En efecto, la cuestión central llega a ser la del paso de lo individual a lo colectivo, la manera en que se construyen los actores colectivos intermedios, no como "agentes representativos" sino como mediaciones sociales constitutivas de identidades sociales y profesionales comunes duraderas, progresivamente institucionalizadas. Además, el acento que inicialmente se puso sobre el resultado de esas mediaciones colectivas (por ejemplo, una "fórmula salarial" dominante) se desplaza hacia el modo en que se elaboran y se transforman las reglas comunes a través del juego de los actores colectivos. Esta es la condición para pasar de notables explicaciones retrospectivas (reproche que a menudo se hace a la teoría de la regulación) a una capacidad de análisis prospectivo.

El programa de investigaciones se ha desplazado naturalmente, entonces, hacia profundizaciones sucesivas del análisis de los sistemas de relaciones laborales, en un primer momento esencialmente en sus resultados, después hacia la construcción de actores colectivos, de acuerdo con dos vías principales: una orientada principalmente hacia la construcción del empleo y de la relación de empleo, que es la matriz de producción de los grupos profesionales y de los actores sociales; la otra, más volcada hacia la construcción y gestión de las identidades y las representaciones colectivas, remontándose hasta los sistemas educativos.

Las relaciones profesionales y la regulación difieren según los países

Sabemos el importante papel que ha desempeñado el análisis de los sistemas de relaciones profesionales en la explicitación de una relación salarial. El trabajo fundador en este ámbito ha sido, entre los regulacionistas, el de Jean-Marc Grandó, Gilles Margirier y Bernard Ruffieux [1980]. Comparando los modos de organización sindical, los niveles, los lugares y los contenidos de los conflictos y de las negociaciones en Gran Bretaña, en Alemania y en Italia, estos autores se esforzaron por poner en evidencia el vínculo entre esas "formas institucionales", las modalidades concretas de la "relación salarial" y el funcionamiento económico de conjunto.

De manera sumaria y apretada, el sindicalismo británico de oficios era incompatible con una verdadera relación salarial fordista ya que, al obligar a las empresas a codificar de manera estrecha su modo de utilización de cada categoría de mano de obra, ponía trabas a sus posibilidades de reorganización del proceso de trabajo y bloqueaba la relación de intercambio, el "compromiso social" fordista: salario contra productividad *ex ante*.

Alemania, por el contrario, había implementado después de la guerra un sistema de relaciones profesionales que sostenía de manera clara una formación de salarios de tipo fordista. Al separar claramente el nivel de la rama, donde se fijan y se discuten los salarios, la clasificación y el horario colectivo, y el nivel de la em-

presa, donde se administran las relaciones de trabajo en lo cotidiano (incorporación y reducción de personal ocupado, formación, horarios particulares...), los alemanes habían inventado, a su manera, las instituciones de un modelo fordista orgánico, ya que disociaba formalmente el lugar de formación de los salarios del de la organización productiva, estableciéndose el acercamiento al nivel de la rama, por medio de la confrontación de los sindicatos de rama de los asalariados (para los salarios) y de federaciones de empresas (para la productividad). Este esquema aseguraba una difusión general de los incrementos salariales en toda la rama (o la redistribución *ex ante* de los incrementos de productividad), resolviendo así dos problemas difíciles: por un lado, la necesidad de difusión de las normas salariales para que el modelo funcionara (a escala macroeconómica); por otro, la gestión coordinada (por el conjunto de empresarios y los sindicatos) de las condiciones sociales de la competencia, siendo el espacio de la rama el espacio *ad hoc* para responder a ello.

Estos enfoques presentaban grandes virtudes. En primer lugar, ofrecían la ventaja pedagógica de hacer aparecer concretamente el vínculo entre los modos de constitución de los actores (sindicatos de oficios, sindicatos de ramas, por ejemplo), los lugares sociales de gestión de sus conflictos y de sus compromisos, y modalidades de regulación económica global, aun cuando este vínculo no estuviera siempre perfectamente controlado.

Además, daban la posibilidad de establecer una unión nueva y fecunda con los enfoques que partían de los espacios de calificación y de movilidad ocupacional, ya que se esforzaban por describir y analizar el juego de los actores sociales al nivel de los grupos ocupacionales, de sus modos de organización y de acción. Sin embargo, esta unión requería ser precisada pues, aunque en Alemania la rama es un lugar decisivo en la construcción y gestión de los espacios profesionales y de los grupos correspondientes, no tiene el mismo papel en Francia. Hay que volver a la organización del trabajo y a los modos concretos de gestión de la mano de obra para comprender cómo están constituidos los espacios de movilidad efectiva de las personas, y por lo tanto, elaboradas las identidades y los grupos ocupacionales. La manera en que funcionan en Alemania las instituciones de rama permite comprender, por ejemplo, por qué tiende, especialmente a través del sistema de aprendizaje dual, a homogeneizar la mano de obra, sus representaciones, sus espacios de calificación, papel que desempeñan mucho menos en Francia porque los grupos profesionales se construyen allí de otra manera [BERTRAND, 1990].

El programa de investigación regulacionista fue así llevado a abordar dos nuevas series de cuestiones: comprender el origen de brechas importantes y persistentes entre los espacios, los grupos y las relaciones profesionales según los países, y también elaborar un marco conceptual que permitiera pensar la modificación de esas estructuras y de esas representaciones.

Del efecto societal a la economía de las convenciones

Este programa se encontró con el de los sociólogos, del LEST especialmente, en la búsqueda de un "efecto societal". Fue así como J.-J. Silvestre [1990] enunció tres ámbitos de investigación muy cercanos: la identificación de los actores y de su construcción, la de los espacios y de los lugares de acción, y finalmente el de las reglas y su génesis. El concepto de "espacio laboral" es la piedra angular de este enfoque. Es definido por sus autores como un "sistema imbricado y estable de identidades y de rupturas no destructoras de esas identidades". Los espacios laborales son espacios de separación en tanto constituyen identidades laborales distintas. Es tentador establecer un acercamiento con las teorías de la segmentación del mercado de trabajo, aunque los puntos de partida sean muy diferentes: en el primer caso, la construcción de identidades laborales, en el otro de modos diferenciados de funcionamiento del mercado de trabajo oponiendo, en una dicotomía principal, un segmento regido por reglas con un segmento regido por mecanismos de mercado, siendo más apto el primero para administrar cualidades y aprendizajes cualitativos.

Pero no es posible contentarse con constatar la existencia de sistemas de reglas y de actores colectivos diferentes. Hay que comprender también la génesis, objetivo central de los economistas de las "convenciones".

Mientras que, según O. Favereau [1994], el enfoque regulacionista pone fuertemente el acento sobre los resultados de la negociación de los actores colectivos (*cf.* el concepto de "compromiso institucionalizado"), los convencionalistas se interesan, en primer lugar, en las modalidades de construcción de una racionalidad procesal en un universo incierto. El sindicato, actor colectivo por excelencia, es menos percibido como productor de resultados que como productor de reglas que enmarcan las relaciones de trabajo efectivas. La importancia asignada a la producción de reglas y a los procesos de aprendizaje organizacional permite pensar mejor los marcos de la acción colectiva, pero no elimina los interrogantes sobre la construcción de los actores y sobre el paso de lo individual a lo colectivo. Tal vez porque la obsesión de la regla y de la construcción del marco de la acción, la búsqueda correspondiente de "modelos de vínculo social equitativos", dejan de lado dos conceptos necesarios para construir ese pasaje: por un lado, el de identificación colectiva, de restricción o de relación de fuerzas que, por otro lado, pueden llevar a relaciones forzadas, sin ningún acuerdo.

Si queremos comprender cómo se hacen y de deshacen los actores colectivos, hay un terreno de opciones: el de la organización del trabajo.

¿Sucesores del fordismo?

Neotaylorismo, neofordismo, posfordismo, toyotismo, ohnismo, sonyismo, son las múltiples denominaciones imaginadas para las nuevas formas emergentes de organización del trabajo. Se desprenden de esta jungla algunas ideas directrices, con gran frecuencia comunes a numerosos autores.

La primera se refiere a la complejización creciente de las organizaciones productivas vinculadas a la extensión de los mercados en el espacio, a su volatilidad y evolución crecientes. De donde proviene la ineficacia del modo de organización tayloriana, profusamente señalada, y la necesidad de nuevos modos de organización y de compromiso de los trabajadores, nuevas formas de coordinación más flexibles y más complejas [LICHTENBERGER, 1993]: del trabajo prescrito al trabajo "a conciencia", de la obediencia a la responsabilidad, se redefine el papel de los individuos y de los colectivos de trabajo. Desde la organización funcional simple hasta las organizaciones flexibles y descentralizadas que permiten controlar la calidad. De la firma A, planificadora y coordinada verticalmente, a la firma J, coordinada horizontalmente y adaptativa de M. Aoki [1988], por ejemplo; de la organización calificada y estable a la organización calificante y evolutiva de P. Zarifian [1994], la empresa se redefine como lugar de aprendizaje organizacional complejo.

La segunda idea tiene que ver con la redistribución del poder económico que suponen esas transformaciones. La descentralización que las acompaña engendra un crecimiento de la autonomía individual y colectiva operacional y, por lo tanto, de los márgenes de poder que la caracterizan. Esta evolución alimenta las esperanzas de quienes ven en ella la emergencia de un nuevo trabajador, con competencias laborales y relacionales fuertes y crecientes, que comunica, analiza, tiene iniciativas y toma decisiones, y elabora proyectos: en resumen, es autónomo y responsable, la nueva figura emblemática del trabajador postayloriano. Otros, sin negar esta evolución, pero relativizándola en el marco de una segmentación incrementada del mercado de trabajo, ven en ella más bien el inicio, ya decididamente en marcha, de una nueva división del trabajo. Esta ya no opondría a quienes conciben y a los ejecutantes por medio de la prescripción y la organización formal del trabajo, sino a un poder y a un nivel estratégico de conjunto con los operadores de la producción. Estos últimos se beneficiarían con una autonomía aparentemente ampliada, pero limitada y controlada por fuertes restricciones de resultados (reorganización en centros de beneficio, evaluación por los resultados, administración de la calidad...). Se asiste al nacimiento de una nueva división económica del trabajo entre unidades de producción, centros de beneficios o empresas, con vocación profesional especializada por un lado y, por otro, grandes empresas o grupos con fuerte vocación financiera, que ejercen un "oficio" de ensamblador y re-ensamblador estratégico. El adelgazamiento de las grandes empresas, el desplazamiento rápido del empleo hacia las PYME, independientes o controladas, ilustrarían tal movimiento [APPAY, 1992; LICHTENBERGER, 1993].

Estas nuevas formas de organización del trabajo ejercerían efectos considerables sobre la relación de empleo, que había tenido tendencia a uniformizarse durante el período fordista: hoy tiende a diversificarse con formas adaptadas a la multiplicidad de situaciones. Se extiende progresivamente a un espectro muy amplio y continuo, que va desde el contrato salarial hasta el contrato comercial. Pero el nuevo modo de gestión del primero (evaluación por los resultados) tiende a aproximarlo parcialmente al segundo (del contrato de medios al contrato de resultados), mientras que el contenido del segundo (contrato comercial) integra cada vez con más frecuencia coordinaciones de recursos.

En este universo productivo más complejo, más móvil e incierto, el individuo se encontraría simultáneamente sobre-restringido a corto plazo y subdeterminado a largo plazo. Sobre-restringido a corto plazo en razón de las expectativas y de las exigencias laborales más fuertes de sus empleadores, pero también por las restricciones de coordinación que sufre y debe administrar. Subdeterminado a largo plazo en razón de la ausencia de visibilidad, de la incertidumbre que pesa sobre la evolución de su empresa, de su colectivo de trabajo, de su lugar, de su profesión, de itinerarios de evolución factibles. Este acortamiento temporal y esta explosión del espacio de proyección laboral de los individuos podría explicar, al menos parcialmente, el debilitamiento de los antiguos actores colectivos, faltos de procesos de identificación claros, y la gran dificultad para la emergencia de nuevos (actores, lugares, contenidos) capaces de producir nuevas reglas y un sentido colectivo. Todo esto en un período en que su necesidad se hace sentir con fuerza.

La importancia de la relación educativa

La comprensión de las diferencias nacionales supone remontarse hasta esa otra matriz de constitución de espacios y de identidades laborales que es el sistema educativo. Está reconocido su papel esencial en la formación de las identidades y de las categorías ocupacionales, especialmente a través de la identificación de los puntos de entrada en el sistema productivo, por lo tanto, en sus relaciones con el mercado de trabajo. Los puntos de entrada difieren fuertemente según los países y sus sistemas educativos, y contribuyen, de manera esencial, a construir identidades y separaciones ocupacionales [BERTRAND, 1990; BOYER Y CAROLI, 1993]. Es fácil y corriente oponer el sistema dual alemán a los sistemas latinos. El sistema alemán de aprendizaje, con su amplia puerta por la que pasa la mayoría de los jóvenes alemanes, no tiene únicamente la función de articular mejor las necesidades de las empresas y la preparación laboral de sus nuevos miembros. Desempeña también un papel esencial en la homogeneización del cuerpo social y una apertura más grande de los mercados laborales.

A la inversa, los puntos de entrada son más diferentes y jerarquizados en los países latinos, lo que produce separaciones fuertes, mantenidas luego por el encie-

rro de las categorías ocupacionales así producidas, que puede adoptar formas agudas. La relativa debilidad de los mercados laborales en esos países, debida tanto a la naturaleza de la formación inicial, más general, como al funcionamiento ulterior de los mercados internos, limita la flexibilidad que permitiría una circulación fácil de empresa a empresa [BERTRAND, 1990; ANNANDALE Y BERTRAND, 1990].

En resumen, el estudio de los sistemas de empleo comporta tres grandes ámbitos de investigación encastrados: el estudio de las reglas y de las convenciones que rigen la relación de empleo; el del marco social que produce esas reglas, más precisamente los actores colectivos, su modo de constitución, de organización y su juego; y finalmente, el de las representaciones sociales comunes que están en la base de la edificación de este marco. El estudio de la relación salarial es el estudio del impacto macroeconómico de esas reglas, es decir, de una función macroeconómica implícita, que el sistema de empleo explicita.

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA M. y BRENDER A., *Les métamorphoses de la société salariale*, Calmann-Lévy, París, 1984.
- ANNANDALE D. y BERTRAND H., *La gestion des ressources humaines dans les banques en Europe*, Economica, París, 1990.
- AOKI M., *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, New York, 1988.
- APPAY B., *Individuel et collectif: questions à la sociologie du travail*, documento no publicado, 1992.
- BERTRAND H., *Etude comparative des systèmes d'emploi en Europe*, Oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades europeas, 1990.
- BOYER R., *La théorie de la régulation. Une analyse critique*, La Découverte, París, 1986.
- BOYER R. y CAROLI E., "Changement de paradigme productif et rapport éducatif", in BUECHTERMANN (ed.), *Forthcoming*, 1995.
- CORIAT B., *Penser à l'envers*, C. Bourgois, París, 1991.
- FAVEREAU O., *Contrat, compromis, convention*, documento no publicado, 1994.
- GRANDO J.-M., MARGIRIER G. y RUFFIEUX B., *Rapport salarial et compétitivité des économies nationale*, tesis, Grenoble II, 1980.
- HERITIER P. y alli, *Les enjeux de l'Europe sociale*, La Découverte, París, 1991.
- LICHTENBERGER Y., "Ressources humaines, formation et qualification: renouveler les approches", in *Entreprise France, made in France/2*, Benjamin CORIAT y Dominique TADDEI (ed.), Le Livre de Poche, París, 1993.
- MICHON F., *Les formes institutionnelles du travail et de l'emploi*, documento no publicado, 1991.

