

Capítulo 9: Evolución Conceptual de la Teoría de la Regulación.

Julio César Neffa *

Los orígenes de la teoría de la regulación y su especificidad

La escuela de pensamiento denominada actualmente "*Teoría de la Regulación*" (TR en adelante) se constituyó en Francia a comienzos de la década de los setenta, cuando comenzaba a manifestarse la crisis estructural de las economías desarrolladas y tiene, al menos, dos vertientes, que se diferencian fuertemente entre sí según su posicionamiento respecto de la teoría marxista.

El enfoque que toma distancias respecto del marxismo ortodoxo es el que predominó en el medio académico y si bien ambas están influenciadas por las grandes intuiciones de Marx, no todos los regulacionistas fundamentan sus trabajos inspirándose en la teoría del valor.

Ambas corrientes comparten, sin embargo: la simpatía por los estudios de largo plazo y hacia la macroeconomía heterodoxa fundada por Kalecki y Keynes; la importancia asignada a los problemas estructurales del crecimiento económico; el interés por las relaciones entre el Estado y la economía; la importancia asignada a las instituciones económicas concebidas como construcciones sociales y, en cierta medida, el recurso a los métodos estadísticos y econométricos para comprender la dinámica económica.

Los precursores de la versión "no marxista" de la TR parten de la constatación de que la "gran crisis" emergente desde comienzos de la década de los setenta, -caracterizada por la disminución de las tasas de crecimiento de la productividad, la caída de las tasas de inversión, el estancamiento económico, los desequilibrios comerciales, financieros y monetarios, la aceleración de la inflación y elevadas tasas de desocupación-, sería de hecho una *falsación* (en el sentido utilizado por Karl Popper) de los modelos macroeconómicos neoclásicos y keynesianos.

Ellos se proponen explicar, recurriendo primeramente a factores esencialmente endógenos, que la interrupción del crecimiento económico sostenido logrado durante aproximadamente treinta años desde la segunda posguerra, y la ruptura estancflacionaria que lo siguió, son la consecuencia del agotamiento del modo de desarrollo que en el pasado había dado lugar a ese mismo crecimiento. Para los regulacionistas, en la historia del modo de producción capitalista,

el crecimiento económico rápido y autosostenido en el largo plazo y con pleno empleo, son más bien las excepciones y no las reglas.

Rechazan la teoría neoclásica del Equilibrio General, sin pretender ser propiamente una "Teoría General" alternativa.

La regulación en tanto problemática, significa reconocer que el ajuste recíproco de las decisiones de los agentes económicos a lo largo del tiempo no puede reducirse al ajuste realizado por el mercado, como postula el modelo neoclásico y liberal, ni tampoco puede resolverse por la sola intervención de un Estado "manipulador de variables", como afirmarían los economistas de inspiración keynesiana.

Dentro de la TR, sin caer en las posiciones extremas del individualismo o del holismo, se rehabilita la autonomía del sujeto como individuo. Este agente económico puede seguir una trayectoria económica propia, a pesar de situarse dentro de una estructura, y también participar en la creación de nuevas formas de organización social, que no estarían predeterminadas de antemano.

Para la TR, el sujeto tiene una dimensión social: *lo que cuenta no es el individuo, ni el modo de producción dominante, sino la relación entre los individuos y sus grupos de interés. En consecuencia, cada persona no puede ser pensada sino en su relación con los otros, es decir socialmente y en el marco de las instituciones.* Los individuos pueden hacer cambios en las formas de organización económica sin que dichas modificaciones estén predeterminadas. Se trata de una teoría contingente respecto de la evolución histórica y geopolítica.

Para estos autores, la TR podría caracterizarse como *intersubjetiva*, dado que tiene en cuenta *la incompletud del individuo* y reconoce, al igual que la teoría neoclásica, *el deseo de las personas de poseer lo que otros tienen y de acumular riquezas durante la vida*, como una forma de perdurar después de la muerte, por intermedio de la herencia de sus sucesores.

Los conceptos fundacionales y sus diferencias con la teoría neoclásica y el marxismo ortodoxo.

La vertiente regulacionista parisina se originó inicialmente dentro de un equipo de investigación que tiene su sede en el CEPREMAP y cuenta con el aporte de investigadores de varias universidades. Los fundadores provienen de diversos horizontes teóricos; dentro de un amplio abanico, ellos se sitúan en algún lugar "entre Keynes y Marx".

Para facilitar el intercambio horizontal entre sus miembros, crearon una asociación civil y

editan periódicamente un boletín con artículos teóricos e información bibliográfica denominado "La Lettre de la Regulation", que en su versión castellana "Noticias de la Regulación", traduce y publica el CEIL-PIETTE del CONICET desde 1994.

Los autores regulacionistas más consultados como referencia al redactar esta sección son Robert Boyer, Michel Aglietta, Benjamín Coriat, Pascal Petit y Alain Lipietz.

La TR se construyó a partir de la crítica *al homo oeconomicus y al estructuralismo*. Dentro de ella predomina la dinámica, pues a partir de la intensa discusión acerca de las investigaciones sobre diversos países y sectores de la economía, preferentemente con una perspectiva de largo plazo, se precisan y elaboran nuevos conceptos, estimulando la realización de memorias de DEA y tesis de doctorado.

La apertura de la TR hacia otras disciplinas le permite utilizar las conclusiones de la historia, la sociología, la ciencia política, el derecho, las relaciones de trabajo, etc. como si provinieran de hipótesis propias de esta escuela, para estudiar los conflictos que surgen permanentemente en todo modo de desarrollo. En lugar de recurrir a hipótesis *ad hoc* para analizar diversos fenómenos cuando escapan a la norma, *la TR procura explicar con el mismo conjunto de hipótesis la mayor parte posible de hechos económicos ocurridos desde la segunda posguerra*.

Para Robert Boyer, la regulación no debe comprenderse como si simplemente se tratara de un conjunto de políticas keynesianas para compensar los desequilibrios y salir de la crisis, ni tampoco como la multiplicación de las reglamentaciones sectoriales, sino como *"el modo de funcionamiento global de un sistema, la conjunción de ajustes económicos asociados a una configuración dada de las relaciones sociales, de las formas institucionales y de las estructuras"*, dicho en otros términos *"la conjunción de mecanismos que concurren a la reproducción del sistema en su conjunto, dadas las formas institucionales en vigor y el estado de las estructuras económicas y sociales"*.

Según Michel Aglietta, *"la regulación de un modo de producción es la manera según la cual se reproduce la estructura determinante de una sociedad en sus leyes generales, y se transforman las relaciones sociales creando formas nuevas de tipo económico y no económico, organizándose de manera tal, que reproducen una estructura determinante: el modo de producción"*.

El objetivo central que dio origen a la TR ha permanecido en el transcurso del tiempo: se

trata de analizar qué cambios se producen en las formas institucionales, que son el fundamento del crecimiento emanado de regularidades económicas y del orden social y comprender cómo sucede esto. En síntesis, para Robert Boyer la Teoría de la Regulación se propone dar respuesta a tres grandes cuestiones:

- ¿por qué se pasa desde un período regular de fuerte crecimiento a otro de estancamiento y de inestabilidad estructural en una formación social dada?

- ¿qué es lo que explica que en un mismo momento histórico se asista a una diversidad en el crecimiento y en las crisis entre las diversas formaciones sociales nacionales?;

- ¿por qué son de naturaleza tan diferente las diversas grandes crisis, tanto en el siglo XIX, como antes y después de las guerras mundiales que afectaron a un mismo país?

El modo de producción

Partiendo de la noción de modo de producción, sus fundadores tratan de construir un conjunto jerarquizado de *nociones intermediarias*, que tienen su propia especificidad en cada formación social. El modo de producción se define tradicionalmente como el resultado de las relaciones y de la articulación entre la organización económica, el desarrollo de las fuerzas productivas (que dan lugar a la estructura económica) y las relaciones sociales de producción y de intercambio (constituidas esencialmente por la relación de los trabajadores respecto de los medios de producción), que aseguran la reproducción de las condiciones materiales necesarias para la vida de los hombres en sociedad. La TR parte de la hipótesis de que ambos conjuntos de elementos operan con un relativo margen de autonomía y que esas relaciones no tienen en absoluto un carácter mecánico ni determinista. Pero no habría una correspondencia directa entre las relaciones de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, ni una relación simple e invariante entre el modo de producción capitalista y las formas de la acumulación.

El modo de producción capitalista se caracteriza porque: la forma adoptada por las relaciones de producción y de cambio, imponen la primacía del valor de cambio sobre el valor de uso; la acumulación del capital es un imperativo del sistema que no conlleva límites; la relación de intercambio adopta la forma mercantil y existe la obligación de pagar las compras con dinero, estableciendo una restricción monetaria; existe una separación entre los productores directos y la propiedad de los medios de producción y los productores se ven en la necesidad de

vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario.

La TR considera que las nociones abstractas, teóricas y de carácter general derivadas del modo de producción concebido por Marx, son insuficientes para llevar a cabo una investigación sobre la evolución histórica de una formación económico-social dada. Por ello los teóricos de la regulación, proponen crear *nociones intermedias*, tales como *régimen de acumulación y modos de regulación*.

Las formas institucionales, su jerarquía interna y el modo de regulación

El modo de regulación es el resultado de la articulación entre una serie de *formas institucionales o estructurales* cuyo objetivo es, como lo afirma Robert Boyer, "*esclarecer el origen de las regularidades que canalizan la reproducción económica durante un período histórico determinado*". El modo de regulación promueve, canaliza y restringe los comportamientos individuales, socializa los comportamientos heterogéneos de los agentes económicos y condiciona los mecanismos de ajuste de los mercados en función de reglas y principios de organización sin los cuales no podrían funcionar. Pero esto se produce sin llegar nunca hasta el punto de negar la autonomía relativa de las estrategias estatales, empresariales e individuales, ni la heterogeneidad de las conductas de los agentes económicos que pueden encuadrarse dentro de una misma forma institucional.

