

LA ESCUELA DE LA REGULACIÓN: TEORÍA E HISTORIA

Durante las últimas dos décadas la escuela francesa (o de París) de la Regulación Económica ha desarrollado una ambiciosa teoría histórico-económica que ha ejercido ya un gran impacto sobre los intentos de comprender el actual malestar del sistema capitalista y las transformaciones económicas que le acompañan¹. No es difícil explicar, dado este contexto, la favorable acogida que se la ha dispensado: la Teoría de la Regulación responde a la creencia, hoy día generalizada, de que la economía ortodoxa no ha sido capaz de interpretar satisfactoriamente los patrones reales de desarrollo, pasados o presentes, y de que, en particular, su tendencia al determinismo económico la incapacita para tener en cuenta de forma sistemática el modo en que las relaciones entre las clases, las formas institucionales y más en general la acción política, tal como se han desarrollado históricamente, han configurado la evolución de la economía capitalista. Los regulacionistas, en cambio, pretenden explícitamente ir

¹ Este artículo (*NLR* I/188, julio-agosto de 1991) no pretende ofrecer un inventario completo de las muy diferentes perspectivas que vienen apareciendo actualmente bajo la denominación «regulacionista», y menos aún revisar la miríada de trabajos de naturaleza empírica o teórica que afirman estar inspirados por una u otra versión de la Teoría de la Regulación. Nuestro propósito consiste más bien en evaluar, tan sistemáticamente como nos sea posible, una perspectiva realmente específica y coherente, que tiene como punto de partida la obra de Michel AGLIETTA *Régulation et crises du capitalisme* (París, Odile Jacob, 1976) —publicada en inglés con el título *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience* (Londres y Nueva York, New Left Books, 1979) y en castellano como *Regulación y crisis del capitalismo* (Madrid y México DF, Siglo XXI, 1979)—, y que prosiguen hoy día los estudios de Robert Boyer y Alain Lipietz, así como los de Benjamin Coriat, J. Mistral y otros autores. En consecuencia, nos hemos esforzado por presentar con el mayor detalle posible las ideas de esos autores. Una magnífica introducción a esta tendencia de la Teoría de la Regulación es la reseña de Mike Davis «Fordism» in *Crisis: A Review of Michel Aglietta's Régulation et crises: L'expérience des États Unis*, publicada en *Review* II, otoño de 1978 (Fernand Braudel Center, Binghamton). Deseamos expresar nuestro agradecimiento a Gérard Duménil y Dominique Lévy por sus valiosos comentarios y los datos que nos han proporcionado. Mark Glick desea hacer constar que su contribución a este trabajo se basa en gran medida en investigaciones anteriores llevadas a cabo junto a Duménil y Lévy. También nos sentimos muy agradecidos a Dick Walker por leer y comentar extensamente dos borradores sucesivos de este texto y por permitirnos hacer uso de varios artículos suyos todavía no publicados. También agradecemos a Perry Anderson, Mike Davis, Diane Elson y Mike Parker sus lecturas de los sucesivos borradores y sus valiosas sugerencias y críticas.

más allá de las verdades ahistóricas de la economía neoclásica. Su relación con los planteamientos marxistas es menos clara, aunque parece que su intención original consistía en entender cómo las redes de formas institucionales, durante las épocas sucesivas en que ejercieron su primacía, han afectado —o modificado— la expresión de las tendencias o leyes subyacentes de la acumulación capitalista tal y como han sido analizadas en la tradición marxista².

Los regulacionistas partieron metodológicamente de la idea de que el carácter genéricamente abstracto e ineficaz de gran parte de la teoría económica existente, así como la escasa teorización de la historia económica, deriva «por una parte de los insuficientes lazos entre la teoría y el análisis empírico y, por otra, de los métodos puramente deductivos e inductivos». Su objetivo fundamental consiste en establecer esos vínculos «construyendo una serie de modelos intermedios» para hacer la teoría históricamente más concreta y empíricamente más contrastable, y también más útil para la interpretación histórica³.

Los regulacionistas niegan, pues, que el modo de producción capitalista pueda entenderse en términos de un único conjunto de leyes invariables desde su nacimiento hasta su definitiva superación. Entienden por el contrario la historia del capitalismo como una sucesión de distintas fases, caracterizadas cada una de ellas por ciertas reformas estructurales históricamente desarrolladas y definidas socioinstitucionalmente, que dan lugar, mientras se mantienen, a tendencias económicas y pautas de comportamiento económico características. Existe, por consiguiente, una semejanza obvia con el proyecto marxista que concibe la historia, más en general, en términos de una serie de modos de producción históricamente desarrollados, caracterizado cada uno de ellos por una determinada estructura de las relaciones sociales de propiedad que da lugar, mientras se mantiene, a formas propias de comportamiento económico y leyes sistémicas de evolución. De hecho, los conceptos clave de esta escuela —*modo de regulación y régimen de acumulación*— funcionan en cierto modo con respecto a las fases mediante las que acotan la historia del

² La presentación original de Aglietta de la teoría de la regulación pretendía basarse sistemáticamente en la obra de Marx. Lipietz ha seguido más o menos esa línea, mientras que Boyer, en cambio, en su muy útil resumen de las principales tesis regulacionistas —«Technical Change and the Theory of “Regulation”», en G. Dosi *et al.* (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, 1988— pretende establecer «un nuevo marco teórico que combinaría una crítica de la ortodoxia marxista con una ampliación de las ideas macroeconómicas de Kalecki y Keynes, a fin de rejuvenecer una variante de las primeras teorías institucionales o históricas» (p. 70). Ahora bien, en otro pasaje Boyer dice: «Hacer uso de la historia a medio o largo plazo para enriquecer y elaborar ciertas intuiciones de Marx: ése es el objetivo de los planteamientos regulacionistas». (*La Théorie de la Régulation: Une Analyse Critique*, París, 1986, p. 41) [ed. cast.: *La teoría de la regulación*, Valencia, Institución Alfonso el Magnánimo, 1992].

³ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit., p. 70. Cf. R. Boyer, *La Théorie de la Régulation*, cit., pp. 36, 41.

capitalismo –que sus partidarios llaman *modos de desarrollo*– de modo parecido a como lo hacen los conceptos marxistas de *relaciones sociales de producción y fuerzas productivas* con respecto a los *modos de producción* de la teoría marxista. Además, así como ciertos teóricos marxistas recientes rechazan la idea de que las estructuras sociales de propiedad fundamentales que constituyen un modo de producción estén determinadas tecnológicamente o económicamente o sigan un patrón evolutivo lineal, los regulacionistas insisten de modo similar en que las formas estructurales que constituyen sus modos (o fases) de desarrollo de la historia del capitalismo deben entenderse como resultado, en gran medida, de luchas políticas y de clase.

El objetivo de este artículo consiste en analizar y evaluar la teoría regulacionista en términos de sus propias pretensiones, examinando, teórica e históricamente, los vínculos conceptuales que sus distintos defensores han establecido entre la teoría y la historia económica, y específicamente la serie de «modelos intermedios» con los que han tratado de entender el desarrollo capitalista. Comencemos, pues, repasando los conceptos básicos y los principales resultados teórico-históricos de esta Escuela.

CONCEPTOS BÁSICOS Y RESULTADOS FUNDAMENTALES

Cada régimen de acumulación representa un patrón específico de evolución económica que, aunque limitado históricamente, es relativamente estable. El origen inmediato de la dinámica específica de cada régimen de acumulación es una serie particular de regularidades que incluye: 1) el modelo de organización productiva de las empresas que define el trabajo de los asalariados con los medios de producción; 2) el horizonte temporal de las decisiones sobre la formación de capital; 3) la distribución de la renta entre salarios, beneficios e impuestos; 4) el volumen y composición de la demanda efectiva; y 5) la relación entre capitalismo y modos de producción no capitalistas⁴. Lo que distingue el punto de vista regulacionista es que el contenido de las regularidades que definen el modelo de crecimiento económico que constituye un régimen de acumulación se considera en gran medida expresión de estructuras institucionales que gobiernan las relaciones intraempresariales e interempresariales, las relaciones entre capitales y entre éstos y la fuerza de trabajo, en concreto lo que ellos llaman *modo de regulación* (la regularidad 5 parece acomodarse difícilmente con las demás, ya que es claro que no se puede entender simplemente en función de las instituciones capitalistas, algo sobre lo que volveremos más adelante).

⁴ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit, pp. 70-71; A. LIPIETZ, «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A “Regulation School” Perspective on Some French Empirical Works», *Review of Radical Political Economics*, XVIII, primavera-verano de 1986, pp. 15-16.

Cada *modo de regulación* está constituido por una red históricamente desarrollada y relativamente integrada de instituciones que reproduce las relaciones de propiedad capitalistas fundamentales, orienta el régimen prevaleciente de acumulación y ayuda a compatibilizar la miríada de decisiones descentralizadas, potencialmente contradictorias y conflictivas, adoptadas por las unidades económicas individuales. Tiende, en particular, a conseguir «cierto equilibrio entre la transformación de las condiciones de producción (volumen de capital empleado, distribución entre ramas, normas de producción) y la transformación de las condiciones del consumo final (normas de consumo de los asalariados y de otras clases sociales, gasto público)». La red de instituciones que componen el modo de regulación gobierna el proceso de acumulación estableciendo: 1) el carácter del nexo entre capital y trabajo asalariado y 2) el tipo de competencia entre capitalistas, así como 3) las relaciones monetarias y de crédito, 4) la relación entre las empresas de la economía nacional y la economía internacional y 5) las formas de intervención estatal en la economía⁵. De hecho, en la presentación real de su teoría, los regulacionistas se han centrado ante todo en los dos primeros de esos nexos institucionales: «Una de las muchas formas estructurales resulta especialmente importante: *las relaciones salario/trabajo* [...], el proceso de socialización de la actividad productiva bajo el capitalismo», esto es, «la red de condiciones legales institucionales que gobiernan el uso y reproducción de la fuerza de trabajo». Tal como resume Boyer, «este concepto nos resulta lo suficientemente amplio como para anticipar *a priori* estrechos vínculos entre las relaciones salario/trabajo y el método de regulación» y hasta qué punto «las crisis económicas y la modificación de las relaciones salario/trabajo se determinan mutuamente»⁶.

La combinación del modo de regulación con el régimen de acumulación da lugar, desde el punto de vista regulacionista, a un *modo de desarrollo* propio, con un tipo característico de crisis cíclicas, no amenazantes y autorreguladoras. La prolongación temporal de cada modo de desarrollo induce en último término una serie de contradicciones cada vez más paralizantes, consecuencia de las constricciones impuestas por el modo de regulación existente sobre el régimen de acumulación. A medida que se reproduce el modo de desarrollo, círculos que habían sido virtuosos van haciéndose cada vez más viciosos. El resultado es una crisis estructural, que –precisamente porque el viejo modo de regulación se ha venido abajo– se ve acompañada por la acción, necesariamente *no regulada* y *conflictiva*, de clases, empresas, grupos políticos y gobiernos. De estos procesos históricamente indeterminados de guerra económica competi-

⁵ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit., pp. 71-75; A. Lipietz, «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A “Regulation School” Perspective on Some French Empirical Works», cit., p. 15 (cita).

⁶ R. BOYER, «Wage/Labour Relations, Growth, and Crisis: A Hidden Dialectic», en R. BOYER (ed.), *The Search for Labour Market Flexibility: The European Economies in Transition*, Oxford, 1988, p. 10.

va y lucha socioeconómica y política, resulta seleccionada una de las posibles soluciones alternativas de la crisis; el resultado es un nuevo modo de regulación, históricamente dado, que gobernando el régimen de acumulación históricamente desarrollado, hace posible un nuevo modo de desarrollo.

La Escuela de la Regulación desarrolló la precedente batería de conceptos en estrecha relación con su investigación en curso sobre las distintas fases históricas del desarrollo capitalista. En concreto, distingue dos regímenes específicos de acumulación –extensivo e intensivo– y dos modos de regulación, competitivo y monopolista. Bajo el régimen extensivo de acumulación, el crecimiento tiene lugar sobre todo a partir de técnicas artesanales de producción que aplican métodos de prolongación de la jornada laboral y de intensificación del trabajo y amplían el volumen de la fuerza de trabajo. El aumento de productividad es, por lo tanto, limitado, como lo es el potencial consumo de masas. Bajo el régimen intensivo, en cambio, el crecimiento tiene lugar sobre todo a partir de las inversiones en capital fijo que incorporan avances técnicos, lo que crea un potencial para incrementos regulares tanto de la productividad como del consumo de masas. El modo competitivo de regulación se distingue del monopolista, a grandes rasgos, como sigue: en el primero, existe un control por parte de los trabajadores-artesanos [obrero profesional, N. del T.] y es la competencia la que determina los precios y sobre todo los salarios; en el segundo, en cambio, existe una gestión científica, un sistema oligopólico de fijación de precios y, lo que es más característico, la determinación de los salarios a través de un sistema complejo de instituciones capital-trabajo y gubernamentales: la regulación social del modo de consumo.

A partir de esta tipología, los regulacionistas distinguen en la historia económica del capitalismo occidental durante el último siglo y medio tres modos sucesivos de desarrollo, cada uno de los cuales representa una combinación característica de uno de los modos de regulación mencionados con uno de los regímenes de acumulación. Primeramente, durante la mayor parte del siglo XIX, prevaleció un modo competitivo de regulación y se impuso un régimen de acumulación extensivo. Después, bajo la presión de la lucha de clases y el cambio tecnológico, surgió en determinadas coyunturas históricas –desde las primeras décadas del siglo XX en Estados Unidos– un nuevo modo de desarrollo, en el que se debilitó suficientemente tanto el control ejercido por los trabajadores-artesanos sobre el proceso de trabajo como la competencia interempresarial de forma que pudo establecerse un régimen de acumulación intensiva. Sin embargo, este nuevo modo de desarrollo resultó inestable, ya que el modo de regulación, todavía esencialmente competitivo, fue incapaz de institucionalizar el consumo de masas ampliado que se requería para sostener la expansión de la producción en masa posibilitada por la acumulación intensiva. El resultado fue la grave crisis estructural que tuvo lugar durante el periodo de entreguerras –concebida por los regulacionistas como crisis de sobreinversión y subconsumo–, que condujo a la depresión de

la década de 1930. Por último, en gran medida como consecuencia de la lucha de clases desplegada durante esa década, surgió un nuevo modo de regulación que posibilitó por fin el florecimiento pleno de la acumulación intensiva y un periodo de desarrollo capitalista de un éxito sin precedentes. Este modo de regulación monopolista resolvió las contradicciones del anterior modo de desarrollo al facilitar el surgimiento del consumo de masas y constituyó así la base para un nuevo modo de desarrollo llamado «fordista». Sin embargo, la repetición histórica de los mismos procesos que habían alimentado la prosperidad resultó finalmente problemática, ya que el perfeccionamiento del proceso de trabajo fordista condujo al agotamiento de la capacidad del sistema para desarrollar las fuerzas productivas y mantener el continuo crecimiento de la productividad. De ahí se derivó la crisis estructural del modo fordista de desarrollo –entendida sobre todo como una crisis de productividad– que estamos sufriendo hoy día⁷.

En el resto de este artículo consideraremos, uno por uno, los modos de desarrollo mencionados anteriormente, sus crisis estructurales y las transiciones entre ellos. En cada caso procederemos del siguiente modo: 1) clarificación de la lógica subyacente y de las bases empíricas de cada uno de los modos de desarrollo definidos por la Escuela de la Regulación; 2) evaluación crítica de su *status* conceptual, y 3) examen de su respaldo empírico, especialmente con respecto a lo que Aglietta considera el caso ejemplar, el de Estados Unidos.

PRIMER MODO DE DESARROLLO: REGULACIÓN COMPETITIVA Y ACUMULACIÓN EXTENSIVA

El modo de desarrollo característico de Estados Unidos y parte de Europa hasta al menos las primeras décadas del siglo XX expresaba el predominio de un *modo de regulación competitivo*, que gobernaba un régimen de acumulación extensiva.

Las consecuencias económicas de la acumulación extensiva gobernada por la regulación competitiva

Bajo la acumulación extensiva, la producción se caracterizaba principalmente por el trabajo artesanal. Los gestores de las empresas operaban con perspectivas a corto plazo y limitaban las inversiones en capital fijo. Como consecuencia, la nueva inversión de capital tendía a mantener las técnicas productivas existentes, y no tanto a transformarlas. Se hacía, por supuesto, «un uso significativo de la ciencia en los procesos de produc-

⁷ Para un resumen sucinto de estas tesis, véase R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”»; cf. A. Lipietz, «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A “Regulation School” Perspective on Some French Empirical Works», cit., p. 15.

ción, pero las empresas procuraban sobre todo aplicar a su actividad el conocimiento existente y no se esforzaban por mejorarlo continuamente⁸. De ahí que, en palabras de Aglietta, «en el régimen de acumulación extensiva [...] *predominara el plusvalor absoluto*» y que «la duración de la jornada laboral fuera el medio principal para extraer éste»⁹. Lo que posibilitaba el crecimiento era principalmente la ampliación e intensificación del trabajo, el incremento espectacular del número de trabajadores y una expansión formidable del sistema en el espacio geográfico.

La acumulación extensiva se explica, desde el punto de vista regulacionista, en términos del modo de regulación competitivo que la mantenía y gobernaba. Las formas institucionalizadas de las relaciones capital-capital y capital-trabajo constituidas por la regulación competitiva eran responsables de la restringida inversión de capital y el limitado crecimiento de las fuerzas productivas. Estas trabas a la acumulación de capital provenían en parte del lado de la oferta. Dentro de las empresas, los trabajadores especializados ejercían un control considerable sobre el proceso de trabajo, limitando la libertad de la dirección para introducir innovaciones en la producción. Las relaciones capital-capital o interempresariales se caracterizaban por la competencia salvaje entre muchas unidades no coordinadas, lo que suponía un gran riesgo y falta de control para las inversiones. Obligados a priorizar los rendimientos a corto plazo, los gestores evitaban cambios técnicos que precisaran inversiones a gran escala en capital fijo y grandes gastos en investigación y desarrollo¹⁰.

Sin embargo, desde el punto de vista de los regulacionistas, la restricción clave se hallaba en el lado de la demanda. La regulación competitiva permitía niveles de explotación directa en el proceso de trabajo que bastaban para mantener en marcha la acumulación de capital. Al mismo tiempo, imponía límites estrictos al aumento del consumo de masas, lo que bloqueaba decisivamente la trayectoria de la acumulación de capital. Estas restricciones por el lado de la demanda derivaban, por un lado, de las relaciones entre la acumulación primitiva de capital y su entorno no capitalista y, por otro, de las instituciones que gobernaban las relaciones capital-trabajo dentro del propio capitalismo.

Según ese planteamiento, la clase obrera, al menos hasta comienzos del siglo xx, obtuvo gran parte de sus medios de reproducción al margen de la esfera de la producción de mercancías, a partir evidentemente de sus relaciones con los hogares y pueblos rurales todavía no capitalistas. El «entorno [de los trabajadores] se caracterizaba por las estrechas relaciones existentes entre la ciudad y el campo, por un ritmo de trabajo marcado por las estaciones y estabilizado por las costumbres, por una separación

⁸ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit., pp. 79-80.

⁹ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 130, cursiva añadida.

¹⁰ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit., pp. 71-75.

incompleta entre actividades productivas y domésticas y por *el dominio de las relaciones no mercantiles sobre las mercantiles en el modo de consumo*; relaciones no mercantiles que se mantenían gracias a la persistencia de la familia ampliada y la comunidad vecinal». Esta «reconstitución de la fuerza de trabajo por el entorno no capitalista en el que estaba todavía inserta [...] posibilitaba salarios muy bajos y la imposición de jornadas muy largas»¹¹. Por esas razones, los trabajadores tan sólo constituían un mercado estrictamente limitado para los bienes de consumo.

Además, los propios procesos por los que se fueron disolviendo las sociedades precapitalistas ejercieron una presión a la baja sobre los salarios. Los productores directos dependían de la compra de mercancías para su reproducción, y su separación *en masse* del acceso directo no mercantil a sus medios de subsistencia tuvo el efecto de deprimir los ingresos y capacidad de consumo de la clase obrera. Los trabajadores de las pequeñas ciudades y pueblos rurales afluyeron masivamente hacia las grandes ciudades industriales estadounidenses, donde se les unió una oleada tras otra de inmigrantes de Europa y Asia¹². Cuando los trabajadores se incorporaron finalmente al sobresaturado mercado de trabajo capitalista, vieron alzarse contra ellos las formas institucionales que gobernaban las relaciones capital-trabajo. Bajo la regulación competitiva prevalecía un mercado de trabajo esencialmente no regulado, caracterizado por una sindicalización limitada y por la escasa intervención del Estado para mantener la fuerza de trabajo. El resultado fue, una vez más, una poderosa presión a la baja sobre los salarios, limitando la demanda de consumo.

Para los regulacionistas, la limitada demanda de consumo resultante de la regulación competitiva proporciona la clave no sólo del primer modo desarrollo, sino de toda su concepción histórica de la evolución capitalista. Por un lado, una *precondición* necesaria para el florecimiento pleno de la producción en masa es el aumento del consumo de masas; pero, por otro lado, el aumento del consumo de masas no se puede obtener meramente transformando la producción, el proceso de trabajo¹³. En consecuencia, el establecimiento de la producción en masa de los bienes de consumo de la clase obrera depende del éxito de luchas sociopolíticas capaces de establecer instituciones que garanticen la norma de consumo

¹¹ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 80. Boyer comenta que «durante el pasado siglo, la mayor parte del consumo de los trabajadores provenía de modos de producción no capitalistas». R. Boyer, «Technical Change and the Theory of "Regulation"», cit., p. 73.

¹² M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 81.

¹³ «[...] las mercancías sólo pueden formar parte de la norma de consumo si su valor de cambio unitario está decreciendo y es ya lo bastante bajo. Las condiciones en que se producen esos artículos deben ser ya, por consiguiente, las del proceso de trabajo estandarizado de la producción en masa. Pero para que sea así, la demanda social para esas ramas de la producción debe ser lo suficientemente grande y estar experimentando un proceso de rápido crecimiento». *Ibid.*, pp. 84-85.

de ésta. Fue, por lo tanto, «la transformación de las condiciones de existencia de la clase obrera lo que *posibilitó* que los métodos de producción de plusvalor relativo se generalizaran en todo el Sector II»¹⁴. Los capitalistas no efectuarían las inversiones necesarias para transformar el proceso de trabajo y desarrollar las fuerzas productivas en el sector que producía bienes de consumo a menos y hasta que hubiera surgido un mercado de masas para esos productos, lo que requería «el establecimiento de controles sociales para garantizar la formación de la norma de consumo de la clase obrera»¹⁵. Aglietta insiste así una y otra vez en «la necesidad de establecer un vínculo general entre los dos sectores de la producción, en ausencia de mecanismos automáticos que equilibren su desarrollo»¹⁶. Sin ese vínculo, el efecto de los cambios técnicos originados en el Sector I sobre el Sector II será doblemente limitado: el Sector II no adoptará esos nuevos métodos y los bienes producidos en él no disminuirán de precio ejerciendo la correspondiente presión a la baja sobre los salarios reales. La conclusión lógica de Aglietta es que la aparición histórica de una demanda efectiva suficiente para sostener la producción en masa de bienes de consumo para la clase obrera está en último término «vinculada al eventual éxito en revolucionar las condiciones de producción e intercambio, provocando con ello una expansión de la masa de mercancías producidas»¹⁷.

Así pues, mientras prevaleció la regulación competitiva, las relaciones correspondientes entre capital y trabajo impedían una ruptura definitiva con el régimen de acumulación extensiva, y sólo permitían un crecimiento limitado del Sector I. Tal como presenta Aglietta la macroeconomía del primer modo de desarrollo de los regulacionistas: «Mientras el capitalismo transforma el proceso de trabajo mediante la creación de medios colectivos de producción, pero sin reconfigurar su forma de consumo, la acumulación todavía progresa a trompicones. El régimen de acumulación es sobre todo *extensivo*, basado en la construcción de grandes industrias en una rama tras otra. Las sacudidas resultantes se deben al desarrollo desigual del Sector I»¹⁸.

Estados Unidos como caso ejemplar

Sigue en pie el hecho de que, en el esquema regulacionista, el crecimiento podía alcanzar y alcanzó un relativo éxito bajo el modo de desarrollo en el que la regulación competitiva gobernaba la acumulación extensiva, gracias a que el capital tenía acceso a enormes regiones con recursos inagotables de materias primas y fuerza de trabajo barata. En opinión de Aglietta, el «país ejemplar» de este modo de desarrollo economi-

¹⁴ *Ibid.*, p. 97, cursiva añadida.

¹⁵ *Ibid.*, p. 158; cf. p. 197.