11. Relación salarial y sistema de empleo - H. BERTRAND
- REYNAUD B., *Les formes, la règle, le marché*, C. Bourgois, París, 1992.
- MILVESTRE J.-J., *Encyclopédie économique*, Economica, París, 1990.
- ZARIFIAN P., *La nouvelle productivité*, L'Harmattan, París, 1994.

Diversidad y cambio de las reglas salariales

Bénédicte Reynaud

Al ser una teoría de las dinámicas de largo plazo que apunta a elaborar una teoría de la macroeconomía institucional, la teoría de la regulación ha prestado una atención particular a las formas institucionales constitutivas del régimen de acumulación de moneda, la competencia y la "relación salarial". En esta problemática es donde los teóricos de la regulación han estudiado los niveles y la evolución del salario más allá de los observados *ex post* a largo plazo, para desprender sus leyes de formación (Estados Unidos [AGLIETTA, 1976], Francia [CEPREMAP-CORDES, 1978; BOYER, 1978]). Estas investigaciones convergen hacia un resultado según el cual los principios de determinación de los salarios (en nivel y en variaciones) están marcados por su historia: dependen de las configuraciones de la relación salarial y por lo tanto de los modos de regulación correspondientes a cada uno de ellos (capítulo 10).

La teoría del salario es entonces un subproducto de la teoría y de la relación salarial correspondiente al modo de regulación. Al hacer esto, los regulacionistas refutan al mismo tiempo la tesis según la cual el salario es una variable determinada por el mercado. Sin embargo, los mecanismos por los cuales las instituciones y organizaciones contribuyen a la formación del salario son todavía poco conocidos.

Dos límites de la teoría de la regulación

En primer lugar, la diversidad de reglas salariales es algo que se acomoda mal con una teoría holista. En efecto, no hay más que una sola manera de conciliar esta metodología con el hecho de que las empresas adopten reglas diferentes: consiste en mostrar que las estrategias de las empresas y, en consecuencia, la opción de reglas de salario, sólo dependen de la búsqueda de un aumento de la plusvalía. Aglietta había emprendido en un principio esta vía [AGLIETTA, 1976] (capítulo 10 de esta obra): consideraba el salario a destajo de la época tayloriana como una función derivada del salario por tiempo.

En segundo lugar, la elaboración de una teoría de la diversidad de reglas es difícil porque la regla es considerada como un dispositivo que se aplica

ambigüedad. Este punto de vista permite inspirarse en las investigaciones sobre la emergencia y la difusión de las tecnologías, para analizar las reglas sociales [BOYER Y ORLÉAN, 1991; 1994]; por otro lado, descarta *a priori* una de las explicaciones posibles de la diversidad, a saber, el papel de la interpretación de las reglas, en ocasión de su puesta en práctica. Ahora bien, algunos trabajos señalan la necesidad de asociar interpretación y aplicación de la regla [LIVET, 1994; LIVET Y REYNAUD, 1994; REYNAUD, 1992, 1994a, 1995].

Finalmente, hay que distinguir dos niveles de análisis. Uno es microeconómico; designa una cierta forma de organización del trabajo, un estilo de empresa y las reglas salariales que dependen directamente de ese estilo de empresa, como el salario en función del puesto. El otro nivel de análisis es macroeconómico y de él se desprenden, *ex post*, las reglas salariales en práctica, como la fórmula canónica fordiana, en el caso del régimen de acumulación fordista. Si se distinguen estos dos niveles, las reglas salariales observadas a nivel microeconómico pueden ser utilizadas como indicadores de cambio potencial del nivel macroeconómico. Se trata de la pregunta sobre el futuro de las fórmulas salariales fordistas.

Diversidad de reglas salariales pero unicidad de principios

El reconocimiento de la diversidad institucional del salario hubiera debido incitar a los regulacionistas a demostrar no solamente que las leyes de formación de los salarios que se han sucedido históricamente, son un subproducto de la relación salarial correspondiente al modo de regulación del mismo período, sino también a considerar la relación inversa: al ser las reglas salariales procedimientos cuya aplicación -incluso la interpretación- lleva a la formación de los salarios individuales e, *in fine*, a la formación del salario promedio, ¿es posible, a partir del estudio de estas reglas, en un plano práctico y lógico, desprender un único principio de formación del salario promedio?

Siendo la relación salarial una noción macroeconómica, la expresión "relación salarial" a nivel micro es un contrasentido que alimenta una confusión de niveles de análisis. Ha sido, es verdad, empleada equivocadamente en escritos anteriores [REYNAUD, 1990, 1992], para tratar de explicar una diversidad de relaciones contractuales salariales que no son, en definitiva, más que expresiones localizadas (sector, empresa, etc.) de una misma relación salarial.

¿A qué ley de formación del salario corresponde la diversidad de reglas salariales? Para responder a esto apoyándose en un trabajo empírico y no sobre puras especulaciones, hemos hecho la hipótesis de que es posible construir una representación de la relación salarial, a partir de la distribución de las relaciones contractuales salariales aprehendidas a nivel del establecimiento. Con esta perspectiva, se extrajeron veintiuna variables de la encuesta sobre la estructura de

los salarios llevada a cabo por el INSEE en 1986. Estas variables se reducen a algunos tipos de indicadores tales como: el vínculo con las instituciones (adhesión a una convención colectiva, a un acuerdo de empresa), el sector, el tamaño de la empresa, el modo de organización del trabajo, las características de la mano de obra empleada, la naturaleza del salario indirecto (captada por el régimen de indemnizaciones en caso de enfermedad). El recurso a un modelo de análisis de la varianza (logit) permite estimar los efectos específicos, *ceteris paribus*, de los diferentes componentes de la relación salarial a través de las veintiuna variables, para cada regla salarial.

De acuerdo con los resultados econométricos, las variables relativas al "control del proceso de trabajo" son las que constituyen el componente más significativo de la relación salarial en el momento de adopción de una regla salarial. En efecto, a cada una de ellas corresponde una forma de control del trabajo. El control designa tres funciones: dirección de las tareas, evaluación del trabajo, y motivación y disciplina de los asalariados [EDWARDS, 1979]. La diversidad de reglas de remuneración remite a una misma ley de formación del salario: siendo un recurso para incitar al trabajo (la "zanahoria"), el salario depende de las formas de control del trabajo que se buscan.

Cuatro reglas salariales

La primera regla: *salario mensual, sin ninguna prima*, corresponde al "control simple" [EDWARDS, 1979]. En Francia, esta fórmula salarial involucraba en 1986 al 13,8% de los obreros; se practicaba en las pequeñas empresas (menos de cincuenta asalariados), que tenían vínculos casi inexistentes con las convenciones colectivas, en sectores en declinación (vestido, cuero). La política salarial se limita a la reducción de los costos salariales. La mano de obra no se considera como una inversión. En efecto, la empresa no tiene interés en retener a sus asalariados, estableciendo primas o una protección social más ventajosa que la de la ley. Dejando a un lado la regla de mensualización, por otra parte obligatoria desde 1978, la ausencia de reglas formales deja su lugar a relaciones personales entre el empleador y los asalariados. Se trata de una situación en la que el jefe de la empresa, por su autoridad y carisma, asegura al mismo tiempo la dirección, la evaluación y el control del trabajo. Las reglas son informales, lo que permite una gestión paternalista de la mano de obra.

La segunda regla: *salario mensual con una prima inferior a un 13vo. mes* (30,9% de los obreros en 1986), constituye una variante del "control simple"; los vínculos con las instituciones se limitan a considerar el acuerdo de empresa como referencia para determinar los cambios en el salario. La mano de obra es mucho más calificada y el tamaño de las empresas más grande. Tomando la terminología de L. Boltanski y de L. Thévenot [1987, 1991], estos dos tipos de gestión traducen un modelo de empresa "doméstica".

Por su parte, la tercera regla: *salario mensual con una prima de rendimiento individual o colectivo*, corresponde al "control técnico", tayloriano o fordiano. El salario según el rendimiento individual (6,4% de los obreros en 1986) constituye uno de los vestigios del taylorismo, que se aplica todavía en industrias intensivas en mano de obra tales como el calzado y el vestido. Mientras que el salario según el rendimiento colectivo (5,9% de los obreros en 1986) caracteriza a las industrias de *proceso*, fordianas. Estas reglas son típicas del "control técnico" que está basado en la estructura técnica y la organización de la producción de la empresa. En efecto, en ninguno de los dos casos son los capataces los que ejercen el poder, sino las máquinas ajustadas de acuerdo con una cantidad de trabajo planificada. El salario es función del puesto y de la cantidad individual o colectiva producida. Las primas individuales de rendimiento traducen un modelo de empresa tayloriana; mientras que las primas colectivas de rendimiento traducen un modelo de empresa fordiana, basada en la organización del trabajo en equipos. La incitación al trabajo y la supervisión de los asalariados, tercera función del control, están aseguradas por un sistema de estímulos negativos, basado ampliamente en la amenaza de despido.

La última regla: *salario mensual con una prima anual superior a un 13vo. mes* (37,4% de los obreros) corresponde al "control burocrático". Típico de un modo de organización a largo plazo, incita al asalariado a quedarse en la empresa (13vo. mes, prima por antigüedad, sistema de protección social ventajoso). Se practica en las empresas que tienen relaciones estrechas con el sistema institucional, en sectores "con un estatuto laboral específico" como el del gas, el agua y la calefacción urbana, o en sectores típicos de acumulación intensiva, como el automotriz, y se aplica a obreros no calificados y calificados, franceses, que tienen una antigüedad importante. Este modo de remuneración es la prueba de la vigencia de un "control burocrático". Es el modelo de empresa "con estatuto laboral específico", donde los dispositivos que favorecen a los asalariados la preservan de la competencia externa. El salario, función de reglas formalizadas, remunera más al individuo que al puesto.

De la empresa al sector de actividad

Haciendo una imagen, la empresa parece, según nuestros resultados, el principal arquitecto de esas reglas salariales, y el sector, una de los instrumentos con el cual la empresa debe llegar a un arreglo.

El tamaño de las empresas, el trabajo en equipos y el sector, constituyen los tres factores explicativos de las diferencias en la adopción de las reglas salariales. Son tanto más favorables al asalariado cuanto más grande sea la empresa. Además, las primas colectivas por rendimiento se practican en los establecimientos organizados en 3 turnos de 8 horas. Finalmente, el sector se presenta al mismo tiempo como

uno de los lugares donde se traducen las restricciones macroeconómicas, y como un principio de coordinación esencial de las actividades económicas. Al juntar la historia de las empresas y de las relaciones laborales que ellas han establecido, el sector expresa la fuerza de las tradiciones; vehicula valores comunes, lo que hace del sector el depositario de un saber colectivo. Esos resultados confirman por un lado lo que el buen sentido sugiere y por otro, las estimaciones hechas a partir de datos más viejos [REYNAUD, 1986].

Así, a diferencia de la teoría de la regulación, que considera al salario como un subproducto de la relación salarial, lo que corresponde a un enfoque macroeconómico y holista, nosotros agregamos la relación inversa: el salario está definido por reglas salariales cuya diversidad corresponde a una misma lógica de empresa: la búsqueda de un control siempre activo del proceso de trabajo.

Dos grandes tipos de reglas

La dimensión institucional del salario, señalada por la teoría de la regulación, puede precisarse aprovechando las sinergias con la corriente "convencionalista" del salario [FAVEREAU, 1993; Reynaud, 1994a] según la cual este último no es solamente un precio, sino un resultado de la interpretaciones de reglas. La hipótesis central es la siguiente: la instauración de una regla no tiene el mismo impacto sobre el régimen de acumulación, según se trate de un "punto de referencia para la decisión" o de "una regla interpretativa" [LIVET Y REYNAUD, 1994]. Esta distinción se apoya en otra concepción de la regla: en lugar de dictar los comportamientos, la regla es un marco para la acción, lo que exige una interpretación (punto de vista compartido por la mayoría de los economistas de las convenciones).

- La *regla como punto de referencia para la decisión* o "regla 1" se define con referencia a umbrales, indicadores, tasas, etc. Su interpretación, consistente en seleccionar un indicador dentro de un conjunto ya construido, se polariza sobre estos puntos salientes, por medio de una evaluación de la robustez estadística o de la justeza de los diversos indicadores en competencia. Esto requiere una interpretación mínima. Es lo que sucede con la regla de indexación de los salarios con los precios, que especifica varios tipos de índices de precios (con la mayor frecuencia los del INSEE y la CGT). Aplicar la regla de indexación, es elegir uno de los índices.
- De manera opuesta, la *regla interpretativa*, calificada como "regla 2", designa por tipificación una región de interpretación (por ej.: "el salario es función de la intensidad del trabajo"). Esta región de situaciones posibles es con frecuencia señalada por un prototipo o modelo que se supone focal. Su interpretación consiste, en primer lugar, en delimitar el ámbito de las situaciones posibles, es decir, encontrar un principio de coherencia que permita comparar la regla

sometida a interpretación con las que ya están vigentes, y luego elegir una opción. "Está prohibido indexar los salarios con los precios" (ordenanza de 1958 en Francia), al ser una regla negativa, requiere para su aplicación una exploración del nuevo campo de situaciones posibles.

¿Transformación profunda o una recomposición del fordismo?

El régimen fordiano está en crisis. Desde los años 1982-1983, la mayoría de los países de Europa ha llevado a cabo una política de desindexación de los salarios respecto del costo de la vida. Es un ataque frontal contra uno de los pilares del fordismo. Las nuevas fórmulas ya no son apuestas optimistas al futuro (los incrementos de productividad esperados), como en la lógica fordiana, o certidumbres sobre el futuro como en el mundo industrial, sino la constatación de resultados efectivos, individuales o colectivos. El aumento del salario depende de las condiciones económicas locales, más que nacionales, lo que es apoyado por el desplazamiento de la negociación salarial desde las ramas hacia las empresas (leyes Auroux sobre la obligación de negociar los salarios y las clasificaciones en la empresa, de 1982). Finalmente, los dispositivos de la ordenanza de 1986 y de la ley de 1990 sobre la forma de interesar con beneficios económicos a los asalariados, permiten subordinar una parte de su remuneración a la obtención de resultados. Las empresas dudan cada vez menos en reducir los niveles de salarios, a cambio de prometer garantías de empleo.

A partir de los resultados de una encuesta (recuadro 1) se observa que en los años noventa las empresas han preferido modificar las reglas de evolución del salario (individual o masa salarial), antes que cambiar el principio de determinación del nivel del salario. Esto acarrea incertidumbre para los asalariados, al establecer que una parte del ingreso salarial está condicionado a los resultados efectivos.