Los agentes económicos interactúan individualmente con una racionalidad limitada *y en el seno de instituciones*, siguiendo sus propias lógicas de acción y a partir de una serie de reglas de juego y de convenciones, que también emergen como subproductos de sus estrategias.

No obstante, las intuiciones y las estrategias meramente individuales no pueden explicar el paso de un modo de regulación a otro: se necesitan actores colectivos, como el Estado por ejemplo. La codificación de las relaciones sociales fundamentales propias de cada formación social se realiza con intervención del Estado (sin embargo, no en todas las formaciones sociales el Estado es central en esta conformación para los regulacionistas, por ejemplo en el modo de regulación competitivo) y da como consecuencia la configuración durable de las formas institucionales, que no son predeterminadas mecánicamente por el desarrollo de las fuerzas productivas, sino que derivan de la caracterización que adopta el modo de producción y las relaciones sociales dominantes. *Cada formación social construye su propia configuración de las formas institucionales específicas, las cuales varían considerablemente*

con el transcurso del tiempo.

En su origen, el modo de regulación no es un producto intencional, aún cuando si se lo analiza ex-post, pareciera sugerir la existencia de una compleja "ingeniería institucional" producto del comportamiento de agentes que actuaran según una estrategia deliberada. Se lo explica más bien como un resultado de los procesos de producción y de los conflictos que surgen entre los actores y grupos sociales organizados. El modo de regulación asegura, ex-post, la compatibilidad de un conjunto de compromisos de los agentes económicos parciales y sectoriales. Para ser estables y permanecer vigentes de manera generalizada, las instituciones económicas donde se establecen los compromisos deben ser validadas por el poder político y obtener el consenso social. *El modo de regulación implica la codificación de las relaciones sociales fundamentales, o sea la existencia del poder político.* La coherencia de las instituciones entre sí y con la estructura social, no es algo que resulta estable desde el momento mismo de su construcción; es el fruto de un largo aprendizaje, de la confrontación con el régimen de acumulación y de compromisos.

El modo de regulación consiste entonces en el conjunto de procedimientos, comportamientos y conductas, individuales, grupales y colectivas, cuyas propiedades y funciones son esencialmente las siguientes:

- 1) asegurar la continuidad y la reproducción de las relaciones sociales fundamentales;
- 2) conducir o guiar el régimen de acumulación; y
- 3) asegurar la compatibilidad de los comportamientos económicos descentralizados de las unidades de producción y de los individuos sin que -ex-ante- dichos agentes se hayan puesto voluntariamente de acuerdo entre sí, o hayan internalizado los principios de ajuste del sistema. Entonces, la emergencia de un nuevo paradigma productivo no puede ser el producto de un determinismo, dado su carácter contradictorio e incierto en cuanto a sus resultados.

Las formas institucionales más importantes que componen el modo de regulación son las siguientes:

- 1.- *la moneda* o restricción monetaria, que hace posible las relaciones mercantiles.
- 2.- *el Estado*, como organización jurídica de la Nación, es el resultado histórico de la articulación -a veces contradictoria- de una serie de compromisos institucionalizados entre los agentes económicos, que dan lugar a reglas y comportamientos, especialmente en cuanto a la

evolución de los impuestos y gasto público, siguiendo lógicas no siempre coincidentes con las del intercambio mercantil.

Las funciones del Estado no se limitan a preservar la seguridad física de los ciudadanos, establecer un sistema jurídico con derechos y deberes y tribunales para resolver conflictos de intereses, asegurar la protección social de los individuos y de los grupos sociales mediante los sistemas de seguridad social, sino que incluyen las intervenciones públicas destinadas a asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, institucionalizando el "salario indirecto" (educación, salud, vivienda, regulación de las relaciones de trabajo y determinación del salario, seguro contra el desempleo y sistemas de seguridad social) principalmente.

Su acción es decisiva para dar lugar a los "compromisos institucionalizados" que surgen como una consecuencia de situaciones donde predominan tensiones y conflictos entre grupos socio-económicos, pero donde ninguna de las fuerzas presentes puede llegar a dominar totalmente a las demás como para imponer totalmente y de manera permanente sus propios intereses.

No se trata de un Estado exógeno a la economía que dispone de un control completo sobre todas las variables económicas para regular los desequilibrios, ni es un Estado meramente instrumental, que actúa al servicio directo de las clases dominantes, que interviene permanentemente y de manera decisiva en su defensa para evitar la caída de las tasas de ganancia. No es concebido como el representante directo de los intereses de una clase, aunque los diversos grupos económicos y sociales tomen posiciones estratégicas en su seno o presionen sobre éste. El Estado tiene una capacidad de autonomía respecto de la forma que adoptan los compromisos institucionalizados que él mismo ha codificado, asume responsabilidades como codificador y garante de compromisos institucionalizados (por ejemplo en materia de impuestos y del sistema de seguridad social) y procura la coordinación del conjunto de las políticas monetarias y económicas.

Según la TR el Estado no es un predador, incapaz de realizar el interés común. Tampoco es una simple superestructura que actúa de manera totalmente funcional con el modo de producción capitalista. Es la instancia suprema donde se codifican e institucionalizan los compromisos que aseguran la reproducción y la cohesión de las demás formas estructurales.

El "Estado providencia", que jugó un papel tan decisivo en la consolidación del "fordismo" en varios países capitalistas industrializados, está seriamente cuestionado desde la emergencia de

la crisis, en parte por el elevado monto de los impuestos, el déficit fiscal, los costos de funcionamiento excesivos y crecientes y las dudas sobre su velocidad y eficacia para resolver problemas.

3.- las formas y modalidades adoptadas por *las relaciones establecidas entre las unidades económicas presentes en el mercado*, permiten distinguir diversos períodos en los regímenes de acumulación.

Las formas en que los agentes compiten en el mercado permiten establecer un ajuste entre la producción y la demanda social, organizando relaciones entre diversos centros de acumulación fraccionados, cuyas decisiones son "a priori" independientes unas de otras. Esto puede concretarse ya sea ex-ante (cuando el mercado está dominado por monopolios y oligopolios), o ex-post (cuando el mercado se rige por las reglas de la competencia). Estos ajustes no sólo se realizan de manera competitiva o monopólica, sino cada vez más mediante convenciones de tipo cooperativo (redes de cooperación, reciprocidad y subcontratación). El mercado es una verdadera institución, *pero es sólo una de las posibles y diversas formas posibles de coordinación de las actividades económicas*. Por su propia naturaleza, no es autorregulador, dado que es incapaz de auto-institucionalizarse. La experiencia actual en los países del ex-socialismo real vino a confirmar notoriamente este postulado.

Para ser eficaces, los mercados tienen necesidad de una red completa de instituciones, de reglas y de "jueces de paz" que garanticen la honestidad de las transacciones, definan los criterios de calidad, delimiten quiénes pueden efectuar transacciones en el mercado, atiendan las críticas de los consumidores, instauren un sistema monetario que garantice los pagos futuros previendo qué hacer en caso de no-pago.

Las modalidades que adopta esa forma institucional dependen de varios factores: el espacio geográfico en el cual actúan los agentes ; la dimensión de las unidades de producción; las formas de organización de la producción (relaciones inter e intra-empresas); el número de unidades que intervienen del lado de la oferta y la demanda; las relaciones de competencia o de cooperación establecidas entre las empresas; las relaciones entre el capital financiero y el industrial; la naturaleza del tipo de bienes y servicios objeto del intercambio; y los procedimientos mediante los cuales se hace el ajuste entre los diferentes niveles de la producción y de la demanda.

Para los regulacionistas existe una concepción implícita (inspirada en Kalecki), acerca del

carácter de los precios de las mercancías. Estos se deducen del costo de producción, al que se aplica un margen de beneficios calculado según reglas de distribución del ingreso, en función del grado de monopolio. *El nivel de precios se fija ex ante, de manera que permita obtener una tasa de ganancias cuyo nivel haga posible asegurar la inversión.* Así, antes de que se intercambien los bienes en el mercado, con frecuencia las empresas se coordinan entre sí para fijar precios, y sus relaciones pueden adoptar formas no propiamente de competencia, ni de monopolio, sino de cooperación. Por otra parte, desde la crisis del régimen de acumulación fordista, la competencia de las empresas en el mercado depende menos del precio (que se calcula *ex ante* en función de las tasas de ganancia deseada), y cada vez más de la calidad, de la capacidad para concebir nuevos productos, ampliar la gama de variedades y del plazo para satisfacer la demanda y adaptarse a los cambios. Son las nuevas dimensiones de la competitividad.

4.- *la inserción del sistema productivo nacional dentro de la división internacional del trabajo (DIT)* puede ser enfocada ya sea como fruto de una imposición de los países centrales, de las restricciones que impone el comercio internacional, de las necesidades objetivas de cada sistema productivo nacional, o como resultante de la adhesión de un país a la DIT predominante para situarse en el seno de áreas estratégicas (ALCA, MERCOSUR, Unión Europea), definidas como el conjunto formado por las potencialidades que ofrece cada espacio y también por las restricciones que le son impuestas por el régimen de acumulación imperante en el nivel internacional. Esta inserción condiciona la localización de la inversión extranjera directa, el financiamiento de los flujos de comercio internacional, el establecimiento de los intercambios internacionales en materia de productos, servicios, capitales, transferencia de tecnologías y fuerza de trabajo.