¹⁶ *Ibid.*, p. 154.

¹⁷ *Ibid.*, pp. 154-155.

¹⁸ *Ibid.*, p. 79.

co fue Estados Unidos, desde finales del siglo XVIII hasta la Primera Guerra Mundial y más allá. El crecimiento se produjo allí en gran medida según el «principio de la frontera», centrado en la obtención de minerales valiosos y productos agrícolas baratos. Se basaba muy especialmente en el dinamismo técnico y comercial de las granjas capitalistas (de propiedad familiar). El auge de este sistema de relaciones de propiedad se debió a un acceso relativamente fácil a la tierra, asentado en las iniciales luchas de clase y anticoloniales de la nueva república y consolidado mediante los esfuerzos de poderosos especuladores y constructores ferroviarios. La producción agrícola creció a grandes saltos durante los dos últimos tercios del siglo XIX, a medida que la economía se expandía espacialmente y se registraban espectaculares aumentos en la productividad agrícola. Por otra parte, la minería se desarrolló rápidamente con el fin de explotar los yacimientos descubiertos en una región fronteriza tras otra. Tanto la agricultura como la minería estimularon y se vieron estimuladas por el crecimiento dinámico del ferrocarril, quizá la principal rama industrial del Sector I en la presentación que hace Aglietta del siglo XIX y que supuso también un potente estímulo para la producción de hierro, acero y carbón.

Lo que posibilitó la continuidad de este proceso fue una oleada tras otra de trabajadores baratos y desorganizados, procedentes de las granjas y del extranjero. Trabajando en condiciones terribles, estos obreros se vieron obligados a ceder la mayor parte de una producción que había crecido en gran medida mediante la intensificación del trabajo y la ampliación de la jornada laboral, y no a partir de incrementos de productividad ni del aumento de la composición orgánica del capital¹⁹. En definitiva, por lo tanto, la tendencia a largo plazo del modo de desarrollo basado en la acumulación extensiva y la regulación competitiva era, en palabras de Boyer, una «productividad casi estancada, como igualmente lo están los salarios reales, mientras que [...] el crecimiento sólo se obtiene alargando las horas de trabajo o contratando a nuevos trabajadores»²⁰. Pero la consumación de esa tendencia se pudo demorar mucho tiempo, al menos en Estados Unidos, mediante la explotación de las extraordinarias oportunidades ofrecidas por la frontera.

Regulación competitiva y acumulación extensiva: ¿un modo de desarrollo bajo el capitalismo?

En el esquema regulacionista de las fases de la evolución capitalista, el modo de desarrollo inicial está constituido, por lo tanto, por un régimen

¹⁹ Ibid., pp. 72-79; A. Lipietz, «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A “Regulation School” Perspective on Some French Empirical Works», cit., pp. 16-17; M. Davis, «“Fordism” in Crisis: A Review of Michel Aglietta’s Régulation et crises: L’expérience des États Unis», cit., pp. 217-222.

²⁰ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit., p. 80.

de acumulación basado primordialmente en la extracción de plusvalor absoluto que resulta del modo de regulación competitivo. Tal modelo, empero, con sus trabas características al cambio tecnológico y al consumo de masas, parece un tanto desconcertante a la luz de lo que sabemos, o creemos saber, sobre los rasgos básicos del modo de producción capitalista, y en concreto de nuestra concepción de las formas normales del comportamiento económico individual y del patrón conjunto de crecimiento económico que resulta de la prevalencia de las relaciones sociales de propiedad capitalistas *per se*. En primer lugar, ¿qué tipo de capitalismo es éste en el que la extracción de plusvalor absoluto es predominante? En segundo lugar, ¿qué tipo de proceso de acumulación de capital históricamente prolongado es éste, que no conduce a incrementos significativos de los salarios reales y del consumo total? En tercer lugar, ¿por qué estarían limitados durante esa fase el ámbito y la intensidad de la acumulación de capital por la ausencia de un nivel de consumo asegurado institucionalmente? No es que sea conceptualmente imposible describir entornos socioeconómicos específicos o condiciones institucionales en los que el desarrollo capitalista podría tener lugar predominantemente sobre la base del plusvalor absoluto, o en los que la acumulación podría tener lugar sin un crecimiento correspondiente del consumo, o en los que la limitación del consumo podría obstaculizar nuevas inversiones. Lo que está en cuestión es a partir de qué fundamentos plantean los regulacionistas la existencia de toda una fase inicial, normal, de desarrollo institucionalmente determinado –toda una época– en la que: 1) estaban totalmente establecidas las relaciones sociales de propiedad capitalistas y que, sin embargo, operaba predominantemente intensificando el trabajo y alargando la jornada laboral; 2) durante la cual se impedía que crecieran los salarios y el consumo agregado de la clase obrera, y 3) cuya evolución hacia la producción en masa se veía bloqueada por el limitado consumo de masas.

La respuesta de los regulacionistas, como cabría esperar, parece descansar simplemente, por un lado, sobre los efectos modificadores del entorno socioeconómico precapitalista del que surgió históricamente su primer modo de desarrollo; y, por otro, sobre los efectos estructurantes de la red de instituciones capitalistas constituida por el propio modo competitivo de regulación. Sin embargo, dado que ambos conjuntos de efectos se supone que revirtieron o cancelaron de hecho tendencias fundamentales de desarrollo que casi todo el mundo entiende insertas en la relaciones sociales de propiedad capitalistas *per se*, los regulacionistas deberían –en nuestra opinión– haber tratado el carácter paradójico de su hallazgo no sólo más explícitamente, sino también explicando con mucha más claridad cómo llegaron a él, ya que, allí donde se han establecido plenamente las relaciones sociales de propiedad capitalistas, cabe esperar encontrar, en condiciones normales, lo siguiente: desarrollo a partir del plusvalor relativo; acumulación de capital a largo plazo que suponga aumento de los salarios y del consumo total, e inversiones y cambios tecnológicos para recortar costes que conduzcan a una expansión del mercado de

masas, sin verse necesariamente condicionados por ésta. En nuestra opinión, los regulacionistas han llegado a sus conclusiones esencialmente por dos vías: centrándose en algunos efectos económicos de las instituciones de la acumulación extensiva y la regulación competitiva, pero ignorando otros; y suponiendo, sin justificación suficiente, que ciertas tendencias que brotan del entorno constituido por el modo de regulación competitivo —ya sea del marco socioeconómico precapitalista en el que nació o de la estructura históricamente específica de sus instituciones capitalistas— tendrán un peso cuantitativo suficiente para condicionar la senda general de desarrollo, el régimen de acumulación.

Competencia, riesgo e inversión

Consideremos en primer lugar la afirmación de los regulacionistas de que la estructura institucional capital-capital caracterizada por una multitud de empresas competitivas descentralizadas tendía a ahogar la inversión en capital fijo requerida para el cambio tecnológico, y que por esta razón tendía a inclinar a las empresas individuales hacia la obtención de beneficios mediante el incremento del plusvalor absoluto y al conjunto del sistema hacia la acumulación extensiva. Es cierto sin duda, como argumentan los regulacionistas, que el riesgo de invertir en capital fijo en condiciones de dura competencia plantea problemas importantes para la acumulación de capital y para el cambio tecnológico. Sin embargo, la mayoría de los anteriores analistas del desarrollo capitalista, marxistas o no marxistas, han supuesto, implícita o explícitamente, que desde los orígenes del capitalismo el propio entorno competitivo ha tendido a hacer inevitables tales inversiones. La razón obvia es que la competencia intercapitalista impone, tendencial y genéricamente al menos, si no en cada caso individual, una presión inexorable sobre las empresas a recortar al máximo los costes para obtener beneficios adicionales temporales o rentas tecnológicas, haciendo frente así a los competidores, y a acumular excedentes suficientes para realizar nuevas inversiones. Aquellas empresas que no reducen lo bastante sus costes se ven desplazadas por la competencia. La constricción que el riesgo impone a la inversión se ha considerado, por lo tanto, estrictamente relativa, incapaz por sí misma de constituir una barrera a largo plazo al desarrollo que incrementa el plusvalor relativo.

Cabría quizá señalar de paso que, aunque el nivel de inversión en capital fijo requerido para mejorar continuamente la producción mediante cambios técnicos ha ido creciendo incuestionablemente con el tiempo, lo ha hecho irregularmente, y no desde luego universalmente. El contraejemplo clásico es la revolución en la producción agrícola que se verificó entre los siglos XVI y XVIII en Inglaterra, que supuso importantes reducciones en el coste de los alimentos con importantísimas repercusiones para el desarrollo económico, gracias en gran medida a la creciente especialización y a la reorganización de las granjas, mediante inversiones de capital significativas, pero consideradas en términos absolutos no dema-

siado importantes. En el propio sector industrial, además, la historia del cambio tecnológico no se ha limitado en absoluto al incremento de la maquinización que requería grandes inversiones de capital, sino que también ha consistido, en un grado significativo, en procesos de crecimiento de la productividad mediante la profundización y extensión de la división del trabajo (la descomposición de las tareas en otras más simples/el aumento del trabajo parcializado), el perfeccionamiento de la cooperación y la reorganización de la producción para utilizar con mayor eficiencia las materias primas, las herramientas y la fuerza de trabajo (un ejemplo reciente es la producción *justo a tiempo*). Durante toda la historia del capitalismo, el crecimiento ha tendido a basarse en gran medida (si bien no exclusivamente) en la ampliación del plusvalor relativo, aunque no se produjeran importantes inversiones en capital fijo.

La cuestión fundamental, empero, es que, aunque la inversión inicial requerida para introducir determinada innovación exitosa ha ido aumentando a lo largo de toda la historia del capitalismo, los empresarios y sus financieros han creído sensato asumir el riesgo, ya que el desincentivo resultante de la necesidad de invertir, con el tiempo, cantidades cada vez mayores de capital fijo se ha visto más que compensado por los incentivos del beneficio derivado de la innovación técnica (así como las potenciales sanciones negativas que podrían resultar del retraso con respecto a los competidores). Dicho simplemente: la mayor tasa de rentabilidad potencial derivada de las inversiones en innovaciones ha contrapesado, más pronto o más tarde, el mayor nivel de riesgo.

El caso clásico es por supuesto la propia Revolución Industrial, que supuso la transición de la manufactura doméstica externalizada [*putting out system*] al sistema fabril. Para ello fue necesario que los empresarios pasaran de un sistema basado casi por completo en el capital circulante —en el que los capitalistas suministraban materias primas y salarios (o créditos) a trabajadores que poseían los medios de producción— a un sistema basado predominantemente en el capital fijo, en el que los capitalistas poseían activos cada vez mayores invertidos en instalaciones y equipo (edificios y maquinaria). La necesidad de una inversión mucho mayor en activos de capital fijo constituyó incuestionablemente un desincentivo inicial significativo para los empresarios británicos del siglo XVIII, acostumbrados como estaban a efectuar inversiones a corto plazo en una producción en la que los productores directos asumían la mayor parte de riesgo (y en particular el de las pérdidas derivadas de los declives cíclicos del mercado). Aun así, se llevó a cabo, por ejemplo, en la fabricación de tejidos de algodón, con el surgimiento de la fábrica. El mayor riesgo derivado de los requerimientos de capital fijo no supuso más que una barrera relativa a la inversión durante la subsiguiente época del telar mecánico, la máquina de vapor, el ferrocarril, etc. Desde las primeras fases de la industrialización, el capitalismo se demostró capaz de superar las barreras que obstaculizaban la inversión en capital fijo en la medida en que le pudiera proporcionar mayores beneficios, desarrollando así

la base del plusvalor relativo. De hecho, las corrientes más diversas de la teoría económica parten de la premisa de sentido común de que la competencia interempresarial que propicia el recorte de costes y la maximización del beneficio ha sido el principal mecanismo impulsor de la innovación capitalista y la clave de la capacidad única del capitalismo para desarrollar sistemáticamente las fuerzas productivas.

Hay que insistir finalmente en que los empresarios han transformado constantemente las instituciones capitalistas precisamente a fin de afrontar las crecientes exigencias derivadas de la inversión en capital fijo. Esto es, en un sentido muy general, lo que sostienen los regulacionistas, si bien consideran tal innovación institucional asociada a una transformación institucional cualitativa, e incluso dependientes de ésta, que afectó al conjunto de la economía y propició una ruptura cualitativa en la evolución del capitalismo que desencadenó el paso de la fase inicial de acumulación meramente extensiva gobernada por la regulación competitiva a un nuevo modo de desarrollo, y no como una tendencia intrínseca del propio sistema de relaciones sociales de propiedad capitalistas. La transformación institucional para facilitar el cambio tecnológico debería entenderse como un rasgo evolutivo de la industria capitalista *per se*, análogo y paralelo en realidad al propio proceso de cambio tecnológico y que, como éste, surge de un proceso de selección natural caracterizado por la competencia interempresarial en el recorte de costes. Como consecuencia de tales innovaciones, la historia de la economía capitalista ha sido testigo de un avance institucional tras otro —compañías estatutarias por acciones, sociedades de responsabilidad limitada, corporaciones, bancos regulados, leyes sobre la quiebra, integración vertical, integración horizontal en conglomerados— a medida que crecían las exigencias de la movilización de capital, el horizonte temporal de la inversión, el control sobre su entorno, etcétera.

Cierto es que las instituciones no han evolucionado continua ni automáticamente, pero tampoco lo han hecho las técnicas productivas. La cuestión es, simplemente, que los cambios institucionales precisos en determinados momentos para facilitar la inversión en capital fijo requerida por el cambio tecnológico han tenido lugar, durante toda la historia del capitalismo y como el propio cambio tecnológico, de forma fragmentaria y local y han respondido a la iniciativa de capitalistas individuales o de grupos de ellos, ayudados a veces por el Estado. A fin de mostrar por qué durante su supuesta larga fase de acumulación extensiva no se produjeron tales innovaciones institucionales, o por qué tuvieron que esperar a una transición repentina de la acumulación extensiva a la intensiva, los regulacionistas habrían tenido que demostrar que las instituciones constitutivas del modo de regulación competitivo ejercieron algo así como un freno sobre los cambios institucionales, y eso es algo que no han hecho. En definitiva, los regulacionistas no sólo no han demostrado adecuadamente por qué la intensa competencia entre empresas descentralizadas habría restringido de hecho la inversión en capital fijo propicia para pro-

vocar el cambio tecnológico; tampoco han demostrado que el sistema no mejorara efectivamente desde el comienzo y más o menos regularmente (aunque no continuamente) sus instituciones para adaptar tales inversiones a un entorno competitivo más amplio.

Control de los trabajadores-artesanos, inversión en capital fijo y cambio tecnológico

No existe ninguna razón para negar que la resistencia obrera haya constituido una traba, más o menos eficaz según las circunstancias históricas, a la inversión en capital fijo que incorporara avances técnicos, y que los trabajadores especializados hayan tratado de beneficiarse de su escasez y su indispensabilidad relativas para la gestión del proceso de trabajo para organizar su autodefensa frente al capital y, en concreto, contra la introducción de maquinaria que requiriera trabajo de menor peso específico. Sin embargo, resulta muy difícil entender cómo pasan los regulacionistas de proposiciones tan generales como éstas a la afirmación de que el control sobre el proceso de trabajo ejercido por los trabajadores especializados constituyó una barrera institucional lo bastante sólida y amplia como para estructurar un régimen extensivo de acumulación de capital, que según ellos se limitaba en gran medida a la extracción de plusvalor absoluto, durante toda una época histórica.

El núcleo de la argumentación regulacionista es su concepción de que el ascenso de la gestión científica del taylor-fordismo –asociada al surgimiento de las corporaciones y oligopolios empresariales– constituyó un momento de discontinuidad en el desarrollo de la mecanización, desespecialización y control capitalista sobre el proceso de trabajo suficientemente brusca como para marcar –y de hecho provocar en parte– la transición de un régimen determinado de acumulación al siguiente. En palabras de Lipietz:

El periodo 1848-1914 se caracteriza principalmente [...] por una simple ampliación de la capacidad productiva sin que se produjera ningún cambio espectacular en la composición orgánica ni en la productividad. [...] Durante la década de 1920 se generalizó en Estados Unidos, y parcialmente en Europa, una revolución en la forma de organización del trabajo: el taylorismo. Consistió en una expropiación, propiciada por una profundización gigantesca y capilar del control capitalista sobre el proceso de trabajo, del saber-hacer del colectivo obrero, sistematizado a partir de entonces por ingenieros y técnicos según los métodos de la «gestión científica del trabajo». Una nueva etapa fue la incorporación de ese saber-hacer al sistema automático de las máquinas, que dictaba la forma de trabajo a los obreros arrebatándoles la iniciativa: ése fue el punto de inflexión productivo del «fordismo»²¹.

²¹ A. Lipietz, «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A “Regulation School” Perspective on Some French Empirical Works», cit., pp. 16-17. De acuerdo con Boyer, «entre 1895 y 1920 la productividad media casi se estancó. [...] Junto con autores como Braverman y Coriat, el planteamiento “regulacionista” insiste en la llamada revolución taylorista. Durante la década de 1920, la productividad volvió a crecer más de lo habitual tras la verificación de aquélla», en «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit., pp. 80-82.

Resulta difícil saber qué hacer con este argumento, que resulta esencial para el intento regulacionista de especificar los fundamentos institucionales de los distintos regímenes de acumulación, pero que parece ignorar el abecé del desarrollo capitalista. Los regulacionistas parecen atribuir al conflicto de clases sobre el control del proceso de trabajo una autonomía radical frente al proceso de acumulación capitalista y un papel determinante en él. Sobre esos cimientos, se supone que en el momento de la revolución taylor-fordista se produjo una transformación cualitativa, de una vez y para siempre, del equilibrio existente entre las fuerzas de clase y la naturaleza del cambio tecnológico, que permitió una transición decisiva a la acumulación basada predominantemente en la extracción de plusvalor relativo. Parece como si el control de los trabajadores –o más en general el ejercido por los trabajadores especializados– fuera, con respecto a la acumulación de capital, todopoderoso antes del advenimiento de Taylor y Ford e impotente después. Pero una presentación tan extrema y discontinua del desarrollo del control sobre el proceso de trabajo resulta insostenible.

Los regulacionistas parecen ignorar en gran medida el hecho genérico de que, desde la Revolución Industrial, si no desde antes, el proceso de trabajo capitalista se ha visto transformado y retransformado mediante nuevas técnicas que han aportado mayor rentabilidad a las empresas individuales proporcionándoles mayor eficiencia (mayor producción para una cantidad determinada de *inputs*), no sólo mediante –y a menudo sin relación con– una aportación de fuerza de trabajo más intensa o más prolongada. Los empresarios capitalistas, para tratar de mantener sus negocios frente a la competencia, se vieron obligados a adoptar esas técnicas porque recortaban los costes unitarios (sin requerir mayor explotación, aunque por supuesto también la facilitaban con frecuencia)²². Los trabajadores conseguían a veces limitar la introducción de tales técnicas en determinada industria o determinada localidad, incluso durante un periodo prolongado; pero en principio no podían conseguirlo en la totalidad

²² «El advenimiento de la gran industria alzó el velo que preservaba de la mirada de los hombres el fundamento material de su vida, la producción social. [...] Su principio, que es el de considerar cada proceso de producción en sí mismo y descomponerlo en sus movimientos constitutivos, independientemente de su ejecución por la fuerza muscular o la aptitud manual del hombre, creó la ciencia totalmente nueva de la tecnología. Ésta redujo las formas abigarradas, estereotipadas y sin nexo aparente de los procesos de producción social a las variadas aplicaciones de la ciencia natural, clasificadas según sus diferentes fines utilitarios. [...] Mediante las máquinas, los procedimientos químicos y demás métodos, la industria moderna revoluciona, junto con la base técnica de la producción, las funciones de los trabajadores y las combinaciones sociales del proceso de trabajo», Karl MARX, *Capital*, vol. I, sección 4.^a, IX («La legislación de fábrica»), Harmondsworth, 1976, pp. 616-617 [ed. cast.: *El capital*, Madrid. Ediciones Akal. 2000].

de una economía industrial, y con seguridad no indefinidamente. Una vez que alguna o algunas empresas de determinada rama industrial adoptaban una técnica más eficiente, las demás tenían que seguir el ejemplo o cerrar, y era muy poco lo que los trabajadores podían hacer contra eso. Desde este punto de vista, aunque el proceso de cambio tecnológico no puede abstraerse de la lucha de clases sobre el proceso de trabajo, es muy equivocado creer que el control obrero en el centro de trabajo, expresando el poder de clase de los trabajadores, pueda llegar a limitar la inversión en capital fijo y el cambio tecnológico durante una época tan prolongada como la que los regulacionistas caracterizan por la acumulación predominantemente extensiva.

Mucho antes de la era de las transformaciones taylor-fordistas se habían ido introduciendo más o menos regularmente –aunque desde luego no continuamente– nuevas máquinas, que representaban enormes avances en la eficiencia productiva. Por las razones que hemos visto, los trabajadores especializados no podían impedir sistemáticamente ni a largo plazo la correspondiente serie de enormes transformaciones del proceso de trabajo, esto es, cambios que provocaban devaluaciones masivas de la habilidad artesanal, una intensificación notable del trabajo e importantes reducciones del control obrero sobre sus tareas. Según una formulación famosa, «cuando la producción con máquinas se expande en determinada rama de industria a expensas del antiguo artesanado o de la manufactura, el resultado es tan seguro como el de una batalla entre un ejército con fusiles y otro con arcos y flechas». ¿Qué otra cosa podemos decir de la primera Revolución Industrial en el sector de producción de tejidos de algodón, con su histórico recorte de los costes de producción y su devastadora destrucción del trabajo artesanal? ¿De qué otro modo puede entenderse el análisis marxista de la «maquinofactura» contenido en *El capital* (publicado en 1867), que teoriza los procesos de destrucción ya verificados (aunque todavía incompletos) del trabajo artesanal, de subordinación de los obreros a las máquinas y de intensificación del trabajo, derivados de la introducción de maquinaria capaz de recortar los costes y tan espectaculares y en muchos aspectos análogos a los procesos que tuvieron lugar bajo el ímpetu del taylor-fordismo? De ello se deduce que las importantes transformaciones del proceso de trabajo que tuvieron lugar en la industria estadounidense desde finales del siglo XIX no pueden entenderse como una transición de un régimen de acumulación capitalista a otro. Por el contrario, representaron una nueva fase de una evolución en curso, aunque en gran medida discontinua. Y como en otras fases anteriores, reflejaban en parte una dinámica tecnológica independiente cuyas consecuencias, en muchos casos, no dependían significativamente de anteriores éxitos del capital en el asalto a los bastiones del control de los traba-

jadores especializados, aunque sí tuvieron el efecto de socavar radicalmente esos bastiones²³.