Las nuevas reglas de cambio del salario son *reglas interpretativas*, signo de una transformación real del fordismo en lo que se refiere a la evolución del salario promedio. Por un lado, es el caso de la indexación de los salarios con la inflación esperada por el gobierno. Tomar en consideración los resultados del pasado y el mercado son también expresiones, en términos de reglas, de la interpretación que hacen las empresas de la prohibición de indexar conforme a la inflación pasada. Por otro lado, es también el caso de los aumentos individuales que, aun cuando estén muy codificados, siempre necesitarán una interpretación. Al actuar así, las empresas creen encontrar dos ventajas: limitar las reorganizaciones del trabajo a los imperativos tecnológicos y por lo tanto, no cuestionar la noción y el contenido del puesto.

Recuadro 1. La transformación de las fórmulas salariales: Francia en los años noventa

Una encuesta sobre las políticas salariales llevadas a cabo por las empresas más grandes, entre las cuales se encuentran aquellas que habían utilizado el "control burocrático", por lo menos antes de la crisis del fordismo [Reynaud y Najman, 1992], ha permitido analizar fórmulas salariales ideales, tipo, con el fin de saber si son, o no, signos (manifestaciones y/o causas) de una transformación profunda del régimen salarial fordista. Las fórmulas, presentadas en el cuadro, se caracterizan por tres tipos de reglas:

- una regla de evolución de la masa salarial de la empresa que puede ser: función de la tasa de inflación esperada por el Estado, con personal ocupado constante (M1); función de los resultados de la empresa y/o del mercado (M2); función de la tasa de inflación esperada y de los resultados pasados (M3); función de la tasa de inflación esperada, de los resultados pasados y del mercado (M5);
- una regla de formación del nivel de salario: los tipos de grillas de clasificación según se refieran o no al puesto;
- reglas de evolución de los salarios individuales: aumento general (AG), aumento individual (AI), etc.

Las fórmulas salariales tipo de los años noventa

Tipo 1:	"cívico industrial"	M1 + salario función del puesto + AG para todos los asalariados
Tipo 2:	"industrial cooperativo"	M3 + salario función del puesto + flexibilidad colectiva + AG para todos los asalariados
Tipo 3:	"industrial defensivo"	M2 + salario función del puesto + AG para los que no sean personal jerárquico
Tipo 4:	"mercantil", para el personal superior	M5 + salario al momento de ingreso función del título + salario de carrera función del "mercado" + AI

En la "naturaleza cívica" los individuos cuentan solamente en razón de su pertenencia al colectivo. Se someten a la voluntad general. La solidaridad es una característica esencial de ese "mundo". A título de ejemplo, la aplicación de la regla de evolución de la masa salarial según la tasa de inflación esperada por el gobierno, tiene que ver con este principio.

La "naturaleza industrial" busca la eficacia, el rendimiento y la productividad. Se caracteriza por una posibilidad de previsión y de proyección al futuro. Así, la división de la empresa en puestos, con contenidos bien precisos, es parte de esta lógica.

En la "naturaleza mercantil" la acción está movida por los deseos. La competencia entre los individuos, en lugar de ser estimulante, degenera en rivalidades. Los precios son el modo de evaluación de las "grandezas" mercantiles.

Por el contrario, las otras reglas, que no son nuevas, o muy poco nuevas, son *puntos de referencia para la decisión*. El criterio de fijación del salario básico es siempre el puesto, ya sea que esté definido por las convenciones colectivas o por

la mayoría de los sistemas de cotización de puestos, realizados por las oficinas de consultoría. Estamos lejos de la flexibilidad del empleo, que es posible gracias a una imprecisión voluntaria del contenido del puesto ocupado por los asalariados, como ocurre en el Japón. M. Aoki [1988,1990,1991] insiste en el carácter "fluido y ambiguo" de los puestos de trabajo: "Pero como las fronteras entre puestos son fluidas y las definiciones de funciones se han mantenido bastante ambiguas, se ha tendido a establecerlos sobre la base de las competencias y de la experiencia de los asalariados, interpretadas de manera muy amplia" [AOKI, 1991, p. 61]. La restricción de aumentos generales a los que no son personal técnico o superior, es la única regla de decisión que ha sufrido una modificación menor, por la supresión de una opción entre otras. La formación del nivel de salario, función del puesto, es una continuidad perfecta de la organización del trabajo fordista.

Por eso parece, que las transformaciones en curso manifiestan más bien una "recomposición" del fordismo que un cambio *a priori* radical, lo que no quiere decir que los cambios efectuados no tengan importancia a un cierto plazo. Pero ¿por qué insistir en "recomponer", cuando sabemos que el régimen está en crisis? ¿Es acaso más fácil cambiar las reglas interpretativas que las reglas que son puntos de referencia para la decisión? Con el fin de contribuir a una teoría del cambio de régimen, sería interesante desarrollar un enfoque en términos de reglas y de su inercia. Se puede recurrir a juegos evolucionistas [BOYER Y ORLÉAN, 1991, 1992, 1994] y, sobre todo, incorporar las enseñanzas de los estudios experimentales [SAMUELSON Y ZECKHAUSER, 1988], particularmente ricos pero poco utilizados hasta el presente.

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA M., *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, París, 1976.
- AOKI M., *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988 - "Toward an Economic Model of the Japanese Firm", in *Journal of Economic Literature*, vol. XXVII, p. 1-27, marzo de 1990
- Information, motivation et marchandage*, (trad. de M. Aoki, 1988), Economica, París, 1991.
- BOLTANSKI L. y THEVENOT L., *Les économies de la grandeur*, CEE-PUF, París, 1987 - *De la justification*, Gallimard, París, 1991.
- BOYER R., "Les salaires en longue période", in *Economie et Statistique*, n° 103, p. 27-57, setiembre de 1978.
- BOYER R. y ORLEAN A., "Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire", in *Revue Economique*, n° 2, p. 233-272, marzo de 1991 - "How do Conventions Evolve?", in *Journal of Evolutionary Economics*, vol 2, p. 165-177, 1992 - "Persistance et changement des conventions", in ORLEAN André (ed.), 1994.

- CEPREMAP-CORDES, "Approches de l'inflation: l'exemple français" in *Recherches économiques et sociales*, n° 12, La Documentation Française, París, octubre de 1978.
- EDWARDS R., *Contested Terrain*, Heinemann, Londres, 1979.
- FAVEREAU O., "Suggestions pour reconstruire la théorie des salaires sur une théorie des règles", notes pour le séminaire CNAM, *Le travail: marché et organisation*, 2 de abril de 1993.
- LIVET P., *La communauté virtuelle*, Editions de l'Éclat, 1994.
- LIVET P. y REUNAUD B., "L'interprétation des règles: un obstacle à la politique économique?", in AMABLE Bruno y LORDON Frédéric (ed.), en prensa, Economica, París, 1994.
- ORLEAN A., *Analyse économique des Conventions*, PUF, París, 1994.
- REYNAUD B., "Règles et logiques des relations salariales", in *Economie et Statistique*, n° 192, p. 43-63, octubre de 1986 - "Les modes de rémunération et le rapport salarial", in *Economie et prévision*, n° 92/93, p.1-15, 1990 - *Le salaire, la règle et le marché*, C. Bourgeois, París, 1992 - *Les théories du salaire*, La Découverte, col. "Repères", París, 1994a - "Les règles de salaire au Japon: un vecteur de connaissances distribuées?", in *Japon in Extensio*, n° 32, mayo/junio 1994b - "The Introduction of a Norm in a Workshop: Questions of Interpretation and Collective Dynamics", in *Industrial and Corporated Change*, 1995.
- REYNAUD B. y NAJMAN V., *Les règles salariales au concret: enquête auprès des grandes entreprises*, La Documentation Française, París, 1992.
- SAMUELSON W. y ZECKHAUSER R., "Statu Quo Bias in Decision Making", vol. 1, p. 7-59, 1988.

Estado de bienestar y compromisos institucionalizados: desde los orígenes a la crisis contemporánea

Christine André

En todos los países europeos se multiplican, desde hace algunos años, debates y reformas para hacer frente a la "crisis de bienestar". Comprender cómo y por qué hoy se cuestiona aquello que había sido considerado como una de las bases esenciales del período de los '30 Gloriosos y cuyo desarrollo fue posible por el crecimiento económico, requiere un retorno hacia el pasado y volver a la génesis del Estado de bienestar.

Un problema de método: el concepto de Estado de bienestar

Son varias las concepciones que se asocian corrientemente a la noción de Estado de bienestar. En un sentido estrecho, se entiende por Estado de bienestar al que asegura la protección social de individuos y grupos. En este caso, se lo identifica con la seguridad social y la ayuda social, o con la política social, término que adquiere significaciones diversas según los países. En una acepción más amplia, el Estado de bienestar abarca al conjunto de acciones públicas dirigidas a los individuos y a los grupos. Se incluyen entonces las políticas de educación, de empleo, de relaciones laborales, de vivienda. Finalmente, en una concepción extrema, se confunden las nociones de Estado de bienestar y Estado intervencionista de tipo keynesiano.

La segunda interpretación parece la más coherente con el enfoque de la regulación. Algunas investigaciones acerca de las relaciones del Estado y la economía en Francia en el largo plazo [DELORME Y ANDRÉ, 1983] pusieron efectivamente en evidencia bloques de regularidades para cada una de las cinco "formas institucionales" de la regulación [BOYER, 1986]. Según esta concepción, se identifica al Estado de bienestar con las acciones públicas referidas a una de ellas, la "relación salarial", que designa tanto el principio de formación del salario directo e indirecto

como la utilización del ingreso salarial, la organización del mercado de trabajo, etc. (capítulo 9). Los estudios empíricos han confirmado la existencia de interdependencias entre los diversos componentes del Estado de bienestar. Sin embargo, no existe una verdadera ruptura entre este último y las acciones del Estado a propósito de las otras cuatro formas institucionales [DELORME Y ANDRÉ, 1983; THÉRET, 1992] y capítulo 18 de este libro).

El análisis de las intervenciones públicas en Francia en el largo plazo ha permitido concluir que desde comienzos del siglo XIX, se han sucedido dos configuraciones características de la relación entre el Estado y la economía. La primera se desarrolló a partir de las reglas que surgieron de la Revolución y duró hasta la Primera Guerra Mundial. Se impone entonces la idea de un Estado "circunscripto" con relación a una economía considerada como un espacio autónomo. La Segunda Guerra Mundial marca el paso hacia un Estado "inserto" en la esfera económica, caracterizado en Francia por una verdadera asunción de responsabilidad como consecuencia de dos innovaciones principales, la institucionalización del salario indirecto y la idea de una coordinación entre la gestión monetaria y la política económica de conjunto bajo la égida de las autoridades públicas. Es a esta segunda configuración a la que verdaderamente se asocia el concepto de Estado de bienestar.

Las comparaciones internacionales han revelado la validez de esta sucesión de configuraciones desde comienzos del siglo XIX y también la presencia en ellas de fuertes especificidades nacionales [ANDRÉ Y DELORME, 1982].

El especial papel de los compromisos institucionalizados en la evolución del Estado de bienestar

De las tres lógicas subyacentes a la actividad del Estado [DELORME, 1991] (y capítulo 17 de este libro), la legitimación tiene que ver esencialmente con lo social, a lo que también se asocia la coordinación; por el contrario, hoy la soberanía sólo le concierne en una menor medida, a pesar de que en el siglo XIX las cuestiones de orden público ocupaban un lugar nada despreciable.

Entre los componentes del Estado de bienestar, la seguridad social y la enseñanza son las que han ocupado el lugar principal en la legitimación del Estado (de la misma manera que la co-gestión en Alemania), dando lugar a la formación de "compromisos institucionalizados" (CI) [DELORME Y ANDRÉ, 1983]. ¿Cómo definirlos? Los CI son el resultado de una situación de tensiones y de conflictos entre grupos socioeconómicos durante un período largo, a cuyo término se pone en práctica una forma de organización, creando reglas, derechos y obligaciones para las partes intervinientes. Los CI se imponen como marcos con relación a los cuales la población y los grupos involucrados adaptan sus comportamientos y estrategias, y cuyos principios básicos se mantienen sin cambio a largo plazo. Los dispositivos implementados se muestran entonces particularmente resistentes al cambio y ejercen una influencia decisiva en la dinámica de las acciones públicas. Considerando

su importancia, en esta breve evocación histórica de los cambios del Estado de bienestar, pondremos el acento sobre la formación de los CI.

Los orígenes del Estado de bienestar

Aun cuando ya antes del siglo XIX se tomaron medidas sociales en algunos países (Inglaterra), fue recién en el curso del siglo pasado cuando el Estado comienza a instalar las bases de la seguridad social, a organizar o establecer un control centralizado sobre la enseñanza, a desarrollar una legislación sobre el trabajo de los obreros y a alentar la construcción de viviendas. Las intervenciones públicas en el ámbito social tienen su origen en tensiones ligadas a dos órdenes de factores: unos que podemos vincular a la cuestión del Estado/nación y aquellas resultantes de la industrialización y el desarrollo del trabajo asalariado.

Antes, la "cuestión social" tenía que ver esencialmente con la asistencia y la caridad, asegurada a nivel de las comunas o por la Iglesia. Pero la inseguridad de la condición obrera, en un contexto de debilitamiento de las solidaridades tradicionales, dio lugar luego a numerosas reivindicaciones de garantías para el caso de pérdida del salario como consecuencia de accidentes o enfermedades, o en el caso de cese del trabajo en los asalariados de más edad [DONZELOT, 1984; ROSANVALLON, 1981]. Facilitó la expresión de estas reivindicaciones el desarrollo de las organizaciones obreras y su reconocimiento por el Estado. Para fijar la mano de obra en las industrias donde el trabajo era particularmente penoso y la tasa de rotación elevada (minas, ferrocarriles), algunas empresas implementaron cajas de protección. También los sindicatos o corporaciones organizaron mutuales pero no incluyeron más que a la fracción de población con mejores condiciones económicas. Además, en Francia, las "rentas del Estado" constituyen un instrumento de previsión para las clases medias. Pero este contexto, común para los países estudiados, presenta de hecho marcadas especificidades nacionales, vinculadas al peso de los dispositivos ya existentes, a la organización preexistente del Estado, a las características de los actores intervinientes, a los movimientos de ideas influyentes, a la representación [MERRIEN, 1990] y a la selección de problemas que se consideraba requerían una intervención del Estado.

Es bien conocido el papel de Alemania como iniciador en materia de seguros sociales. El problema de la legitimación del Nuevo Imperio llevó al gobierno de Bismarck a implementar un conjunto de seguros para tratar de desviar a la clase obrera de la influencia de las ideas socialistas. En efecto, los conflictos provienen esencialmente de ellas. La presencia de un gobierno fuerte permite imponer estas leyes tanto a los patrones como a los sindicatos y emprender paralelamente una represión sindical. Los seguros sociales instituidos entonces presentaban la particularidad de ser obligatorios y estar vinculados al contrato de trabajo, quedando su gestión a cargo de los asegurados y de sus empleadores, para respetar las reconocidas tradiciones de autoprotección en el marco de cooperativas y de autonomía

comunal. Lo que se implementó fue claramente un CI. A diferencia de lo que ocurría en Francia, la legitimación del Estado/nación no pasaba por la educación, pues esta se encontraba ya muy extendida bajo la influencia prusiana.