Pero los problemas de los países con economías en desarrollo no tienen una explicación meramente "exógena", pues existen factores económicos de orden "endógeno" y factores institucionales que inciden sobre la formación del capital físico, las calificaciones y competencias profesionales de los trabajadores, el aprendizaje tecnológico y el desarrollo de la capacidad de gestión empresarial, la cantidad y calidad de las externalidades, todo lo cual da como resultado una configuración nacional del sistema productivo. La competitividad de las economías nacionales es entonces función de las transformaciones de los sistemas productivos nacionales y de las incitaciones, presiones y restricciones derivadas del modo de

inserción internacional.

Hasta la emergencia de la presente crisis, el régimen internacional había adoptado la modalidad de una competencia oligopolística, y estaba organizado bajo la hegemonía norteamericana. La crisis económica que se inició en los setenta, se originó en las dificultades experimentadas por los EE.UU. para contrarrestar la tendencia a la caída en las tasas de crecimiento de la productividad. Desde entonces hay una crisis de hegemonía y cambia profundamente la configuración de los regímenes de acumulación en el nivel mundial a lo que se agrega el derrumbe de las economías de los países europeos donde se había implantado el socialismo real. En la actualidad se ha instaurado una nueva división internacional del trabajo, configurando "una nueva triada" (TLC, Unión Europea y Japón), y a la cual se agrega la emergencia de los nuevos países industriales (los cuatro "tigres" asiáticos), el impresionante dinamismo de la República Popular China y los pequeños países emergentes del sud-este asiático. El grupo de países que en la década 1960-70 formaban parte del llamado "Tercer Mundo" se ha heterogeneizado mucho y una parte de ellos ha quedado completamente relegado y excluido de los beneficios del comercio mundial .

5.- la relación salarial, es "la forma institucional que especifica las modalidades adoptadas históricamente por la relación existente entre los trabajadores asalariados y los propietarios o responsables de la gestión de los medios de producción". Los regulacionistas la definieron desde el comienzo como *"el conjunto de las condiciones que regulan el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo"* (Boyer, 1986), y luego de manera más precisa, como *"el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que rigen el uso del trabajo asalariado y el modo de existencia de los trabajadores"* (Boyer, 1995). A continuación desarrollaremos con mayor profundidad el concepto de esta forma institucional a la cual la TR diera mucha importancia en sus inicios.

La relación salarial tal como fue concebida originalmente por los regulacionistas es ante todo una noción macroeconómica que mantiene relaciones estructurales de compatibilidad complementarias con las demás formas institucionales. Entonces, si la restricción monetaria es "dura" (patrón oro, tasa de cambio fija), resulta necesario que la relación salarial sea flexible. Por otro lado, los cambios en las formas de competencia entre los capitales y en las propias relaciones de trabajo influyen sobre el nivel de los salarios y del empleo-desempleo.

Para la TR, los determinantes del salario, de la productividad y del empleo deben buscarse en

el contexto institucional que refleja los conflictos y las crisis estructurales del pasado. La oferta de fuerza de trabajo no está regida necesariamente por una lógica mercantil, pues la reproducción demográfica no depende exclusivamente de la evolución de la tasa de ganancia, sino que para ello intervienen la familia, la escuela, el sistema de salud y las demás instituciones que configuran el salario indirecto. Para que una relación salarial sea viable, la formación del salario directo y la organización institucional que configura el salario indirecto deben retroalimentarse mutuamente.

Entre las formas institucionales, la relación salarial fue la que primero cambió como consecuencia de la crisis y los actuales procesos de reestructuración, y la que había sido más estudiada; pero recientemente otras formas institucionales ocuparon un lugar superior en la jerarquía.

En sus orígenes, el concepto de relación salarial fue sin dudas, una noción de inspiración marxista, pero luego fue re-formulado por los regulacionistas. Los elementos que componen la relación salarial y su modo de articulación varían según la formación social de que se trate y el momento histórico, siendo desde nuestra perspectiva los siguientes:

1) *el proceso de trabajo*, resultado de la modalidad de articulación entre: el trabajo, los medios de trabajo (esencialmente las maquinarias, equipos e instalaciones) y los objetos de trabajo (materias primas e insumos intermedios), que condiciona la tecnología a ser utilizada en los procesos de producción y la naturaleza de los productos fabricados;

2) *la división social y la división técnica del trabajo*, que dan lugar a las clasificaciones de puestos de trabajo;

3) *la jerarquía establecida entre las calificaciones profesionales;*

4) *las formas y grados de movilización de la fuerza de trabajo;*

5) *la determinación del nivel y composición de los ingresos directos e indirectos de los asalariados; y*

6) *la utilización de las remuneraciones por parte de los asalariados*, es decir, el tipo de consumo que determina en buena medida sus modos de vida y de inserción social.

Las formas básicas adoptadas por la relación salarial

Cada configuración de la relación salarial se define por el grado de coherencia existente entre

una organización del proceso de trabajo y los criterios para definir la remuneración. A partir de la experiencia histórica de EE.UU. y Francia, se configuró la tipología siguiente:

1) Una *relación salarial "tradicional"*, que existe cuando predomina la agricultura pre-capitalista y se obtiene una débil productividad aparente del trabajo, donde el empleo y los salarios evolucionan conjuntamente, de la misma manera. Una parte considerable de los bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo son obtenidos por los asalariados (autoproducción o trueque) sin pasar necesariamente por el mecanismo de mercado.

2) *La relación salarial "competitiva"*, es la que se instaura cuando ha empezado a consolidarse el proceso de industrialización y se crea un mercado nacional con una fuerte movilidad de la fuerza de trabajo. Los cambios más importantes respecto de la relación salarial tradicional son los siguientes: las relaciones entre los asalariados y los propietarios de los medios de producción tienen todavía un carácter individual; la formación de los salarios dentro de cada empresa y rama de actividad se hace de manera relativamente independiente con respecto a lo que sucede en el conjunto de la economía; se produce entonces un ajuste rápido y casi automático de los precios, el nivel de empleo, los salarios y las tasas de ganancia con respecto a las variaciones de la coyuntura económica. Los cambios producidos en la organización del trabajo cuando se introduce la "organización científica del trabajo" no provocan una gran modificación en el modo de vida y de consumo de los asalariados, y el incremento de la productividad tiene a mediano plazo un impacto negativo sobre los salarios nominales (debido a que el "ejército industrial de reserva" incide negativamente sobre el nivel de salarios) y produce un crecimiento lento pero estable de la demanda.

3) Antes de la crisis, se había consolidado una relación salarial denominada de manera poco feliz y algo ambigua "*monopólica*", en el sentido de que la determinación del nivel de los salarios y del empleo no dependían sólo y directamente del mercado, ya que estaba organizada e institucionalizada como fruto de concesiones negociadas entre los interlocutores sociales y codificada con la activa intervención del Estado.

Las características esenciales de la *relación salarial "fordista"* son las siguientes: los ajustes entre la producción y la demanda social se hacen de manera más rígida por causa de las formas institucionales adoptadas, que proporciona una mayor estabilidad macroeconómica; las estructuras monopólicas tienen una importancia creciente en virtud de las tendencias a la

concentración y centralización, y al desarrollo de la acción planificadora del Estado; predomina una moneda de crédito de curso forzoso; los salarios se fijan por medio de las convenciones colectivas de trabajo, o tomando como base la determinación de salarios mínimos por parte del Estado, y se ajustan periódicamente y de manera casi automática en función del crecimiento esperado de la productividad y de las variaciones en el costo de vida; la consolidación de la relación salarial fordista provoca un cambio, no sólo en el proceso de trabajo, sino también una modificación sustancial en las normas de vida y de consumo; la producción masiva y en series largas de productos homogéneos genera economías crecientes de escala, aumenta la productividad aparente del trabajo y se establece una distribución de las ganancias de productividad mediante conflictos y/o la negociación, que estimula la demanda y genera un crecimiento económico sostenido y estable que los regulacionistas denominan el "círculo virtuoso"; se constata para un gran número de ramas de actividad, la existencia de una cierta estabilidad relativa de la estructura y jerarquía de los salarios; la estabilidad en el empleo está protegida por medio de prohibiciones o restricciones legales para despedir colectivamente al personal por causas económicas o por una decisión empresarial arbitraria, y por la fijación del preaviso y fuertes indemnizaciones monetarias a pagar en ese caso por los empresarios; la proporción de los salarios indirectos adquiere una importancia cada vez mayor dentro de la remuneración total de los asalariados y se consolida un sistema complejo e integrado de seguridad social, que diera lugar al llamado "Estado Providencia", y a la determinación del salario nominal en términos macroeconómicos, no como resultante de los mecanismos competitivos del mercado.

Crisis de la relación salarial y nuevas formas de organización del trabajo

Los regulacionistas coinciden en postular que, como consecuencia de la presente crisis del régimen de acumulación, emergen *nuevas formas de organización del trabajo* (cuya enumeración es extensa: neotaylorismo, neofordismo, postfordismo, toyotismo, ohnismo, sonysmo, etc.) y convenciones colectivas que se negocian a un nivel cada vez más descentralizado teniendo en cuenta la situación específica de las empresas. Se estaría entonces configurando en los países más industrializados una vuelta a formas competitivas.