Además, precisamente porque la introducción de maquinaria no supone necesariamente mayores aportaciones de trabajo al proceso productivo, sino sobre todo aumentos de eficiencia, sea cual sea su consecuencia para la aportación de trabajo, la mecanización exige a menudo nuevas habilidades y potencia, por lo tanto, cierto debilitamiento del control de los gestores empresariales. El modo de producción capitalista posee una tendencia o inclinación sistemática a incorporar el aumento de capacidad productiva, los avances técnicos, a la maquinaria más que a los seres humanos, a menos que se modifique algún otro factor. Esto es debido a que, dado que el trabajo es libre, a los capitalistas les resulta difícil asegurar las ventajas de la inversión en «capital humano», y también porque los trabajadores especializados son en general más difíciles de explotar. Pero el hecho de que los capitalistas prefieran con mucho los cambios tecnológicos asociados a la utilización de máquinas en vez de los que

²³ La cita es de *El capital*, *ibid.*, p. 472. Vale la pena señalar que F. W. Taylor alcanzó su primer renombre internacional al desarrollar, junto con Maunsell Whire, una técnica que supuso un hito en la fabricación de herramientas capaces de cortar metales con una velocidad seis veces mayor que hasta entonces, abriendo la vía para la devastación del trabajo especializado en esa tarea. Como explica David Montgomery: «Los operarios de esas máquinas no se imaginaban lo que se esperaba de ellos. Carl Barth, colega de Taylor, les dio la respuesta con otro conjunto de experimentos sobre alimentación y velocidad de corte, utilizando acero ultrarrápido, a partir de lo cual desarrolló una regla de cálculo con doce variables para ser usada en la determinación del ajuste adecuado de cada máquina. Armados con esa regla de cálculo, los patronos quedaban al mando del taller», (David MONTGOMERY, *The Fall of the House of Labor*, Nueva York, 1987, pp. 230-232). Los regulacionistas parecen inspirarse directamente en Braverman, quien les precedió en su atención casi exclusiva a las iniciativas taylor-fordistas de 1890 a 1930, atribuyéndolas (de forma poco clara) al auge del «capital monopolista», para minusvalorar las anteriores y profundas revoluciones experimentadas en el proceso de trabajo, y el muy escaso análisis de las relaciones existentes entre el desarrollo de la ciencia y la tecnología y la transformación de la producción y la productividad. Véase H. BRAVERMAN, *Labor and Monopoly Capital*, Nueva York, 1974. Nos ha ayudado mucho, y queremos expresarle aquí nuestro agradecimiento, el artículo de T. ELGER «Valorisation and “Deskilling”: A Critique of Braverman», *Capital and Class*, primavera de 1979. En cuanto a la destrucción de las habilidades que habían dado a los trabajadores un amplio control sobre el proceso de trabajo y la subsiguiente aparición de habilidades totalmente nuevas durante el siglo XIX, véase G. STEDMAN-JONES, «Class Struggle and the Industrial Revolution», *NLR* 1/90, marzo-abril de 1975, p. 37. Por último, y para evitar malentendidos, deberíamos dejar muy claro que no pretendemos en absoluto sustituir por otra idea equivocada y excesivamente pesimista —la de una flexibilidad capitalista infinita o perfecta— la equivocada idea regulacionista de la capacidad del control de los trabajadores artesanos que sería capaz de erigir una barrera cualitativa frente al avance técnico y que, junto con un reducido número de formas institucionales, habría bastado para determinar toda una fase de acumulación (extensiva). En muchos casos, como es obvio, el ámbito geográfico para efectuar una inversión exitosa para conseguir cambios técnicos específicos se halla significativamente restringido, por razones técnicas, sociales o de otro tipo. En consecuencia, determinados grupos de trabajadores pueden impedir, durante periodos más o menos largos, la introducción de nuevas técnicas (así como defender otros aspectos de su situación laboral). Todo ello depende en gran medida de los potenciales específicos en cuanto a la competencia que provenga de otras regiones o países.

suponen aprovechar habilidades humanas con un mismo nivel de eficiencia no les impide aplicar inventos que pueden incrementar el uso de trabajo especializado (especialmente al comienzo), si eso les proporciona una tasa de beneficio más elevada. En cualquier caso, los procesos de mecanización de la era taylor-fordista, con sus transformaciones anejas del proceso de trabajo, si bien destruyeron habilidades nacidas en fases anteriores de la mecanización, también dieron lugar a nuevas habilidades. Los «trabajadores especializados» –término tan elástico que abarca desde el artesanado hasta los obreros semiespecializados de algunas fábricas modernas– no fueron ni tan decisivos para el proceso de trabajo antes de la revolución taylor-fordista, ni tan prescindibles tras ella, como para constituir el núcleo de la transición a la acumulación intensiva. El proceso de trabajo pretaylorista –«controlado por los trabajadores-artesanos»– no pudo, tal como supone la Teoría de la Regulación, estructurar la «acumulación extensiva» funcionando como institución central del modo de regulación competitivo.

¿De la regulación competitiva al consumo limitado?

Vayamos ahora de la presentación que hacen los regulacionistas del lado de la oferta a sus tesis más decisivas sobre las dos formas en que en la regulación competitiva frenó el crecimiento de la demanda de bienes de consumo: en primer lugar, el efecto depresor del entorno precapitalista y de la falta de regulación de las relaciones capital-trabajo sobre el crecimiento potencial de los salarios y el consumo total; en segundo lugar, el efecto restrictivo del crecimiento limitado del consumo de masas sobre el aumento de la producción en masa.

Los regulacionistas suponen que se dio toda una época de acumulación en la que los salarios reales de los trabajadores no pudieron aumentar y el consumo de masas se estancó. Atribuyen esos efectos: 1) al acceso de los trabajadores a los medios de subsistencia mediante vínculos directos con los hogares y aldeas de las zonas rurales; 2) al exceso de oferta de trabajo resultante de una oleada tras otra de inmigración procedente de áreas rurales en gran medida no capitalistas, tanto del propio país como del extranjero, y 3) al carácter altamente competitivo y no regulado del mercado de trabajo. Consideremos uno por uno estos factores.

1. Trabajadores con acceso no mercantil a los bienes de consumo

La paradójica idea regulacionista de una fase de capitalismo plenamente establecido en la que la fuerza de trabajo todavía sigue en posesión de los medios de subsistencia, o al menos puede acceder a ellos sin pasar por el mercado, es especialmente sorprendente y necesitaría al menos mucha más elaboración. En primer lugar, desde un punto de vista puramente empírico, no existen pruebas de que una proporción significativa de los agricultores, y menos aún los obreros industriales, tuviera un acceso directo no mediado

por el mercado a los medios de subsistencia en Estados Unidos, dejando a un lado el sur del país, durante la segunda mitad del siglo XIX²⁴. Volveremos más adelante sobre esta cuestión. Además, aunque esa idea contara con mayor respaldo histórico, su justificación teórica y su *status* dentro de la teoría de la regulación seguirían siendo extremadamente inciertos. Aglietta argumenta con razón que la creación y expansión de las clases asalariadas tiene lugar mediante «un doble cambio estructural: *a*) la separación entre la fuerza de trabajo y los medios de producción, que se combinan únicamente en el proceso de trabajo bajo la autoridad del capital, y [...] *b*) la separación de la fuerza de trabajo de todas sus condiciones de existencia» (subsistencia/consumo). Pero a partir de esta premisa concluye que «no hay razón por la que ambos componentes de este cambio estructural dual deban ocurrir al mismo tiempo», y que hay buenas razones para esperar que el desarrollo capitalista tenga lugar inicialmente a través de *a*) sin que se produzca *b*), de forma que los obreros puedan seguir accediendo de forma no mercantil a sus medios de subsistencia²⁵. Esto es verdaderamente desconcertante.

Es totalmente obvio que la proletarización parecería implicar un proceso de separación entre los productores directos y los medios de subsistencia. Si no ha tenido lugar *b*—esto es, la privación de los productores directos de sus tierras e instrumentos de subsistencia—, ¿cómo puede tener lugar *a*, esto es, el sometimiento como trabajadores asalariados a la dominación del capital en el proceso de trabajo? Es precisamente la falta de medios de subsistencia de los trabajadores, y su consiguiente necesidad de comprarlos en el mercado, lo que les obliga a vender su fuerza de trabajo y someterse a la explotación del capital. Por otra parte, si los trabajadores han quedado sometidos a la autoridad del capital en el proceso de trabajo, parecería difícil, en condiciones normales, que pudieran asegurarse en la práctica sus medios de consumo de los hogares agrícolas y de las parcelas situadas en las comunidades rurales.

Supongamos, para facilitar la discusión, una fuerza de trabajo que se somete al proceso de fabricación capitalista pero que no constituye un mercado de masas debido a su acceso no mercantil a los medios de subsistencia. En esas condiciones, ¿cómo podría existir una base adecuada para la continua acumulación de capital? Tendríamos ante nosotros una economía realmente extraña en la que los capitalistas producen máquinas para otros capitalistas sin producir apenas bienes de

²⁴ Resulta extraordinariamente difícil entender cómo puede afirmar Aglietta que «Un largo proceso histórico *que se inició al comienzo del siglo xx* ha supuesto la penetración de la producción capitalista en la organización interna de las ciudades y en la producción de medios de consumo individual para amplias masas de trabajadores» (cursiva añadida), *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 79.

²⁵ *Ibid.*, pp. 80-81.

consumo, una economía concentrada casi exclusivamente en el Sector I, en la que los capitalistas se comen, por decirlo de algún modo, las máquinas que producen otros capitalistas. Esta extraña economía que Aglietta y los regulacionistas plantean en el marco histórico-institucional de la regulación competitiva parece, en el mejor de los casos, una construcción lógicamente concebible, pero con escasa aplicabilidad práctica a los casos en que se ha establecido realmente el capitalismo.

Aglietta y los regulacionistas no pueden estar aludiendo a casos plenamente capitalistas ni a situaciones en las que los productores mantienen una posesión plena de los medios de subsistencia. Se podrían estar refiriendo, por el contrario, a situaciones en las que los campesinos han perdido en parte su tierra y sus herramientas y están por ello obligados a realizar cierta cantidad de trabajo por un salario, pero sin ser todavía plenamente dependientes del capital (hay que decir que no está nada claro que sea eso lo que tienen en mente, ya que se refieren a una situación en la que el trabajo está sometido a la autoridad del capital en el proceso de trabajo, y en el caso ejemplar de Aglietta, el de Estados Unidos, el sector agrícola estaba compuesto primordialmente no por campesinos o trabajadores asalariados, sino por agricultores capitalistas poseedores de su tierra y sus medios de producción). Cabe referirse a una multitud de casos, pasados y presentes, en los que los productores, en concreto campesinos—debido al aumento de la población y la subdivisión de las parcelas, al aumento de los impuestos o a otros procesos semejantes— disponen de tierra y herramientas insuficientes para asegurarse su subsistencia y se ven por ello obligados a vender parte de su fuerza de trabajo en el mercado para subsistir.

En tales casos es muy razonable esperar que la acumulación de capital se vea realmente constreñida. A los capitalistas les resultaría extremadamente difícil organizar el trabajo bajo su propio dominio dentro de la fábrica, materializando un sometimiento real y no sólo formal del trabajo al capital. Se verían probablemente obligados a organizar la producción sobre la base de los hogares individuales, esto es, mediante el trabajo a domicilio. De hecho, los capitalistas preferirían esta forma si los salarios relativamente bajos percibidos por los trabajadores industriales en las zonas rurales en comparación con el proletariado urbano compensaran las pérdidas derivadas de la productividad industrial relativamente baja de los hogares campesinos en comparación con la producción fabril. El resultado sería ciertamente una fuerte tendencia a la acumulación meramente extensiva²⁶. Al mismo tiempo

²⁶ Ni Aglietta en particular ni los regulacionistas en general ofrecen ninguna indicación de que se estén refiriendo a ese tipo de organización de la producción cuando hablan de la acumulación extensiva. Dada su focalización en el caso estadounidense y en el sometimiento del trabajo al capital dentro del proceso de trabajo, parecen tener en mente trabajadores fabriles que permanecen parcialmente en posesión de sus medios de subsistencia o que combinan esta última con el trabajo fabril.

po, de acuerdo con la importancia acordada por los regulacionistas, cabría seguramente esperar severas restricciones en un mercado interno en el que el sector industrial estuviera organizado alrededor de la existencia de campesinos semiproletarizados: si los trabajadores producen directamente una parte significativa de sus medios de subsistencia, su demanda de bienes de consumo mercantilizados sería ciertamente limitada.

Sin embargo, no es fácil entender cómo se adecua o apoya la referencia a mecanismos de ese tipo el proyecto regulacionista de demostrar que las redes emergentes de instituciones capitalistas (modos de regulación) fueron responsables de los distintos modos de desarrollo capitalista, ya que el origen de la supuesta restricción a la acumulación no son instituciones capitalistas históricamente específicas que representen una variación de las relaciones sociales de propiedad capitalistas, sino relaciones sociales de propiedad precapitalistas, con las posibilidades y límites que éstas imponen a los productores campesinos directos. Por la misma razón, dado que no puede suponerse que tales sistemas precapitalistas enmarquen necesariamente el inicio del desarrollo capitalista (pueden existir o no), ¿en qué sentido se puede pensar que determinan toda una fase o modo de desarrollo en la evolución del capitalismo?

2. Un exceso de oferta de trabajo procedente del campo precapitalista

Los regulacionistas apuntan a la inmigración procedente de regiones no capitalistas, tanto internas como externas, como elemento adicional del modo de regulación competitivo que dio lugar a un consumo de masas limitado. Pero esto parece plantear problemas semejantes a los que venimos discutiendo. Sin duda, el capitalismo industrial a menudo se desarrolló inicialmente a partir de sociedades agrarias precapitalistas o en transición al capitalismo, extrayendo de ellas su fuerza de trabajo. Sin duda, en la medida en que el ascenso del capitalismo industrial se ve acompañado por procesos de la denominada acumulación primitiva que conducen a la expulsión de los agricultores de sus tierras, o tiene lugar en un entorno en el que el empobrecimiento rural generalizado permite una fácil atracción de los trabajadores agrícolas a la industria, el crecimiento de la oferta de trabajo ejercerá una presión a la baja sobre los salarios. ¿Pero sobre qué base dan por hecho los regulacionistas que tales condiciones definen y determinan centralmente un primer modo de desarrollo capitalista marcado por la acumulación extensiva, con sus limitados salarios y consumo de masas, cuando esas condiciones son a un tiempo externas a las instituciones del propio capitalismo (aunque no por supuesto al proceso de desarrollo) e históricamente contingentes con respecto a los dispositivos socioeconómicos existentes en las zonas rurales en la época de la industrialización?

Queda además abierta otra cuestión: incluso si los procesos de la llamada acumulación primitiva separan una población campesina de sus medios de producción y subsistencia, esta por ver si ésta estará de hecho disponible para ser empleada en el sector industrial y en qué medida. Los sectores agrícolas basados en formas intensivas de cultivo han demostrado ser en algunos casos un fuerte competidor en cuanto a la atracción de la fuerza de trabajo. Y el capitalismo agrario se ha desarrollado en ciertos casos críticos sin que se produjera apenas –o al menos con mucha lentitud– la separación entre los productores agrarios y sus medios de producción, esto es, sobre la base de granjas comerciales pertenecientes a quienes las trabajaban. En tales ejemplos, la expansión de la agricultura capitalista puede producir no una plétora sino una escasez de fuerza de trabajo, que presione al alza y no a la baja sobre los salarios pagados en el sector industrial. No se trata únicamente de una posibilidad ideal, como demuestra el caso ejemplar de Aglietta de Estados Unidos.

Las estructuras agrarias precapitalistas y su disolución pueden ofrecer en ciertas circunstancias, por supuesto, enormes reservas de fuerza de trabajo que ejerzan una presión a la baja sobre los salarios. Pero eso supone a nuestro juicio tan sólo una posibilidad histórica, y no la premisa necesaria para la fase inicial, o modo de desarrollo, planteada en el esquema regulacionista. También es relevante que el mecanismo que se invoca aquí para dar cuenta de la limitación del crecimiento capitalista a la acumulación extensiva se localiza, en aspectos decisivos, fuera de los confines del modo de producción capitalista *per se*. No queda, por lo tanto, nada claro cómo ejemplifica o se combina con el proyecto regulacionista de mostrar la forma de entender los regímenes históricamente específicos de acumulación capitalista en términos de redes históricamente concretas de instituciones propiamente capitalistas.

3. Un mercado laboral no regulado

Aunque el mercado de trabajo desorganizado y no regulado del modo de regulación competitivo –mucho menos controlable por la clase trabajadora como consecuencia de la inmigración masiva– tenderá en gran medida a facilitar la explotación capitalista del trabajo asalariado, no puede suponerse simplemente que cancele a medio plazo –del mismo modo que no puede hacerlo la existencia de una gran oferta de trabajo– los potentes mecanismos que impulsan al alza el consumo de la clase obrera insertos en el proceso normal de competencia y acumulación capitalista. De hecho, parece un lugar común que periodos relativamente largos de acumulación de capital –como el que supone el primer modo de desarrollo de los regulacionistas– generan inexorables presiones al alza sobre el consumo total y los salarios reales, presiones que, por

alguna razón desconocida, los regulacionistas ignoran olímpicamente en su presentación de la acumulación extensiva. El consumo total aumenta simplemente porque la inversión del excedente conlleva el empleo de nuevos trabajadores asalariados²⁷. El nivel de los salarios tiende a aumentar como consecuencia de la creciente demanda de fuerza de trabajo. Además, productores capitalistas más eficientes se ven obligados a aumentar los salarios a fin de competir con otras empresas por los trabajadores adicionales que necesitan para expandir su cuota de mercado²⁸. Fueron precisamente las presiones para atraer, mantener y disciplinar una fuerza de trabajo rápidamente creciente para la fabricación de sus automóviles de bajo coste las que llevaron a Henry Ford a ofrecer su famoso salario de 5 dólares al día.

Dado que estos mecanismos pueden ser tan poderosos tanto en las primeras fases de la acumulación de capital como posteriormente, y dado que tienden a operar incluso en entornos políticamente represivos, parece poco justificado plantear sin mucha argumentación adicional, que sus efectos se vieron compensados por la inmigración y la competencia existente dentro de la propia clase obrera a lo largo del primer modo de desarrollo. Lo que parece estar en cuestión es la elevación que hacen los regulacionistas de una contratendencia a una característica absoluta y determinante de toda una época de la historia económica.

¿Del consumo de masas restringido a la producción en masa limitada?

Finalmente, aunque fuera cierto que las instituciones que definen la regulación competitiva y la acumulación extensiva redujeron la demanda agregada de la clase obrera, todavía estaría por demostrar la idea —que constituye quizá el eje conceptual del esquema general de etapas de los regulacionistas, en el que desempeñan un papel decisivo los distintos modos de consumo, históricamente específicos— de que el surgimiento de la producción en masa requería un aumento autónomo del consumo de masas cuya ausencia bloquearía aquél: esta afirmación parece depender de las premisas de que la acumulación tenía lugar primordialmente mediante métodos de ampliación del plusvalor absoluto y de que los trabajadores obtenían sus medios de subsistencia fuera de la esfera de la producción mercantil. Su origen más directo, no obstante, parecer ser la idea de Aglietta de que la acumulación de capital tiende a derivar del «desarrollo desigual del Sector I». En su opinión, el cambio tecnológico surge generalmente en ese sector, en el que se producen los medios de producción, suscitando un

²⁷ «La acumulación de capital es [...] la multiplicación del proletariado». K. Marx, *Capital*, vol. 1, p. 764.

²⁸ El propio Aglietta llama la atención sobre ese mecanismo, aunque probablemente rechazaría su aplicabilidad al primer modo de desarrollo regulacionista. M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 305.

aumento de inversión por parte de capitalistas deseosos de beneficiarse de las correspondientes rentas tecnológicas. Sin embargo, dado que bajo la regulación competitiva y la acumulación extensiva el consumo de los trabajadores se ve restringido, y dados los escasos vínculos de intercambio que relacionan el Sector I con el Sector II que produce los medios de consumo, el incremento y abaratamiento de la producción en el Sector I resultantes de la inversión adicional en nuevas técnicas no son capaces de provocar una expansión compensatoria del Sector II. De ahí la tendencia a la sobreproducción que conduce a una brusca caída de precios y a una interrupción de la acumulación en el Sector I.

En esta argumentación hay varios eslabones débiles. Dejando a un lado el caso límite, históricamente casi inconcebible, de un capitalismo en el que los bienes de consumo no están en absoluto mercantilizados –de forma que el Sector II no existe en la práctica–, resulta difícil entender por qué una parte significativa de la actividad innovadora que tiene lugar en el Sector I no conduciría, casi inevitablemente, a bienes de capital destinados al uso en el Sector II. Es decir, el puro hecho de que un cambio tecnológico pueda surgir formalmente en el Sector I –por ejemplo, una nueva herramienta producida en un taller mecánico– no significa en absoluto que su motivación no provenga del Sector II o que sus efectos no se dejen sentir profundamente en éste. En general, los capitalistas se ven obligados a adoptar cualquier técnica que reduzca los costes de producción de cualquier mercancía, y eso es tan cierto para los capitalistas del Sector II como para los el Sector I; los bienes de capital más baratos producidos en el Sector I serán, pues, adoptados por el Sector II para la producción de bienes de consumo; la reducción de precio aumentará el tamaño de la población capaz de comprar esa mercancía, de forma que a menos que caigan el empleo y/o los salarios nominales, el mercado para ese artículo crecerá inevitablemente como consecuencia de su baratura. Los regulacionistas ignoran en gran medida (y hasta llegan a negar) esta tendencia fundamental²⁹. Pero parece obvio que, desde los orígenes del capitalismo, el cambio fundamental que ha convertido determinados productos en artículos de consumo de masas ha sido el de las condiciones de la oferta, en concreto una reducción de precios³⁰; y que esos cambios en las

²⁹ Véase, por ejemplo, la extraña afirmación de Aglietta de que a finales del siglo XIX, en Estados Unidos, «la bajada de los precios agrícolas fue [...] decisiva para provocar una disminución de los salarios». *Ibid.*, pp. 78-79.

³⁰ Considérese, por ejemplo, el tabaco, que como consecuencia del auge de la producción de las plantaciones en las colonias de Norteamérica, vio su precio caer a menos de la sexta parte en dos décadas, entre 1620 y 1640; o el algodón hilado, cuyo precio cayó, como consecuencia de los avances técnicos con que se inició la Revolución Industrial, a menos de su octava parte entre 1779 y 1812; o el automóvil modelo T de Ford, cuyo precio disminuyó un 60 por 100 en siete años, entre 1909 y 1916, a raíz del nuevo sistema de producción introducido por Henry Ford. R. R. Menard, «A Note on Chesapeake Tobacco Prices, 1618-1660», *Virginia Magazine of History and Biography*, LXXXIV, 1976, pp. 404-406; S. D. Chapman, *The Cotton Industry in the Industrial Revolution*, Londres, 1972, p. 44; A. Nevins, *Ford: the Times, the Man, the Company*, Nueva York, 1954; D. A. Hounshell, *From the American System to Mass Production 1800-1932*, Baltimore, 1984.

condiciones de la oferta de bienes de consumo se han debido normalmente al empleo de nuevas máquinas producidas en el Sector I³¹. Parece, pues, una generalización empírica elemental que, durante la historia del capitalismo, el aumento de la producción en masa no requiere, sino que por el contrario provoca, el consumo de masas, es decir, que este último ha dependido del primero, aunque evidentemente lo ha facilitado en varios aspectos importantes.

Acumulación extensiva, regulación competitiva e historia económica de Estados Unidos

Las críticas explicitadas en los apartados anteriores, si están justificadas, arrojarían serias dudas sobre la totalidad del análisis regulacionista del primer «modo de desarrollo». Los mecanismos que aducen como supuestas trabas a la producción que originarían un modelo de acumulación extensiva se basan en los efectos provocados por la existencia de relaciones sociales de propiedad precapitalistas en un entorno campesino. Y cuando se han referido a mecanismos derivados de formas institucionales propiamente capitalistas para explicar la acumulación extensiva, no han conseguido aclarar cómo y por qué neutralizarían los efectos de procesos insertos en el funcionamiento de las relaciones sociales de propiedad capitalistas *per se*. El resultado de todo ello es que no logran convencernos de que las instituciones capitalistas que definen como constitutivas del modo de regulación competitivo condujeran de hecho a otra cosa que a la acumulación intensiva.

Examinemos ahora con mayor detalle el caso histórico que Aglietta y otros regulacionistas consideran emblemático del régimen de acumulación extensiva gobernado por el modo de regulación competitivo —en concreto, la economía estadounidense durante la segunda mitad del siglo XIX—, ya que, en último término, la utilidad de su conceptualización dependerá de la capacidad de ésta para explicar la historia económica real del capitalismo.

Plusvalor relativo y crecimiento de la demanda de la clase obrera

La primera cuestión que debemos examinar es si la economía estadounidense, tal como la presentan los regulacionistas —estructurada por el control de los trabajadores-artesanos, una multitud de empresas en mutua competencia y un mercado laboral competitivo—, desalentó las inversiones de alto riesgo en capital fijo requeridas para la innovación y la producción con menores costes. No parece haber muchas pruebas de tal afirmación, ni de que el aumento de la productividad se viera por consiguiente restringido.

³¹ Como el cúmulo de nuevas máquinas para el hilado y tejido del algodón en la revolución industrial inglesa, o las nuevas máquinas cosechadoras en la revolución agrícola estadounidense.

De acuerdo con Maddison, la inversión fija bruta no residencial en Estados Unidos, como porcentaje del PIB, fluctuó entre el 12 y el 15 por 100 durante el periodo 1871-1914, mientras que la tasa media anual de crecimiento del *stock* de capital fijo no residencial durante el mismo periodo fue del 4,1 por 100. Son cifras impresionantes según cualquier baremo, debemos compararlas respectivamente con el 6 por 100 y el 1,4 por 100 registrados durante ese mismo periodo en el Reino Unido, que era una economía en la que nadie duda que se estaba produciendo una acumulación intensiva y no extensiva³².

Kendrick (cuadro 1) ofrece una tabulación del crecimiento de la productividad en el sector industrial estadounidense desde el final de la guerra civil hasta comienzos de la Primera Guerra Mundial.

Cuadro 1. Crecimiento anual medio de la producción por unidad de trabajo en el sector industrial estadounidense, 1869-1914 (%)

1869-1879	1,05
1879-1889	2,66
1889-1899	1,53
1899-1909	1,22
1909-1914	2,43

Fuente: J. W. KENDRICK, *Productivity Trends in the United States*, National Bureau of Economic Research, Princeton, 1961, p. 465.

Gallman (cuadro 2) ofrece datos algo más rudimentarios, pero que se remontan más atrás en el tiempo.