En Francia, el primer desafío para el Estado, a fines del siglo pasado, se refería a la legitimación de la Tercera República. La oposición era difusa en el conjunto de la población y no llevada a cabo particularmente por los obreros, relativamente menos numerosos y menos organizados que en Alemania. La institución, durante los años 1880, del laicismo y el carácter gratuito y obligatorio de la enseñanza primaria, con una organización centralizada, tuvo por objeto difundir las ideas republicanas en el conjunto de la población y luchar contra la influencia de la Iglesia. El CI se refiere en este caso a la enseñanza [DELORME Y ANDRÉ, 1983]. Por el contrario, aun cuando la implementación de los seguros sociales se efectuara bajo la presión de los sindicatos y con un incremento de las huelgas, se produce más tarde que en Alemania, la población involucrada es limitada y la cobertura ofrecida es restringida [HATZFELD, 1971].

A diferencia de estos dos países, Inglaterra no sufre cuestionamientos del Estado en el plano político. Los sindicatos son relativamente poco permeables a las influencias políticas y los movimientos socialistas se desarrollan muy lentamente. La tradición de un "gobierno a distancia" lleva a limitar las intervenciones públicas y a privilegiar las soluciones individuales. En este contexto, la instauración de un sistema de seguros se hace de manera relativamente tardía. Recién a comienzos del siglo XX, la constitución del Partido Laborista por parte de los sindicatos, el desarrollo de encuestas realizadas por expertos y funcionarios, la influencia de los laboristas, la posición de una parte de los patrones y el ejemplo alemán, llevaron a revalorizar el papel del Estado. La gran ley de 1911 tiene en cuenta los intereses vigentes: las mutuales y las compañías de seguros, muy desarrolladas, fueron autorizadas para la gestión de los seguros. Pero el paso desde un principio de asistencia a un principio de aseguramiento se hizo sobre la base de prestaciones calculadas para cubrir solamente un mínimo vital, de manera que sólo se cuestiona parcialmente a las tradiciones establecidas. Como en Francia, los seguros no son portadores de CI. Tampoco se observan CI para la enseñanza, donde la ampliación del control del Estado se establece de manera progresiva.

El período entre las dos guerras da lugar a una cierta mejoría en esos tres países en lo que se refiere a la cobertura de la población por los seguros, a pesar de que el camino seguido había sido muy diferente [ANDRÉ Y DELORME, 1982].

La ruptura de la Segunda Guerra Mundial

La Segunda Guerra Mundial marca el paso a una nueva configuración llamada Estado inserto. Un cambio radical reside en la institucionalización de lo que se designa como "salario indirecto" (capítulo 14). Las especificidades del contexto social, económico y político, y los dispositivos sociales implementados en el pasado,

la influencia desaparecida de la teoría keynesiana [HALL, 1989] y las ideas de Beveridge, llevaron a la adopción de sistemas de seguridad social diferenciados, aun cuando todas las reformas iban en el sentido de una mejoría de las prestaciones y de una generalización de la cobertura [FLORA, 1986]. La acción pública apuntaba hacia las relaciones laborales; el mercado de trabajo y la vivienda tendrán así un nuevo desarrollo que no podemos dejar de mencionar.

De esta manera, el período de la liberación (de la ocupación alemana) reúne en Francia condiciones excepcionales: colaboración de todos los partidos políticos con el gobierno, creación o reconstitución de las organizaciones sindicales y vastos movimientos reivindicativos, debilidad de la posición de los patrones, influencia del programa del Consejo Nacional de la Resistencia, ideas desarrolladas por los "modernizadores" en los años treinta y el informe Beveridge. De esta conjunción resulta una reorganización total y una ampliación de los seguros sociales de acuerdo con nuevos principios, materializados en las ordenanzas de 1945 relativas a la creación de la Seguridad Social, que constituye desde entonces un nuevo CI [DELORME Y ANDRÉ, 1983]. La importancia de la tutela del Estado central, característica francesa, se reencuentra en la organización adoptada, en la cual la iniciativa en materia de cotizaciones y de prestaciones queda en el ámbito de los poderes públicos aun cuando la gestión de las "cajas administradoras" es confiada a los asegurados y a sus empleadores.

La Segunda Guerra Mundial contribuyó a desarrollar en Inglaterra un fuerte sentimiento de solidaridad nacional, contrariamente a lo sucedido en la guerra anterior, creando también un clima favorable para la extensión del sistema de seguros. El rechazo de las políticas llevadas a cabo antes de la guerra, el nuevo reconocimiento de la necesidad de una intervención del Estado para administrar las restricciones producidas por la escasez, la agitación social, la llegada al poder de los laboristas en 1945 y el impacto del informe Beveridge facilitaron la adopción de reformas que van a constituir, también en este caso, un CI. Los seguros sociales se han generalizado y el paso a un sistema de asistencia médica universal financiado por los impuestos se percibe entonces como vinculado a una transformación profunda de las relaciones entre el Estado y la sociedad. Estas medidas se dirigen, desde entonces, al conjunto de la población. Aunque el sistema de seguros sociales esté administrado por el Estado, las concepciones liberales se mantienen presentes, de lo que es una prueba la escasez de prestaciones acordadas, lo que deja un amplio lugar a coberturas complementarias privadas.

Desde el punto de vista de los seguros sociales, lo que prevalece en Alemania es la continuidad. El CI de fines del siglo XIX no resulta fundamentalmente cuestionado. Por el contrario, las características de un CI se vuelven a encontrar en un nuevo ámbito, el de la cogestión o codeterminación, que extiende formas de participación obrera temporalmente aparecidas durante la república de Weimar. Con la amenaza de huelgas en sectores esenciales (carbón, hierro, acero) los asalariados obtienen en 1951 en esos sectores, la representación paritaria en los consejos

de control de las empresas. Esta ley será luego ampliada pero sobre la base de una representación menor de los asalariados. Los consejos de establecimientos, de los que se había legalizado en 1920 una primera forma, se restablecieron en 1952. Estas leyes permiten a los asalariados tomar parte en la gestión económica y social de las empresas. Establecen un principio que constituye desde entonces el núcleo duro de las relaciones profesionales alemanas y es un elemento fuerte de cohesión social.

Las especificidades de los sistemas de seguridad social, cuyos principios eran diferentes en su origen, se atenúan un poco en lo que sigue. Hoy en día todos incluyen asistencia y seguro, y casi la totalidad de la población está cubierta.

Por sobre todo, con la implementación de la Seguridad Social después de la Segunda Guerra, nació una dinámica de los gastos que impulsó los del conjunto de los organismos gubernamentales. Hay que tomar en cuenta varios elementos para explicar este fenómeno: efectos demográficos, salarización creciente, mejora continua de las garantías legales, incremento de las cargas que toman a su cargo los regímenes de jubilación, acompañado de un aumento de los derechos adquiridos, lógica de crecimiento propia del sector de la salud y, más recientemente, el desarrollo del desempleo. Esta alza ininterrumpida y sostenida de los gastos es lo que se considera que constituye un problema desde el fin de los años setenta.

La crisis del Estado de bienestar

La globalización y la internacionalización creciente de las economías reducen hoy fuertemente la capacidad de acción de los Estados. Sin embargo, la gestión de la fuerza de trabajo corresponde todavía al Estado territorial. El Estado de bienestar ha conservado hasta ahora un carácter nacional.

La disminución del crecimiento económico, acentuada estos últimos años, ha producido un efecto de endurecimiento de las tensiones financieras que pesan sobre los presupuestos públicos. Se presta una atención particular a esas tensiones, teniendo en cuenta el dinamismo específico de los gastos sociales y el hecho de que los ingresos correspondientes aumenten poco, especialmente como consecuencia del desempleo. Además, el envejecimiento esperado de la población para comienzos de los años 2000, hace temer una intensificación de las dificultades. La crisis del Estado de bienestar, mencionada hoy con tanta frecuencia es, en primer lugar, una crisis financiera.

Pero los ataques contra el Estado de bienestar cuestionan también su eficacia y los costos (juzgados excesivos) que la protección social haría pesar sobre las empresas, lo que afectaría su capacidad para ser competitivas, puntos que son objeto de controversias [PFALLER Y ALLI, 1990]. Otra corriente de críticas reprocha al Estado de bienestar su incapacidad para responder a los problemas de pauperización y para impedir los fenómenos de exclusión, dado que los sistemas de protección social están poco adaptados al trabajo atípico y al desempleo. Finalmente, el cues-

tionamiento de eficacia de la acción pública y el debilitamiento de la cohesión social podrían desembocar, si se agravan, en una crisis de legitimidad del Estado.

Las dificultades del Estado de bienestar para responder a estas tensiones están acrecentadas en parte por las rigideces que conllevan los CI: en efecto, los dispositivos correspondientes están asociados a problemas específicos planteados en un contexto histórico dado. Los cambios han llevado enseguida a un desfasaje entre esos dispositivos y las nuevas tensiones. Sólo recientemente ha sido posible implementar reformas que cuestionan directamente los CI, entre los cuales sólo permanece sin cambio la cogestión alemana. Cabe preguntarse si el carácter más reciente de su institucionalización y, sobre todo, el hecho de que, a diferencia de los otros CI, la codificación jurídica se refiera esencialmente a un proceso y no a un contenido "sustancial", no han contribuido a su preservación.

Es posible esperar una cierta reorganización de las intervenciones en los tres niveles, supranacional, nacional y regional. Parece que por un período todavía bastante largo se mantendrán limitadas las responsabilidades que deberán ser administradas a nivel europeo, considerando las diferencias existentes en el mercado de trabajo, la heterogeneidad de los dispositivos nacionales, la dificultad para armonizar, así como la ausencia de actores fuertes y portadores de un reconocimiento social amplio, capaces de inducir una dinámica europea en este ámbito. El alcance de la Carta Social ya adoptada se reduce esencialmente a la libre circulación de los trabajadores, a la igualdad de tratamiento de hombres y mujeres, y a las cuestiones de salud y seguridad en los lugares de trabajo, a las que no ha adherido el Reino Unido. Más allá de un cierto acercamiento comunitario, probablemente sobre una base mínima, la gestión de lo social debería conservar en buena parte su carácter territorial, aunque podría modificarse el reparto de las responsabilidades nacionales, regionales y locales.

Un segundo tipo de transformaciones esperables está ligado al desplazamiento de las tensiones a las que debe responder el Estado de bienestar: los desafíos esenciales se refieren ahora a la cuestión del empleo, especialmente porque el aumento del desempleo está acompañado por fenómenos de pobreza y de exclusión que ponen en peligro la cohesión social, y porque los sistemas de protección social, sobre todo en Alemania y en Francia, están todavía fuertemente basados en el trabajo. También se reconoce que el problema de la formación reviste una gran importancia desde este punto de vista. Alemania se ve confrontada además a dificultades específicas debidas a la unificación. Las políticas sociales tradicionales no podrán resolver por sí solas todos los problemas que trae consigo una tasa de desempleo elevada de manera durable, y las transformaciones en la organización del trabajo y en las formas de empleo. La tendencia general de llevar la protección a nivel profesional o individual corre el riesgo de agravar las desigualdades entre las diversas categorías de población y de pesar sobre la cohesión social, en un contexto donde las posibilidades de solidaridad familiar se encuentran reducidas por las tendencias actuales. Podrían terminar en un sistema dualista, en el cual el tratamiento de la po-

breza sería considerado como algo correspondiente al Estado, mientras que el rápido crecimiento de la demanda de algunos servicios por parte de las clases medias encontrarían respuestas diversificadas. Sin embargo, el hecho de que el sector privado tome a su cargo las cuestiones sociales no puede tener más que un carácter complementario, y no sustitutivo, del Estado de bienestar. Otro camino consistiría no ya en un retroceso del Estado sino en una cierta renovación de sus modos y ámbitos de intervención, con el mantenimiento de una solidaridad fuerte. Teniendo en cuenta la incertidumbre que afecta a los cambios económicos futuros, se podría poner el acento sobre la institucionalización de los procedimientos: por ejemplo, nuevas formas y niveles de negociación, antes que la fijación del contenido "sustancial" de las intervenciones públicas. Alemania está más avanzada que Francia o el Reino Unido en esa dirección. ¿Será posible encontrar en el futuro un nuevo compromiso institucionalizado, que yendo en ese sentido fuera capaz de volver a otorgar una mayor legitimidad al Estado?

Referencias bibliográficas

- ANDRE C. y DELORME R., "Materiaux pour une comparaison internationale de l'évolution de longue période des dépenses publiques", in *Statistiques et études financières*, Serie roja, 1982.
- BOYER R. (bajo la dirección de), *La flexibilité du travail en Europe*, La Découverte, París, 1986.
- DELORME R., "Etat et hétérogénéité: ERIC et le MPPE", in *Cahiers de recherche sociologique*, n° 17, 1991.
- DELORME R. y ANDRE C., *L'Etat et l'économie*, Seuil, París, 1983.
- DONZELOT J., *L'invention du social*, Fayard, París, 1984.
- FLORA P., "Introduction", in FLORA Peter (ed.), *Growth to Limits, the Western European Welfare States since World War II*, vol. 2, Walter de Gruyter, Berlín, Nueva York, 1986.
- HALL P., *The Political Power of Economic Ideas*, University Press of Princeton, Princeton, 1989.
- HATZFELD H., *Du paupérisme à la sécurité sociale (1850-1940)*, Armand Colin, París, 1971.
- MERRIEN F.-X., "Etats-providence: l'empreinte des origines", in *Revue française des affaires sociales*, n° 3, jul.-set. 1990.
- PFALLER A., GOUGH I. y THERBORN G (ed.), *Can the Welfare State Compete?*, Macmillan, Londres, 1990.
- ROSANVALLON P., *La crise de l'Etat providence*, Seuil, París, 1981.
- THERET B., "Avoir ou être? Dilemme de l'interaction entre l'Etat et l'économique", Communication à la Conférence de l'EAEPE, París, nov. 1992.

14

El salario indirecto

Yves Saillard

Los trabajos fundadores de la teoría de la regulación han retomado ampliamente por su cuenta el análisis marxista de la relación capital/trabajo para caracterizar la relación salarial (capítulo 3). El concepto de "salario indirecto" se encuentra, entonces, en la intersección de la relación salarial y las formas de intervención del Estado: ¿de qué manera se inscribe en el reparto entre salarios y beneficios?

Un problema teórico para la teoría marxista

Cuando se desarrolló el salario indirecto, los ingresos de los asalariados se desconectaron en parte de su situación de trabajo; se trata de ingresos sustitutivos en caso de enfermedad, de subsidios por vejez, de subsidios familiares, ayudas o asignaciones asistenciales. Algunos consumos de los asalariados se organizan fuera del mercado; es el caso, en especial, de los servicios de salud así como el de las compras de servicios "ayudados", como la vivienda. Estos ingresos y gastos ponen en marcha circuitos colectivos de financiamiento organizados en diferentes niveles: la empresa, la rama o el sector, la nación. ¿De qué manera se toma en cuenta este elemento de la relación salarial?