Estos cambios se dan simultáneamente con profundas transformaciones en la organización de las empresas y de la producción, por ejemplo: las organizaciones productivas son cada vez

más complejas, y esto hace ineficiente la modalidad taylorista, pues se requiere el involucramiento de los asalariados y formas de adopción de las decisiones y de coordinación más flexibles; de la organización empresarial concentrada y estructurada verticalmente, se pasa a formas descentralizadas y desconcentradas donde predomina la coordinación horizontal, que permiten adoptar más rápidamente las decisiones para hacer frente a las variaciones del mercado y controlar la calidad; de un poder económico y decisonal concentrado jerárquicamente dentro de la empresa, a la descentralización y a la delegación de poder en la realización de las tareas, y a un mayor margen de autonomía para ejecutarlas, aunque sometiendo al trabajador a un control más severo en cuanto a los resultados; del trabajo prescrito a ejecutar en un tiempo dado, que exige la obediencia a lo que ha sido concebido, se pasa a la actividad, al trabajo real, que para ser eficaz debe hacerse a conciencia y de manera creativa, autónoma y responsable por parte de quienes lo ejecutan; del trabajo pensado y asignado a cada individuo por la autoridad jerárquica, al trabajo concebido como una actividad colectiva, donde predomina la cooperación horizontal; el “nuevo trabajador” debe seguir adquiriendo conocimientos y experiencia, tener una actitud favorable hacia el trabajo en equipo y poseer además competencias para analizar y comprender los problemas, anticipar los incidentes a fin de prevenirlos, ser comunicativo y transferir conocimientos al resto del colectivo de trabajo; ser capaz de adoptar decisiones que aseguren la continuidad del proceso productivo; de una organización estable que reposa sobre fuerza de trabajo ya calificada, se pasa a una organización evolutiva que para ser eficaz y competitiva requiere de manera permanente calificar al personal y movilizar su saber productivo acumulado, con lo cual la empresa adopta la forma de un espacio de aprendizaje; la relación de empleo se hace cada vez más heterogénea y se multiplican las formas particulares de empleo que no se basan en el trabajo a tiempo completo, con estabilidad y contratos de duración indeterminada; los trabajadores pasan a estar muy expuestos a las exigencias de los empleadores y a la responsabilidad directa que se les asigna en cuanto a la coordinación de la eficiencia de la producción; a largo plazo, las restricciones y límites impuestos al trabajador serían menos inflexibles, pero generarán tensiones por causa de la incertidumbre que pesa sobre la marcha de la misma, el mercado de trabajo, su lugar y estatuto dentro de la empresa, ante el debilitamiento de la acción sindical; los salarios se indexan cada vez menos automáticamente con respecto a la inflación, son heterogéneos y tienen cada vez más en cuenta los resultados

del trabajo, procurando implicar y motivar a los trabajadores; los salarios según sectores y ramas de actividad son cada vez más heterogéneos dentro de la economía nacional y dependen de las condiciones locales, de la rama de actividad y de la empresa; además, en momentos de crisis no se duda en negociar e incluso aceptar su reducción, para asegurar la permanencia del empleo; los riesgos de la incertidumbre sobre la marcha de la economía se trasladan desde los empresarios hacia los asalariados, introduciendo la flexibilidad laboral para ajustar el uso de la fuerza de trabajo en función del nivel de actividad.

Por último, las fórmulas adoptadas para determinar y ajustar los salarios también varían con respecto a lo que sucedía en el pasado y su tipología se diversifica según la forma de articulación de los criterios e indicadores utilizados, por ejemplo: la masa salarial de la que dispone la empresa; la clasificación del puesto de trabajo en función de sus requerimientos; las calificaciones y diplomas de los asalariados en el momento de su reclutamiento; los aumentos generalizados en función de la tasa de inflación pasada; los resultados obtenidos individual o colectivamente en términos de productividad y calidad; la evaluación del desempeño individual, el comportamiento y el grado de involucramiento; las competencias individuales y colectivas y la situación del mercado de trabajo.

El salario indirecto

El salario indirecto resulta de una intersección de los campos de acción del Estado y de la relación salarial y, cuando se ha desarrollado y consolidado, se desconecta parcialmente de la situación de trabajo y sus resultados, pues tiene vigencia incluso cuando los asalariados no trabajen por estar desocupados o enfermos, o cuando ya estén jubilados.

Como la reproducción de la fuerza de trabajo no es un proceso que se limita al trabajador en un momento histórico puntual, sino que abarca toda su vida activa y la de su familia, el salario indirecto permite tener en cuenta la necesidad de reproducir a los asalariados como grupo social. El salario indirecto permite acceder a bienes y servicios cuyo consumo se organiza, al menos en parte, *fuera del mercado*, para satisfacer necesidades cuyo origen tiene un carácter social e histórico.

Su determinación es relativamente autónoma respecto del salario directo; por eso contribuye a estabilizar los ingresos de los asalariados, compensar sus variaciones, y por esa vía mantener la demanda global. Su consolidación y vigencia pueden generar una contradicción, puesto que

al asignar ingresos que no derivan del trabajo realizado, el salario directo pierde parte de su eficacia como instrumento empresario para incitar al trabajo y disciplinar a los trabajadores. En otros casos, cuando es administrado directamente por las empresas, el salario indirecto contribuye a estabilizar la fuerza de trabajo y a motivarla.

En las décadas de los ochenta y noventa el Estado, a pesar de la crisis fiscal, desarrolló otras modalidades de salario indirecto para combatir el desempleo persistente y elevado y se asistió a un proceso acelerado de mayor heterogeneización de las prestaciones sociales, a su individualización, a la estratificación diferenciada de los grupos beneficiarios, y a una cierta mercantilización de los servicios, mediante su privatización. El salario indirecto fue criticado desde el enfoque neoliberal, considerándolo un impuesto más y porque promovería el ocio, desalentaría el esfuerzo personal y la innovación, lo cual induciría pérdidas de competitividad en el nivel macroeconómico.

Las formas que adopta históricamente en cada país el salario indirecto y sus proyecciones futuras dependen de la intervención del Estado y esto a su vez de las reivindicaciones de los actores sociales.

Pero en los países con economías subdesarrolladas no se puede hablar propiamente de la existencia generalizada de una sola y misma forma de *relación salarial*, pues en estos países, una proporción elevada y creciente de la población económicamente activa no es asalariada, y decrece la proporción de los trabajadores empleados con contratos de duración indeterminada regulados por leyes laborales, por un Convenio Colectivo o un Estatuto Especial, que cuentan con la protección social y están sometidos a una relación salarial "estándar" de tipo capitalista. Pareciera que dichas tendencias van a continuar y a consolidarse en el futuro.

Volviendo a las nociones intermediarias propuestas por los regulacionistas, este conjunto de cinco "formas institucionales", que constituyen el modo de regulación de una economía, puede actuar de diversas maneras para dar lugar a la constitución de las "regularidades económicas" propias del régimen de acumulación, o bloquear su funcionamiento:

i) *imponiendo restricciones*: por medio de *leyes, reglas y reglamentos*, normas que tienen un carácter colectivo y se imponen coercitivamente a todos los habitantes de un territorio, con el objeto de obtener un comportamiento y resultados económicos coherentes con el régimen de acumulación del capital;

ii) *mediante negociaciones*: por medio de *convenciones y compromisos negociados* entre

los representantes de los grupos y clases sociales, a partir de la identificación de objetivos y de la defensa de sus propios intereses;

iii) *construyendo rutinas*: la influencia de un sistema de *valores comunes y de representaciones* vigentes en cada sociedad, provocan una codificación implícita y una cierta homogeneización de las conductas en cuanto a las expectativas individuales, las reglas de juego y el funcionamiento de la economía.

* * *

La conjunción de los mecanismos y regularidades que hacen posible los ajustes económicos y la reproducción del sistema productivo en su conjunto habida cuenta de las formas institucionales y de las estructuras económicas y sociales es decir el modo de funcionamiento global de un sistema, toma el nombre de regulación. Y no hay una sola y única forma de ajuste invariante e idéntica que se aplica a todo tipo de mercados, pues los ajustes económicos sobre cada uno de ellos para hacer frente a los desequilibrios, derivan de las instituciones y de las estructuras propias de cada formación social, dotadas de una cierta autonomía.

Las regularidades económicas y el régimen de acumulación

Otra categoría intermedia de análisis construida por los regulacionistas, es la de *régimen de acumulación*.

Este se presenta como un esquema o modelo de crecimiento de una economía nacional en una época dada y asigna importancia por igual a las condiciones de producción -productividad, rentabilidad, salarios- y a las condiciones de venta, -o sea de realización-, de las mercancías.

La TR ha utilizado el análisis de la acumulación en *secciones productivas*, pero modificando el modelo formulado por Marx. Algunos autores distinguen entre la sección de bienes de producción, la sección de bienes de consumo y finalmente una sección orientada hacia la exportación. Otros desagregan las secciones de la siguiente manera: bienes de producción; insumos y bienes intermedios semi-manufacturados; bienes de consumo no durables (destinados de manera directa a la reproducción de la fuerza de trabajo), productos que son destinados, en parte, a la exportación y finalmente los bienes de consumo durables, cuya producción y consumo masivos por parte de los asalariados caracterizan al fordismo.

Dentro de una estructura económica dada, el juego de las formas institucionales mencionadas en los párrafos precedentes, está en el origen del conjunto de regularidades económicas

propias de cada formación social. Según Robert Boyer, esas regularidades económicas *"aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital y tienen, por hipótesis, la capacidad para absorber, anular o desplazar en el tiempo, los desequilibrios y las contradicciones que ese mismo régimen de acumulación va a engendrar naturalmente a causa de su propio dinamismo"*. La cuestión central que abordan los regulacionistas es la de saber *cómo un proceso tan contradictorio en sí mismo, vgr. el capitalista, pudo mantenerse, transformarse y tener éxito en el largo plazo*.