Cuadro 2. Crecimiento decenal en la producción de mercancías por trabajador empleado, 1840-1909 (%)

1840-1849	10
1850-1859	23
1860-1869	2
1870-1879	22
1880-1889	27
1890-1899	15
1900-1909	24

Fuente: R. E. GALLMAN, «Commodity Output, 1839-1899: The United States», en *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, Studies in Income and Wealth, vol. 24, National Bureau of Economic Research, Princeton, 1960, pp. 16, 24.

La tasa de crecimiento de la productividad del trabajo durante el periodo anterior a la Primera Guerra Mundial parece haber sido algo más baja que

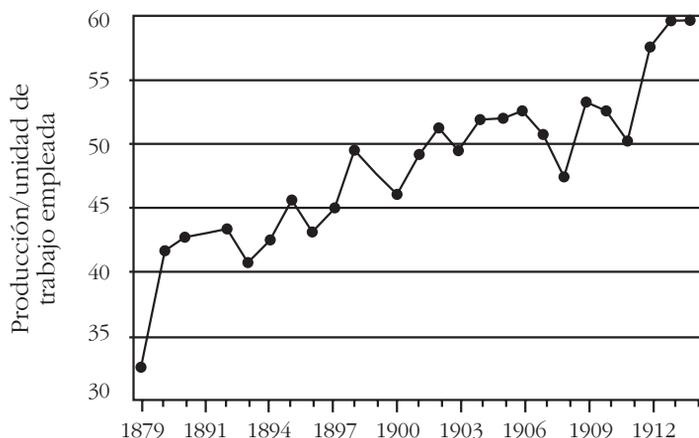
³² A. MADDISON, *Phases of Capitalist Development*, Oxford, 1982, pp. 40, 100.

la alcanzada durante la expansión posterior a la Segunda Guerra Mundial (véase más adelante el cuadro 5, p. 62). Sin embargo, difícilmente puede decirse que la productividad se estancara; tampoco puede explicarse el continuo crecimiento de la productividad durante un periodo tan dilatado apelando a la intensificación del trabajo. Igualmente importante es que no se pueda detectar una tendencia a largo plazo al estancamiento de la productividad en ningún momento del periodo que media entre 1850 y la Primera Guerra Mundial, como cabría esperar si el desarrollo hubiera tenido lugar a partir de cierto momento sobre la base de un nivel de desarrollo de las fuerzas productivas estancado o de crecimiento muy lento. Esa tendencia, que correspondería a la idea antes señalada de Boyer de un «semiestancamiento de la productividad» al final de la fase de acumulación extensiva, carece de corroboración empírica en el desarrollo económico estadounidense anterior a la Primera Guerra Mundial.

Así pues, la evolución real del crecimiento a largo plazo de la productividad durante ese periodo contradice claramente la afirmación de los regulacionistas de que los fundamentos del crecimiento económico se limitaban en gran medida a métodos para aumentar el plusvalor absoluto. En realidad, el aumento del plusvalor relativo que condujo a la acumulación intensiva fue un aspecto central y decisivo del proceso de desarrollo durante esa época, algo que no despierta sorpresa dado el predominio en Estados Unidos tras la guerra civil de una forma realmente pura de relaciones sociales de propiedad capitalistas.

El hecho de que el aumento de la productividad del trabajo fuera un rasgo característico del desarrollo económico prueba por sí mismo que la economía ofrecía un amplio potencial para el crecimiento de los salarios reales. De hecho, el aumento de productividad creó una tendencia –lo que no quiere decir que fuera su única causa– al aumento de los salarios reales, por la razón obvia de que significaba menores costes de producción, y en condiciones competitivas, sin ningún factor adicional, presiones a la baja sobre los precios de la cesta de los artículos de subsistencia de los trabajadores. Entre 1864 y 1880 el índice de precios al consumo cayó de 180 a 110, aunque nunca por debajo del nivel de mediados de la década de 1850. Entre 1880 y 1900 ese índice cayó más aún, de 110 a 95³³. Así pues, para conseguir incrementos significativos de sus salarios reales, los trabajadores sólo tenían que impedir que sus salarios nominales cayeran tan rápidamente como los precios de los bienes de consumo.

³³ E. B. HOOVER, «Retail Prices After 1850», en *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, Studies in Income and Wealth, National Bureau of Economic Research, vol. 24, Princeton, 1960, esp. pp. 142-143, 153, 162.

Figura 1. Productividad en el sector industrial, 1879-1914. Volumen de producción por unidad de trabajo

Fuente: US DEPARTMENT OF LABOR, *Handbook of Labor Statistics 1973*, Washington DC, 1973.

De hecho, tras estancarse durante la depresión de la década de 1870, los salarios reales crecieron en torno a un 75 por 100 entre 1880 y 1914³⁴. Cierto es que, en el periodo inmediatamente anterior a la Primera Guerra Mundial, el aflujo de inmigrantes motivó que el crecimiento de los salarios reales se mantuviera ligeramente por debajo del de la productividad del trabajo, pero eso no significa en absoluto que los salarios reales se estancaran. Como afirma Rees, el salario por hora en el sector industrial creció a una tasa media anual del 1,3 por 100 entre 1889 y 1913, frente a un incremento medio del 2,1 por 100 de la producción por hora de trabajo durante el mismo periodo (cabe señalar de paso que el incremento medio durante ese periodo de la producción por unidad de trabajo y capital combinados fue también del 1,3 por 100³⁵). Además, durante el periodo que va de 1880 a 1914, mientras que los salarios reales crecían un 75 por 100, el índice de productividad del trabajo en el sector industrial aumentó tan sólo un poco más, el 83 por 100³⁶. Si retrotraemos el inicio del periodo al final de la guerra civil, entonces los salarios probablemente aumentaron en relación con el producto total³⁷. Sólo desde 1890 disponemos de datos fiables sobre la cuota correspondiente al consumo (frente a la inversión) en el PIB, pero desde entonces hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial ésta mantuvo un nivel igual o más alto que en cualquier momento posterior a 1950 (véase la figura 6 en la p. 62).

³⁴ S. LEBERGOTT, *Manpower in Economic Growth: The American Record since 1800*, Nueva York, 1964, p. 163; también A. REES, *Real Wages in Manufacturing 1890-1914*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 1961.

³⁵ A. REES, *Real Wages in Manufacturing 1890-1914*, cit. pp. 123-127.

³⁶ J. W. KENDRICK, *Productivity Trends in the United States*, National Bureau of Economic Research, Princeton, 1960, p. 465; S. Lebergott, *Manpower in Economic Growth*, cit., p. 163.

³⁷ E. C. BUDD, «Factor Shares, 1850-1910», en *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, cit. p. 373; véase el cuadro 4 en la p. 48.

Crecimiento económico en Estados Unidos durante el periodo 1850-1914: desarrollo capitalista clásico

El hecho es, pues, que la evolución del crecimiento económico estadounidense durante el periodo que se extiende desde 1850 aproximadamente hasta 1914 difícilmente podría diferir más del «primer modo de desarrollo» de los regulacionistas, en el que el crecimiento se basa ante todo en el aumento de la explotación del trabajo, incrementos de productividad muy restringidos y expansión geográfica del sistema. Sin duda, la economía capitalista estadounidense tras la guerra civil intensificó muy significativamente la explotación del trabajo ampliando espectacularmente su ámbito geográfico. Sin embargo, el desarrollo económico siguió lo que se podría denominar una vía de desarrollo capitalista clásica, que se adecuaba a lo que los regulacionistas llaman equívocamente acumulación intensiva, y no con una senda de acumulación extensiva. Este desarrollo económico, impulsado por la competencia entre muchas empresas, consiguió espectaculares aumentos de la mecanización que hicieron crecer la productividad y los salarios reales y condujeron a la expansión explosiva del mercado doméstico más dinámico del mundo en aquella época. Esto queda probado no sólo por las cifras agregadas relativas a la productividad industrial y a los salarios ya señaladas, sino también por un análisis más pormenorizado de los perfiles y tendencias básicas de la economía estadounidense.

El motor principal del crecimiento fue la revolución agrícola: desde mediados de siglo, ayudada por la finalización en 1869 de la vía férrea transcontinental, la agricultura experimentó una modernización espectacular. Su base social, como insiste Aglietta, no fueron los campesinos desposeídos de tierras, sino las granjas familiares gestionadas por sus propietarios, cuya actividad económica, tan decisiva para la acumulación de capital durante el siglo XIX, refuta prácticamente todos los intentos de los regulacionistas de definir la regulación competitiva y la acumulación extensiva. Lejos de verse sometidos al proceso de trabajo capitalista en cuanto a su proceso de producción, y siendo por el contrario independientes del mercado en cuanto a su consumo —como sucedería con la fuerza de trabajo ideo-típica del primer modo de desarrollo regulacionista—, estos productores agrícolas todavía retenían una parte significativa de los medios de producción y controlaban el proceso de trabajo; pero aproximadamente desde la década de 1820 ya dependían en gran medida del mercado en cuanto a sus medios de subsistencia. El hecho de que la mayoría de los granjeros, por no mencionar los obreros industriales, comprara sus medios de consumo en el mercado ridiculiza la idea regulacionista de que durante el primer periodo de desarrollo en Estados Unidos los trabajadores obtuvieran sus medios de subsistencia al margen de la esfera de la producción mercantil capitalista. Precisamente debido a su dependencia del mercado, los agricultores estadounidenses no tenían individualmente apenas otra opción que comprar maquinaria avanzada procedente del sector de bienes de capital a fin de recortar costes y competir en el mer-

cado con sus propios productos. Esto, por sí mismo, cuestiona seriamente la idea regulacionista de una economía incapaz de acumular mediante el incremento del plusvalor relativo o de desarrollar la producción en masa mediante la inversión de capital en el Sector II, ya que la producción de alimentos es por supuesto el sector de bienes de consumo *par excellence*.

Además, el papel central de las granjas familiares gestionadas por sus propietarios, que mantenían su lugar en la economía produciendo al ritmo socialmente necesario, significaba que la agricultura apenas podía suministrar una fuerza de trabajo suficiente para el desarrollo de la industria. El resultado fue una tendencia a largo plazo a no disminuir los salarios, sino, unido con otros factores, a mantenerlos al nivel más alto del mundo. El aumento de la productividad agrícola se combinó así con el de los salarios para estimular el poder de compra de la clase obrera y su demanda de todo un conjunto de bienes de consumo no alimentarios. Al mismo tiempo, la demanda proveniente del sector agrícola impulsó directamente la rama de la máquina-herramienta y el sector de bienes de capital en general, mientras que la creciente renta de los granjeros ayudaba a sostener la demanda de artículos para el hogar y el mercado de bienes de consumo en su conjunto. Finalmente, los altos salarios estimulaban el cambio tecnológico para recortar costes –y en consecuencia la demanda de bienes de capital– alentando la sustitución en la producción del trabajo relativamente caro por capital relativamente barato³⁸.

El dinámico crecimiento de la producción y la productividad agrícolas aguijoneó y se vio posibilitado por la creciente mecanización, que a su vez dependía de la expansión y transformación de la industria de la máquina-herramienta. La producción por trabajador en la agricultura se triplicó entre 1840 y 1911, debiéndose el 60 por 100 de ese incremento a la mecanización y más del 40 por 100 a dos inventos que hicieron época, la trilladora y la cosechadora. La demanda de herramientas agrícolas fue a su vez responsable en gran medida del impresionante aumento y transformación de la industria del hierro y del acero³⁹. Por otra parte, el aumento de la producción agrícola proporcionaba materiales para toda

³⁸ En relación con este párrafo y el siguiente, véanse los importantes estudios de C. POST: «The American Road to Capitalism», *NLR* 133, mayo-junio de 1982, pp. 38-44; «Civil War and Reconstruction in the U.S.: Primitive Accumulation and the Bourgeois Revolution (1844-1877)», *Working Papers of the International Institute for Research and Education*, núm. 5, Amsterdam, 1989, pp. 5-8. Nuestra presentación de este apartado se ha beneficiado también mucho de B. PAGE y R. WALKER, «From Settlement to Fordism: The Agro-Industrial Revolution in the American Midwest», que ofrece una vigorosa interpretación del desarrollo económico estadounidense durante el siglo XIX. Queremos agradecer a los autores que nos permitieran la lectura de este artículo antes de su publicación. Sobre la cuestión de la dependencia del mercado de los granjeros en cuanto a sus medios de producción y subsistencia, véase R. M. TYRON, *Household Manufactures in the United States, 1640-1860*, Chicago, 1917, esp. los caps. VII y VIII.

³⁹ N. ROSENBERG, *Technology and American Economic Growth*, Nueva York, 1972, pp. 25-26.

una serie de industrias mecanizadas modernas en el procesado de alimentos: molienda de la harina, conservas cárnicas, destilación, etc. Aglietta señala la importancia de estas industrias, pero retrasa equivocadamente su aparición a la década de 1890. En realidad habían comenzado a ejercer sus efectos notablemente transformadores en torno a la guerra civil, si no antes⁴⁰.

La espectacular expansión y transformación de la economía productiva estadounidense descansaba en último término en un sector específico de bienes de capital, dotado de un núcleo moderno que producía máquinas altamente especializadas. Quizá el rasgo más característico de la nueva tecnología fue la introducción de piezas intercambiables, lo que a su vez era resultado de la capacidad de producir en serie con elevada precisión. En ese proceso fue esencial, por supuesto, la sustitución de la fuerza de trabajo por máquinas que hicieron posible una producción más eficaz y productos de mayor calidad. También permitieron la sustitución del caro trabajo artesanal por trabajo semiespecializado, mucho más barato, en cada una de las múltiples fases de fabricación de cada artículo, especialmente en lo que había sido hasta entonces la tarea altamente especializada y de gran duración de reunir todas las piezas en el producto acabado. La nueva maquinofactura implicaba decisivamente la sustitución del «ajuste» (y los ajustadores) por el «montaje» (y los montadores)⁴¹.

Lo que permitió al nuevo sector de la máquina-herramienta ejercer un estímulo tan poderoso sobre el desarrollo de la industria estadounidense fue su capacidad para resolver una serie de problemas *grosso modo* semejantes a los que habían surgido en todo un abanico de industrias de bienes de consumo y de carácter manufacturero. Las técnicas inicialmente concebidas para resolver problemas de producción en industrias tales como la textil y la fabricación de armas de fuego se aplicaron con el tiempo a la fabricación de relojes, máquinas de coser, herramientas agrícolas, locomotoras, cerraduras, artículos de ferretería, máquinas de escribir, bicicletas y finalmente automóviles. Ya en 1851 algunos observadores extranjeros se habían apercebido del ascenso hacia el liderazgo mundial de la industria estadounidense y veían claramente que la clave de su superioridad inmanente era el uso de máquinas dedicadas a tareas muy específicas y fabricadas en empresas altamente especializadas. Durante la década de 1860 los fabricantes industriales habían comenzado ya a organizar

⁴⁰ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 90. Un estudio especialmente ilustrativo de esas industrias y de su papel central en el desarrollo de la economía se puede consultar en B. Page y R. Walker, «From Settlement to Fordism: The Agro-Industrial Revolution in the American Midwest», cit.; véase también los perspicaces comentarios de M. Davis en «Fordism» in Crisis: A Review of Michel Aglietta's *Régulation et crises: L'expérience des États Unis*, cit., p. 219.

⁴¹ N. Rosenberg, *Technology and American Economic Growth*, cit., pp. 88-95. Como señalaba Henry Ford en su artículo sobre «Mass Production» aparecido en la vigésimosegunda edición de la *Encyclopaedia Britannica*: «En la producción en masa no hay ajustadores» (citado en Rosenberg, p. 95).

sus fábricas para posibilitar el traslado racional de productos semiacabados de un taller a otro dentro de la fábrica y a diseñar mecanismos (como en las conservas de carne y elevadores de grano) para mover continuamente estos artículos de un lado a otro, en las que se pueden considerar como primeras líneas de montaje⁴².

Resulta difícil exagerar la importancia del crecimiento autónomo de la producción en masa mediante máquinas para el aumento del consumo de masas, y el de éste para el desarrollo económico estadounidense durante el siglo XIX. En 1860 los diez principales sectores de la economía estadounidense, según su tamaño, “eran los siguientes (según D. C. NORTH, *Growth and Welfare in the American Past*, 2.^a ed., Englewood Cliffs, 1974, p. 80.):”

Por valor añadido: 1) tejidos de algodón; 2) madera; 3) botas y zapatos; 4) harina y derivados; 5) ropa; 6) hierro; 7) maquinaria; 8) tejidos de lana; 9) cuero; 10) licores.

Por número de trabajadores empleados: 1) botas y zapatos; 2) algodón; 3) ropa; 4) madera; 5) hierro; 6) maquinaria; 7) tejidos de lana; 8) harina y derivados; 9) cuero; 10) licores.

Se puede ver, pues, que la mayor parte de la industria estadounidense –por valor añadido y por número de puestos de trabajo generados– se dedicaba a la producción directa para el consumo popular. Dado que gran parte de la producción de hierro y maquinaria estaba destinada a satisfacer la demanda del sector agrícola, así como la producción de herramientas para las industrias mecanizadas de bienes de consumo, parece razonable concluir –como han hecho muchos comentaristas– que el desarrollo estadounidense, ya en la época de la guerra civil, se apoyaba en gran medida en el mercado interno, en el *consumo de masas*⁴³.

Es fácil demostrar la forma y el grado en el que el consumo de masas se basaba en la *producción en masa*. De las diez principales industrias señaladas, al menos ocho –botas y zapatos, algodón, lana, ropa, maquinaria, hierro y acero, harina y derivados, destilería– ya habían experimentado o estaban experimentando plenamente la mecanización fabril en tiempos de la guerra civil o inmediatamente después⁴⁴. Como señalaba Carroll

⁴² En relación con el párrafo anterior, véase N. Rosenberg, *Technology and American Economic Growth*, cit., pp. 90-91, 95-112. Cf. D. Nelson, *Managers and Workers. Origins of the New Factory System*, Madison, 1973, p. 19.

⁴³ D. A. Hounshell, *From the American System to Mass Production 1800-1932*, cit., pp. 153-188.

⁴⁴ B. HAZARD, «The Organization of the Boot and Shoe Industry Before 1875», *Quarterly Journal of Economics*, XXVII, 1913, pp. 236-262; A. CHANDLER, «The Coming of Big Business», en A. CHANDLER, S. BRUCHEY y L. GALAMBOA (eds.), *The Changing Economic Order*, Nueva York, 1968; A. CHANDLER, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge (Mass.), 1977, pp. 57-58, 245-272 [ed. cast.: *La mano invisible*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1988]; D. A. HOUNSHELL, *From the American System to Mass Production 1800-1932*, cit., pp. 125-152.

D. Wright en la introducción al censo de los empresarios fabriles de 1880:

De los cerca de tres millones de personas empleadas en la industria mecánica de este país al menos cuatro quintas partes están trabajando en el sistema fabril. Otros ejemplos notables de la aplicación de ese sistema [además de los textiles] se encuentran en la fabricación de botas y zapatos, relojes, instrumentos musicales, ropa, herramientas agrícolas, artículos metálicos en general, armas de fuego, carruajes y vagones, artículos de lana, de caucho, y hasta la matanza del cerdo. La mayoría de estas industrias se han incorporado al sistema fabril durante los últimos treinta años⁴⁵.

Y Chandler añade: «En las industrias de refinería, destilería, hornos y fundición, la proporción de trabajadores empleados en establecimientos industriales parecidos era probablemente aún más alta»⁴⁶. En resumen, el sector de bienes de capital creció en gran medida para abastecer y hacer técnicamente posible la producción en masa en las industrias de bienes de consumo. Una vez más, eso parece contradecir abiertamente la pretensión de Aglietta y los regulacionistas de que la escasez de vínculos –técnicos y de intercambio– entre los sectores I y II fue una característica definitoria de la economía que restringió directamente su senda de acumulación. Por el contrario, el genio particular de la economía estadounidense durante la segunda mitad del siglo XIX fue la capacidad de sus fabricantes de bienes de capital (principalmente máquina-herramienta) para inventar y poner en juego medios de producción más eficaces como respuesta directa a las necesidades técnicas de las empresas, en particular de las industrias de bienes de consumo. Impulsados por la competencia, los capitalistas aumentaron espectacularmente sus inversiones en capital fijo, haciendo así posible incrementos importantes de la productividad agregada, en otras palabras, la acumulación mediante el aumento del plusvalor relativo. Al mismo tiempo, los precios más bajos resultantes del aumento de la productividad combinados con el poder de negociación de los trabajadores permitían incrementos significativos de los salarios reales y del consumo de los trabajadores, así como un crecimiento impresionante del mercado interno.

Este panorama general se ve confirmado por los índices de comportamiento comparativo, que muestran que entre la guerra civil y la Primera Guerra Mundial la industria estadounidense desafió y aun rebasó la hegemonía industrial británica. De hecho, mucho antes de que concluyera ese periodo, la economía industrial estadounidense extrajo un formidable dinamismo de la aplicación de la ciencia a la tecnología. Esa «segunda revolución industrial» no tenía que ver únicamente con el auge del automóvil, que constituyó en realidad la culminación del crecimiento de la maquinofactura basada en un potente sector de máquina-herramienta. También creó industrias totalmente nuevas o ampliamente transformadas,

⁴⁵ Citado en A. Chandler, *The Visible Hand*, cit., p. 246.

⁴⁶ *Ibid.*, p. 246.

en las que el proceso de producción continua recurrió a importantes avances científicos: química, petróleo, petroquímica, acero, aluminio, cemento, etcétera.⁴⁷

Los datos económicos comparativos presentados por el propio Aglietta socavan aún más la idea de que durante las últimas décadas del siglo XIX el modelo de desarrollo predominante en Estados Unidos fue el teóricamente estructurado por la regulación competitiva y la acumulación extensiva, y de que el auge del consumo de masas tuvo que esperar a las transformaciones institucionales de la época «fordista».

Cuadro 3. Comparación de índices medios, 1890-1899, evaluados en moneda inglesa y relacionados con los mismos índices establecidos para Inglaterra

	<i>Salario real por hora</i>	<i>Valor añadido por trabajador empleado</i>	<i>Coste salarial social real</i>
Inglaterra	1,00	1,00	1,00
Alemania	0,59	0,66	0,90
Estados Unidos	1,08	1,57	0,68

Fuente: M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 92.

Así pues, a finales del siglo XIX la economía estadounidense había conseguido elevar la productividad del trabajo a un nivel más de una vez y media por encima de la británica (y dos veces y media por encima de la alemana), y sobre esa base se había asegurado un coste laboral unitario mucho más bajo que el de sus principales competidores, pese a pagar salarios notablemente mayores⁴⁸. Como veremos, en la mayoría de los principales índices de desarrollo económico –tasa de crecimiento del PIB per cápita, proporción del PNB dedicada a inversiones fijas (no residenciales), tasa de crecimiento de la inversión en capital fijo por hora de trabajo, etc.–, el dinamismo de la economía estadounidense entre 1870 y 1914 fue comparable al del gran la gran expansión de 1950 a 1973⁴⁹.

Podemos, pues, concluir que la idea regulacionista de la acumulación extensiva gobernada por la regulación competitiva mistifica todo un proceso histórico de desarrollo y que el periodo en cuestión parece haberse distinguido en realidad por un grado en verdad espectacular de dependencia de la acumulación basada en el plusvalor relativo y en el aumento del consumo de masas, lo que equivalía de hecho a una acumulación *intensiva*. Más concretamente, dado que esa acumulación intensiva se estaba

⁴⁷ N. Rosenberg, *Technology and American Economic Growth*, cit., pp. 116-117 y ss.

⁴⁸ Lo mismo afirma explícitamente Mike Davis, quien observa que los datos de Aglietta «muestran la *differentia specifica* de Estados Unidos como la economía más dependiente de la producción de plusvalor relativo» («Fordism» in *Crisis: A Review of Michel Aglietta's Régulation et crises: L'expérience des États Unis*, cit., pp. 256-257).