La economía pública neoclásica recurre a criterios normativos para distinguir los bienes mercantiles de los bienes no mercantiles o "públicos". Pero, por un lado, las necesidades cubiertas por la norma de consumo tienen un carácter social e histórico; por otro, las necesidades no son preexistentes al consumo, sino que son continuamente producidas por la sociedad capitalista [GRANOU, BARON Y BILLAUDOT, 1979, p.80]. La calificación de las necesidades no puede definirse más que *ex post*, de acuerdo con la manera en que pueden satisfacerse: por un consumo individual o por servicios colectivos.

Las definiciones del salario indirecto [CEPREMAP-CORDES, 1978] o del salario diferido [AGLIETTA, 1974] proponen una problemática de investigación cuyos aportes se deben, por un lado, a la extensión reconocida a la fuerza de trabajo y, por otro, al rechazo a someter la dinámica del salario a un puro determinismo económico.

La reproducción de la fuerza de trabajo no se limita a la reconstitución física de un ciclo de producción a otro, sino que se refiere también a la renovación de los salarios de generación en generación. Entonces, no se define únicamente en el "tiempo" de producción sino también en un largo plazo demográfico. El valor de la fuerza de trabajo no se refiere solamente a los trabajadores en actividad, sino también a sus hijos y a los trabajadores que han dejado su actividad por causa de la edad o por enfermedad. La reproducción así ampliada de la fuerza de trabajo descansa sobre normas de consumo y sobre el conjunto de las necesidades impuestas por esta reproducción. La distinción entre salario directo e indirecto corresponde entonces a dos modos de reproducción complementarios de la fuerza de trabajo: por los gastos de consumo individuales y por un circuito de financiamiento socializado.

Si bien las necesidades cubiertas por el financiamiento socializado están vinculadas al desarrollo del sistema asalariado y participan de la socialización de las condiciones generales de la producción, tienen también una dinámica muy autónoma. La importancia de las especificidades sociales, culturales o institucionales conllevan una gran heterogeneidad según los países, y los modos y niveles de cobertura de esas necesidades. Los "compromisos institucionalizados" en funcionamiento, informan de manera útil sobre la diversidad de formas posibles de salario indirecto (cf. capítulo 13).

La relativa autonomía de desarrollo del salario indirecto supone que, aunque naturalmente es un factor de estabilización del ingreso salarial, también puede ser una fuente de nuevas contradicciones. Desde dos puntos de vista; en primer lugar, se rompe el vínculo entre venta de la fuerza de trabajo e ingreso del asalariado, que se vuelve menos flexible y pierde su eficacia como instrumento de disciplina de los trabajadores [BOWLES, GORDON, WEISSKOPF, 1983]. La extensión del salario indirecto tendría entonces efectos diferentes sobre el régimen de acumulación: estabilización por el lado de la demanda, pero más difícil de inscribir en estrategias de incitación al trabajo [PEAUCELLE, PETIT, 1988]. Este último punto debe matizarse, sin embargo, cuando se incluyen en el salario indirecto todas las formas de socialización de los ingresos salariales, incluso a nivel infranacional, del sector o de la empresa: en este caso el salario indirecto puede ser parcialmente útil para las estrategias de motivación de los asalariados. Pero esta política introduce nuevas diferenciaciones entre ellos. Otros efectos desestabilizadores se deben al incremento del presupuesto social y a las tensiones que se ejercen sobre las finanzas públicas [BOYER, 1979, p.60-61].

Estas tensiones se resuelven en parte por un proceso de "mercantilización" de los servicios colectivos, lo que no significa su transformación en mercancías individuales, sino lógicas de reducción de los costos que suponen una sustitución de trabajo vivo por capital, descalificación del personal y una estandarización de los servicios ofrecidos [GRANOU, BARON Y BILLAUDOT, 1979, p.235].

¿Cuáles son las principales enseñanzas de las investigaciones llevadas a cabo, a partir de estos preliminares, por los enfoques en términos de regulación?

Un elemento de la normalización estatal

El análisis de la metamorfosis de la sociedad salarial [AGLIETTA, BRENDER, 1984] expresa también una metamorfosis de la teoría de la regulación: la emergencia de normas y de reglas como "conceptos" claves. No se trata aquí de comentar esta evolución sino de indicar lo que ese desplazamiento de lo económico hacia lo político y lo social aporta a nuestro objeto.

La noción de salario indirecto desaparece para confundirse en el conjunto de dispositivos de normalización estatal. Su ámbito se define por defecto, cuando es ineficaz la "normalización contractual", asegurada por la relación contractual salarial. De hecho, la distinción entre aquella y la normalización estatal se vuelve más importante que la distinción entre necesidades individuales y colectivas, o entre salario directo e indirecto. Se pone el acento sobre las funciones de cohesión social y de mantenimiento de las identidades sociales de la normalización estatal. Este enfoque aporta al análisis del salario indirecto una explicación de la diversidad de instituciones, pues la forma institucional de la normalización estatal no está establecida sino que depende del resultado de las luchas políticas entre grupos sociales. También esclarece las contradicciones inscriptas en la extensión del salario indirecto: la normalización estatal enuncia, especialmente en materia de protección social, criterios y reglas, define derechos. Este proceso es, para M. Aglietta y A. Brender, esencialmente político y no económico. La normalización, cuya fuerza se debe a que procede de la soberanía nacional, apunta principalmente a mantener la cohesión social. De esta manera, la forma de encaminar a las instituciones es en parte aleatoria, ya que la heterogeneidad de formas de la normalización estatal está vinculada con la innovación social, con lo arbitrario y con las convenciones propias de los procesos políticos [ASHFORD, 1986] y con los "estereotipos culturales".

Finalmente, más allá de sus funciones aparentes, como la normalización contractual, la normalización estatal organiza diferenciaciones entre asalariados, "petrifica" desigualdades y hace de ellas un motor del progreso social. Las diferenciaciones inscriptas en la relación salarial atraviesan también al salario indirecto, tanto en el nivel como en el contenido variable de los consumos no mercantiles. Si se sigue este enfoque, la "igualdad de oportunidades" en materia de educación o la "igualdad de acceso a la atención médica" en materia de salud, funcionan como señuelos sociales. Se abandona el reconocimiento de la diversidad de conocimientos, la libertad individual, la concepción global de la salud... por demandas cuantitativas de consumo de servicios no mercantiles que no hacen más que afirmar las desigualdades existentes.

Esta visión suministra un análisis de la crisis diferente de la simple constatación macroeconómica de problemas de financiamiento de los gastos sociales. El

desarrollo de las transferencias sociales conlleva una socialización de los ingresos, de los cuales una parte creciente no tiene relación directa con el trabajo individual. Las luchas de clasificación invaden cada vez más el terreno político. Derechos e instituciones heteróclitas y opacos se apilan, escapando al dominio del Estado. Se distiende la relación entre la contribución y la prestación. Esta acumulación desordenada estimula las estrategias de defensa e imitación de las diferentes categorías. La función de normalización a cargo del Estado se disuelve en intervenciones caso por caso y aumenta la brecha entre lo económico y lo social.

Desde una contribución al círculo virtuoso fordista, hasta su crisis

El análisis macroeconómico en términos de regulación se ha concentrado más sobre los gastos sociales que sobre el conjunto del ámbito del salario indirecto, y distingue tres nociones de salario: el salario neto de cotizaciones sociales, el salario bruto y el salario total, suma del neto y del conjunto de prestaciones sociales (con exclusión de servicios colectivos tales como la educación) [MAZIER, BASLÉ, VIDAL, 1993].

En el largo plazo, durante el siglo XX en Francia, la parte de los salarios netos en el PBI es más bien decreciente, la parte de los salarios brutos es más bien estable y la de los salarios totales crece. Durante el período de posguerra, hasta 1973, el crecimiento de las prestaciones sociales (los "salarios indirectos") participó en la estabilidad de los ingresos salariales, y en el desarrollo y extensión de la norma de consumo de los hogares; ha estado acompañado por un fuerte aumento en los incrementos de productividad. El desarrollo del salario indirecto se inscribe entonces en un esquema "virtuoso". La relación salarial es tal que los asalariados aceptan la transformación de las condiciones de producción contra la garantía del poder de compra de los salarios; y las negociaciones colectivas, bajo el control de los poderes públicos, desempeñan un papel determinante en la evolución de los salarios. El sector de los bienes de consumo sufre una "revolución", al mismo tiempo que se transforman los modos de vida. Las condiciones de acumulación y el desarrollo de la colocación de mercancías permiten incrementos de productividad elevados y aseguran la rentabilidad de las inversiones. La fracción que tienen los componentes del salario indirecto en el ingreso salarial participa, durante la fase de acumulación intensiva, en una vuelta al equilibrio del modo de crecimiento, con una mejor articulación entre el sector de los bienes de equipamiento y el sector de los bienes de consumo.

En Francia, este esquema virtuoso es cuestionado a comienzos de los años setenta. Aun cuando las prestaciones sociales siguen desempeñando su papel estabilizador, el rápido crecimiento de la proporción de los salarios totales en el PBI resultante contribuye a deteriorar la rentabilidad y a bloquear la acumulación

[MAZIER, BASLÉ, VIDAL, 1993]. La evolución de los salarios indirectos sería, entonces, uno de los frenos posibles para la prosecución de la dinámica económica anterior.

Se puede prolongar el análisis macroeconómico distinguiendo tres modos de financiamiento de las prestaciones sociales: un primer circuito de financiamiento reagrupa las cotizaciones de los empleadores en los regímenes privados de pensiones, de asignaciones familiares, de seguros por daños, de seguros de vida y de regímenes análogos; un segundo circuito se refiere al conjunto de las cotizaciones (de asalariados y empleadores) pagadas a la Seguridad Social; finalmente, un tercer circuito corresponde al financiamiento fiscal de la protección social [SAILLARD, 1988].

Si se realizan comparaciones internacionales surgen diferencias en la inserción macroeconómica del financiamiento público, según se trate de cotizaciones sociales o de impuestos en sentido estricto. Intervienen efectos de compensación entre las prestaciones de empleadores y las formas públicas de prestaciones, así como desfases temporales en el ajuste de las formas del salario indirecto a la evolución de las economías.

Actores e instituciones: interacciones complejas

La dinámica del salario indirecto no está solamente basada en sus funciones económicas o políticas. También depende fuertemente del juego de los actores y de la organización institucional de los servicios financiados a partir del salario indirecto, es decir, de lo que conforma las especificidades nacionales (ver anexo 2). La cobertura del riesgo por enfermedad es un buen ejemplo que permite explicitar la complejidad de los elementos a introducir en el análisis del salario indirecto.

El estado de salud de la población está producido por el sistema de atención médica, y el conocimiento del estado de salud de un individuo no preexiste a su entrada al sistema de atención. Se define progresivamente en un proceso de consumo de servicios médicos. No se puede captar una morbilidad "objetiva". El estado de salud de un individuo recibe, por el contrario, varias codificaciones según el lugar que ocupa en el sistema económico. Para el empleador, el trabajador enfermo es el que está ausente y cuya reducción de actividad induce una caída sensible de la productividad. Un individuo, en tanto asegurado social o con derecho a hacer uso de su seguro, está enfermo para la Seguridad Social cuando deben pagársele algunas prestaciones... Estas codificaciones son irreductibles a la morbilidad experimentada por los individuos, cuya expresión nos llega a través de filtros culturales.

La "demanda" es principalmente una reivindicación de acceso a la atención médica, a la cual los profesionales de la salud dan un contenido. La dinámica del sector de los servicios médicos está orientada por los comportamientos de actores múltiples cuyos objetivos no están únicamente dirigidos hacia el "bienestar" de la

población, sino que también llevan a cabo estrategias a veces contradictorias, definidas según intereses de categoría o racionalidades institucionales. La forma de consumo de la atención médica se produce por este juego de actores y escapa ampliamente a las opciones de los consumidores.

Estas interacciones entre actores se desarrollan bajo la restricción del financiamiento colectivo, considerado al nivel de una simple restricción presupuestaria o tomado como la expresión de una contradicción más fundamental entre los dos modos de determinación de la norma salarial: la reproducción de la fuerza de trabajo y la distribución entre salarios y beneficios necesaria para la acumulación [LAPIETZ, 1979]. Esto supone intervenciones de las administraciones públicas en el funcionamiento del sistema de atención médica, cuyas consecuencias sobre quienes "tienen derecho" están notablemente fuera de control.

Un componente "atención médica" se inscribe en la norma de consumo. Pero los precios y las cantidades no tienen su significado habitual en razón de las prácticas de tarificación y del carácter convencional de la medida de las cantidades. La calidad del servicio de atención médica depende de la relación individual que se establece entre quienes brindan el servicio y quienes lo reciben.

De esta manera, la dinámica del salario indirecto no es producto de simples relaciones económicas, sino que resulta de numerosas intermediaciones debidas a la importancia de las organizaciones institucionales, a "tiempos" múltiples (principalmente de la producción, pero también "institucional", político y demográfico), a la incertidumbre de las variables sobre las que se supone están basados los comportamientos individuales y a la información de los actores.

El desempleo confunde las fronteras del salario indirecto

La persistencia de un subempleo elevado transforma el significado de la normalización estatal. La diferenciación de los asalariados estaba organizada, en primer lugar, por la normalización contractual, apoyada por la normalización estatal y prolongada en el sector no mercantil, pero el aumento del desempleo ha modificado la distribución de los papeles. Las intervenciones del Estado han multiplicado los "empleos promovidos". La estratificación de los asalariados ya no se opera solamente con la forma tradicional de empleo a tiempo parcial o temporario. También se organiza por medio de las políticas de empleo que dan acceso a empleos en posiciones degradadas, acompañados de asignaciones que están calculadas sobre un mínimo de subsistencia implícito y de subvenciones pagadas a los empleadores. Entonces se desarrollan formas de socialización parcial de la remuneración directa con una multiplicación de situaciones intermedias. La relación entre el salario diferido y el salario se rompe, en parte, por los dispositivos de planes sociales y por las salidas anticipadas de la actividad que sustituyen parcialmente al seguro de ve-

Anexo I: Una tipología de los sistemas de protección social (según el criterio de vinculación con la relación contractual salarial)

Con el fin de informar sobre la diversidad de formas institucionales, un trabajo anterior (SAILLARD, 1988) propuso caracterizar los modos de protección social de acuerdo con cuatro criterios que, al combinarse, forman un sistema a nivel nacional.

1. La producción eventual de servicios asociados (servicios públicos, oferta de atención médica...), que es un factor de autonomía.
2. Las diferenciaciones entre beneficiarios de la protección social (según la calificación, la posición en la actividad, el ingreso...).
3. El nivel de gestión (pública centralizada o descentralizada, cajas por gremio o por actividad, empresas).
4. El modo de financiamiento, que es el criterio principal de los análisis macroeconómicos (distinguiendo las contribuciones de empleadores, las cotizaciones de la Seguridad Social y los impuestos).

La combinación de esos criterios puede suministrar la base para una tipología de sistemas elementales de protección social.