La TR ha identificado un cierto número de esas regularidades económicas a los efectos de explicar las modalidades y el ritmo de crecimiento de cada régimen de acumulación. Ellas son: *la articulación existente dentro del sistema productivo entre el modo de producción dominante y las diversas formas de organización de la actividad económica que no tienen la entidad de un modo de producción; la evolución de la organización de la producción dentro de las unidades económicas y la composición técnica del capital; la relación de los asalariados con los medios de producción; el horizonte temporal de valorización del capital*, fruto de las expectativas de los agentes económicos, que dan lugar a las diversas formas de gestión de la producción; *la distribución del valor producido*, entre la parte que corresponde a las remuneraciones de los asalariados, la que se apropian como ganancia los capitalistas y la que representan las transferencias asociadas con la relación rentística; esta distribución es la que crea las bases para la reproducción dinámica de las clases y grupos sociales, y *la dimensión y composición de la demanda social* (según secciones productivas: bienes de consumo durables y no-durables, productos intermedios, y bienes de producción) que sirve de fundamento a la evolución tendencial de las capacidades de producción.

Los mecanismos y regularidades económicas, que permiten la formación, apropiación y utilización de los excedentes, son los que aseguran en el largo plazo la adecuación relativa del dinamismo de la producción y del consumo, y dan lugar a un régimen específico de acumulación del capital. *Pero la continuidad o la ruptura del régimen de acumulación en un determinado período es, en última instancia, el resultado del funcionamiento de las formas institucionales antes mencionadas y de su influencia sobre esas regularidades*.

Régimen de productividad y régimen de demanda

Robert Boyer insiste en que son factores endógenos los que explican el régimen de productividad y el régimen de demanda.

Se denomina *régimen de productividad* a la relación que se establece entre las tasas de crecimiento de la productividad aparente del trabajo y de la producción, dando por sentado que el crecimiento económico es la variable que conduce, en lo fundamental, la evolución de la productividad a mediano plazo, como surge de la Ley de Kaldor-Verdoorn.

El incremento de la productividad sería función de varios factores: crecimiento de la producción logrado mediante economías de escala, incorporación de innovaciones tecnológicas que aumentan la productividad del trabajo y mejoran la calidad de los productos brindando más satisfacción a los consumidores, cambios en la organización de la producción y del trabajo así como de las formas de gestión de la fuerza de trabajo, el aprendizaje del progreso técnico y la especialización que permite la división social y técnica del trabajo.

Pueden distinguirse dos modalidades de régimen: por una parte, un *régimen de productividad "clásico,"* con rendimientos de escala débiles, con una determinación de las inversiones en función de las tasas de ganancia y una fijación competitiva de los salarios, y por otra parte, un *régimen de productividad "fordista,"* con importantes rendimientos de escala, inversiones determinadas por la demanda y salarios elevados que evolucionan en función de las ganancias de productividad.

El régimen de demanda, por su parte, establece una relación entre la evolución de la demanda global y el mejoramiento de la productividad aparente del trabajo, afirmando que en última instancia la demanda está impulsada por la productividad, vía los efectos directos de esta última sobre los ingresos distribuidos.

Los trabajos originales de M. Aglietta sobre la economía norteamericana permitieron distinguir al menos dos tipos de regímenes de acumulación.

El régimen de acumulación extensivo es aquel donde una parte de la reproducción de la fuerza de trabajo asalariada se efectúa total o parcialmente fuera de la lógica o "esfera" capitalista (por ejemplo: pequeña producción mercantil, empresa familiar agrícola) y en el cual la generación del excedente económico, no resulta de mayores inversiones en bienes de producción, ni de la incorporación masiva del cambio científico y tecnológico. El modo de producción capitalista se expande dentro del territorio nacional y penetra progresivamente en

nuevas ramas y mercados, pero sin modificar de manera importante las anteriores condiciones de producción, ni la eficacia del trabajo o del capital.

En este régimen, el incremento del valor de la producción proviene esencialmente del crecimiento del número de los asalariados, de la mayor duración del tiempo de trabajo (medido en horas, jornadas, meses, años de vida activa), de la instauración del trabajo por turnos y de moderados crecimientos de la productividad; pero sobre todo, de la intensificación del trabajo como consecuencia de su racionalización (la introducción de la llamada "organización científica del trabajo"). En otras palabras, utilizando conceptos de la teoría del valor, predominaría el plus valor absoluto como fuente generadora del excedente económico.

Por el contrario, *el régimen de acumulación de tipo intensivo* se caracteriza por ser el resultado de la racionalización de la producción y del trabajo, de la difusión generalizada del taylorismo y de la penetración de la norma de producción fordista, que conllevan la mecanización y el incremento de la composición orgánica del capital. En los sectores y ramas más dinámicas, el crecimiento de la tasa de productividad se logra mediante nuevas inversiones y por la introducción, adaptación y difusión acelerada y relativamente generalizada del cambio científico y técnico que, a su vez, dan lugar a nuevos procesos productivos, más que a la generación de nuevos productos. Los bienes y servicios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo se adquieren en el mercado. Las ganancias de productividad se reparten siguiendo una cierta proporción entre las tasas de ganancia y los salarios reales, haciendo posible la reducción de la jornada de trabajo sin disminución de la producción y permitiendo a los asalariados compensar la inflación e incrementar los salarios reales, pactados mediante convenios colectivos de trabajo que desde las ramas de actividad más dinámicas se difunden hacia el resto de los sectores, generando una nueva norma de consumo entre los asalariados, caracterizada por su acceso generalizado a los bienes de consumo durables. En este caso, predominaría el plus valor relativo.

Ambos regímenes de acumulación pueden darse con o sin *consumo masivo*, y su transición de uno a otro no sucede de manera inmediata y necesaria.

Las crisis de cada régimen de acumulación del capital se producen cuando al interrumpirse el funcionamiento de las regularidades se genera un bloqueo de los mecanismos de reproducción del sistema en su conjunto, y dicho proceso entra en contradicción con las formas institucionales. Ahora bien, esta dirección causal desde el régimen de acumulación

hacia las regularidades económicas no es unívoca.

Pero la existencia de las crisis de un determinado régimen de acumulación no significa necesariamente que, como resultado inmediato, se instaure otro modo de producción. No sucede así precisamente porque existen las posibilidades de regulación. El modo de producción capitalista es tal vez el que ha dado más ejemplos de adaptación en esta materia.

Los cambios de los modos de regulación y regímenes de acumulación

En el nivel internacional pueden existir en una misma época variedades nacionales de regímenes de acumulación, en cuya configuración las formas institucionales juegan un papel decisivo. Además, históricamente se ha constatado que dentro de un país es posible la transición de un *régimen de acumulación* a otro, que generalmente de carácter más intensivo, como resultado de una crisis, e implica -previa o posteriormente- la modificación de las formas institucionales. Cuando eso sucede, los cambios están acompañados o precedidos por innovaciones tecnológicas y organizacionales relevantes, que pueden dar lugar a un nuevo paradigma productivo, y por lo general modificar sustancialmente la organización de las empresas, de la producción y del trabajo y los modos de gestión de la fuerza de trabajo. El conjunto de esos cambios dan normalmente como resultado un aumento en las tasas de crecimiento de la productividad, de las tasas de ganancia y de los salarios reales. En un país dado y en una misma época, es posible incluso que aspectos parciales de los dos regímenes de acumulación mencionados anteriormente se dan juntos durante un largo tiempo -coexistiendo de manera complementaria, combinada, o incluso contradictoria- dentro de un sector o una rama de actividad, debido a la heterogeneidad estructural y la segmentación de los mercados.

El fordismo, los treinta años gloriosos y la crisis de los años setenta.

El fordismo es el régimen de acumulación que ha sido más formalizado por los regulacionistas a partir de la tesis "fundacional" de M. Aglietta y las investigaciones de Robert Boyer y Benjamin Coriat. Su denominación tiene en cuenta los trabajos precursores de A. Gramsci y la experiencia de Henry Ford en los Estados Unidos. El régimen de acumulación "fordista" se basa en el funcionamiento de *dos círculos virtuosos*:

1º) *El crecimiento del salario real se produce de manera proporcional al de la productividad aparente del trabajo, generando un crecimiento regular de la demanda para los*

bienes de consumo durable, lo cual requiere el desarrollo de la producción masiva, gracias a ello se pueden obtener rendimientos crecientes de escala. La adecuada distribución proporcional de las ganancias de productividad entre capital y trabajo es lo que permite establecer un *círculo virtuoso acumulativo*.

2º) *La constancia de la parte de los salarios en la distribución del ingreso* tiene como contrapartida igualmente la constancia de las tasas de ganancia, con las cuales se autofinancian las inversiones para racionalizar la producción y expandirla. La racionalización y las nuevas inversiones permiten el crecimiento de la productividad aparente del trabajo, y esto a su vez eleva las tasas de ganancia. Para que el proceso perdure en el largo plazo es necesario que la tasa de crecimiento de la productividad del capital sea constante pues si disminuyera, la tasa de ganancias evolucionaría de manera menos rápida que la del stock de capital, y a término ésta haría disminuir la rentabilidad del capital.

Sus características...