⁴⁹ Véase el cuadro 5 en la p. 62.

llevando a cabo a partir de los fundamentos institucionales que los regulacionistas llaman «modo de regulación competitivo», todo su esquema interpretativo de las fases históricas de la acumulación de capital basadas en las instituciones es fundamentalmente cuestionado. En ese esquema, se supone que la transición de la acumulación extensiva a la intensiva constituye un momento crucial: el ascenso de la acumulación intensiva se ve bloqueado, contradicho y socavado por el modo de regulación competitivo; el establecimiento de la acumulación intensiva depende de una transformación al menos parcial de la regulación competitiva; la contradicción entre acumulación intensiva y una regulación todavía parcialmente competitiva provoca la crisis de entreguerras; y el surgimiento de un nuevo modo de desarrollo –en el que la acumulación intensiva está gobernada por un modo de regulación nuevo, monopolista o fordista– se explica en gran medida como resolución de esa contradicción. Pero si la fase inicial de acumulación extensiva nunca existió en el periodo de tiempo objeto de análisis, ¿qué queda de la supuesta transición a la acumulación intensiva? Si la acumulación intensiva se desarrolló precisamente *sobre la base* de las instituciones de la regulación competitiva, ¿qué queda de la supuesta contradicción entre regulación competitiva y acumulación intensiva, del freno que suponía aquélla para ésta? Si no había una contradicción real entre acumulación intensiva y regulación todavía parcialmente competitiva –ya que las relaciones competitivas entre capitalistas y en el mercado de trabajo podían promover de hecho el crecimiento dual de la producción y el consumo y de la oferta y la demanda que posibilitaron una acumulación intensiva exitosa ¿cómo pudo provocar esa contradicción la crisis de entreguerras? Si ésta no fue consecuencia de tal contradicción, ¿cómo puede decirse que las instituciones que garantizaron la norma de consumo fordista permitieron superar la crisis de entreguerras dando lugar a la vigorosa expansión de posguerra?

SEGUNDO MODO DE DESARROLLO: ACUMULACIÓN INTENSIVA PERO REGULACIÓN TODAVÍA COMPETITIVA

El modo de desarrollo definido por la regulación competitiva y la acumulación extensiva dio paso, según el esquema de los regulacionistas, a un nuevo modo de desarrollo definido por un modo de regulación todavía esencialmente competitivo que gobernaba un régimen de acumulación intensiva. El cambio en el régimen de acumulación expresaba la sustitución de la producción artesanal por la producción en masa, el viraje hacia una inversión masiva en capital fijo incorporando importantes avances técnicos que se suponía que debían resultar rentables a largo plazo, y un avance cualitativo a un nuevo nivel de aumento de la productividad; más en general, significaba un proceso de acumulación de capital basado predominantemente en la extracción de plusvalor relativo. El surgimiento de esas nuevas regularidades económicas fue posibilitado por significativos cambios institucionales. Las nuevas formas de regulación del mercado expresaban un grado más elevado de organización intercapita-

lista, mientras que dentro de la empresa industrial un amplio proceso de lucha de clases llevó a superar el control que ejercía el trabajador artesanal sobre el proceso de trabajo. Sin embargo, el modo de regulación seguía siendo, en último análisis, competitivo debido a que la relación fundamental entre capital y trabajo asalariado estaba todavía esencialmente desregulada y marcada por una competencia sin trabas, con la consecuencia de que no se produjo una transformación del modo de consumo de la clase obrera ni de la capacidad de la economía para crear demanda para la producción del Sector I.

Producción en masa sin consumo de masas

El régimen de acumulación intensiva fue consecuencia casi inmediata y directa del auge de la gestión científica, mediante la que las empresas capitalistas consiguieron, frente a la resistencia obrera, ejercer un control cada vez más sistemático sobre el proceso de trabajo para poner en práctica las innovaciones técnicas. Más en general, esto trajo consigo los llamados métodos tayloristas de racionalización: una aceleración de los procesos mecánicos de acabado de tareas (esto es, una intensificación del trabajo facilitada por los estudios de tiempo-y-movimiento), la saturación de los tiempos vacíos existentes en la jornada laboral provocados por la falta de coordinación entre las funciones realizadas por las máquinas o por las interrupciones en el trabajo, y especialmente la integración de tareas mecanizadas del proceso de trabajo que anteriormente estaban separadas (y a menudo sometidas a un control significativo de los propios trabajadores). El taylorismo culminó y fue superado por la integración fordista del proceso de trabajo, que introdujo cintas transportadoras y dispositivos de manipulación que facilitaban el movimiento de materiales y su llegada a las correspondientes máquinas-herramienta. El *coup de grâce* fue la línea de montaje automática mediante la cual los trabajadores quedaban rigurosamente adscritos a tareas determinadas por la configuración del sistema de máquinas y privados de todo tipo de control sobre su ritmo de trabajo y de toda autonomía en la ejecución de su actividad productiva. El proceso de trabajo «dejó de ser una densa red de relaciones entre tareas, con productos intermedios que iban de un lado a otro [...] para convertirse en un flujo rigurosamente lineal del material en transformación»⁵⁰.

El establecimiento del proceso de trabajo taylor-fordista se vio acompañado por la transición en el modo de regulación de las relaciones capital-capital, abandonando la competencia plena para iniciar la oligopolización. Un incremento cualitativo de la concentración de capital, el ascenso de los trusts dominados por las finanzas y el surgimiento de la empresa

⁵⁰ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., pp. 113-117 (cita en la p. 117); R. Boyer, «Technical Change and the Theory of "Regulation"», cit., pp. 82-83; M. Davis, «Fordism» in *Crisis: A Review of Michel Aglietta's Régulation et crises: L'expérience des États Unis*, cit., pp. 222-223.

moderna permitieron un mayor control intercapitalista de la competencia, los mercados y más en general el entorno inversor. La reducción resultante del nivel de riesgo, combinada con la destrucción del control artesanal sobre el proceso de trabajo, facilitó un salto cualitativo en la inversión en capital fijo para incorporar los avances técnicos, especialmente desde el final de la Primera Guerra Mundial⁵¹.

En conjunto, los procesos anteriores provocaron el surgimiento de un nuevo modo de desarrollo en el que llegaron a predominar los métodos para aumentar el plusvalor relativo y se creó el *potencial* para un consumo de masas regularizado. Aglietta fecha los comienzos de este punto de inflexión en Estados Unidos a finales del siglo XIX y su establecimiento definitivo durante la década de 1920.

Sin embargo, una tesis central de la Escuela de la Regulación es que como el nuevo régimen de acumulación intensiva estaba guiado todavía por un modo de regulación competitivo en lo que se refiere a la relación capital-trabajo asalariado, el nuevo modo de desarrollo era intrínsecamente inestable. El crecimiento espectacular de la producción en masa trajo así nuevos problemas debido a que seguía asociado a un consumo de masas restringido. Como explica Aglietta, durante la época de la acumulación extensiva el capitalismo «se había implantado para un largo periodo histórico sin destruir los modos de vida tradicionales, beneficiándose incluso de la reconstitución de la fuerza de trabajo por un entorno no capitalista en el que aquél estaba todavía inserto». Entonces se produjo el ascenso de la acumulación intensiva.

La destrucción del entorno social tradicional sólo pudo llevarse a cabo mediante el desarrollo de la industria pesada, que produjo el desarraigo total característico de las relaciones salariales: la separación de la fuerza de trabajo de todas sus condiciones de existencia. El modo de vida de la clase asalariada sufre entonces una profunda degradación. Esta degradación es la base de la gigantesca transformación estructural que experimentaron todos los países capitalistas desde finales del siglo XIX.⁵²

Así pues, la tendencia a recortar los salarios de los trabajadores se hizo más aguda en Estados Unidos en torno al cambio de siglo, debido no sólo a la pérdida del acceso a fuentes no mercantiles de reproducción y al aflujo (consiguiente) al mercado de trabajo, sino también a la masiva presión a la baja sobre los salarios resultante de la creciente oleada de inmigración. Entonces, a raíz de la Primera Guerra Mundial, en una serie de grandes confrontaciones con el capital, los trabajadores sufrieron una serie de derrotas devastadoras que permitieron recortes en su nivel de vida y en sus condiciones de trabajo durante la década de 1920. Finalmente, y de

⁵¹ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., capítulos 4 y 5.

⁵² *Ibid.*, p. 81.

modo especial en esta última década, en esa época los cambios tecnológicos erosionaron más aún su capacidad de negociación socavando las viejas estructuras sindicales artesanales⁵³. En consecuencia, «la desproporción entre la expansión en el Sector II y la acumulación en el Sector I creció rápidamente, ya que las fuerzas que revolucionaban el proceso de trabajo eran también las que reducían la demanda efectiva de artículos producidos en el Sector II»⁵⁴. La contradicción estructural general que subyacía al modo de desarrollo basado en la acumulación intensiva pero gobernado por la regulación competitiva comenzó así de repente a manifestarse a finales de la década de 1920, y condujo a la gran crisis de la de 1930. Boyer resume como sigue el problema: «La producción en masa es técnicamente posible, pero no puede mantenerse dado que la “regulación” prevaleciente recorta fuertemente los incrementos de los salarios reales, al mismo tiempo que los asalariados se convierten en fracción dominante de la fuerza de trabajo total. Resulta que tal acumulación intensiva es muy contradictoria (la tasa de beneficio es demasiado alta para permitir un demanda efectiva adecuada) e inestable [...]. Por eso no es un modo desarrollo viable a largo plazo»⁵⁵.

Lo que al parecer permitió que floreciera ese modo de desarrollo en la medida limitada en que lo hizo fueron las continuas oportunidades de crecimiento del Sector I proporcionadas por la apertura de la frontera. Pero cuando se agotaron las posibilidades de acumulación en ésta, y especialmente cuando se aceleró repentinamente el ritmo del cambio tecnológico durante la década de 1920, las bases para el crecimiento económico se hicieron cada vez más frágiles. Durante un breve periodo la creciente demanda de consumo de las capas medias en ascenso –personal directivo, de ventas y técnico, pagado a partir de ese propio excedente social– proporcionó a la economía una nueva fuente de dinamismo; pero las tendencias subyacentes al desarrollo desigual del Sector I y al subconsumo no podían mantenerse indefinidamente.

¿Había un problema estructural de subconsumo?

El núcleo de la teoría de la regulación es la idea de que el nivel y el carácter del consumo de la clase obrera *a)* están condicionados institucionalmente en aspectos clave, *b)* no puede transformarse únicamente mediante cambios en la tecnología y el proceso de trabajo y *c)* determinan decisivamente la senda de acumulación de capital. El establecimiento de una acumulación intensiva sobre una base estable requería, por lo tanto,

⁵³ *Ibid.*, p. 155. Cf. R. Boyer, “Wage/Labour Relations, Growth, and Crisis: A Hidden Dialectic”, cit., pp. 5-6.

⁵⁴ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 94. «Ahorros masivos de trabajo vivo, combinados con la aplastante derrota del movimiento obrero tras la Primera Guerra Mundial, aumentaron rápidamente la diferencia de ingresos». Cf. R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit., p. 83.

⁵⁵ *Ibid.*, p. 82; cf. R. Boyer, “Wage/Labour Relations, Growth, and Crisis: A Hidden Dialectic”, cit., p. 4.

instituciones que aseguraran la norma fordista de consumo de la clase obrera. Aun así, cabe que los regulacionistas nieguen que el capitalismo en general esté sometido a crisis de subconsumo, argumentando meramente que la crisis de la década de 1920 debe entenderse en términos de tendencias históricamente generadas, asociadas a una vía de desarrollo muy específica: el ascenso de la acumulación intensiva asociada a un modo de regulación todavía competitivo. Sin embargo, queda en pie el hecho de que la teoría subconsumista no sólo fundamenta y resulta de hecho imprescindible para su explicación de esa crisis, sino también su teoría histórico-institucional del desarrollo capitalista en general.

Esto resulta evidente, en primer lugar, en el texto fundador de la escuela, *Regulación y crisis del capitalismo*, construido de modo muy explícito en torno a la tesis tradicional del subconsumo, aunque ésta no se desarrolle totalmente. En general, el subconsumo es el tema dominante del planteamiento regulacionista de las crisis, que considera al capitalismo caminando sobre la cuerda floja tendida entre el Escila de la creciente composición orgánica/tasa decreciente de beneficio, por un lado, y el Caribdis de una creciente tasa de beneficio/subconsumo, por otro. Desde ese punto de vista, las mutaciones técnicas originadas en el Sector I constituyen el núcleo de la acumulación de capital. Así, «una profundización del principio de mecanización [...] induce un aumento de la composición orgánica del capital como contrapartida del ahorro en fuerza de trabajo. El plusvalor relativo aumenta gracias a una renovación cada vez más intensiva de los medios de producción. El Sector I crece por consiguiente a una velocidad cada vez mayor». Pero ese proceso lleva consigo un doble peligro.

Por un lado, si «la transformación en las condiciones de producción tienen lugar mediante [...] el aumento de la composición orgánica del capital», a menos que «los costes salariales caigan más rápidamente de lo que se incrementa la proporción del capital constante en el valor de cambio total [...], entonces los costes totales de producción crecen [cae la rentabilidad] y la tasa de acumulación disminuye [...]». Oímos claramente ahí la clásica melodía de la caída de la tasa de beneficio.

Por otro lado, si bien es cierto que «al disminuir los costes totales de producción se produce un incremento de la tasa de beneficio general y una aceleración de la tasa de acumulación», «ese proceso, sin embargo, se puede ver frenado por fuerzas divergentes», en particular, por fuerzas que den lugar a una capacidad de consumo insuficiente de la sociedad. En concreto: «1) el desarrollo interno del Sector I va demasiado aprisa, ya que la demanda social de medios de producción debe ser cada vez mayor para mantener un ahorro suficiente de fuerza de trabajo que permita la prolongación de la caída de los costes de producción; 2) el valor de cambio de los salarios distribuidos sufre un declive relativo, mientras que los beneficios crecen cada vez más, particularmente en el Sector I». El resultado es una crisis de subconsumo que conduce a una crisis de realización.

Se alcanza necesariamente un momento en el que la tasa de beneficio en el Sector I crece con respecto al capital adelantado, en virtud del acelerado desarrollo de ese sector; mientras que la acumulación en el Sector II se ve restringida por la limitada demanda social de bienes de consumo. La proporción de la renta destinada a comprar el valor de cambio del Sector II crece mucho más lentamente que la destinada a comprar medios de producción [...]. Se crea entonces una diferencia inevitable entre las tasas de beneficio en los sectores I y II, de forma que el Sector II es incapaz de comprar medios de producción a tono con la tasa de crecimiento del Sector I, ya que la distribución de la renta no permite la formación de suficiente demanda social de bienes de consumo. Se produce así una transgresión de la norma que obliga a la realización total del valor de cambio [...] una sobreproducción de medios de producción⁵⁶.

En opinión de Aglietta, la dinámica subconsumista es un problema permanente del modo de producción capitalista, a la que se debió no sólo la crisis de entreguerras sino también la crisis del fordismo iniciada en la segunda mitad de la década de 1960, aunque reconoce que las condiciones históricas subyacentes eran ahora muy diferentes. Pero aunque no hubiera realizado una afirmación tan clara, la tesis subconsumista seguiría constituyendo la base teórica de todo el edificio regulacionista, ya que el resultado lógico directo de su argumentación es que un capitalismo que se desarrolle sobre la base del plusvalor relativo sufrirá crisis de subconsumo en ausencia de contratendencias históricamente contingentes, y más específicamente en ausencia de formas institucionales especiales que mantengan un crecimiento adecuado del consumo de los trabajadores. Con otras palabras, el capitalismo sin la norma fordista de consumo de la clase obrera sufre de subconsumo. Como resume sucintamente Boyer: «Cuando la formación de salarios es principalmente competitiva, una nueva revolución industrial conduce a una tasa de beneficio tan elevada que no puede mantenerse a largo plazo debido a la insuficiente demanda total»⁵⁷.

Los dos factores principales que la Escuela de la Regulación considera operativos –1) el crecimiento insuficiente del Sector II, que conduce a una desproporción con el Sector I; y 2) las presiones contra el aumento de salarios, que conducen a un insuficiente capacidad de compra de la creciente producción procedente de inversiones de capital cada vez mayores– son precisamente lo que los teóricos del subconsumo, desde Malthus hasta Sweezy, han considerado siempre como origen de las crisis capitalistas⁵⁸. Sin embargo, no han ofrecido ninguna prueba de que esos factores –que tienden a provocar una demanda de consumo insuficiente– tengan que generar necesariamente graves problemas. Si la tasa de beneficio en el sector de bienes de capital aumenta debido a las crecientes oportunidades de inversión, ¿por qué no deberían afluir nuevas inversiones a

⁵⁶ Las citas precedentes son de M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., pp. 285-286.

⁵⁷ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of "Regulation"», cit., p. 83; véase también la afirmación de Boyer al respecto citada antes, en la p. 43, así como la nota 55.

⁵⁸ Véase M. BLEANEY, *Underconsumption Theories. A History and Critical Analysis*, Nueva York, 1976.

ese sector hasta que se igualen las tasas de beneficio? De forma paralela, ¿por qué la supuestamente insuficiente demanda de bienes de consumo –y, por lo tanto, de bienes de capital en el Sector II– no quedaría más que equilibrada por la demanda de bienes de capital por parte de empresas que traten de seguir siendo competitivas mediante la inversión y el cambio tecnológico (que conducirían por sí mismos a un aumento de la demanda de consumo provocada por el aumento del empleo)?⁵⁹.

Resulta bastante curioso, a este respecto, que los regulacionistas no se refieran al único intento serio efectuado durante el último medio siglo de demostrar la necesidad lógica de las crisis de subconsumo, un esfuerzo que tuvo de hecho el mismo punto de partida que el suyo. Paul Sweezy, como Aglietta y sus colegas, parte de la premisa de que el Sector I crece más rápidamente que el Sector II debido a la presión competitiva para acumular e innovar (otra forma de decir esto sería que la inversión crece más rápidamente que el consumo como porcentajes de la renta nacional). Su segunda premisa, tecnológicamente determinada, es que el resultado del aumento de la inversión será un incremento de la producción proporcional al crecimiento de los medios de producción; esto es, que al crecer la inversión, el ratio capital/producción permanecerá constante. Sweezy concluye que, dado que necesariamente el incremento proporcional de la inversión conducirá a un crecimiento proporcionalmente mayor de la producción, mientras que el consumo recibe por el contrario una cuota decreciente de la renta nacional, la producción superará al consumo⁶⁰.

En esa argumentación de Sweezy hay dos errores. El primero, ya mencionado, es la suposición no demostrada de que el aumento de la inversión implica necesariamente un incremento aproximadamente proporcional de la producción de bienes de consumo. El segundo es la suposición de que el aumento de la inversión, haciendo uso de una proporción mayor de la producción nacional, no sólo producirá mayor cantidad de bienes (valores de uso), sino también bienes de mayor valor, que por hipótesis no pueden ser comprados. En realidad, el aumento de la inversión, aunque produzca un incremento del volumen físico de la producción, dará lugar, debido al cambio tecnológico incorporado, a unidades

⁵⁹ Quizá debamos señalar de paso que keynesianos apasionados –a diferencia de algunos marxistas– han eludido los argumentos subconsumistas para centrarse no en un consumo insuficiente *per se*, sino en la insuficiente demanda agregada, en particular de la inversión. Los marxistas suelen ver obstruida esta ruta por su insistencia en que la competencia capitalista no deja a los productores apenas otra opción que invertir mientras la tasa de beneficio sea superior al tipo de interés, lo que les obliga a concentrarse no en la inversión inadecuada, sino en los efectos contradictorios de la inversión. La excepción (que confirma la regla) son los marxistas, como Baran y Sweezy, inspirados en parte por Steindl y Kalecki, que atribuyen la tendencia al estancamiento en las economías modernas precisamente a la asfixia de la competencia debida al auge de los monopolios y su efecto inhibitorio sobre la inversión. Véase P. BARAN y P. SWEEZY, *Monopoly Capital*, Nueva York, 1966 [ed. cast.: *El capital monopolista*, México, Siglo XXI, 1968].

⁶⁰ P. SWEEZY, *The Theory of Capitalist Development*, Nueva York, 1941, pp. 186-189 [ed. cast., *La teoría del desarrollo capitalista*, México, FCE, 1942].

de menor valor que antes, esto es, a una producción total en términos de valor que todavía puede ser consumida. De forma que se puede dar una acumulación estable de capital, sin violar las dos premisas de Sweezy, que evite el subconsumo⁶¹.

Para resumir: ninguno de los muchos teóricos de la inevitabilidad de las crisis de realización/subconsumo ha expuesto todavía una argumentación sistemática y general que muestre que no puede alcanzarse la realización del plusvalor mediante la mayor demanda agregada que resulta de: 1) la expansión ulterior de la inversión de capital (demanda de bienes de capital), bajo la presión de la competencia que exige cambios tecnológicos y mediante el uso de nuevas fuerzas de trabajo que están casi siempre disponibles; 2) los nuevos gastos en consumo por parte de los trabajadores empleados para hacer funcionar los bienes de capital adicionales; y 3) el aumento de salarios que normalmente acompaña al cambio tecnológico durante un proceso prolongado de acumulación de capital; y 4) los gastos improductivos. La cuestión no es, obviamente, que no puedan surgir serios problemas de demanda efectiva, sino solamente que la acumulación mediante el crecimiento relativo del Sector I frente al Sector II, que conduce a un aumento del plusvalor relativo, aun en ausencia de instituciones que aseguren un nivel de consumo determinado a los trabajadores, no constituye por sí mismo un mecanismo que determine inexorablemente la aparición de tales problemas.

Hay que insistir en que, en el transcurso de la acumulación de capital, el crecimiento de la demanda y del consumo tendrá lugar en general mucho más rápida y eficazmente mediante un aumento de las inversiones que conduzca a emplear a más trabajadores que mediante un incremento del salario unitario por trabajador. Por ejemplo, en Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial, el 80 por 100 del aumento de la demanda total se debió al incremento del empleo⁶². Especialmente por esta razón, las teorías que tratan de entender las crisis como consecuencia de una insuficiente demanda efectiva parecen obligadas a ofrecer algún otro mecanismo —no sólo el insuficiente consumo de la clase obrera— para explicar la disminución de la inversión.

¿Provocó el desarrollo de un régimen intensivo de acumulación bajo el modo de regulación competitivo una crisis estructural de subconsumo durante la década de 1920?

Según el modelo regulacionista, el problema del consumo de masas surgió, en potencia, en cuanto se estableció el régimen de acumulación

⁶¹ Disponemos de una demostración matemática que ponemos a disposición de los lectores que lo soliciten. Para una refutación del argumento de Sweezy, véase S. MAGE, «The "Law" of the Falling Tendency of the Rate of Profit», Ph. D. Thesis, Columbia University, 1963, pp. 133-139.

⁶² Manuscrito no publicado de M. Glick, a disposición de los lectores que lo soliciten.

intensiva. De hecho, siguiendo la argumentación planteada inicialmente por Alvin Hansen y otros intérpretes keynesianos de la Gran Depresión, los regulacionistas creen que la crisis de la década de 1930 se vio demorada como lo hizo tan sólo porque ciertos factores históricamente contingentes –sobre todo las prolongadas posibilidades de «la Frontera»– tendían a contrarrestar el desarrollo desigual del Sector I y el subconsumo⁶³. ¿Qué pruebas aportan? ¿Creó el auge de la acumulación intensiva en el contexto del modo de regulación competitivo los problemas estructurales de desarrollo desigual del Sector I y de subconsumo que dieron lugar a la crisis de entreguerras? ¿Fue ésa la razón por la que tuvieron que crearse instituciones especiales que aseguraran el consumo de los trabajadores, evitando o superando así las crisis y consiguiendo un desarrollo exitoso a largo plazo?

En primer lugar, hay que insistir de nuevo en que no hay pruebas –más bien todo lo contrario– que apoyen las tesis básicas regulacionistas de que la acumulación intensiva era fundamentalmente incompatible con la regulación competitiva y requería un consumo de los trabajadores institucionalmente asegurado para conseguir la estabilidad. Pese a una tendencia secular al aumento de la productividad, durante el periodo 1850-1914 los salarios pudieron mantenerse, y quizá incluso aumentar su parte en la renta nacional, como se ve el siguiente cuadro:

Cuadro 4. Participación de los salarios en el PIB (%)

1849-1850	46,1
1859-1860	45,4
1869-1870	50,3
1879-1880	50,9
1889-1890	56,8
1899-1900	51,5
1909-1910	53,1

Fuente: E. C. BUDD, «Factor Shares, 1850-1910», en *Trends in the American Economy in the Nineteenth Century*, Studies in Income and Wealth, vol. 34, National Bureau of Economic Research, Princeton, 1960, p. 373.