- Los sistemas "puros" de previsión o de seguro individual se mantienen en el exterior de la relación contractual salarial, que no interviene más que cuando determina los medios de ahorro, de cobertura individual de los riesgos o de compra de un seguro. La forma pública de asistencia, en esos sistemas donde la protección social no está integrada a la relación contractual salarial, ve definir su campo en negativo: los pobres y los peores riesgos.
- El financiamiento, integrado en la remuneración salarial, de la cobertura de riesgos por un seguro privado, define una forma de salario indirecto. Supone una combinación de contratos: entre el asalariado y el empleador (relación contractual salarial); el empleador (ya no el asalariado) y el asegurador; el asegurador y el productor (cuando la producción de un servicio está asociada a la protección contra el riesgo social).
- Una primera forma de sistema público de protección social mantiene la intermediación del empleador. El financiamiento se inscribe como un costo del trabajo sin que los empleadores tengan sobre él un control directo. Las "contribuciones" pagadas por los empleadores se vuelven "aportes" cuyo nivel se establece sobre una base más general que la empresa: la actividad, la rama o una base territorial.
- Cuando el Estado o una administración pública es el principal financiador y sus ingresos están constituidos por recaudaciones fiscales, la intermediación del empleador desaparece y la regulación de los gastos depende de arbitrajes presupuestarios. La cuestión de la distribución de los ingresos se lleva al nivel macroeconómico más bien que al de la relación contractual salarial.

jez. A partir de entonces, la protección a la vejez participa en la política de empleo y su función está confundida con un fenómeno de "desinstitucionalización de la organización ternaria del ciclo de vida" [GUILLEMARD, 1991].

Afinar las comparaciones internacionales de los sistemas de cobertura social y considerar en toda su amplitud las interacciones entre actores y las restricciones vinculadas al régimen de acumulación, con el fin de comprender los cambios inducidos por la crisis, son algunas de las vías abiertas para la teoría de la regulación.

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA M., *Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. Exemple des Etats-Unis (1870-1970)*, tesis. Universidad París I, oct. 1974.
- AGLIETTA M. y BRENDER A., *Les métamorphoses de la société salariale. La France en projet*, col. "Perspectives de l'économie", Calmann-Lévy, París, 1984.
- ASHFORD DOUGLAS E., *The Emergence of the Welfare States*, Basil Blackwell, 1986.
- BOWLES S., GORDON D.E. y WEISSKOPF THOMAS E., "Hearts and Minds: a Social Model of US Productivity Growth", in *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2, 1983.
- BOYER R., "La crise actuelle: une mise au point en perspective historique. Quelques réflexions à partir d'une analyse du capitalisme français en longue période", in *Critique de l'économie politique*, n° 7-8, nueva serie, abril-set. 1979.
- CEPREMAP-CORDES, "Approches de l'inflation: l'exemple français", in BENASSY J. P., BOYER R., GELPI R., LIPIETZ A., MISTRAL J., MUÑOZ J. y OMINAMI C., Rapport de la convention de recherche n°22/176, t. III, dic. 1977, in *Recherches économiques et sociales*, n° 12, La Documentation Française, oct. 1978.
- GRANOU A., BARON Y. y BILLAUDOT B., *Croissance et crise*, Maspero, "Petite Collection Maspero", París, 1979.
- GUILLEMARD A.-M., Les nouvelles formes de transition entre activité et retraite. Bilan d'une comparaison internationale des dispositifs de sortie anticipée d'activité, Rapport MIRE, junio 1991.
- LIPIETZ A., *Crise et inflation, pourquoi?*, Maspero, col. "Economica, 2da. ed., París, 1991.
- PEAUCELLE I. y PETIT P., "Profit et formes de motivation salariales", in *Economie appliquée*, t. XLI, n° 1, 1988.
- SAILLARD Y., "Formes du salaire indirect et crise", Colloque international sur la théorie de la régulation, Barcelona, 16-18 de junio 1988.

15

Las formas de la competencia

Michel Hollard

Cuando se busca distinguir diferentes períodos en la evolución económica, o comparar sistemas económicos diferentes, el análisis de las "formas de competencia" desempeña un papel muchas veces decisivo. Varias características permiten distinguirlas: el tamaño de las unidades de producción, el tamaño de las empresas, las relaciones entre empresas situadas en diferentes estadios de un eslabonamiento productivo, el papel del mercado y de la organización en los procedimientos de coordinación, las relaciones entre el capital financiero y el capital industrial, las relaciones entre vendedores y compradores en los mercados, la naturaleza de los objetos intercambiados en esos mercados y, especialmente, la parte relativa a los bienes materiales y a los servicios. Establecer un estado de situación sobre esta cuestión obliga a jerarquizar esas características y a ubicar los fenómenos de competencia en la teoría de conjunto.

Para la teoría de la regulación, las formas de la competencia figuran entre las formas estructurales (o institucionales) que tienen por objeto esclarecer las regularidades de un régimen de acumulación. Más precisamente, la competencia "describe las modalidades de puesta en relación de los centros de acumulación" [BOYER, 1986, p. 48]. Partiendo de la cuestión: "¿cómo se organizan las relaciones entre un conjunto de centros de acumulación fraccionados y cuyas decisiones son, *a priori*, independientes entre sí?", R. Boyer indica que la "noción de forma de competencia está destinada a permitir responder a esa pregunta distinguiendo diversos casos extremos. Mecanismos competitivos, a partir del momento en que la confrontación *ex post* en el mercado es lo que define la validación o no de los trabajos privados. Monopolio, cuando prevalecen algunas reglas de socialización *ex ante* de la producción por medio de una demanda social de un monto y de una composición sensiblemente equivalentes". El papel de las transformaciones de las formas de competencia en el paso de un régimen de acumulación a otro se presenta de entrada como una cuestión a discutir. Primero, para separarse de una visión histórica lineal del capitalismo que constituye una tendencia con mucho peso y esencial. Pero también porque las formas de la competencia no pueden ser analizadas independiente-

mente de otras dos formas institucionales: la coordinación entre los agentes, que tiene que ver con la restricción monetaria, y la apropiación del plusvalor, que tiene que ver con la relación salarial.

¿Cómo interviene la noción de forma de competencia en las investigaciones "regulacionistas"? Su papel principal es permitir afirmar que, en una forma "monopólica", el beneficio de las empresas no se determina de manera residual, por diferencia entre el precio de mercado y el costo de producción sino que, por el contrario, el precio de mercado está influenciado -si es que no está determinado- por la búsqueda de un margen calculado antes de la venta del producto y que viene a agregarse al costo de producción.

La posición teórica de los precios en el modelo utilizado por R. Boyer y J. Mistral [1983], se caracteriza por el modo *implícito* de su determinación. El procedimiento elegido es el de un estudio directo de los determinantes del beneficio y de los otros ingresos, de la misma manera que se procede con los factores de la formación de los salarios. De hecho, se trata de explicitar cuales son los determinantes *ex ante* del movimiento del beneficio, entendiendo que el nivel alcanzado *ex post* depende del conjunto de los factores introducidos, por ejemplo, de la demanda, los salarios, etc. El modelo explicita la lógica de un *precio de oferta*, sin que intervengan de manera directa los factores propios de la demanda. Nos encontramos entonces en una lógica muy próxima de la de la determinación de los precios de producción en la teoría de Marx (la notable diferencia con la teoría de Marx se debe al carácter endógeno de los salarios *nominales* por sector). La moneda se vuelve una condición permisiva del desarrollo de los procesos inflacionarios. Al ser la inversión un gasto de capital, que debe ser *financiado* y después *valorizado*, toda intensificación de la inversión tiende a ser inflacionaria a partir del momento en que hay incompatibilidad entre la evolución de la productividad total y el mantenimiento de la tasa de beneficio anterior.

La reorganización sectorial rápida, la transformación acelerada de los procesos de trabajo, y la imbricación acentuada de los capitales industriales y bancarios, observados en el período 1968-1973, justifican la elección de este modelo de determinación de precios nominales. Están reunidos los criterios para una fijación monopólica de los precios: una tasa de beneficio que se aplica al conjunto del capital adelantado y tasas de margen poco sensibles a las variaciones de la tasa de crecimiento.

La oposición entre monopolio y competencia es lo que caracteriza la regulación en su conjunto, aunque se la vea más claramente relacionada con el movimiento de concentración y de centralización del capital. La comparación internacional hace aparecer una jerarquía conforme a lo que se espera: "si los Estados Unidos y Alemania pueden defender de la mejor manera sus beneficios durante la crisis, esto se debe a la 'maleabilidad de la fuerza de trabajo'", pero también al "fuerte nivel de concentración y centralización del capital."

Este análisis está muy próximo al de J. Robinson, N. Kaldor y M. Kalecki, que explican de manera análoga la formación de beneficios y de precios a partir de la acumulación del capital. Para Kalecki, el precio de las mercancías puede deducirse del costo de producción aplicándole un margen (*mark up*) que es una función del grado de monopolio. "Los capitalistas ganan lo que gastan" escribía Kalecki. Para J. Robinson, los precios se fijan en un nivel tal que permiten alcanzar la tasa de beneficio necesaria para satisfacer las decisiones de inversión. Se ve bien la lógica de ese tipo de razonamiento. Concentración y centralización del capital suponen una coordinación entre las empresas antes de cualquier valorización de su producción en el mercado. Esta coherencia entre ellas les permite transferir al conjunto de los agentes, por medio de la inflación, las brechas existentes *ex ante* entre producción realizada e ingresos distribuidos.

La oposición entre "monopolio" y "competencia" es en la actualidad menos pertinente, por un lado por razones teóricas y, por otro, por razones históricas.

La cuestión de las relaciones entre determinación de los precios y formas de competencia remite, en particular, a la representación que tenemos del comportamiento de las empresas. Ahora bien, esta representación se ha renovado profundamente desde que la investigación se interesa en las situaciones que están fuera del equilibrio, en las interacciones entre actores y sus expectativas. (Así, dos contratantes pueden pasar, al firmar un contrato que los compromete mutuamente durante un período dado, de una situación competitiva a una de monopolio bilateral).

En segundo lugar, las descripciones que se han hecho sobre la evolución de las formas de competencia entre empresas ya no pueden reducirse a la oposición entre monopolio y competencia.

Formas de competencia y determinación de los precios

G. Dumenil y D. Lévy han formulado recientemente una síntesis de la teoría clásica de la competencia y de los precios. Nos interesa aquí a causa de las fuertes interacciones que existen entre el enfoque clásico y el nekeynesiano sobre la determinación de los precios y la distribución. La determinación *ex ante* del precio en función de la tasa de beneficio buscada depende más, según este enfoque, de una representación del funcionamiento de la competencia que de su forma. Tendría más que ver con una manera de plantear el problema de la competencia en general que con una hipótesis particular sobre las formas de competencia existentes [CARTELLIER (ed.), 1989, p.209-262]. Esta concepción de la competencia se distingue de la de la teoría del equilibrio general en que supone comportamientos de reacción de los agentes ante los desequilibrios manifestados en el período anterior. El punto de partida del análisis es, entonces, una "microeconomía del desequilibrio". El equilibrio, hacia el cual el sistema puede o no converger según los casos, se obtie-

ne como el punto fijo de una relación de recurrencia. Los comportamientos de los agentes de esta microeconomía del desequilibrio se manifiestan de la siguiente manera:

- La acumulación del capital es producida por dos tipos de agentes: los *centros de distribución del capital* que desplazan el capital de una actividad hacia otra y las empresas que toman las decisiones de inversión, de producción y de precios.
- Esos agentes tienen un comportamiento de reacción ante los desequilibrios referidos a la rentabilidad de las actividades, a los stocks de productos terminados y a la tasa de utilización del capital.
- La creación de moneda es un hecho producido por autoridades monetarias descentralizadas que tienen en cuenta, en su decisión de otorgamiento de crédito a las empresas, la tasa de inflación y de utilización del capital.

Los comportamientos de los agentes se ajustan entonces según desequilibrios constatados *ex post* y no según reglas de optimización fijadas sobre variables esperadas *ex ante*.

La analogía permite construir tipologías a partir de *parámetros de sensibilidad*: sensibilidad de los movimientos de capitales a las diferencias de rentabilidad; de los precios a los stocks; de la tasa de utilización de la capacidad de producción a las tasas existentes en los períodos precedentes, de la tasa de utilización del capital a los stocks, y de la inversión a la tasa de utilización del capital. Como consecuencia de la existencia de varios ámbitos de convergencia posibles, esos parámetros tienen una influencia tanto sobre la estabilidad como sobre el nivel de equilibrio. Entonces, es posible simular condiciones de crecimiento homotético estable con niveles de crecimiento muy inestables.

Existe un evidente parentesco entre los criterios de estabilidad de los márgenes de la producción utilizados por R. Boyer y J. Mistral y los parámetros de sensibilidad de G. Duménil y D. Lévy. Pero aquí, la noción de forma de competencia, que sigue siendo central cuando se oponen las dos formas extremas de monopolio y competencia, ya no aparece, al menos explícitamente, en el análisis. Por el contrario, se ponen de relieve variables familiares en la economía industrial como, en primer lugar, la movilidad del capital entre las diferentes actividades.

En la economía industrial reencontramos la oposición entre los análisis estáticos, centrados en la existencia de equilibrios (como por ejemplo, los del monopolio bilateral) y los análisis basados en enfoques dinámicos y en racionalidades procesales [ARENA, 1991]. Una de las preguntas que naturalmente se encuentra en el centro del debate es la del modo de formación de los precios. La observación de que la mayoría de las empresas se basan en la noción de costo completo para establecer su precio, ha planteado desde hace mucho tiempo el problema de las relaciones entre esas prácticas y la teoría microeconómica. "La Escuela de Oxford" (a partir de las observaciones de Hall y Hitch en 1939, de los trabajos ulteriores de

Andrews y Brunner a partir de 1950) se ha hecho notar, precisamente por su análisis en términos de costos completos [MONGIN, 1992]. ¿Habría que deducir de ello que el cálculo marginal no es pertinente? ¿Hay que establecer correspondencias entre formas de mercado y prácticas de determinación de precios? ¿Se trata de una oposición entre corto y largo plazo? Muchas preguntas siguen todavía totalmente abiertas.

Los debates sobre la racionalidad de las decisiones en las empresas muestran que las explicaciones en términos de monopolio no son las únicas que permiten comprender que las empresas practican precios de venta relativamente independientes de las cantidades vendidas. La problemática clásica ha podido así apoyarse sobre análisis en términos de racionalidad procesal para explicar prácticas de precios alineados con los costos completos, noción que presenta analogías con los precios de producción de Marx y los precios normales de J. Robinson. Tal perspectiva supone una profundización de los análisis en términos de regulación, con el fin de comprender los cambios eventuales en los comportamientos de las empresas. La cantidad de empresas que comparten un mismo mercado es una variable explicativa insuficiente. También hay que explicitar los procedimientos de ajuste seguidos por los agentes.

Queda por hacer un trabajo teórico (cf. capítulo 20) con vistas a definir mejor los parámetros pertinentes para describir las transformaciones de las formas de competencia. Los parámetros de sensibilidad de los que nos hemos ocupado, remiten al comportamiento general de las empresas frente a las transformaciones de su entorno. Entonces, las formas de competencia designan, en primer lugar, las relaciones de las empresas entre sí.