Las características específicas del régimen de acumulación fordista, según la experiencia norteamericana que sirvió de base para su definición, fueron las siguientes: generalización de un proceso de trabajo con modalidades heredadas del taylorismo, instaurando las cadenas de montaje para tareas de ensamblaje (A. Lipietz define al fordismo como "taylorismo más mecanización"); fuerte incremento de la composición orgánica del capital y de la mecanización, en virtud de lo cual la división social y técnica del proceso de trabajo se intensifican; el nuevo régimen de acumulación parte de la gran empresa de ensamblaje y desde allí se extiende de manera irregular y por saltos, al resto del sistema productivo; se establece un compromiso entre el capital y el trabajo, que codifica la redistribución de los incrementos de productividad logrados gracias a la aceptación de la organización científica del trabajo; debido al pleno empleo, la afiliaciones y el poder de las organizaciones sindicales se incrementan, lo cual permite su participación activa en la negociación de los convenios colectivos de trabajo y demandar su periódico ajuste; el salario nominal se hace cada vez menos sensible con respecto al nivel de la desocupación, y se indexa con respecto a la evolución del costo de vida del período pasado y con las previsiones en cuanto al incremento esperado de la productividad; la política de otorgar altos salarios comienza en el sector privado y desde allí se extiende al sector público y a las empresas del Estado; predomina la

gran empresa y la competencia monopólica u oligopólica, y en lugar de una "guerra de precios", la competencia se basa en la propaganda y en una escasa diferenciación del producto; pocas ramas de actividad y sectores continúan manifestando una flexibilidad productiva en cuanto a los precios que aseguren el equilibrio entre la oferta y la demanda; las fluctuaciones cíclicas se atenúan, puesto que las formas institucionales habían codificado una evolución sensiblemente paralela entre la producción y el consumo, basándose en el salario indirecto y en las compras a crédito, con tasas de interés reales muy bajas o incluso negativas; se constituye un régimen monetario fundado en la moneda de curso forzoso y una economía del endeudamiento, lo que con el tiempo da como resultado la inflación; el Estado salió de la Segunda Guerra Mundial legitimado y con mayor poder para intervenir codificando durante varias décadas las relaciones sociales fundamentales y las formas institucionales, pero además, en un contexto de dominación hegemónica norteamericana, los acuerdos de Bretton Woods se construyeron teniendo en cuenta predominantemente los intereses norteamericanos y por eso se eliminaron las restricciones para que este régimen de acumulación que rápidamente pasó a ser dominante en los EE.UU., se difundiera a otros países.

... y su crisis

La crisis del régimen de acumulación fordista que se manifestó en los Estados Unidos desde fines de la década de los sesenta y luego en Francia y otros países de Europa Occidental a comienzos de los setenta, ha sido interpretada por la TR y la SSA como una *crisis endógena*, provocada por la tendencia a la caída en las tasas de crecimiento de la productividad, a pesar del incremento de la composición orgánica del capital, debido al desencadenamiento de fuerzas originadas en los fundamentos del mismo modelo de desarrollo.

El gigantismo de las instalaciones y la sobreacumulación encarecieron el costo de producción porque, además del aumento de capitales, requieren una mayor cantidad de trabajo indirecto (capataces, supervisores, mandos medios) con el propósito de controlar el proceso de trabajo. La tasa de crecimiento de la productividad siguió una evolución de tipo logístico, pues la mecanización excesiva dentro de las firmas dificultaba la coordinación y la cooperación, generaba incidentes que interrumpían el proceso productivo y comprometían la calidad. El rápido proceso de incorporación de innovaciones tecnológicas en la industria contribuye a la obsolescencia acelerada del capital y exige fuertes amortizaciones y los empresarios procuran

compensarlas transfiriendo los mayores costos a los precios, dando lugar a una inflación de tipo estructural. Ante la caída de las tasas de ganancia se reduce la inversión, comprometiendo aún más la productividad futura y poniendo en cuestión el compromiso capital-trabajo al frenar el crecimiento del salario real. Los asalariados son presionados a hacer concesiones en materia de salarios y de derechos laborales para conservar el empleo, y el mercado de trabajo adopta modalidades cada vez más competitivas; los salarios son cada vez más sensibles a la desocupación y se amplía la anterior jerarquía entre los salarios de una misma empresa o rama de actividad; en virtud de la nueva distribución funcional del ingreso, crece la diferencia entre los sectores más ricos y más pobres de la sociedad norteamericana. Para compensar el efecto inflacionario sobre sus salarios reales, las familias de menores ingresos recurren al crédito al consumo, a la prolongación de la jornada de trabajo (para cobrar horas extraordinarias) y al incremento de las tasas de actividad mediante la incorporación de otros miembros de la familia al mercado de trabajo. Esa estrategia de sobrevivencia es lo que atenúa los riesgos de tensión social. A su vez los bajos salarios reales no estimulan la implicación de los trabajadores en la empresa para aumentar la productividad y mejorar la calidad, con lo cual se debilitan las tasas de inversión productiva en favor de colocaciones financieras y disminuyó la tasa de crecimiento de la productividad. La economía norteamericana se desestabilizó y devino menos competitiva en el nivel internacional, perdiendo partes de mercado no sólo externo, sino también dentro de su propio espacio nacional, especialmente en cuanto a los bienes de consumo durables y los bienes de capital, lo que generó un déficit del comercio exterior. La apertura de la economía permitió la competencia de los nuevos países emergentes con respecto a los productos industriales, provocando el cierre o la deslocalización hacia la frontera mexicana de las empresas intensivas en el uso de mano de obra que estaban más expuestas a la competencia nacional e internacional (las maquiladoras). Por otra parte, la caída de la demanda interna tuvo serias consecuencias en materia de empleo, lo cual unido a la inflación generó conflictos por la distribución del ingreso.

En los EE.UU., y durante aproximadamente dos décadas, se pasó desde un régimen de acumulación intensivo con consumo masivo por parte de los asalariados (la forma canónica del fordismo), a un régimen de acumulación extensivo, con consumo masivo, pero fuertemente diferenciado. La caída de la productividad durante varias décadas se explica al

mismo tiempo por el crecimiento del empleo en las actividades terciarias y de servicios y el estancamiento de los salarios reales debido a la inflación. Para mantener su antiguo nivel de vida, las familias más pobres tienen que recurrir al crédito para el consumo, prolongar la jornada de trabajo, o incrementar las tasas de actividad de jóvenes y de mujeres miembros de la familia, aunque difícilmente podrán alcanzar el nivel de vida de sus mayores.

Esta situación contrasta con la realidad europea pero los efectos se asemejan: en los países de la CEE la productividad y el proceso de mecanización y de incorporación del progreso técnico avanzan más lentamente que en el pasado, pero aún así crecerían a un ritmo más rápido que en el caso norteamericano; como consecuencia, sigue aumentando la productividad aparente del trabajo, se estanca el crecimiento del empleo, se incrementa rápidamente la desocupación, emerge nuevamente la pobreza y se expande la exclusión social.

La transición de los modos de desarrollo y la regulación del capitalismo: las trayectorias nacionales y emergencia de nuevos paradigmas y modelos productivos

Para la TR la transición desde un *modo de regulación* hacia otro es posible como resultado de una transformación de las formas institucionales, de la emergencia de crisis planteadas en ese nivel, y a menudo provoca una modificación de los mecanismos y regularidades económicas. La naturaleza y dimensión de esas crisis son muy heterogéneas, porque dependen de la estructura económica de la cual surgen, propia de cada formación social. Las nuevas formas institucionales específicas no surgen de manera mecánica o fatal, ni están necesariamente pre-determinadas por el régimen de acumulación. Su emergencia y la consolidación de su configuración pueden llevar un cierto tiempo y el resultado final pone de manifiesto la correlación de fuerzas y las estrategias y objetivos de los actores sociales involucrados.

Las transiciones pueden durar cierto tiempo y sólo en teoría pueden concretarse de manera simultánea; en realidad se producen de manera secuencial.

Como resultado del aporte de los científicos políticos y geógrafos que adhirieron a esta escuela de pensamiento, la TR ha abordado recientemente el problema de los modos de regulación del espacio urbano y sus dimensiones regionales. Ante la ruptura de la integración vertical de la producción industrial heredada del fordismo. M. Piore y Ch. Sabel desarrollaron esa idea de Marshall propugnando la *especialización flexible* de las pequeñas y medianas empresas

gracias a la introducción de las nuevas tecnologías en el nivel descentralizado, la polivalencia en materia de calificaciones profesionales, la flexibilidad y movilidad laboral dentro de las empresas y del territorio, el establecimiento de relaciones estables de subcontratación y con los proveedores, la constitución de redes de coordinación de las empresas y la reciprocidad entre ellas en el nivel del distrito. Varios geógrafos norteamericanos (Scott, Storper y Walker) pusieron de relieve la división del trabajo que se realizaba en el territorio y las ventajas resultantes de los procesos de descentralización, miniaturización de las empresas, desintegración vertical y la aglomeración de pequeñas empresas en un mismo distrito; esta última disminuiría los costos de transacción entre las firmas. La emergencia de las *tecnópolis* o *polos tecnológicos* en ciertos espacios se debe a la existencia de una política industrial "voluntarista" que establece relaciones de cooperación entre el sistema productivo, el medio universitario y el sistema científico y tecnológico en un mismo espacio y crea las condiciones para la emergencia de nuevas empresas de base tecnológica (partiendo de los almácigos o invernaderos de empresas). El territorio deviene así un medio innovador que atrae nuevas inversiones, favorece la creación de empresas y la difusión de la innovación tecnológica entre ellas. La dimensión espacial de las relaciones entre las unidades productivas se denomina *red* y la "*gobernancia*" es el modo de regulación de esas relaciones, combinando diversas formas: jerárquica, subcontratación, asociación, flexibilidad, cooperación entre firmas, etc.

El modo de desarrollo

La articulación específica de un régimen de acumulación del capital y de un modo de regulación dentro de cada formación social, da lugar a la constitución de un *modo de desarrollo*.