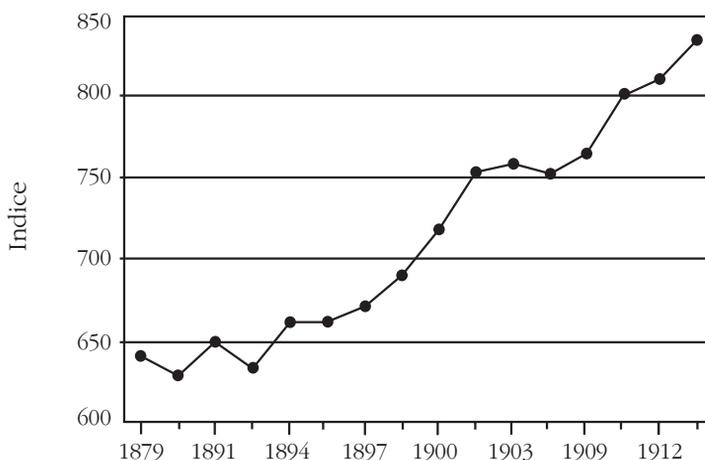
¿Y qué pasa con la crisis de la década de 1920? Los regulacionistas argumentan que los capitalistas estaban instalando entonces las nuevas tec-

⁶³ Alvin Hansen, el líder de la primera generación de keynesianos estadounidenses, entendía como es natural el problema subyacente como una escasez –o desaparición– de oportunidades de inversión. Además del fin de la «frontera» aludía al menor crecimiento de la población, los menores requerimientos técnicos de capital fijo para la innovación y la maduración de ciertas industrias clave. Véase A. HANSEN, *Full Recovery or Stagnation?*, Nueva York, 1938, esp. el cap. XIX sobre «Investment Outlets and Stagnation», y también «Economic Progress and Declining Population», *American Economic Review*, XXIX, marzo de 1939. Cf. P. SWEEZY, «Why Stagnation?», *Monthly Review*, XXXIV, junio de 1982; «The Crisis of American Capitalism», *Monthly Review*, XXXII, octubre de 1980; «The Economic Crisis in Historical Perspective», *Monthly Review*, XXVI, marzo de 1975.

nologías de la producción en masa fordista a una velocidad sin precedentes. Eso aumentó la proporción de fondos invertidos en el Sector I frente al Sector II y aumentó radicalmente la productividad. Pero como los salarios se mantuvieron por debajo de los beneficios, la desproporción entre los dos sectores y el insuficiente consumo de la clase obrera provocó una crisis. Durante la década de 1920, sería de esperar, pues, una tendencia al aumento de la tasa y la cuota de beneficio a expensas del crecimiento de los salarios y de la participación salarial en la renta, así como una tendencia a que se redujera el consumo en favor de la inversión. ¿Sucedió realmente así?

En primer lugar, lejos de estancarse, los salarios reales en el sector industrial aumentaron espectacularmente durante el periodo iniciado tras la Primera Guerra Mundial. En 1924 eran en torno al 33 por 100 más altos que en 1914 y en torno al 44 por 100 más altos que en 1917. A partir de ahí permanecieron en torno al nivel de 1924 hasta el final de la década.

Figura 2. Salarios anuales reales, totalidad de los empleados, 1914-1919

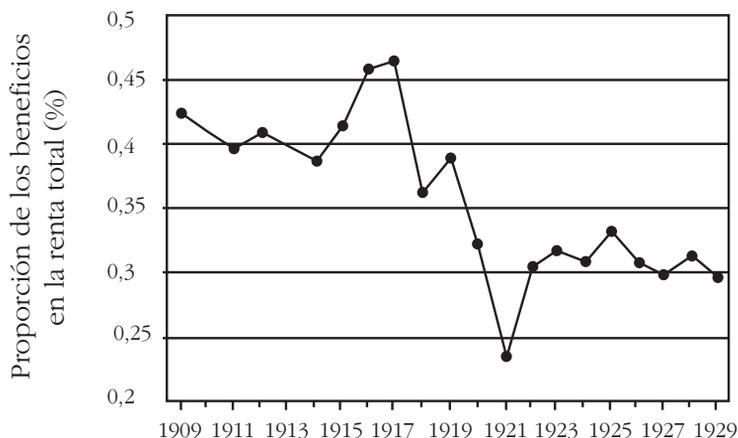


Fuente: S. Lebergott, *Manpower in Economic Growth*, cit., p. 523.

De forma parecida, en parte como consecuencia de este aumento de los salarios reales, la proporción de los beneficios (frente a los salarios) en la renta nacional cayó bruscamente durante la década de 1920. Mientras que durante el periodo 1900-1919 la cuota de los beneficios había fluctuado entre el 41 y el 48 por 100 de la renta nacional, durante el periodo comprendido entre 1922 y 1929 fluctuó entre el 28 y el 32 por 100 de la misma⁶⁴.

⁶⁴ M. GLICK, «The Current Crisis in Light of the Great Depression», en R. Cherry *et al.* (eds.), *The Imperial Economy*, Nueva York, 1987, p. 132. Basado en M. LEVEN, H. MOULTON y C. WARBURTON, *America's Capacity to Consume*, Washington DC, 1934.

Figura 3. Proporción de los beneficios en la renta nacional, 1909-1929 (%)



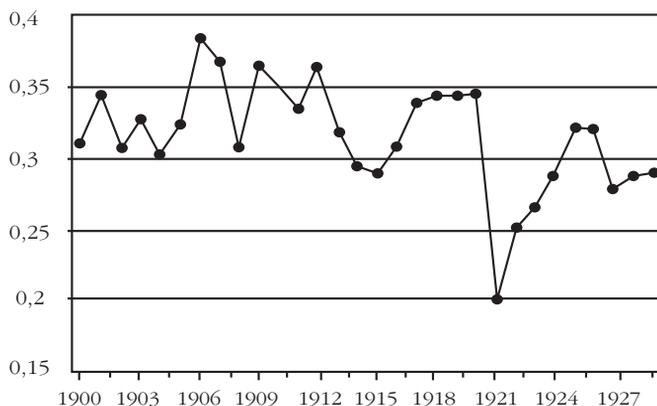
Fuente: Agradezco estos datos a G. Duménil y D. Lévy, CEPREMAP, París.

Al mismo tiempo, como han mostrado Dumenil, Glick y Levy, la tasa de ganancia sobre la inversión (esto es, la tasa de beneficio), lejos de crecer desproporcionadamente entre 1917 y 1929, permaneció en promedio significativamente por debajo del nivel de los años de preguerra y guerra de 1900-1917, y aunque se recuperó algo tras el colapso inmediatamente posterior al conflicto bélico, en ningún momento alcanzó ni siquiera la tasa media registrada entre 1900 y 1917. Si la depresión se hubiera debido a una contracción de los salarios con respecto a los beneficios, tendría que haberse producido antes, y no después, de la Primera Guerra Mundial⁶⁵.

Dado que la proporción de los salarios creció, no resulta muy sorprendente que, durante el periodo 1919-1929, no se produjera una disminución de la tasa de crecimiento del consumo total. De hecho, la proporción del consumo en la renta nacional total alcanzó niveles significativamente más altos que durante cualquier década anterior (se dispone de datos fiables desde 1890), y no volvería a alcanzarlos en ninguna década posterior hasta el presente⁶⁶ (véase la figura 6, p. 62).

⁶⁵ G. DUMÉNIL, M. GLICK y D. LÉVY, «The Rise of Profitability during World War II», CEPREMAP, París, 1990. Véanse también los datos sobre la tasa de beneficio a largo plazo, evaluados con distintos criterios, en G. DUMÉNIL, M. GLICK y J. RANGEL, «The Rate of Profit in the United States», *Cambridge Journal of Economics*, XI, 1987, pp. 354-355 y ss.

⁶⁶ Debemos esta conclusión a G. Duménil y D. Lévy, que nos han permitido generosamente hacer uso de sus resultados estadísticos. Véase también, dicho sea *en passant*, la conclusión de Temim de que «ocasionalmente aparece la idea de que antes del inicio de la depresión el consumo había disminuido debido a la desfavorable distribución de los ingresos. [...] La parte correspondiente al consumo en la renta nacional no había disminuido durante la década de 1920. Una concepción subconsumista de ese periodo resulta por consiguiente insostenible». (P. TEMIM, *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?*, Nueva York, 1976, p. 32).

Figura 4. Tasa de beneficio en Estados Unidos, 1900-1929 (%)

Fuente: Agradezco estos datos a G. Duménil y D. Lévy, CEPREMAP, París.

A fin de reforzar la hipótesis de que durante la década de 1920 la demanda era insuficiente, Aglietta argumenta que el crecimiento de las industrias de bienes de consumo duraderos disminuyó a partir de 1926 y que la construcción de viviendas también disminuyó a partir de ese año⁶⁷. Examinemos cada una de esas cuestiones.

Aglietta sostiene que la tasa de beneficio en el sector de bienes de consumo duradero fue más baja que la media durante la década de 1920 y que esto demostraba la baja demanda de consumo crónica. Sin embargo, no aporta pruebas de que hubiera serios problemas en ese sector antes de 1926. Según la obra de referencia sobre rentabilidad en las industrias de bienes de consumo y de producción durante ese periodo, las primeras disfrutaron en realidad de una tasa de ganancia mucho más elevada que las segundas: «Las dieciocho industrias que fabricaban medios de producción muestran una tasa de rentabilidad conjunta que va del 6 por 100 en 1922 al 10 por 100 en 1923 y 1925 y se mantiene en el 8 por 100 en 1928. El grupo de las que fabrican bienes de consumo (26 industrias) goza de beneficios mucho más altos y mucho más estables: del 12 al 16 por 100 en todos los años de ese mismo periodo»⁶⁸.

La elevada tasa de beneficio en las industrias de bienes de consumo durante la década de 1920 fue consecuencia de que «las ventas de los grupos de artículos de consumo crecieron algo más rápidamente que la inversión de capital». Aunque Aglietta tiene razón al afirmar que el aumento de las ventas de bienes de consumo duraderos se frenó a partir de 1926, la inversión siguió afluyendo a ese sector —esto es, su tasa de inversión no disminuyó con respecto a la tasa de inversión en medios de producción— debido a que su tasa de beneficio siguió siendo más alta en términos absolutos que la de cualquier otro sector hasta el colapso de 1929. La disminución de

⁶⁷ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 95.

⁶⁸ R. EPSTEIN, *Industrial Profits in the United States*, Nueva York, 1934, pp. 180-181.

ventas manteniendo una elevada tasa de ganancia sugiere mucho más un proceso de ajuste que una caída en la crisis⁶⁹.

Aglietta mantiene además que el menor crecimiento de la construcción de viviendas era una indicación de subconsumo. Pero aunque es cierto que el valor de las viviendas construidas disminuyó de 5.700 millones de dólares en 1925 a 3.200 millones en 1929, ese sector representaba únicamente el 4 por 100 del PIB, de forma que una disminución de su crecimiento difícilmente puede constituir por sí misma una prueba de problemas de consumo en toda la economía. Además, como se ha argumentado repetidamente, la construcción de viviendas parece seguir su propia tendencia a largo plazo y la caída a partir de 1926 se entiende mejor como un cambio de tendencia en ese ciclo. En cualquier caso, cualquier reducción del consumo que tuviera lugar como consecuencia del declive en la construcción de viviendas se vio al menos compensada por el crecimiento en otros sectores, ya que, como hemos señalado, no hubo problemas persistentes de consumo durante la década de 1920⁷⁰.

Por último, una demanda cada vez más insuficiente debería –por hipótesis– haberse reflejado en un menor uso de las instalaciones y equipo existentes. Sin embargo, no hay pruebas de un declive significativo de la utilización de la capacidad durante la década de 1920, hasta el momento del colapso⁷¹.

Éste no es el lugar más adecuado para ofrecer un explicación alternativa de la crisis del periodo de entreguerras. Sin embargo, se puede al menos sugerir que el punto de partida serían menos los cambios ocurridos durante la propia década de 1920 que el contraste verificado entre la economía de esa década, y más en general de todo del periodo de entreguerras, y la de la época anterior a la Primera Guerra Mundial. Cabe pensar que la importante caída en la tasa de rentabilidad sobre la inversión introdujo en la economía de la década de 1920 una nueva fragilidad que la hizo fatalmente vulnerable frente a las distintas turbulencias que desencadenaron la crisis: crisis de la agricultura, desequilibrios internacionales, problemas monetarios, etc. Desde este punto de vista, la investigación sobre las causas de la Gran Depresión debería centrarse en la caída de la rentabilidad en el periodo posterior a la Primera Guerra Mundial.

TERCER MODO DE DESARROLLO: ACUMULACIÓN INTENSIVA Y REGULACIÓN MONOPOLISTA

En opinión de la Escuela de la Regulación, la crisis de la década de 1930 se resolvió estableciendo un nuevo modo de regulación, *monopolista*. Esto permitió superar la contradicción básica que existía entre la acumulación

⁶⁹ *Ibid.*, pp. 181 (cita) y 184-185.

⁷⁰ P. Temim, *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?*, cit., p. 67.

⁷¹ M. Leven, H. Moulton y C. Warburton, *America's Capacity to Consume*, cit., p. 2.

intensiva y la regulación competitiva creando un conjunto complejo de instituciones que no sólo regularizaron la competencia intercapitalista, sino que supusieron también, por primera vez, una regulación significativa de las relaciones capital-trabajo asalariado, permitiendo así el aumento del consumo de los trabajadores para satisfacer las necesidades de acumulación intensiva de capital. Según los regulacionistas, el modo de regulación monopolista no se estableció fácil ni directamente, sino únicamente como consecuencia de la enorme crisis y en especial de los grandes conflictos de clase de la década de 1930. El éxito de las luchas obreras al fundar la CIO y lograr la aprobación de la Ley Wagner fue indispensable para desencadenar la serie de acontecimientos «cuyo resultado fue el establecimiento de *controles sociales* que garantizaran la formación de la norma de consumo de la clase obrera y regularan su evolución»⁷². En palabras de Boyer:

En la *regulación monopolista*, la distribución de la renta se socializa notablemente mediante una serie de compromisos entre el capital y el trabajo (formación fordista de los salarios según la inflación y la productividad), entre las empresas (precios que aseguren cierto margen de beneficio), y entre Estados, ciudadanos y capital (Estado del bienestar, gasto público y sistema tributario). Así pues, al puro mecanismo de ajuste de los precios sólo le corresponde una parte menor de la carga en el ajuste entre la producción y la demanda social. En gran medida, un conjunto complejo de instituciones, convenios y reglas tiende constantemente a desarrollar una demanda efectiva adecuada a la capacidad de producción, que a su vez está parcialmente vinculada con la intensidad y dirección de los cambios tecnológicos introducidos en el proceso de acumulación⁷³.

La dinámica del fordismo y la expansión económica posterior a la Segunda Guerra Mundial

Aun bajo el inestable modo de desarrollo del periodo de entreguerras, estructurado por una acumulación intensiva y una regulación todavía competitiva, las empresas habían avanzado algo, en opinión de los regulacionistas, hacia un crecimiento estable mediante la regulación de la competencia intercapitalista y el establecimiento de cierto grado de control sobre los mercados. Como se demostró tras la Segunda Guerra Mundial, «la *competencia oligopolista* [...] moderó las eventuales luchas entre empresas eliminando la reducción de precios como método habitual para ampliar la cuota de mercado». En vez de ello, «las empresas competían entre sí mediante la publicidad y más en general mediante la diferenciación de sus productos, mientras que los precios derivaban de la adición de un margen de beneficio a los costes medios»⁷⁴.

Pero la principal característica distintiva del modo de regulación fordista se encontraba de nuevo del lado de la demanda: «La clase capitalista ahora pre-

⁷² M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 158, cursiva añadida.

⁷³ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of "Regulation"», cit., p. 79.

⁷⁴ *Ibid.*, p. 85 y p. 73.

tende efectuar una gestión completa de la producción del trabajo asalariado mediante la estrecha articulación de las relaciones de producción con las de mercado en las que los asalariados compran sus medios de consumo [...] entre el proceso de producción y el modo de consumo»⁷⁵. Más decisiva a este respecto fue la particular forma de negociación colectiva en la que los trabajadores cedían a los directivos la soberanía total sobre el proceso de trabajo a cambio de incrementos salariales acordes con el crecimiento de la productividad y la inflación⁷⁶, lo cual permitió al capital acelerar las innovaciones sin temor a la oposición de los trabajadores y a realizar importantes inversiones en capital fijo sin miedo a que éstas se vieran frustradas como consecuencia de repentinas caídas de los salarios y, por consiguiente, de la demanda. «Ahora que podían incorporar al capital adelantado un futuro aumento salarial conocido con un alto grado de probabilidad, las empresas introdujeron y ampliaron sistemáticamente el proceso de trabajo semiautomático aplicándolo a largas cadenas de producción estandarizadas»⁷⁷.

La negociación colectiva se vio reforzada por la adopción por parte del Estado de políticas presupuestarias y monetarias keynesianas que contrarrestaban las eventuales caídas de la demanda y suavizaban el ciclo económico impidiendo altos niveles de desempleo. Por otra parte, el Estado del bienestar constituía algo así como una red de seguridad para los desempleados estructurales y temporales, y al tiempo que redistribuía la renta hacia la clase obrera funcionaba de forma anticíclica para mantener en funcionamiento la economía. Finalmente, se establecieron nuevas instituciones para facilitar el crédito al consumo a largo plazo. Todo esto permitió en definitiva un equilibrio regular entre la producción y el consumo, superando así la tendencia al subconsumo y proporcionando la base para la gran expansión de posguerra⁷⁸.

¿Exige la acumulación intensiva estable una regulación monopolista?

Los regulacionistas dan en gran medida por supuesto que durante la mayor parte del siglo xx monopolios u oligopolios dominaron los mercados en Estados Unidos y otras economías capitalistas avanzadas. El control monopolista, al eliminar la posibilidad de una desvalorización radical del capital como consecuencia de la invasión del mercado por product-

⁷⁵ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 117. Cf. R. Boyer, *Théorie de la Régulation*, cit., p. 50.

⁷⁶ «El contenido de la negociación colectiva se desplazó así de las condiciones de trabajo a ganancias monetarias derivadas de la producción capitalista, y su forma cambió, de un patrón descentralizado de decisiones a un modelo cada vez más centralizado». [M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., pp. 193-197 (la cita está en la p. 195)]. Las mismas tesis, con el mismo énfasis, pueden leerse en R. Boyer, «Wage/Labour Relations, Growth, and Crisis: A Hidden Dialectic», cit., pp. 8, 10-11. Cf. R. Boyer, «Technical Change and the Theory of "Regulation"», cit., pp. 82, 85.

⁷⁷ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 197.

⁷⁸ *Ibid.*, capítulo 3; R. Boyer, «Technical Change and the Theory of "Regulation"», cit., pp. 84-86; R. Boyer, «Wage/Labour Relations, Growth, and Crisis: A Hidden Dialectic», cit., pp. 4-12..

res de menor coste, facilitó la continua inversión en capital fijo que fue decisiva para la acumulación intensiva. ¿Pero cuáles fueron en concreto los dispositivos económico-institucionales que permitieron la creación de esos monopolios? Esta cuestión se plantea inmediatamente porque la existencia de un monopolio significa que algunas empresas se aseguran con el tiempo *tasas de beneficio superiores a la media*, frente al impulso general de las empresas capitalistas a invertir allí donde éstas existen, aproximándolas así a la media.

De acuerdo con la opinión habitual, reproducida en parte por Aglietta, la evolución del capitalismo, al promover la concentración del mercado y una centralización masiva del capital, propicia más o menos directamente la transición de las relaciones capital-capital de la regulación competitiva a la monopolista. Las corporaciones gigantes pueden así establecer posiciones monopolistas en virtud del pequeño y decreciente número de empresas presentes en cada rama industrial y especialmente del volumen desalentadoramente grande de capital fijo necesario para entrar en cualquiera de ellas. Se argumenta adicionalmente en ocasiones que el pequeño número de productores en determinada rama industrial prepara el camino para una fijación colusoria de precios y para el control sobre el volumen de producción. Como decía Marx: «La competencia crece en proporción directa con el número y es inversamente proporcional a la magnitud de los capitales enfrentados»⁷⁹.

Pero el problema que presenta esta concepción es que el desarrollo capitalista no sólo ha tendido a incrementar la concentración y el volumen de capital necesario para entrar. También ha tendido a crear las *formas institucionales* mediante las que los capitalistas pueden movilizar una cantidad suficiente de capital abstracto para entrar en cualquier campo donde los productores estén obteniendo una tasa de beneficio más elevada que la media. En primer lugar, la empresa moderna por sí misma, al incrementar el capital financiero, o libre, a disposición de los inversores para situarlo en el punto de mayores ganancias, y al incrementar la rapidez y ámbito geográfico de tales transferencias de capital, ha forjado un poderoso instrumento para socavar los monopolios. Esto es sobre todo cierto en las formas empresariales muy evolucionadas que se encuentran en Asia oriental (*keiretsu* y *chaebol*, en Japón y Corea respectivamente), que suponen un grado de fusión hasta ahora sin precedentes entre el capital financiero y el industrial y permiten un nivel hasta ahora inalcanzable de diversificación. En segundo lugar, los bancos gigantes, al movilizar gran parte del capital mundial, están en condiciones de ofrecer financiación suficiente para la entrada en cualquier sector de la economía en el que la tasa de beneficio sea significativamente más elevada que la media. En ter-

⁷⁹ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., pp. 310-312. Aglietta señala otras barreras a la entrada como los secretos industriales y el control sobre los suministros. Cf. B. CORIAT, «Fordism and Mass Production in the Computer Age: Issues and Perspectives», ponencia presentada a la UCLA Conference on Pathways to Industrialization and Regional Development in the 1990s, Lake Arrowhead, marzo de 1990, p. 5. K. Marx, *El capital*, vol. 1, cit, p. 777.

cer lugar, los propios Estados capitalistas, especialmente en los países desarrollados, han posibilitado relocalizaciones del capital hasta ahora irrealizables hacia la industria nacional, incluso en sectores donde la tasa de beneficio potencial no era necesariamente más alta que la media. Dadas además las recientes innovaciones en el transporte y las comunicaciones, las empresas están en condiciones de materializar sus recursos financieros en forma de capacidad productiva real con la mayor velocidad conocida en la historia. Que la competencia pueda surgir ahora de tal multitud de lugares en todo el sistema internacional hace obviamente mucho más difícil el establecimiento de monopolios estables.

Como respuesta a la competencia, las empresas pueden conseguir por supuesto monopolios temporales (tasas de beneficio por encima de la media) mediante la barrera de inventos que recortan los costes; eso es lo que impulsa la acumulación de capital y el desarrollo de las fuerzas productivas. Pero tal barrera será finalmente desbaratada por competidores imitadores, que con seguridad se procurarán los medios que se precisan para entrar en el campo en cuestión y hacer bajar la tasa de beneficio hasta la media en ese sector particular.

Hay que insistir en que la tendencia a situarse en torno a la tasa de beneficio media en las diferentes ramas de la producción capitalista no tiene un efecto instantáneo; no se verifica un proceso de ajuste suave e inmediato. Como consecuencia, las empresas pueden asegurarse beneficios monopolistas de modo temporal, especialmente en mercados locales, por razones distintas a la posesión de una técnica productiva avanzada. Pero la cuestión es que aquellas empresas en las que los precios proporcionan, en relación con los costes, tasas de beneficio más elevadas que la media atraerán *con el tiempo* una inversión adicional; la oferta crecerá entonces hasta que los precios hayan caído lo bastante como para aproximar la tasa de beneficio a la media del conjunto de la economía. Para conseguir tasas de beneficio monopolistas a largo plazo, las industrias deben asegurarse, con el apoyo del Estado, barreras *políticas* que impidan la entrada; pero las industrias reguladas son (al menos en Estados Unidos) relativamente pocas y cada vez menos. Contrariamente a la teoría de la fase monopolista del capital, de la que se han apropiado más o menos acriticamente los regulacionistas, la capacidad de las corporaciones para poner en pie barreras proteccionistas frente a la competencia va decreciendo con la evolución del capitalismo, ya que a medida que se fueron superando las barreras físicas y sociales del pasado se fueron asentando cada vez más las condiciones para la existencia del capital en abstracto⁸⁰. Dado que el mono-

⁸⁰ Sobre la crítica a la teoría de la «fase monopolista», estamos en deuda con S. ZELUCK, «On the Theory of the Monopoly Stage of Capitalism», *Against the Current*, vieja serie, núm. 1, 1981, y J. A. CLIFTON, «Competition and the Evolution of the Capitalist Mode of Production», *Cambridge Journal of Economics*, 1, junio de 1977. Recordemos el comentario de Marx: «En teoría, suponemos que las leyes del modo de producción capitalista [en particular, la competencia] se desarrollan en su forma pura. En realidad, se trata únicamente de una aproximación; pero esa aproximación es tanto más exacta cuanto más se desarrolla el modo de producción capitalista y menos adulterado está por los restos de condiciones económicas anteriores con las que está mezclado», *El capital*, vol. 3., p. 275.

polio resulta, en términos históricos, cada vez más difícil, mientras que la acumulación del capital parece haberse hecho, con el tiempo, cada vez más eficaz en casi cualquier aspecto, resulta difícil que el monopolio sea una condición decisiva para la senda de inversión dinámica asociada a la acumulación intensiva en general y a la economía de posguerra en particular.