La evolución de las formas de competencia

El análisis de las formas de competencia pone habitualmente el acento sobre la estructura de los mercados, caracterizada por la cantidad de intervinientes del lado de la oferta y de la demanda [STACKELBERG, 1934]. Pero la definición de un mercado remite también a otras dimensiones. Retendremos en lo que sigue tres de las más significativas: las relaciones de competencia y de cooperación entre empresas, el objeto de la competencia y la dimensión geográfica de la competencia.

Las dos primeras están estrechamente vinculadas. Hoy en día se ha vuelto algo banal describir la competencia en los mercados con ayuda de tres características del producto vendido (asociado a un servicio): *precio, plazo y calidad*. Esta triple característica de la competencia no es nueva por cierto. Lo que sí es más nuevo es que las empresas industriales, europeas y norteamericanas especialmente, se han visto confrontadas a una competencia japonesa que ha puesto precisamente el acento sobre las dimensiones no precio ("no costo") de la competencia. Este cambio ha traído consigo transformaciones profundas en la organización de las empre-

sas con el fin de lograr, no solamente controlar los costos de producción, sino también llegar lo más temprano posible al mercado con productos nuevos, y entregarlos a los clientes en los tiempos solicitados. Las implicaciones de este cambio no se expresan solamente en términos de división internacional del trabajo. En la competencia entre productores, cuanto más importancia toman las cuestiones de calidad y de plazos en relación con los precios, mayor puede ser la estabilidad de los mismos [TADDEI, CORIAT, 1993].

El desarrollo, en las empresas, de prácticas que buscan concebir productos que entren en una franja de costo dado no contradice esta idea. Se trata, en efecto, de calcular *ex ante* un precio que tenga en cuenta la tasa de margen deseada. Por el contrario, la posición del valor de uso y de la técnica en relación con la competencia se encuentra fuertemente modificada. Estas ya no pueden ser consideradas exógenas (como lo son todavía en la teoría clásica de la competencia). Se desplazan los lugares estratégicos donde se juega la ventaja competitiva de las empresas. No sólo el taller de producción está cuestionado; las actividades de concepción y de estudios también se vuelven estratégicas, tanto desde el punto de vista de su costo de funcionamiento como del plazo de puesta a punto de los nuevos productos. La articulación entre las diferentes actividades necesarias para la concepción, la puesta a punto, la fabricación y la comercialización del producto, toman una importancia creciente (como lo prueba el desarrollo de la "ingeniería industrial"). Ahora bien, esta articulación se produce entre un conjunto de empresas y, algunas veces, de centros de investigación públicos vinculados entre sí, por lo menos durante el tiempo que dura la fabricación del producto. Esta competencia en la aptitud para concebir productos nuevos y dominar tecnologías opone más bien agrupamientos de empresas coordinadas por empresas líderes, que empresas independientes [CITRONARON, RUFFIEUX, 1994]. Se refiere también a los servicios, cuyo desarrollo es muy significativo en esta evolución de la competencia [DE BANDT, PETIT, 1992; DE BANDT, GADREY, 1994].

El hecho de que la competencia adquiera una dimensión mundial modifica evidentemente el análisis que podemos hacer de las formas de competencia. Además de la cuestión de la competitividad de las empresas nacionales [AGLIETTA, BOYER, 1982], se plantea el problema del papel de las restricciones cambiarias en la competencia. Las razones estructurales que pueden explicar la desigual adaptación de los países a la inestabilidad monetaria internacional son, *a priori*, numerosas. El modelo propuesto por Aglietta, Orléan y Oudiz [1980] pone en evidencia algunas relaciones determinantes. Este modelo está basado sobre un sistema de precios normales con dos sectores: un sector internacional (donde el precio constituye una restricción) y un sector doméstico (donde el precio está determinado por el costo de producción incrementado por un margen resultante de una regla de distribución de los ingresos), y cinco parámetros estructurales (la tasa de crecimiento de la productividad, el peso de los diferentes sectores en la economía, la relación salarios/pre-

cios, la homogeneidad de los salarios en los sectores y las tasas de margen aplicadas a los costos de producción). Un modelo así indica que una apreciación de las tasas de cambio trae consigo una caída de los beneficios de exportación, una presión al alza de los costos internos y dificultades de competitividad. La manera en que juegan estos encadenamientos dependerá de los parámetros estructurales de los diferentes países: por una parte, la capacidad de un país para imponer internacionalmente sus precios y sus beneficios y, por otra, el dominio de un país sobre su propio mercado interno. Es sorprendente notar que en este caso son los países, y no las empresas, quienes son calificados de "price taker" o de "price maker", lo que anuncia la noción de "desempeño global" utilizada, después de más de diez años, en los textos del XI^o Plan francés [GANDOIS, 1993].

La complejidad de las formas de competencia

La noción de forma de competencia ha sido ampliamente enriquecida en el curso de los últimos años. Esta es la constatación que se impone cuando se considera la evolución de las teorías y la de los hechos.

Para la teoría de la regulación, una cuestión esencial consiste en integrar la observación de las transformaciones estructurales, especialmente las detectadas en las relaciones entre las empresas, al análisis de conjunto de los regímenes de acumulación. Aunque el problema de la estabilidad posible de un régimen a mediano plazo sea el problema central (cf. capítulo 20 y 21), hoy no es posible limitarse a la oposición entre competencia y monopolio. Para caracterizar las formas de competencia, es necesario tomar en cuenta no solamente la cantidad de intervinientes en los diversos mercados sino también los procedimientos de ajuste utilizados en los diferentes niveles de producción. El análisis de las formas de competencia debe integrar el de las formas de organización de la producción (relaciones inter e intra empresas); el de las formas del mercado (sus reglas de funcionamiento); el de las reglas de gestión, de los objetos de la competencia (servicios o bienes, información) y el de la articulación entre las empresas y el sistema financiero. Entonces se pueden examinar las condiciones de establecimiento de un régimen estable. Si, en su concepción inicial, la teoría de la regulación parece haber sobreestimado la capacidad de los centros de acumulación del capital para coordinarse *ex ante*, las investigaciones llevadas a cabo después, muestran que ya no sucede lo mismo. Pero falta todavía integrar esos resultados a un análisis de conjunto.

Referencias bibliográficas

AGLIETTA M., *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, París, 1976.

AGLIETTA M. y BOYER R., "Une industrie compétitive en France et dans le monde", in *Une Politique industrielle pour la France*, La Documentation Française, París, 1982.

- AGLIETTA M., ORLEAN A. y OUDIZ G., "Contraintes de change et régulations macroéconomiques nationales", in *Recherches économiques de Louvain*, t. XLVI, n° 3, 1980, p. 175-206.
- ARENA R., "Approches théoriques et économie industrielle" in ARENA R., BENZONI, DE BRANDT J. y ROMANI, *Traité d'économie industrielle*, 2da. ed., Economica, París, 1991, p. 96-128.
- BOYER R., *La théorie de la régulation. Une analyse critique*, La Découverte, París, 1986.
- BOYER R. y MISTRAL J., *Accumulation, inflation et crises*, PUF, (1ra. ed. 1978), 2da. ed., París, 1983.
- CARTELIER J., *La formation des grandeurs économiques*, PUF, París, 1989.
- CHANARON J.-J. y RUFIEUX B., "Le groupement d'entreprises: une approche williamsonienne en dynamique de la quasi-intégration industrielle", nota IREPD, Grenoble, 1994.
- CORLAT B., *Penser à l'envers*, Ch. Bourgeois, París, 1991.
- CORLAT B. y TADDEI D., *Entreprise France. Made in France 2*, Le Livre de Poche, París, 1993.
- DE BANDT J. y GADREY J., *Relations de service, marchés de services*, CNRS, París, 1994.
- DE BRANDT J. y PETIT P., "Compétitivité: la place des rapports industrie/services", Séminaire international sur les nouvelles armes du défi industriel, París, 7-9 set., 1992.
- GANDOIS R. (Presidente de la Comisión "Compétitivité française" de préparation du XI Plan), *France: le choix de la performance globale*, La Documentation Française, París, 1993.
- MONGIN P., "The 'Full-cost' controversy of the 1940s and 1950s: a Methodological assessment", in *History of Political Economy*, vol. 24, n° 2, 1992, p.311-356.
- TADDEI D. y CORLAT B., *Made in France. L'industrie française dans la compétitivité mondiale*, Le Livre de Poche, París, 1993.
- VON STACKELBERG H., *Marktform und Gleichgewicht*, Von Julius Springer, Viena-Berlín, 1934.

16

Los regímenes internacionales

Jean-François Vidal

Como macroeconomía institucionalista, la teoría de la regulación es llevada, con frecuencia, tanto por sus conceptos como por su problemática, a privilegiar al Estado/nación, de manera que la mayoría de los trabajos que ha inspirado se refieren a las dinámicas nacionales. *El objetivo de este capítulo es presentar las vías por las cuales el método regulacionista puede aplicarse al análisis de las dinámicas internacionales.*

Tres enfoques de la regulación internacional

En el enfoque desarrollado por G. de Bernis [1987] y R. Borelly [1990], que posteriormente fue designado como "escuela de la regulación de Grenoble", la entidad fundamental no es el Estado/nación sino el sistema productivo. Este se define como un conjunto plurinacional de actividades productivas fuertemente integradas. Con esa óptica, el Imperio Británico (y no la economía inglesa) constituye un excelente ejemplo de sistema productivo del pasado. El sistema productivo es un espacio, en el sentido de F. Perroux, con un país hogar y países afiliados, en el cual se desarrolla el proceso de acumulación del capital. La regulación es el conjunto de ajustes y de instituciones que operan como contratendencias de la caída de la tasa de ganancia, que aseguran la circulación del capital entre las ramas de actividad, y reproducen la hegemonía del país hogar. Esta regulación se caracteriza, entre otras cosas, por una circulación monetaria unificada, siendo las monedas de los países afiliados múltiples o submúltiplos de la del país hogar; a menudo está acompañada por un mecanismo de centralización de las divisas que tiene como consecuencia el hacer desaparecer, o atenuar, los problemas de balance de pagos entre países del mismo sistema productivo. Con esta óptica, ganan los mecanismos de regionalización, tanto respecto de las dinámicas nacionales como de las mundiales.

Los regímenes monetarios internacionales han sido analizados, sobre todo, por la "escuela parisina de la regulación", especialmente por M. Aglietta [1986]; remitimos al lector a su contribución en este libro (capítulo 6) pero también a la de R.

Guttman en el capítulo 7. J. Mistral [1986] ha propuesto una grilla de análisis de la estabilidad y del cambio en las relaciones económicas internacionales. A diferencia de la escuela de Grenoble, *aquí el análisis está centrado sobre los Estados-naciones y las relaciones de competencia entre países industrializados*. Cada nación está caracterizada por recursos productivos y regulaciones propias que cristalizan las actitudes respecto del cambio técnico, y que aseguran arbitrajes al destruir los conflictos vinculados a la competencia y a la distribución de los ingresos. Las relaciones internacionales se desarrollan por iniciativa de agentes privados en respuesta a las diferenciaciones estructurales entre países. Reproducen las diferencias al mismo tiempo que integran los espacios nacionales. El régimen internacional transforma esta tensión en principio de crecimiento, profundizando las complementariedades entre espacios nacionales y limitando las especificidades nacionales a variedades tolerables, lo que permite contener las competencias destructoras.

La naturaleza del régimen internacional está, sobre todo, vinculada a la dinámica de la economía dominante. Esta se caracteriza por un potencial elevado de innovaciones tecnológicas y sociales. Ofrece oportunidades de crecimiento a los otros países, al mismo tiempo que les impone restricciones. La competitividad de una economía nacional descansa sobre la capacidad de transformación de sus relaciones internas para adaptarse a las normas internacionales; se traduce por la aptitud para el compromiso en sectores con rendimientos crecientes y en mercados de crecimiento rápido, conservando al mismo tiempo el control del mercado interno.

La regulación internacional traduce los principios del régimen internacional en normas y en instituciones que orientan las decisiones de los agentes privados, y fijan reglas para las intervenciones estatales. Las principales formas de la regulación internacional son las redes comerciales y financieras, las firmas multinacionales, el sistema monetario internacional y los acuerdos comerciales. La "escuela norteamericana de los regímenes internacionales", que designa para nosotros los trabajos reunidos en la obra editada por S. Krasner [1983] o los publicados en la revista *International Organisation*, analiza principalmente la evolución de las instituciones económicas internacionales en sentido amplio; este enfoque puede calificarse de institucionalismo internacionalista. Para la teoría norteamericana de los regímenes internacionales, *un régimen internacional es un conjunto de principios, de normas, de reglas y de procedimientos de decisión que aseguran la estabilidad y la coherencia de los comportamientos de los diferentes actores de la vida internacional, y que se implementan para evitar conflictos costosos*. De acuerdo con este enfoque, la noción de régimen internacional puede aplicarse a un sector particular (como el petrolero) o tener un amplio campo de aplicación, como los acuerdos del GATT. Puede explicitarse por acuerdos oficiales o resultar de prácticas informales. La fuerza o la debilidad de un régimen se traduce en la frecuencia de casos en los que las normas son realmente respetadas.

La diversidad de la significación otorgada al concepto de régimen internacional por los tres enfoques que acabamos de mencionar se debe, en principio, a las

hipótesis teóricas adoptadas por los diferentes autores. También proviene del hecho de que la economía internacional es una realidad tan multiforme que es muy difícil de interpretar en un marco global.

¿Es un método adecuado el enfoque que hace la regulación de la economía internacional?

Para poder transponer de manera legítima el método de la regulación a la economía internacional, se debe demostrar, durante períodos suficientemente largos, que los intercambios internacionales siguen tendencias y evoluciones estables, que las relaciones internacionales están encuadradas por instituciones respetadas y coherentes, y que las fluctuaciones internacionales se ven limitadas por procesos estabilizadores de ajuste.

A la luz de las investigaciones sobre la historia de la economía internacional, sintetizada especialmente en el trabajo de A.G. Kenwood y A.L. Loogheed [1971], es posible privilegiar dos períodos caracterizados por tendencias relativamente coherentes y estables.

La primera es la de las dos o tres décadas que preceden a la Primera Guerra mundial. Tanto en volumen como en valor, el crecimiento del intercambio de productos manufacturados y de materias primas es equivalente; las materias primas representaban una proporción estable, de alrededor de un 60% del comercio mundial; los intercambios más importantes se realizaban entre el conjunto de los países industrializados por una parte, y los países exportadores de productos primarios, por la otra. Europa del noroeste, cuna de la industrialización, tuvo en esta época un crecimiento moderado, mientras que los países nuevos, que eran países ricos exportadores de productos primarios (Estados Unidos, Argentina, Australia...), se beneficiaron con un crecimiento rápido de sus exportaciones, mientras que Italia, Rusia y Japón tuvieron un vigoroso crecimiento industrial. Estas nuevas potencias toman préstamos obligatorios masivos en los mercados de Londres y París, que financian sobre todo la extensión de las redes de transporte. *Las tendencias del comercio mundial están fuertemente relacionadas con un crecimiento geográfico extensivo*.