De acuerdo con la especificidad nacional y como pueden existir y sucederse diversos regímenes de acumulación y modos de regulación, los modos de desarrollo resultan bastante diversos. Por consiguiente, las crisis del modo de desarrollo son el resultado de las modificaciones que intervienen los niveles del régimen de acumulación y/o del modo de regulación.

Según la TR se denomina *trayectoria nacional* al resultado de la dinámica endógena y de la respuesta de un sistema productivo a las variaciones a mediano o largo plazo de la economía nacional, caracterizada por un régimen de acumulación y formas institucionales específicas.

¿Cuáles son las nuevas orientaciones de la teoría de la Regulación?

Es conocida la aceptación que ganando su interpretación holista de la crisis económica desencadenada a comienzos de la década de 1970 y su cuestionamiento en el nivel micro y macro-económico de la aplicación del consenso de Washington: privatizaciones, desregulación, apertura del comercio internacional, promoción del ingreso de capital extranjero, reducción del déficit fiscal para controlar la inflación, revalorización del papel del mercado como asignador óptimo de los recursos, moderación salarial y estímulo a la rentabilidad de las empresas como medio para estimular la inversión.

Antes que pronosticar la inminente y estrepitosa caída del modo de producción capitalista, cada vez que se desencadena una crisis financiera internacional, desde la TR anunciaron tempranamente el derrumbe de las economías que habían instaurado diversas versiones del socialismo real, así como las actuales transformaciones operadas en los países que actualmente se proclaman socialistas (China, Vietnam, Cuba, entre otros) debido a la penetración de empresas transnacionales que van transformando las estructuras productivas, generando una fuerte segmentación y la emergencia de fenómenos de desempleo, informalidad y pobreza.

Con respecto a los países capitalistas industrializados, la TR afirma la emergencia de un nuevo paradigma productivo para hacer frente a la crisis. Pero también postulan que se produjo un cambio importante en la jerarquía de las cinco formas institucionales, que anteriormente se articulaban alrededor de un núcleo, la relación salarial, que desde el Estado imponía su lógica a las demás. Las mismas están ahora dominadas por la mundialización de la lógica de producción y acumulación capitalista, por la financiarización de la economía (predominio del sector financiero sobre la economía real) y el papel de los monopolios u oligopolios, representados por las empresas transnacionales, nuevos actores de la economía mundial, por encima de las naciones.

El otro cambio que observaron en el régimen de acumulación es la emergencia de nuevos modelos productivos dentro del modo de producción capitalista, que se han ido diversificando y no convergiendo hacia un único y mejor modelo, como afirmaban los neoclásicos, abriendo de este modo una línea importante de investigación a partir de lo ocurrido en las grandes empresas transnacionales de la industria automotriz. Las investigaciones comparativas en el nivel internacional emprendidas por el GERPISA y

conducidas por M. Freyssenet y Robert Boyer han dado lugar a varias publicaciones sobre los modelos productivos. Concluyen que en esa rama no hay una sola y única manera de lograr un excedente cualquiera sea el país, sino una tipología de ocho híbridos modelos productivos, que combinan la reducción de costos, la producción en grandes volúmenes, la flexibilidad productiva, el mejoramiento permanente de la calidad, el aumento de la gama de variedad de los productos y la incorporación de innovaciones de productos para satisfacer las demandas de los clientes y usuarios. En cada uno de esos modelos la relación salarial juega un papel determinante. Es obvio que dichos modelos difícilmente podrán ser adoptados tal cual y de manera autónoma por las pequeñas y medianas empresas, pero ellas deberán adaptarse cuando se articulen con aquellas empresas por vía de la descentralización, la tercerización y la subcontratación.

Se trataría ahora de un “capitalismo patrimonial”, mundializado, dominado por el sistema financiero, donde los fondos de pensión son los capitalistas institucionales más importantes que buscan involucrar a los asalariados, integrarlos a la lógica empresarial y reducir sus presiones por aumentos salariales mediante la distribución de acciones o participación en el capital y estableciendo incrementos de la remuneración para los altos ejecutivos por medio de las “stop-options”, que explican los escándalos en transnacionales como Emron, Xerox, Vivendi, etc., apoyados paradójicamente por empresas de auditoría tal el caso de Arthur Andersen, en la tarea de enmascarar balances y hacer fraudes fiscales que condujeron varias de esas empresas a la quiebra.

Otro de los cambios operados fue la revalorización del proceso de cambio científico y tecnológico, concentrado en las NTIC, incorporando el aporte de los evolucionistas neo schumpeterianos. Esto dio lugar a una versión regulacionista de los sistemas nacionales de innovación y producción, que a las variables “tecnológicas duras” adicionan cambios en la organización de las empresas, de la producción, de los procesos de trabajo y en los modos de gestionar la fuerza de trabajo. Pero las anteriores críticas al taylorismo y al fordismo se mantienen, recordando su impacto negativo sobre las condiciones y medio ambiente de trabajo y su carácter explotador (extracción de plus valor absoluto y/o relativo) y se profundizaron debido a que frenan la creatividad, desconocen el saber productivo acumulado en el colectivo de trabajo, obstaculizan la comunicación horizontal y la transferencia de las innovaciones.

Las transformaciones ocurridas desde mediados de los años ochenta en los países del “socialismo real” y sus dificultades para instaurar una economía capitalista centrada en el mercado (objetivo fijado como condición necesaria y previa para recibir ayudas por parte de las instituciones financieras internacionales), fortalecieron sus hipótesis de que el mercado es una institución social, una forma institucional que no se instituye a sí misma. El capitalismo no excluye, sino que necesita instituciones para continuar funcionando y desarrollarse. Las mismas no son un obstáculo a la existencia del mercado como postulaban los neoclásicos.

La persistencia del desempleo masivo en los países europeos, en contradicción con las bajas tasas de desempleo en Japón y Estados Unidos, despertaron el interés por el estudio del mercado de trabajo, y elaboraron una teoría original al respecto, construyendo los conceptos de régimen de productividad y régimen de demanda, postulando que el desempleo no es un fenómeno voluntario ocasionado por la preferencia por el ocio y la voluntad de no trabajar, sino que es fundamentalmente de naturaleza involuntaria (coinciden con Keynes) al afirmar que el desempleo no es una consecuencia necesaria de la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales (lo que coincide con los evolucionistas).

Los desequilibrios ecológicos son visualizados como una expresión planetaria del fordismo, por el uso intensivo de los recursos naturales no renovables y de la energía, por seguir una lógica productivista para producir en gran escala bienes de consumo masivo y reducir así los costos unitarios, por procurar instaurar un modelo consumista y una norma de vida similar a la vigente en los países donde rige el capitalismo neo-liberal. De allí la participación de los regulacionistas en los movimientos y partidos “verdes”: es el caso de Alain Lipietz, como diputado europeo en representación de esos partidos.

* * *

La TR no se ha propuesto como objetivos centrales el estudio de la coyuntura, la formulación de políticas económicas específicas, la creación de nuevas instituciones o la generación de nuevas regularidades económicas, pero sus fundadores han identificado una serie de modelos alternativos al Fordismo (decir cuales y definirlos), siempre dentro del MPC. Su aporte se sitúa en el plano del análisis para comprender las causas y el sentido de la evolución histórica de los sistemas productivos nacionales y de su relación con la economía internacional, las condiciones para que dentro de un modo de desarrollo específico exista una coherencia entre las formas institucionales y el régimen de acumulación. Esta es la condición necesaria para

que un modo de desarrollo perdure en el tiempo hasta que, por su propia dinámica endógena, el mismo entre en crisis e ingrese en la fase de agotamiento.

* Doctor en Economía del Trabajo (Univ. Paris I), Investigador Superior del CONICET, Profesor en las Universidades de La Plata y Buenos Aires, Director del CEIL-PIETTE y de la Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo de la Universidad de Buenos Aires.

Bibliografía

La teoría en su conjunto

Aglietta M. 1976 *Régulation et crise du capitalisme: l'expérience des Etats-Unis*, (Calmann-Lévy, París).

Aglietta Michel 1997 (1976) *Régulation et crises du capitalisme* (Paris : Odile Jacob) Réédition, Nouvelle préface.

Boyer R., Saillard Y. (dir.) 1998 *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998 Vol. 3.

Boyer, Robert 1998 "Aux origines de la Théorie de la Régulation", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Boyer, Robert 1998 "Vers une théorie des institutions économiques?", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Boyer, Robert: 1989 *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, (Buenos Aires: Ed. Area de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT, CEIL/CONICET, CREDAL/CNRS, Humanitas, Bs. As).

Boyer, Robert (1978) "Les salaires en longue période", in *Economie et Statistique, Revue de l' INSEE, La Documentation* (Française, Paris), Nro. 103, septiembere.

CEPREMAP-CORDES 1977 *Approches de l'inflation: l'exemple français*, Benassy J.-P., Boyer R., Gelpi R.-M., Lipietz A., Mistral J., Munoz J., Ominami C., Rapport de la convention de recherche N° 22/176, tome III, décembre, 1977, in: *Recherches Economiques et Sociales*, N° 12, La Documentation française, Octobre 1978.

De Bernis, Gérard Destanne 1987 *El capitalismo contemporáneo. Regulación y crisis*, (México: Editorial Nuestro Tiempo).

Favereau, Olivier 1998 "Conventions et régulation", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CB) Vol. 3.

Eymard-Duvernay, François (comp.) 1994 *Economía de las Convenciones*, (Buenos Aires: Ed. Asociación Trabajo y Sociedad PIETTE/CONICET, PRONATTE/SECYT, CREDAL/CNRS).