Pero la tesis regulacionista de que el dinamismo de la economía posterior a la Segunda Guerra Mundial se basaba en la regulación monopolista es dudosa sobre todo por la simple razón de que un proceso muy dilatado, históricamente espectacular, de acumulación *intensiva* de capital a largo plazo a partir del plusvalor relativo fue evidentemente posible y tuvo lugar de hecho sobre la base del modo de regulación competitivo. Como hemos visto, además, la crisis de la década de 1920 no se debió a ninguna «inviabilidad» de la acumulación intensiva basada en la regulación competitiva; tampoco se requirió la constitución de una norma fordista de consumo obrero para establecer una acumulación intensiva sobre una base viable. Así pues, no parece haber mucha justificación para interpretar la superación de la crisis o la subsiguiente prosperidad en términos del aumento del consumo de masas.

El papel de la regulación monopolista en la expansión de posguerra

¿Cuál fue entonces el lugar de las instituciones de la regulación monopolista en cuanto al impulso del *boom* de posguerra y la determinación del patrón de acumulación de capital durante todo ese periodo?

Monopolios

En este artículo no es posible ofrecer un panorama empírico detallado de la naturaleza de la competencia intercapitalista registrada en Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial. Cabría señalar de pasada que la idea de la existencia de un vínculo empírico entre concentración y tasas de beneficio en una rama industrial fue popularizada por tres influyentes estudios llevados a cabo durante las décadas de 1950 y 1960 por Bain, Stigler y Mann⁸¹. Sin embargo, como se argumentó por aquel entonces, estos tres estudios estaban condicionados por su reducido ámbito temporal⁸². Dado que el mecanismo que tiende a recortar una tasa de bene-

⁸¹ J. BAIN, «Relation of Profit Rate to Industrial Concentration in American Manufacturing, 1936-1940», *Quarterly Journal of Economics*, LXV, 1951; G. STIGLER, *Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries*, National Bureau of Economic Research, Princeton, 1963; M. MANN, «Seller Concentration, Barriers to Entry and Rates of Return in Thirty Industries 1950-1960», *Review of Economics and Statistics*, XLVIII, 1966.

⁸² Y. BROZEN, «The Antitrust Task Force Deconcentration Recommendation», *Journal of Law and Economics*, XIII, 1970; Y. BROZEN, «Bain's Concentration and Rates of Return Revisited», *Journal of Law and Economics*, XIV, 1971. Las estructuras industriales más modernas descartan la existencia de tal relación.

ficio por encima de la media en determinada rama industrial es la reorientación de la inversión, y dado que ésta requiere tiempo, cualquier estudio que pretenda demostrar la existencia de barreras a la entrada debe referirse a un horizonte temporal a largo plazo. Estudios más recientes, que utilizan los datos disponibles sobre la rentabilidad industrial durante el periodo que va de 1940 a 1979, han concluido que, a esa escala temporal, las diferencias en la tasa de beneficio industrial tienden a disminuir significativamente⁸³.

Las instituciones del consumo de masas

En cuanto al papel del consumo de masas en la expansión de posguerra, dos observaciones parecen especialmente relevantes. En primer lugar, la crisis se superó mucho antes de que se establecieran las estructuras esenciales de la regulación monopolista. En segundo lugar, los regulacionistas todavía no han demostrado de qué forma un nuevo modelo de consumo de masas —en concreto las instituciones fordistas que supuestamente lo patrocinaron— determinó efectivamente la trayectoria característica de la economía estadounidense tras la Segunda Guerra Mundial.

Los regulacionistas consideran el New Deal el punto de inflexión en el establecimiento de las instituciones fordistas. Visto retrospectivamente, puede que fuera así, pero es esencial señalar que, fuera cual fuera su importancia a largo plazo, las innovaciones de la década de 1930 no habían conseguido a finales de ésta establecer los fundamentos para el consumo de masas. El gobierno no adoptó en ningún momento durante esa década métodos keynesianos para alentar la demanda mediante la financiación del gasto público por medio del endeudamiento deficitario del Estado. Los gastos estatales crecieron, pero el presupuesto se mantuvo en general equilibrado mediante el aumento de impuestos⁸⁴. Igual importancia tiene que aunque la victoria histórica del sindicato de los trabajadores del automóvil, el United Auto Workers (UAW), sobre General Motors en el invierno de 1936-1937 marcara quizá el inicio del afianzamiento de sindicatos de industriales en Estados Unidos, en aquel momento no estaba en absoluto asegurado el éxito de su reconocimiento. La CIO sufrió una grave derrota en 1937 en Little Steel y no pudo organizar ninguna otra huelga en las industrias automovilística o siderúrgica durante el resto de la década. Hasta que pudo reanudar su avance, el movimiento sindical no logró modificar significativamente el curso de los aumentos salariales, y no se consiguieron nuevas victorias hasta que la militarización europea disparó el nuevo *boom*. De ahí que ni la política de la Administración de Roosevelt ni la organización del vacío pudieran evitar un nuevo colapso de la economía en 1937-1938. La tasa de desempleo subió pronto hasta

⁸³ M. GLICK y H. EHRBAR, «Profit Rate Equalization in the U.S. and Europe: An Econometric Investigation», *European Journal of Political Economy*, vol. IV, núm. 1, 1988.

⁸⁴ E. C. BROWN, «Fiscal Policy in the Thirties: A Reappraisal», *American Economic Review*, XCVI, diciembre de 1956.

el 20 por 100 y la depresión se mantuvo hasta que se inició la guerra. El New Deal, por sí mismo, no tuvo apenas nada que ver con el fin de la depresión.

En la medida en que un incremento de la demanda contribuyó a sacar a la economía de la depresión –y eso sólo fue, en todo caso, una parte mínima de la historia–, el impulso provino no de la institucionalización de un nivel más alto de consumo de la clase obrera, sino del masivo gasto público en armamentos. Después de la guerra éste se mantuvo, desde luego, a un nivel espectacular, llegando al 80 por 100 de las compras federales de bienes y servicios y al 9 por 100 del PIB hasta 1960⁸⁵.

Sin embargo, cabe plantear las siguientes preguntas: 1) ¿cómo suscitaron esas inyecciones tan artificiales de demanda estímulos tan poderosos en la economía? y 2) ¿por qué se mantuvo la expansión durante un cuarto de siglo? Hay que destacar inmediatamente dos hechos: en primer lugar, el inicio de la salida de la crisis a finales de la década de 1930 se vio señalado por un vertiginoso aumento de la tasa de beneficio. Igualmente relevante es que durante el cuarto de siglo de expansión desde el comienzo de la guerra hasta mediados de la década de 1960, la tasa de beneficio, *ponderada por la utilización de la capacidad*, mantuvo una media más de dos veces superior a la media registrada durante las dos décadas de crisis del periodo de entreguerras⁸⁶. Esto es, la tasa de beneficio fue muy baja durante las décadas de 1920 y 1930 y muy alta durante las de 1940, 1950 y la primera mitad de la de 1960. El aumento del consumo, de la demanda, no es capaz en sí mismo de explicar esa espectacular modificación de una variable económica tan fundamental.

Si las instituciones fordistas no bastan para explicar la superación de la depresión, ¿qué pruebas hay de una relación directa entre el consumo de masas institucionalmente asegurado y el modo específico de desarrollo de la economía de posguerra, en particular la gran expansión? Hay que poner en duda, en primer lugar, que el llamado «acuerdo capital-trabajo» –en el que los sindicatos cedieron el control sobre el proceso de trabajo a cambio de cláusulas sobre la productividad y el coste de la vida– pudiera desempeñar el papel decisivo que le atribuyen los regulacionistas asegurando un aumento del consumo proporcional al de la inversión y un aumento de salarios proporcional al de los beneficios. A continuación del histórico acuerdo del United Auto Workers con General Motors en 1950 se generalizaron los acuerdos contractuales para hacer variar los salarios con la productividad y con el coste de la vida, pero eso no significa que el capital renunciara al

⁸⁵ R. W. DEGRASSE JR, *Military Expansion. Economy and Decline*, Nueva York, 1983, pp. 20-21. Hablando más en general, los regulacionistas no parecen prestar mucha atención al hecho de que la proporción del gasto público en la renta nacional creció precipitadamente en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial.

⁸⁶ G. Duménil, M. Glick y J. Rangel, «The Rate of Profit in the United States», cit., pp. 351-353. Cf. G. Duménil, M. Glick y D. Lévy, «The Rise of Profitability during World War II», cit.

principio de contener la participación de los salarios en la renta nacional o dejara de luchar encarnizadamente para limitar el ajuste de los salarios al coste de la vida o a la productividad. Nunca hubo nada que se pareciera a un «contrato social» generalizado (como en Suecia bajo la socialdemocracia) sobre el reparto de los ingresos entre inversión y consumo o entre beneficios y salarios. El hecho de que el consumo y los salarios no retrocedieran frente a la inversión y los beneficios en el sector privado fue tan sólo el resultado no planificado de un cúmulo de decisiones privadas no coordinadas de las empresas sobre los precios y de una miríada de conflictos entre patronos y trabajadores sobre los términos de las condiciones laborales.

Además, como explica el propio Aglietta, el mal llamado «acuerdo» capital-trabajo supuso la victoria de los gestores empresariales y la derrota de los sindicatos en un proceso amplio y muy amargo de lucha de clases que había comenzado al concluir la Segunda Guerra Mundial. A finales de la década de 1950 los empresarios habían conseguido reapropiarse en gran medida del control realmente significativo del proceso de trabajo que los sindicatos habían conseguido imponer temporalmente en las grandes luchas de la década de 1930 y comienzos de la de 1940. En palabras de Aglietta, «lo que estaba en juego en la lucha de clases en Estados Unidos desde la guerra era la transformación de la negociación colectiva en un arma de los patronos»⁸⁷. A la luz de este desplazamiento del equilibrio de las fuerzas de clase *en favor del capital*, habría sido bastante sorprendente que los patronos promocionaran voluntariamente, cuando el *boom* alcanzaba su apogeo, disposiciones contractuales que garantizaran la parte correspondiente a los trabajadores.

¿Pero crecieron realmente los salarios tanto como la productividad? En realidad, la relación entre el índice salarial y el de la productividad del trabajo para la economía privada no agraria cayó de forma casi continua durante todo el periodo comprendido entre 1948 y 1970. En otras palabras, los aumentos salariales se mantuvieron por debajo del crecimiento de la productividad durante casi la totalidad del *boom* de posguerra. Como señala el propio Aglietta: «El punto de inflexión de los años 1958-1961 supuso una aceleración en la caída de los costes salariales [esto es, del coste laboral unitario] a partir del cambio repentino en las condiciones de la lucha de clases en detrimento de los asalariados»; y durante el periodo de 1958 a 1966, el del apogeo del *boom*, se produjo un «espectacular incremento del plusvalor relativo» cuando el aumento de la productividad del trabajo sobrepasó con mucho el de los salarios reales, con el resultado de que la rentabilidad del sector empresarial creció un 33 por 100 o más durante el periodo 1958-1966⁸⁸. La época de la «negociación colectiva fordista», si es que existió, sólo duró unos pocos años durante la década de 1950.

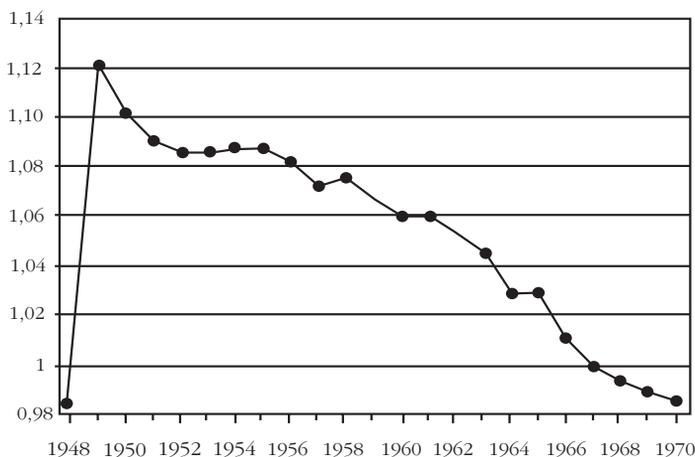
⁸⁷ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., pp. 193-195 (la cita es de la p. 194).

⁸⁸ US DEPARTMENT OF LABOR, *Handbook of Labor Statistics*, Bureau of Labor Statistics, Washington DC, 1973, pp. 174-175; M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., pp. 97, 99; G. Duménil, M. Glick y J. Rangel, «The Rate of Profit in the United States», cit., p. 339.

¿Qué decir del consumo agregado? ¿Fueron las demás instituciones fordistas, incluidas las políticas keynesianas anticíclicas y el Estado del bienestar, más eficaces que el «acuerdo» capital-trabajo en cuanto a mantener el nivel de consumo en relación con la inversión? En realidad, la cuota del consumo respecto al PIB durante todo el *boom* de posguerra fue no sólo un 20 por 100 *más baja* que durante la década supuestamente subconsumista de 1920, sino notablemente más baja que en cualquier otro periodo desde 1890 (dejando a un lado breves periodos durante las dos guerras mundiales).

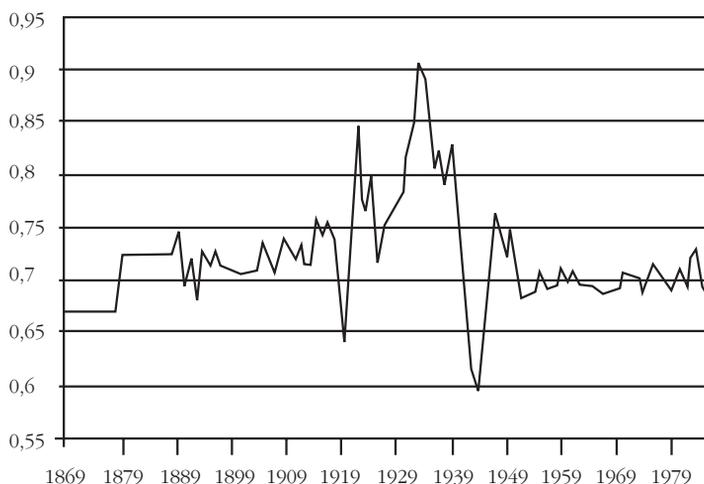
Hay que insistir de paso en que la economía japonesa, que ha sido indudablemente la más dinámica desde la Segunda Guerra Mundial, no ha mostrado ninguno de los patrones de consumo/inversión o salarios/productividad que los regulacionistas consideran decisivos para una acumulación intensiva estable. Como ha mostrado Itoh, durante el periodo 1955-1970 la tasa media anual de incremento de la productividad del trabajo en Japón fue entre un 50 y un 100 por 100 más alta que la del aumento de los salarios reales (y esa disparidad se hizo mayor aún durante los quince años siguientes). Lo que hizo posible que se disparara la demanda agregada efectiva no fue tanto el aumento del consumo como el de las inversiones en nuevas plantas y equipo, que creció a un ritmo anual del 22 por 100 durante los años 1956-1973, más del doble que el PIB. Es obvio que no había nada intrínsecamente contradictorio en una trayectoria de crecimiento a largo plazo impulsada por lo que Aglietta llama «el desarrollo desigual del Sector I»⁸⁹.

Figura 5. Ratio salario real/productividad en la economía no agraria, 1948-1970



Fuente: USA DEPARTMENT OF LABOR, *Handbook of Labor Statistics 1973*, Bureau of Labor Statistics, Washington DC, pp. 174-175.

⁸⁹ M. ITOH, «The Japanese Model of Post-Fordism», presentado a la UCLA Conference on Pathways to Industrialization and Regional Development in the 1990s, Lake Arrowhead, marzo de 1990, pp. 5-8. Como deja claro Itoh, el crecimiento de la demanda total en Japón no dependía de las exportaciones, que permanecieron estacionarias en torno al 10-12 por 100 del PIB durante todo el periodo 1955-1985.

Figura 6. Consumo/PIB, 1869-1985

Fuente: Agradezco estos datos a G. Duménil y D. Lévy, CEPREMAP, París.

Finalmente, los regulacionistas se encuentran con serios problemas para concretar los rasgos específicos del crecimiento estadounidense durante la época «fordista» que siguió a la Segunda Guerra Mundial, ya que la potente oleada de crecimiento no fue de un orden de magnitud diferente a la acontecida entre la guerra civil y la Primera Guerra Mundial, esto es, la época que los regulacionistas caracterizan en términos de acumulación extensiva y regulación competitiva. Esto se puede ver comparando una serie de variables fundamentales:

Cuadro 5. Tasas medias anuales de crecimiento en Estados Unidos (%)

	1870-1913	1950-1973
PIB	4,1	3,7
PIB <i>per capita</i>	2,0	2,2
PIB/hora de trabajo	2,0	2,6
Stock de capital fijo no residencial	4,7	4,0
Stock de capital fijo no residencial/hora de trabajo	2,6	2,9
Proporción de la inversión bruta fija no residencial respecto al PIB	14,5 (1880-1910)	13,2

Fuente: A. MADDISON, *Phases of Capitalist Development*, Nueva York, 1982, pp. 45, 44, 96, 100, 109, 40

Sólo en una variable importante –la tasa media anual de crecimiento de la productividad– son apreciablemente mejores los resultados durante el segundo de esos periodos, pero ni siquiera para esa variable son mayores en promedio que durante el periodo «prefordista» de 1913 a 1950 (2,6 por 100 anual en ambos casos). Además, la discrepancia con la época anterior a la Primera Guerra Mundial no confirma el argumento de los

regulacionistas, ya que, en su opinión, si la economía fordista tiene mayor capacidad para el rápido cambio tecnológico es porque facilita la inversión de capital fijo superando las barreras institucionales supuestamente constitutivas del modo regulación competitivo; en concreto, el control artesanal, la competencia intercapitalista y la limitada demanda de consumo. Y precisamente en la tasa de crecimiento del capital fijo la economía anterior la Primera Guerra Mundial muestra índices parecidos a los del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial⁹⁰.

¿HACIA UN NUEVO (CUARTO) MODO DE DESARROLLO?

La crisis del fordismo

Según los regulacionistas, el acuerdo fordista de la época de posguerra trajo estabilidad y crecimiento en virtud de su éxito en la resolución del problema de la realización del plusvalor y del subconsumo, debido a la tendencia del Sector I a crecer desproporcionadamente frente al Sector II y a la incapacidad de la economía de entreguerras para redistribuir la renta restando una parte al capital para sumarla al trabajo. Al mismo tiempo, precisamente al permitir afianzarse al régimen de acumulación intensiva, el nuevo modo de regulación monopolista propició la inexorable maduración de ciertas contradicciones fundamentales insertas en el modo de desarrollo fordista. Sin embargo, la Escuela de la Regulación no es del todo clara, ni unánime, en cuanto a precisar cuáles eran esas contradicciones.

Aglietta argumenta que los orígenes de la crisis iniciada a mediados de la década de 1960, como los de la crisis de entreguerras, se hallan en el desarrollo desigual del Sector I.

El punto de inflexión de 1958-1961 supuso una aceleración en la caída de los costes salariales [...] que impulsó la oleada más intensa de acumulación de toda la historia del capitalismo estadounidense, lo que pronto rompió el equilibrio dinámico de expansión entre los dos sectores. El Sector I se expandió más rápidamente que el Sector II y se hizo más diferenciado; el subsector que produce medios de producción reales experimentó un crecimiento espectacularmente rápido mantenido por la transformación general del proceso de producción. [...] De ahí se derivó una acumulación profundamente desequilibrada, que sólo se mantenía en la medida en que el plusvalor relativo producido podía acumularse con un ritmo acelerado. Esta velocidad sólo se podía mantener si el proceso de fabricación se alteraba cada vez más rápidamente para satisfacer la creciente demanda dirigida al subsector productor de medios de producción. En 1966 el bloqueo de ese modo de desarrollo era inminente.

⁹⁰ Las observaciones anteriores no pretenden sugerir que no se produjeran alteraciones significativas en la economía estadounidense tras la Segunda Guerra Mundial, en comparación con lo que había sucedido anteriormente. Cf. Robert A. GORDON en *Economic Instability and Growth: The American Record*, Nueva York, 1974, p. 1: «La aceleración del crecimiento económico [...] tras la Segunda Guerra Mundial [...] no se ha dado en Estados Unidos».

No cabe duda, pues, de la permanencia y la centralidad que Aglietta atribuye al problema del desarrollo desigual del Sector I y al insuficiente consumo de la clase obrera. Como explica él mismo: mientras que en la crisis de la década de 1920 «la cuestión real era el establecimiento del régimen de acumulación intensiva», la crisis iniciada a mediados de la década de 1960 «plantea una cuestión más profunda: ¿existen límites a la transformación de las condiciones de existencia de la clase asalariada impuestos por la extensión de las relaciones mercantiles?»⁹¹. En relación con esa contradicción subyacente Aglietta plantea una serie de posibles soluciones a la crisis mediante nuevas reestructuraciones «fordistas» del consumo de la clase obrera, en particular la creación de un complejo sanitario⁹².

Existe, sin embargo, en la obra de Aglietta una segunda explicación de la crisis, aparentemente ligada a la primera, que ha recibido mucha mayor atención en los estudios de los principales continuadores de la versión parisina de la teoría de la regulación, en particular Boyer y Lipietz. Desde este punto de vista, la crisis se inicia cuando la acumulación de capital se desliza al «otro lado» de la cuerda floja: resulta entonces víctima no del desequilibrio entre los sectores I y II, sino de la caída tendencial de la tasa de beneficio como consecuencia de un aumento de la productividad del trabajo insuficiente para elevar la tasa de plusvalor de forma que pueda compensar la creciente composición orgánica del capital. La actual crisis es así «ante todo una crisis del modo de organización del trabajo», que expresa «los límites al incremento de la tasa de plusvalor inherentes a las relaciones de producción propias de ese tipo de proceso de trabajo»⁹³. El fordismo como paradigma organizador del proceso de trabajo sólo podía dar lugar en lo sucesivo a un menor aumento de la productividad, ya que, a largo plazo, los gestores empresariales habían agotado las ventajas que podían obtenerse de una intensificación del trabajo mediante los estudios tayloristas de tiempo y movimiento, la fragmentación de las tareas, la reorganización de los talleres y la introducción de nueva maquinaria a partir de la tecnología existente. Por otra parte, los trabajadores se encontraban desespecializados y alienados hasta el punto de que ya no aprovechaban las innovaciones técnicas decisivas para el aumento de productividad. Como consecuencia, «el desarrollo del sector que produce medios de producción se encuentra constreñido, ya que no da lugar a nuevas mutaciones térmicas que conduzcan a una mayor mecanización del trabajo, capaz de generar un ahorro de tiempo de trabajo directo que compense el incremento de la composición orgánica del capital»⁹⁴. Para

⁹¹ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., pp. 99-100, 163 y ss.

⁹² *Ibid.*, p. 162.

⁹³ Como dice Lipietz: «La búsqueda de la “mejor forma” por métodos tayloristas llega a su fin con la generalización de la “gestión científica”, cuando el malestar social en la línea de montaje y la desespecialización de los operarios seca la fuente de la productividad, el ingenio del trabajador colectivo», «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A “Regulation School” Perspective on Some French Empirical Works», cit., p. 26.

⁹⁴ M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 162

los regulacionistas, entonces, la crisis del modelo de desarrollo fordista se manifestó como una crisis de productividad inserta en el carácter socio-técnico del propio proceso de trabajo fordista. Esto condujo a la crisis económica originando una brusca caída de la tasa de beneficio a partir de 1966.

¿Del «agotamiento del fordismo» a la crisis capitalista?

La relación, en el marco regulacionista, entre la crisis del fordismo originada en el desarrollo desigual de los sectores I y II a partir de 1958 y su crisis derivada del menor crecimiento de la productividad a partir de 1966 no queda del todo clara. Aglietta argumenta que la acumulación se desequilibró en el periodo 1958-1966 debido a que el coste unitario del trabajo disminuyó demasiado rápidamente, motivando aumentos de la tasa de plusvalor y de la tasa de beneficio demasiado grandes, porque suponían una tasa de crecimiento del Sector I frente al Sector II que requería aumentos insostenibles de la demanda de bienes de capital. Pero el propio Aglietta también argumenta que la menor tasa de crecimiento de la productividad a partir de 1966, que reflejaba el retraso de los cambios tecnológicos con respecto al crecimiento del capital (composición orgánica) y que provocó un frenazo en la tasa de disminución del coste unitario del trabajo, era problemática porque hacía disminuir la tasa de beneficio. La pregunta inmediata, por lo tanto, es por qué el menor crecimiento de la productividad del trabajo no habría beneficiado en último término a la acumulación de capital reduciendo la tasa de plusvalor y la tasa de beneficio, haciendo descender con ello la tasa de acumulación de capital y por ende el nivel de demanda de bienes de capital requerido necesario para mantener un crecimiento equilibrado entre los sectores I y II, lo que resolvería el problema planteado por el desarrollo desigual del Sector I. En otras palabras, Aglietta considera problemática a partir de 1966 la caída de la tasa de beneficio resultante del menor aumento de productividad, cuando para el periodo inmediatamente anterior lo problemático era el aumento de la tasa de beneficio. ¿No está usando demasiado profusamente el mismo concepto y tensando así demasiado la famosa cuerda floja, saltando de un extremo al otro?