El segundo período, al cual puede aplicarse sin dificultades mayores este método, es el de los años cincuenta y sesenta. Está caracterizado por un crecimiento mucho más rápido del intercambio de productos manufacturados que de materias primas; la proporción del comercio entre países industrializados crece rápidamente; la proporción del conjunto de las regiones en desarrollo en el mercado (salvo los países petroleros) disminuye; el intercambio de productos parecidos entre países similares y vecinos se desarrolla mucho más rápido que el intercambio entre países diferentes; de esta manera, fue posible lograr rendimientos de escala crecientes y encontrar grandes mercados para productos estandarizados. La inversión internacional directa de las firmas norteamericanas constituye la principal forma del movimiento internacional de capitales. *Estos cambios corresponden a la difu-*

sión de la acumulación intensiva desde los Estados Unidos en dirección a Europa y Japón, que se acercan progresivamente al nivel de productividad norteamericano gracias a una transformación rápida de sus sistemas productivos y de sus modos de vida.

¿Se implementaron instituciones internacionales estables y coherentes? Un análisis atento muestra que difícilmente se puede hablar de "régimenes" que encuadren las relaciones internacionales, incluso durante los períodos de estabilidad, tal como lo muestran algunos ejemplos significativos.

Es muy difícil definir claramente un régimen comercial característico de los años 1890-1913, pues las prácticas eran muy diferentes de un país a otro, como lo muestra el profundo análisis de P. Bairoch [1989]. Inglaterra, campeona del libre cambio, que se lanzó en el curso de los años 1840 y 1850 al *desarme unilateral* mantuvo, de todas maneras, derechos de aduana sobre los productos tropicales y los alcoholes. Siguiendo a Alemania, que en 1879 había decidido de manera unilateral aumentar sus tarifas, los países de Europa Occidental, en el curso de los años 1880 y 1890, adoptan políticas cada vez más proteccionistas; además, las tarifas eran muy variables entre un producto y otro. Los Estados Unidos y Rusia practicaban tarifas prohibitivas, que representaban en promedio un 40% de las importaciones. A lo sumo, se puede decir que los países continentales de Europa Occidental practicaban tasas promedio de impuestos aduaneros moderadas, en el marco de acuerdos de comercio.

El marco institucional de los años cincuenta y sesenta era, tal vez, menos coherente de lo que hacían pensar los análisis teóricos. El régimen de libre cambio que se fue instaurando progresivamente incluía numerosas excepciones. Así, uno de los principios fundamentales, proclamado en el primer acuerdo del GATT, era el de la no discriminación y el de la cláusula de nación más favorecida; en realidad, los acuerdos preferenciales se multiplicaron a lo largo de las tres décadas siguientes como ocurrió con el mercado común europeo, los acuerdos multifibras, los acuerdos de restricción de las exportaciones, y los acuerdos de Lomé; numerosos productos estuvieron durante mucho tiempo excluidos del libre cambio. Pero es verdad que la Ronda Uruguay debería abolir una gran parte de esas excepciones.

El "régimen monetario de Bretton Woods" en su sentido más fuerte, no duró mucho tiempo. Los principios del acuerdo de 1944 no fueron verdaderamente aplicados más que a partir de 1958, cuando las monedas europeas se volvieron convertibles; los primeros ataques contra el dólar tuvieron lugar en 1961, y en 1968 la constitución del doble mercado del oro limitó la convertibilidad del dólar. Sin embargo, el principio de los cambios fijos pero ajustables se aplicó desde 1949 a 1971-1973. *Los regimenes internacionales son con frecuencia una combinación de principios fuertemente afirmados, y de reglas de aplicación imprecisas y flexibles.* un régimen de cambios en principio fijos, con un margen total de fluctuación de

30%, es un ejemplo que marca bien lo expuesto. Una de sus razones es que la soberanía nacional se mantiene como uno de los principios de la vida internacional.

Las fluctuaciones internacionales ¿están limitadas por procesos estabilizadores de ajuste? *Durante los períodos de estabilidad, los ajustes limitan la amplitud de las fluctuaciones internacionales al debilitar los procesos de transmisión de las coyunturas entre países* y, especialmente, el impacto sobre el resto del mundo de los ciclos que sufre la economía dominante.

Durante las décadas que precedieron a la guerra de 1914-1918, hubo tres mecanismos principales que limitaron las fluctuaciones internacionales:

- la importancia de la agricultura en la producción y el comercio mundial, que debilitó los efectos de multiplicador internacional;
- la oposición entre la evolución de los flujos de inversión interna y de inversión externa del Reino Unido, o "ciclo atlántico", que limitaba el impacto de la coyuntura inglesa sobre el resto del mundo, y que contribuía a equilibrar los balances de pagos por el ajuste del saldo de capitales con el saldo corriente;
- a corto plazo (aunque no a largo plazo) los precios internacionales tenían fluctuaciones limitadas.

Las fluctuaciones limitadas de los precios, difíciles de explicar, resultaban en parte del auge de las redes de transporte que regularizaban la oferta mundial de productos básicos, y también del crecimiento en la estabilidad de las magnitudes nominales, asociada al patrón oro y generadora de expectativas estabilizadoras. Por el contrario, la fuerte movilidad internacional del capital aseguraba la conexión de los mercados monetarios, de forma tal que las tasas de interés variaban de manera sincronizada en numerosos países. El alza de las tasas, inevitable en un sistema donde la masa monetaria debía ser, a mediano plazo, proporcional a las reservas de oro, podía desencadenar una crisis financiera, sobre todo en los "países nuevos" o semi-industrializados que acumulaban deudas externas para financiar su desarrollo.

En el curso de los años cincuenta y sesenta, numerosos mecanismos limitaban la transmisión internacional de las coyunturas. La regulación monopólica, con sus propiedades de estabilización automática vinculada al Estado de bienestar y a la rigidez de la masa salarial, limitaba las fluctuaciones de la demanda y en consecuencia las importaciones de las grandes potencias, así como las fluctuaciones de los precios de los productos manufacturados. Los movimientos de capitales a corto plazo estaban parcialmente controlados y las tasas de interés a menudo reglamentadas, de manera que la conexión de los mercados monetarios era bastante débil. Contrariamente a lo que se ha escrito con frecuencia, parece que la emisión de liquidez internacional en dólares estaba regulada por mecanismos espontáneos que aseguraban un ajuste parcial del balance de pagos norteamericano. En efecto, un

movimiento de expansión en los Estados Unidos traía consigo una degradación del saldo comercial; pero el alza de los beneficios internos y de la tasa de interés reducía las salidas de capitales, de modo que se atenúan las variaciones del saldo de liquidez; efectos simétricos se producían a menudo en períodos de recesión [VIDAL, 1989].

Nacimiento y declinación de las regulaciones internacionales

El enfoque norteamericano de los regímenes internacionales, que ha analizado particularmente los procesos de surgimiento de las instituciones internacionales, propone varias interpretaciones teóricas.

La teoría de la estabilidad hegemónica atribuye la puesta en práctica y la desaparición de los regímenes internacionales al auge y a la declinación de la potencia dominante: el derrumbe del orden liberal y la crisis de 1929 se deberían a la declinación del poderío británico [KINDLEBERGER, 1986]; el nuevo orden internacional instaurado entre 1944 y 1947 estaría vinculado a la acción de los Estados Unidos, cuyo debilitamiento relativo habría traído consigo nuevas perturbaciones a partir de los años setenta. Pero los medios de acción de las potencias hegemónicas son variables y contribuyen mucho a determinar las características del régimen. El sistema colonial descansa sobre la coerción, mientras que las asimetrías entre países industrializados no pueden descansar de manera estable sobre la violencia [STODAL, 1985]. En un caso así, la potencia hegemónica debe negociar y hacer al menos algunas concesiones. Un buen ejemplo son las negociaciones emprendidas por los Estados Unidos, primero con el Reino Unido y después con los otros países europeos, entre 1942 y 1948 [GARDNER, 1980]. Los primeros acuerdos del GATT reflejaban, en gran parte, los puntos de vista norteamericanos. Pero los Estados Unidos tuvieron que predicar con el ejemplo, consintiendo al comienzo concesiones tarifarias más elevadas que las que ofrecían sus interlocutores.

La teoría de la potencia hegemónica presenta una debilidad esencial: la naturaleza del régimen internacional no puede deducirse de manera unívoca de la naturaleza de la economía dominante. El régimen internacional instaurado después de la Segunda Guerra Mundial se alejaba del liberalismo tradicional, pues reconocía la importancia de los equilibrios sociales, y especialmente del pleno empleo. Los acuerdos de Bretton Woods autorizaban la devaluación e incitaban a los países signatarios a practicar el control de cambios (lo que, mirado desde hoy, es sorprendente), para evitar que los déficits de las balanzas de pago y las salidas de capitales no fueran reabsorbidas sistemáticamente por la deflación. Estas disposiciones, demandadas sobre todo por la delegación inglesa, habían sido aceptadas por los norteamericanos porque reflejaban ampliamente la evolución de las doctrinas económicas en el conjunto de los países industrializados [GARDNER, 1980].

El orden negociado está basado en acuerdos voluntarios. Es probable que suponga una cantidad limitada de participantes, ya que la complejidad y el costo de las negociaciones crecen más que proporcionalmente con el número de participantes. Sin embargo, el mecanismo de los acuerdos del GATT, muestra que las negociaciones pueden llevarse a cabo entre dos o tres grandes potencias; sus resultados son luego impuestos a los pequeños países, mediante algunas concesiones... Los cambios en las relaciones de fuerza entre países y la difusión de las doctrinas son, sin duda, factores esenciales en la evolución de las instituciones internacionales. A largo plazo, es posible que una parte de la evolución de la Unión Europea pueda explicarse por la supremacía del marco alemán y por la influencia creciente de las ideas liberales.

El orden espontáneo, caro a Hayek, es tal vez un caso bastante frecuente en las relaciones internacionales. Parece bastante posible que las principales instituciones internacionales de fines del siglo XIX hayan resultado más de una convergencia espontánea que de la hegemonía o incluso de la negociación. Así, es evidente que el Reino Unido no tenía ningún interés en el refuerzo del proteccionismo; pero no estaba en condiciones de evitarlo.

No existe ninguna prueba convincente de que el patrón oro haya sido impuesto por el Reino Unido. Antes de 1871 muy pocos países practicaban este régimen monetario, pero durante los años 1870 lo adoptaron la mayoría de los países de Europa occidental. Los miembros de la Unión Latina fueron obligados a abandonar el bimetalismo esencialmente a causa de la fuerte depreciación de la plata y de la adopción del patrón oro por Alemania, amplificando los mecanismos de la ley de Gresham. Al tomar conciencia del debilitamiento relativo de su país en relación con Europa Occidental, los gobiernos rusos adoptaron un programa de industrialización centrado en la construcción de redes de infraestructuras. Para obtener financiamiento internacional decidieron estabilizar el rublo con relación al oro. En su preocupación por asegurar su credibilidad respecto de los portadores de capitales privados, fueron llevados a adherir al patrón oro cuando antes, con frecuencia, practicaban el curso forzoso.

¿Qué sentido debe darse a la noción de regulación internacional? En una parte importante resulta de la interacción de las regulaciones nacionales puestas en relación por el intercambio de bienes y de capitales, que provienen principalmente de decisiones privadas. La evolución de las regulaciones nacionales resulta en parte de factores internos, especialmente de las grandes crisis, pero también de las restricciones impuestas por la inserción internacional.

Numerosos ejemplos sugieren que los movimientos internacionales de capitales tienen una fuerte incidencia sobre la regulación monetaria y financiera nacional. Además del ejemplo de la difusión del patrón oro hay que mencionar el papel desempeñado por el crecimiento de la movilidad internacional de los capitales, en el paso a los cambios flexibles durante los años setenta, y en la desregulación de

los sistemas financieros durante los años ochenta. Estas transformaciones han modificado fuertemente las modalidades y la eficacia de las políticas monetarias y financieras, y han contribuido probablemente a la rápida deformación de los balances durante los años ochenta, que debieron reajustarse durante la recesión de 1990-1993.

La incidencia de los intercambios de mercaderías sobre las relaciones de trabajo es más ambigua. Parece que si bien el intercambio descansa sobre la especialización en el sentido tradicional, se mantendrán fuertes diferenciaciones en las modalidades de gestión de la mano de obra [WALLERSTEIN, 1980-1984]. En efecto, cada país se dedica a una gama específica de productos y de sectores, cuyas características técnicas, potenciales de crecimiento y de productividad, así como los mercados, presentarán fuertes particularidades; de manera que para seguir siendo competitivo cada país evolucionará hacia relaciones de trabajo particulares. Por el contrario, si los intercambios son de tipo intrarramas, es decir, involucrados en diferentes países producen bienes similares, es posible que los que realicen el intercambio estén obligados a alinearse, en parte, con el que tenga el mejor desempeño. Sin embargo, existe una fuerte inercia en las relaciones de trabajo fuertemente "encastradas" en relaciones no mercantiles, de manera que este tipo de evolución puede ser difícil de alcanzar, como lo muestran las diferencias que subsisten actualmente entre los países europeos.

La dificultad del análisis de la regulación internacional se debe a que obliga a definir varios niveles de espacios pertinentes (nación, región, mundo) que juegan simultáneamente. Los efectos de la internacionalización son ambiguos: al mismo tiempo que produce homogeneidad, reproduce, o amplifica, las diferencias entre espacios nacionales o regionales.

Referencias bibliográficas

- AGLIETTA M., *La fin des devises clés*, La Découverte, París, 1986.
- BAIROCH P., "European Trade policy 1815-1914", in MATHIAS P. y POLLARD S., *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. VIII, 1989.
- BORELLY R., "L'articulation du national et de l'international: concepts et analyses", in *Economies et sociétés*, serie "Théories de la régulation", París, 1990.
- DE BERNIS G., *Relations économiques internationales*, Dalloz, París, 1987.
- GARDNER R.N., *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*, University Press of Columbia, Nueva York, 1980.
- HAGGARD S. y SIMMONS B.A., "Theories of International Regimes", *International Organisation*, 1987.

- KENWOOD A.G. y LOOGHEED A.L., *The Growth of International Economy, 1820-1960*, Allen & Unwin, 1971.
- KINDLEBERGER C.P., "International Public Choice without International Government", in *American Economic Review*, marzo 1986.
- KRASNER S.D. (ed), *International Regimes*, Cornell U.P., 1983.
- MISTRAL J., "Régime international et trajectoires nationales", in BOYER R., *Capitalisme fin de siècle*, PUF, París, 1986.
- OYE K.E., "Explaining Cooperation under Anarchy: Hypothesis and Strategies", *World Politics*, oct. 1985.
- SINDAL D., "The Limit of Hegemonic Stability Theory", *International Organisation*, 1985.
- STRANGE S., "Cave! Hic Dragones: a Critique of Regimes Analysis", in KRASNER S.D. (ed), *International Regimes*, 1983.
- VIDAL J.F., *Les fluctuations internationales de 1890 à nos jours*, Economica, París, 1989.
- WALLERSTEIN I., *Le système du monde*, 2 t., Flammarion, París, 1980-1984.