Jessop, Bob 1990 *State Theory. Putting the Capitalist State in its Place*, (Londres: Polity Press).

Keynes, John Maynard 1936 *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London:Macmillan).

Mazier, Jacques, Basle, Maurice, Vidal, Jean-François 1993 "Répartition des revenus, sections productives et reproduction d'ensemble", in: *Quand les crises durent*, (2ème édition, Economica).

Orlean, André (Ed.) 1994 *L'économie des conventions* (Paris : Presses Universitaires de France).

Las formas institucionales y el modo de regulación

Aglietta, Michel, Orlean, André 1982 *La violence de la monnaie* (Paris: PUF).

André, Christine 1995 "État-providence et compromis institutionnalisés. Des origines à la crise contemporaine", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Benassy, Jean Pascal, Boyer Robert, GELPI Rosa-Maria 1979 "Régulation des économies capitalistes et inflation", in *Revue Economique* (Paris) Mayo, Vol. 30: 3.

Billaudot, Bernard 1995 "Formes institutionnelles et macro-économie" en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol.3.

Billaudot, Bernard 1993 *Problématique et méthodes de l'économie appliquée: l'approche regulationniste institutionnel ou théorie regulationniste de la production*, cours de tronc commun (DEA Economie Appliquée : EDIT Grenoble).

Boyer, Robert 1978 "Les salaires en longue période", in: *Economie et statistique, Falta Cd. De publicación* N° 103, Septiembre.

Delorme, Robert 1998 "L'Etat Relationnel Intégré Complexe (ERIC)", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol.3.

Leroy, Claude 1998 "Les salaires en longue période", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Mistral, Jacques 1986 "Régime international et trajectoires nationales", in: BoyerRobert(ed), *Capitalismes fin de siècle, Presses* (Paris : Universitaires).

Saillard, Yves, 1995 "Le salaire indirect", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Théret, Bruno, 1992^a *Régimes économiques de l'ordre politique: esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat* (Paris : PUF).

El régimen de acumulación

Basle, M. , Mazier, J. y Vidal, J. 1994 "*Quand les crises durent*", Economica, Paris, seconde édition. Bowles, Samuel, BOYER Robert (1995), "Wages, Aggregate Demand, and Employment in an Open Economy : A Theoretical and Empirical Investigation", in: Epstein

Gerald, Gintis Herbert, (Oxford University Press: *Macroeconomic Policy after the Conservative Era: Studies in Investment, Saving and Finance*).

Boyer, R. y Mistral, J. 1978 "*Accumulation, Inflation, Crises,*" (Paris : PUF).

Boyer, Robert 1979 "La crise actuelle: une mise au point en perspective historique. Quelques réflexions à partir d'une analyse du capitalisme français en longue période", in: *Critiques de l'économie politique* (Paris) N° 7-8, nouvelle série, avril-septembre.

Juilliard, Michel 1993 Un schéma de reproduction pour l'économie des Etats-Unis:1948-1980, Berne, (Suiza: Edit. Peter Lang).

Lordon, F. 1995 "Formaliser la dynamique et les crises régulationnistes", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998 3 Vol.3.

Petit, Pascal, 1998 "De la croissance cumulative à la théorie de la régulation" en:

Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires:Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol.3

Los procesos de trabajo y la relación salarial

Bertrand, Hugues 1995 "Rapport salarial et système d'emploi", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol.3.

Boyer R. 1986 *La flexibilité du travail en Europe* (Paris: La Découverte).

Boyer, Robert 1993b "*Labour institutions and economic growth. A survey and a regulationist approach*", in: Labour, (London) Vol. 7, N° 1, spring.

Boyer, Robert 1994b "*Ressources humaines, nouveaux modèles productifs et emploi*", in: Revue OCDE STI (Paris) Septembre.

Coriat B. (1991 *Penser à l'envers*, (Paris : Bourgeois) (Pensar al revés, México: Siglo XXI Editores; traducción castellana).

Coriat, B. y Weinstein, O. 1995 "*Les nouvelles théories de l'entreprise*," Le Livre de Poche, Références (Paris : Inédit, Librairie Générale Française).

Coriat, Benjamin 1978 *L'atelier et le chronomètre* (Paris : C. Bourgeois).

Freysenet M. 1974 *La division capitaliste du travail*, CSU. Reed. 1977 (Paris: Savelli).

Freysenet M. 1984 "Division du travail, taylorisme et automatisation: confusions, différences et enjeux", en de Montmollin M., Pastré O., *Le taylorism* (Paris : La Découverte).

Neffa, Julio C. 1998 *Los paradigmas taylorista y fordista y su crisis*, (Buenos Aires: Ed. Lumen /Trabajo y Sociedad/PIETTE, Bs. As).

Neffa, Julio C. 1990 *El proceso de trabajo y la economía de tiempo. Contribución al análisis crítico de K. Marx, F. W. Taylor y H. Ford*, (Buenos Aires :Ed. CREDAL/CNRS, Humanitas, Bs. As).

Neffa, Julio C. 1988 *Procesos de trabajo, nuevas tecnologías informatizadas y condiciones y medio ambiente de trabajo en la Argentina*, (Buenos Aires: Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT, CEIL/CONICET, Humanitas, Bs. As).

Reynaud, Bénédicte 1995 "Diversité et changement des règles salariales", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Reynaud, Bénédicte, 1990 "*Les modes de rémunération et le rapport salarial*", in: *Economie et Prévision*, (Paris) N° 92/93.

Estudios de diversos países desde el enfoque de la Regulación.

Aboites, Jaime 1989 *Industrialización y desarrollo agrícola en México* (México: Plaza y Valdés/UAM)

Aboites, J., Miotti, L. y Quenan, C. 1995 "Les approches régulationnistes et l'accumulation en Amérique Latine", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998 Vol. 3.

Bertoldi, M.1989 "*The Growth of Taiwanese Economy 1949-1989. Success and Open Problems of a Model of Growth*," *Review of Currency Law and International Economics*, (Londres) Vol. XXXIX N° 2.

Grando, Jean-Marc, Margirier, Gilles, Ruffieux, Bernard 1980 *Rapport salarial et compétitivité des économies nationales*. Thèse Grenoble II. (Francia: Université de Grenoble).

Gautié, Jérôme y Neffa, Julio C. 1999 *Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos*, (Buenos Aires: Ed. Lumen/Trabajo y Sociedad/PIETTE).

Neffa, Julio C. 1998 *Modos de regulación, regímenes de acumulación y su crisis en Argentina (1880-1996)* (Buenos Aires: Edit. EUDEBA/Trabajo y Sociedad/PIETTE).

Leroy, C. 1988 "*Un modèle de croissance de l'économie américaine (1900-1984)*"
Mémoire de DEA, EHESS (Paris) Septembre.

Los nuevos modelos productivos

Coriat, Benjamín y Dominique TADDÉI 1995 *Made in France: las nuevas dimensiones de la competitividad* (Buenos Aires: Alianza Editorial /Asociación Trabajo y Sociedad).

Boyer R., Durand J.P. 1998 *L'après-fordisme*, (Paris : Edit Syros).

Boyer R., Freyssenet M. 1995 "*Emergence de nouveaux modèles industriels. Hypothèses et démarche d'analyse*", (Paris: Edit. GERPISA) Actes du GERPISA, 15.

Boyer R., Freyssenet M. (en prensa), *Le monde qui a changé la machine* (Paris :Edit Syros).

Boyer, R. y Durand J. 1993 "*L' après fordisme*", (Paris :Edit Syros).

Coriat, Benjamin, Taddei, Dominique 1993 *Entreprise France*, Le livre de poche (Paris: Edit. Hachette).

Du Tertre, Christian 1989 *Technologie, flexibilité, emploi: une approche sectorielle du post-taylorisme* (Paris: Edit. L'Harmattan).

Durand J.P., Stewart P., Castillo J.J. (dir.) 1998 *L'avenir du travail à la chaîne* (Paris : Edit. La Découverte).

Stankiewicz, François (comp.) 1991 *Las estrategias de las empresas frente a los recursos humanos El post-taylorismo* (Buenos Aires: Ed. PROITTE/SECYT, CEIL/CONICET, CREDAL/CNRS, Humanitas).

Freyssenet M. 1995b "*La production réflexive, une alternative à la production de masse et à la production au plus juste?*", in *Sociologie du travail* (Paris), 3-95.

Neffa, Julio C. 2000 *¿Qué hacer para mejorar la competitividad de las PyME argentinas?* (Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE-CONICET).

Neffa, Julio C. (comp.) 1994 *Nuevo paradigma productivo, flexibilidad y respuestas sindicales en América Latina* (Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad, PIETTE/CONICET, PRONATTE/SECYT, CREDAL/CNRS)

Boyer, Robert y Michel Freyssenet 2001 *Los modelos productivos*, Trabajo y Sociedad, (Buenos Aires: CEIL-PIETTE, CONICET, IADE, Lumen-Humanitas)

Womack J.P., Jones D.T., Roos D. 1992 *Le système qui va changer le monde* (Paris : Edit Dunod).

Las innovaciones tecnológicas y organizacionales

Amable B., Barré R., Boyer 1997 *Les systèmes d'innovation à l'ère de la glogablisatión*, Economica/OST, París. (Buenos Aires: UNQ/CEIL-PIETTE-CONICET, en prensa).

Neffa, Julio C. 2001 *Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política*, (Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE).

Petit, P. 1994 "*Employment and Technological Change*," Handbook of the Economies of Innovation and Technological Change (Basil: Blackwell).

Petit, Pascal, 1994 "Technology and employment: main issues in a context of high unemployment", in: *Revue* (Paris) OCDE STI, Septembre 1994c .