Los regulacionistas han preferido en sus últimos escritos ignorar la cuestión de la acumulación desequilibrada de los años 1958-1966, interpretando la actual crisis en términos de una menor productividad marginal del capital en el marco del proceso el trabajo fordista a partir de 1966. Sin embargo, la idea de que la actual crisis de rentabilidad proviene de un menor aumento de la productividad resultante del agotamiento del paradigma tecnológico fordista es muy paradójica, a la vista de la propia caracterización que hacen los regulacionistas del proceso de trabajo taylor-fordista, de lo que creíamos saber sobre el cambio tecnológico bajo el capitalismo y de los perfiles reales de la propia crisis, su ritmo, ámbito e intensidad.

Como hemos visto, Aglietta y los regulacionistas caracterizan el proceso de trabajo fordista como un desarrollo de la fabricación con máquinas (maquinofactura). Así lo explican Leborgne y Lipietz: «Como principio general de organización del trabajo o “paradigma tecnológico”, *el fordismo no es otra cosa que el taylorismo más la mecanización*». Así pues, los principios taylor-fordistas implican:

Una rigurosa estandarización de las prácticas operativas y la correspondiente *separación* entre [...] concepción (diseño, ingeniería), por un lado, y fabricación manual, por otro [...]. Esta *racionalización mediante la separación* tiene dos objetivos. El primero consiste en poner en práctica [...] el método más eficiente (la «mejor forma») y eliminar tanto la experimentación [...] como los fallos en la línea de montaje [...] para obtener aumentos de *productividad y su significado estricto* (eficiencia física de cada operación) mediante la socialización organizada del aprendizaje colectivo en la práctica. El segundo objetivo [...] consiste en obtener, mediante el conocimiento del tiempo necesario para llevar a cabo cada operación, un control riguroso de la intensidad del trabajo del operador. [...] El *verdadero fordismo* se puede distinguir del taylorismo en que esas mismas normas se incorporan al aparato automático de la máquina⁹⁵.

Pero si el fordismo no es otra cosa que la mecanización más el taylorismo más la línea de montaje —en cuanto a los propósitos especificados por los regulacionistas— es difícil entender por qué se debería considerar algo más que una extensión de los procesos de transformación de la tecnología y del proceso de trabajo que han caracterizado a la producción capitalista durante más de un siglo (o quizás dos). En tal caso, ¿por qué habría alcanzado un límite la fabricación con máquinas de repente, a mediados de la década de 1960, dejando de proporcionar los niveles anteriores de aumento de la productividad y precipitando una crisis de todo el sistema capitalista?

La maquinofactura, recordemos, no es, conceptual e históricamente, sino la culminación de la manufactura *per se*, la descomposición de tareas complejas especializadas en sus componentes simplificados y descualifi-

⁹⁵ La primera cita es de D. LEBORGNE y A. LIPIETZ, «Fallacies and Open Issues About Post-Fordism», artículo del CEPREMAP núm. 9.009, París, 1990, p. 6 (cursiva añadida); la segunda es de D. LEBORGNE y A. LIPIETZ, «New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial Implications», *Environment and Planning D. Society and Space*, VI, 1988, p. 264. Para una definición/explicación muy similar del proceso de trabajo fordista, véase M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 118. Cabe señalar de paso que Henry Ford resumió las características esenciales de su nueva organización fabril como sigue: «La clave de la producción en masa es la simplicidad, apoyada en tres principios: a) el avance ordenadamente planeado y continuo del artículo a lo largo de la línea de montaje; b) el reparto de trabajo en lugar de dejarlo a la iniciativa del obrero; c) un análisis de las operaciones en sus partes constituyentes. [...] Esos tres fundamentos deben formar parte del plan original para poner en marcha una línea de montaje». Citado en N. Rosenberg, *Technology and American Economic Growth*, cit., pp. 113-114, nota 26.

cados (el trabajo por piezas). La aplicación de los métodos de la manufactura, de acuerdo con Adam Smith y Karl Marx, se concibió para obtener ahorros de costes haciendo más fácil el aprendizaje por la práctica, haciendo más continuo el trabajo, reduciendo los gastos en la enseñanza de habilidades requeridas y facilitando la introducción de máquinas como consecuencia de la simplificación de tareas. La mecanización proporcionaba una mayor producción per cápita no sólo mediante la incorporación de nuevas técnicas que aumentaban directamente la eficiencia en la producción, sino también aumentando la intensidad y la continuidad del trabajo (llenando los poros de la jornada laboral). La cada vez mayor separación entre concepción y ejecución supuso un mayor nivel de dominación capitalista del proceso de trabajo. La mecanización estaba además sujeta a las mejoras derivadas de los principios de la manufactura en general –esto es, descomposición y simplificación– que posibilitaban la utilización de trabajo menos especializado, un aprendizaje más fácil de los trabajadores y una intensificación del rendimiento del trabajo. Las innovaciones atribuidas por los regulacionistas al taylorismo parecen representar, pues, meras variaciones de un «paradigma tecnológico» establecido desde hace mucho tiempo y muy difícil de agotar.

De ahí que no sepamos muy bien qué hacer con la idea regulacionista de un agotamiento de las ventajas derivadas del fordismo. Resulta bastante sensato esperar una disminución de las ganancias de la adopción de *cualquier* técnica maquinofacturera; para cualquier técnica particular, las ventajas obtenidas al descomponer determinado proceso de producción en partes/tareas simplificadas que lo componen tenderán a disminuir: de la simplificación y desespecialización de determinado proceso de trabajo quizá sólo queda, en definitiva, la reducción de la inversión precisa en «capital humano», de forma que la mecanización adicional produciría tan sólo ganancias cada vez menores como consecuencia del tal simplificación y descualificación. Sin embargo, requeriría mucha más argumentación y pruebas demostrar que, a partir de un momento determinado de la historia, la maquinofactura *en general* –y no sólo procesos particulares de manufactura mecanizada– aportaría ganancias cada vez menores. La economía capitalista conlleva intrínsecamente que, bajo la presión de la competencia, se introduzcan herramientas del todo nuevas, que incorporen nuevas técnicas, en procesos productivos con larga tradición; también forma parte de la esencia de una economía capitalista la irrupción incesante en el mercado de artículos absolutamente nuevos para satisfacer nuevas o viejas necesidades, cuya producción supondrá probablemente cierto grado de innovación. Estas nuevas técnicas quedarán a su vez finalmente sometidas a la simplificación y desespecialización –a la taylorización en sentido amplio–, pero también a la sustitución por nuevos productos y procesos, y así *ad infinitum*. Cabe señalar que el propio F. W. Taylor estaba obsesivamente preocupado por las mejoras que podían obtenerse mediante la reorganización del proceso de trabajo, más que por

la introducción de nuevas tecnologías⁹⁶. Pero dado que éstas son decisivas para la transformación incesante de la producción, no parece haber razón para esperar que un «agotamiento del proceso de trabajo fordista» conduzca a una crisis generalizada ligada a una menor tasa de aumento de la productividad.

Si los regulacionistas siguen defendiendo esta tesis es al parecer porque tienden a interpretar el cambio tecnológico en general, y la mecanización en particular, como simples procesos mediante los que el capital, presionado por la lucha de clases, se apropia del conocimiento y energía de los trabajadores en la producción. En opinión de Aglietta,

El modo de producción capitalista ha creado continuamente sistemas de fuerzas productivas capaces de vincular estrechamente el plusvalor absoluto y el relativo. Su base es el *principio de mecanización* [cursiva de Aglietta], que *incorpora en su modo de funcionamiento las características cualitativas de los trabajos concretos previamente debidos a la destreza de los trabajadores*. El sistema maquinico es un complejo de fuerzas productivas en el que una serie de herramientas son puestas en movimiento por una fuente mecánica de energía, el motor. [...] *Al transferir las características cualitativas el trabajo a la máquina*, la mecanización reduce el trabajo a un ciclo de movimientos repetitivos caracterizado únicamente por su duración, la norma de producción. Éste es el fundamento de la homogeneización del trabajo en la producción. *Todas las modificaciones en la organización del trabajo representan una nueva expresión de ese principio*.

Dicho más crudamente, «la “tecnología” no es sino la incorporación de la actividad especializada a la maquinaria»⁹⁷. Estas formulaciones tienden a reducir el cambio tecnológico en general, y la mecanización en particular, a un aspecto de la lucha de clases emprendida por el capital con el propósito de reducir el control de los trabajadores e incrementar su explotabilidad, especialmente mediante la intensificación del trabajo

⁹⁶ D. Montgomery, *The Fall of the House of Labor*, cit., p. 233. «Taylor y sus discípulos no tienen prácticamente nada que decir sobre qué máquinas podrían mejorar la eficiencia. Su pensamiento estaba obsesionado con la expropiación del conocimiento de los artesanos». Por el contrario, «El periódico *Factory*, con sede en Chicago, [...] estaba lleno de “viajes por todas las grandes fábricas del mundo” y de artículos sobre motores eléctricos, nuevas máquinas trituradoras, montacargas, grúas, prevención de incendios, análisis de costes, cintas de tarjetas de tiempos y trazados de plantas, pero no sobre sistemas de retribución o de dirección funcional» (por supuesto, como explica Montgomery, Taylor había hecho antes contribuciones técnicas espectacularmente importantes. Véase la nota 23 anterior).

⁹⁷ Las citas son de M. Aglietta, *Theory of Capitalist Regulation*, cit., p. 113 (cursiva añadida, excepto donde se indica lo contrario) y A. LIPIETZ, «An Alternative Design for the Twenty-First Century», CEPREMAP, París, p. 14. Mike Davis resume así la posición de Aglietta: «Los cambios importantes en el proceso de trabajo constituyen expresiones de la lucha de clases. Y todas las modificaciones del proceso de trabajo que la lucha de clases puede exigir son extensiones o refuerzos del principio global de la mecanización, esto es, “de la transferencia a características cualitativas de la fuerza de trabajo a la máquina”» («Fordism» in Crisis: A Review of Michel Aglietta’s Régulation et crises: L’expérience des États Unis», p. 222).

(pero también, presumiblemente, mediante la limitación de los incrementos salariales)⁹⁸. Esta concepción ayuda a entender el argumento de los regulacionistas, señalado antes, de que el control por los trabajadores-artesanos del proceso de trabajo pudo poner trabas a la evolución de la fabricación capitalista, impidiendo durante tres cuartos de siglo incrementos significativos de la composición orgánica del capital y la productividad, y correlativamente que tras la victoria del capital sobre el trabajo especializado, la introducción del proceso de trabajo taylorista pudo facilitar ganancias revolucionarias para el capital. La misma concepción también aparece en la tesis que nos preocupa ahora: en concreto, que las ganancias obtenidas de la taylorización/fordización del proceso de trabajo –asegurada en gran medida mediante la desespecialización, la mecanización y la aceleración (aunque también mediante el aprendizaje por la práctica– se han agotado. Pero esa formulación es, por decirlo suavemente, extremadamente unilateral.

La mecanización ha facilitado mucho, como insisten los regulacionistas, la extracción de plusvalor, al debilitar el poder de los obreros especializados en el puesto de trabajo (y más allá), posibilitando así la intensificación del trabajo, y más en general la capacidad de los capitalistas para asegurarse una mayor aportación del trabajador y, por lo tanto, una mayor producción, por el mismo salario. Pero también ha propiciado incalculables –y cada vez mayores– aumentos de la productividad (y con ellos del plusvalor relativo) al incorporar avances científicos y técnicos, obtenidos en cierta medida por los obreros especializados, pero cada vez más, en los últimos tiempos, por científicos aplicados e ingenieros; los regulacionistas subestiman mucho ese aspecto de la mecanización en su concepción de la crisis actual como una crisis de productividad. Desde poco después de mediados del siglo XIX, una proporción creciente del cambio tecnológico ha provenido de avances anteriores en el conocimiento sistematizado basados en una mejor comprensión de las fuerzas de la naturaleza, más allá del propio proceso de producción. Hoy en día, algunas de las fuentes más espectaculares del aumento de productividad en la propia fabricación fordista –diseño y fabricación con ayuda del ordenador, robótica, etc.– están basadas obviamente en la ciencia. Además, más allá de la fabricación en sentido estricto, ha surgido toda una serie de nuevas industrias –ordenadores, biotecnología, nuevos materiales, etc.–

⁹⁸ Como dice Lipietz, «el objetivo de los cambios tecnológicos es la modificación de la relación de fuerzas entre las clases, y la competencia únicamente la “fuerza coercitiva” que obliga a todos a adaptarse a la tendencia general». A. LIPIETZ, «Conflits de répartition et changements techniques das la théorie marxiste», *Économie Appliquée*, XXXIII, 1986, pp. 523-524. Lipietz arguye además que «si el movimiento taylorista optó por prescindir de esas capacidades [intelectuales de los trabajadores especializados] fue por razones políticas: una razón micropolítica a escala de fábrica, pero también otra macropolítica, a escala de Estado. En efecto, unos trabajadores altamente especializados, conscientes y activos, pueden poner en cuestión el control de los gestores sobre la intensidad de su trabajo, la producción o el reparto de las ganancias derivadas del aumento de la productividad» (A. LIPIETZ, «An Alternative design for the Twenty-First Century», CEPREMAP, París, p. 18).

que de ningún modo representan la mecanización de una producción hecha anteriormente a mano. A la vista de la enorme independencia del cambio tecnológico aplicado en la producción, no sólo con respecto a la línea de montaje taylor-fordista, sino con respecto a la propia manufactura, resulta difícil entender cómo pueden pretender explicar los regulacionistas una crisis de productividad en la industria en términos de una crisis del proceso de trabajo fordista⁹⁹.

¿Hasta qué punto puede explicar la crisis de la productividad, derivada de una crisis del proceso de trabajo fordista, la actual crisis capitalista?

Aunque aceptáramos que una tendencia a largo plazo hacia el agotamiento del paradigma tecnológico fordista originó un declive en el aumento de la productividad, eso no bastaría para explicar satisfactoriamente la aparición de la crisis de rentabilidad que los regulacionistas entienden acertadamente como desencadenante de la actual situación. Más concretamente, no puede explicar el carácter *simultáneo y general* de la crisis a escala internacional, lo *repentino* de su aparición y la extrema *rapidez y profundidad* de la caída, lo cual manifiesta una clara discontinuidad con tendencias anteriores.

Todas las economías capitalistas avanzadas comenzaron a padecer la crisis de rentabilidad prácticamente al mismo tiempo, en el periodo 1966-1970, y desde entonces todas ellas han pasado prácticamente por las mismas fases. La tasa de beneficio comenzó a caer en 1966-1967 en Estados Unidos¹⁰⁰, y sólo un año o dos después en Japón y Alemania. Hasta 1974-1975 los beneficios se desplomaron en todas partes, siendo la caída en Japón tan profunda al menos como en Estados Unidos. A partir de entonces, las sucesivas expansiones y declives económicos estuvieron parecidamente marcados por su sincronía. La pregunta que cabe hacer a los regulacionistas es si creen verdaderamente que una crisis tan generalizada podía expresar tendencias esencialmente idénticas de la productividad, basadas en evoluciones esencialmente paralelas de la tecnología en relación con las instituciones socioeconómicas existentes en todos los países capitalistas avanzados¹⁰¹.

No resulta nada fácil entender por qué diferentes industrias –fordistas o no fordistas– creadas en diferentes momentos, con diferente maquinaria y diferentes sendas de crecimiento que reflejaban distintas tendencias de

⁹⁹ Para una amplia discusión del creciente papel de los descubrimientos científicos en los cambios tecnológicos durante el último siglo y medio, véase N. ROSENBERG, *Technology and American Economic Growth*, cit., pp. 113-171.

¹⁰⁰ Véase G. DUMÉNIL, M. GLICK y J. RANGEL, «The Rate of Profit in the United States», cit.

¹⁰¹ En cuanto a la disminución internacional de rentabilidad, véanse G. DUMÉNIL, M. GLICK y J. RANGEL, «The Tendency of the Rate of Profit to Fall: Part II», *Contemporary Marxism*, núm. 11, otoño de 1985, y J. ARMSTRONG, A. GLYN y J. HARRISON, *Capitalism Since World War II*, Londres, 1984, pp. 255-257.

la demanda y gasto de capital, deberían haber experimentado un brusco declive de la productividad *al mismo tiempo*; ni por qué ello se habría producido en todas las economías, con experiencias de posguerra tan distintas y estructuradas por marcos institucionales tan específicos. La economía estadounidense se reconstruyó de arriba abajo durante la Segunda Guerra Mundial y en los años posteriores. La economía japonesa, en cambio, no comenzó realmente a reconstruirse hasta mediados de la década de 1950, y pudo por eso aprovecharse de técnicas significativamente más modernas que las aplicadas en Estados Unidos por no mencionar sus instituciones, más vigorosas en cuanto al respaldo de la inversión de capital y los avances técnicos. Además, entre 1950 y 1975, y también posteriormente, la tasa de crecimiento del capital fijo en la economía japonesa duplicó con holgura la registrada en Estados Unidos y su productividad creció tres veces más rápido. Si ambas economías sufrieron, sin embargo, importantes disminuciones de rentabilidad poco más o menos al mismo tiempo, ¿es posible que ambas fueron provocadas por disminuciones de eficiencia simultáneas a gran escala?

La caída de la tasa de beneficio no sólo estuvo sincronizada internacionalmente, sino que también supuso una brusca discontinuidad. Entre 1950 y 1966 la tasa de beneficio en el sector industrial, ponderada por la utilización de la capacidad, se mantuvo estable, pero entre 1966 y 1974 cayó precipitadamente. ¿Qué mecanismo podría haber llevado a que un menor aumento de la productividad, supuestamente debido a la menor capacidad del paradigma tecnológico para inducirlo, provocara esa misma evolución de la rentabilidad? Aunque cupiera esperar que patrones semejantes de desarrollo industrial fordista condujeran a caídas en la productividad relativamente sincronizadas en distintas ramas industriales y países, parecería razonable esperar que esas caídas se produjeran gradualmente durante un periodo de tiempo significativo¹⁰².

Finalmente, la rentabilidad del sector industrial estadounidense cayó un 50 por 100 entre 1966 y 1974: esto es, las inversiones en trabajo más maquinaria más capital circulante se hicieron un 50 por 100 menos rentables que en el periodo anterior. Resulta muy difícil entender cómo la efi-

¹⁰² Cabe señalar que los regulacionistas a veces añaden que la intensificación de la lucha de clases –resultante al parecer de los intentos de los patronos de contrarrestar la disminución de las ganancias obtenidas por los viejos métodos aumentando su presión sobre los trabajadores– contribuyó a provocar la crisis de productividad. Su opinión coincide ahí en parte con la de la Escuela de la Estructura Social de la Acumulación. La lucha de clases podría ayudar a explicar la supuesta discontinuidad del declive de la productividad/rentabilidad, pero haría más difícil explicar su sincronización en todos los países de la OCDE. Véase al respecto el próximo artículo de R. Brenner, «U.S. Decline and the International Capitalist Crisis» en *NLR*. (Artículo no publicado. Veáanse, sin embargo, R. Brenner; «The Economics of Global Turbulence: A grewal report on the World Economy, 1950-1998», *NLR* 1/229 mayo-junio de 1998 [de próxima aparición en *Cuestiones de antagonismo*, Ediciones Akal] y *La expansión económica y la burbuja bursatil*, Madrid, Cuestiones de antagonismo, Ediciones Akal, 2003. [N. del T])

ciencia económica se podría haber visto frenada tan bruscamente como para provocar una caída tan enorme de la tasa de rentabilidad, y menos aún entenderla como consecuencia de un agotamiento a largo plazo del proceso de trabajo fordista.

¿Hubo una crisis del crecimiento de la productividad?

Para defender sus tesis, los regulacionistas tendrían al menos que mostrar que *hubo efectivamente* una caída de la tasa de crecimiento de la productividad por debajo de la de la tasa de beneficio. Pero eso no es lo que muestran los datos históricos en el sector industrial, donde necesariamente se habría tenido que constatar el agotamiento del fordismo. Este sector sufrió una disminución de rentabilidad en la primera fase de la crisis significativamente mayor que la del conjunto de la economía: su tasa de beneficio cayó de un máximo del 12 por 100 en 1965 al 10 por 100 aproximadamente en 1966 y en torno al 4 por 100 en 1970, aumentando al 6 por 100 en 1973 y cayendo de nuevo hasta alrededor del 3 por 100 en 1974; durante el mismo periodo, la tasa media de rentabilidad sobre los activos en el sector empresarial no financiero cayó de alrededor del 12,5 por 100 en 1966 hasta el 6,75 por 100 en 1974¹⁰³. Sin embargo, las cifras ofrecidas por Bowles, Gordon y Weisskopf muestran que durante los años 1966-1973 la productividad del trabajo en el sector industrial *aumentó* en realidad a una tasa media anual del 3,3 por 100 frente al 2,9 por 100 registrada durante los años 1948-1966¹⁰⁴. Además, haciendo uso de lo que parecen ser los mejores índices de productividad disponibles –los *direct quantity indices* elaborados por la Junta de la Reserva Federal sólo para el sector industrial, en lugar de los índices deflactados proporcionados por la Oficina de Estadística Laboral–, el aumento de la tasa de crecimiento de la productividad en la industria durante la primera fase de la crisis de rentabilidad parece ser aún mayor. Las cifras de la Junta de la Reserva Federal muestran que la productividad industrial creció a una tasa media anual del 4,24 por 100 durante los años de rápida caída de la rentabilidad en el sector industrial (1966-1973), frente a una tasa media anual del 2,6 por 100 durante el periodo de expansión de 1948 a 1966¹⁰⁵.

Como respuesta a las cifras que muestran un aumento de la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo en el sector industrial durante el periodo de caída de la rentabilidad, los teóricos de la Escuela de la Regulación han señalado que la ratio capital/trabajo creció aún más rápi-

¹⁰³ G. Duménil, M. Glick y J. Rangel, «The Rate of Profit in the United States», cit., pp. 340-342; B. P. Bosworth, «Capital Formation and Economic Policy», *Brookings Papers on Economic Activity* (1982), núm. 2, p. 293.

¹⁰⁴ Samuel BOWLES, David M. GORDON, Thomas WEISSKOPF, *Beyond the Wasteland. A Democratic Alternative to Economic Decline*, Nueva York, Anchor Press & Doubleday, 1983, p. 31, fig. 2.4.

¹⁰⁵ V. PERLO, «The False Claims of Declining Productivity», *Science and Society*, otoño de 1982, pp. 298 y ss.

damente. Mientras que el crecimiento de la productividad industrial fue aproximadamente 1,6 veces más rápido durante el periodo 1966-1973 que durante el periodo 1948-1966, el aumento de la ratio capital/trabajo fue dos veces más rápido. Se puede interpretar estos datos como expresión de una caída general del crecimiento de la productividad, de forma que los trabajadores conseguían un menor aumento de la producción a partir de un aumento semejante del capital a su disposición¹⁰⁶.

¿Cuáles *eran* entonces las tendencias de la productividad, teniendo en cuenta el capital y no sólo el trabajo? Kendrick y Grossman y Gollop y Jorgenson ofrecen cifras que indican que la tasa de crecimiento de la productividad *total de los factores* disminuyó significativamente en el periodo de caída de la tasa de beneficio que arranca de mediados de la década de 1960, en comparación con el periodo de creciente rentabilidad desde finales de la década de 1950 hasta mediados de la de 1960¹⁰⁷. Sin embargo, esta caída en el crecimiento la productividad total de los factores no sirve para demostrar que disminuyera la eficiencia ni la productividad, y menos que tal caída reflejara el agotamiento de un paradigma tecnológico y provocara una caída de la tasa de beneficio.

Cuadro 6. Aumento de la productividad total de los factores en el sector industrial

1947-1953	0,0090
1953-1957	0,0008
1957-1960	-0,0212
1960-1966	0,0162
1966-1973	0,0108

Fuente: calculado a partir de F. M. GOLLOP y D. W. JORGENSON, «Productivity Growth in the U.S. by Industry, 1947-1973», cit., cuadro 1.3.

En primer lugar, aunque es cierto que el aumento de la productividad total de los factores fue menor a finales de la década de 1960 y comienzos de la de 1970 que en el periodo inmediatamente anterior de la gran expansión, el hecho es que el crecimiento registrado durante todo el periodo 1960-1973 fue significativamente mayor que en cualquier otro periodo desde la Segunda Guerra Mundial. Esto parecería contradecir directamente la hipótesis regulacionista de que la disminución de productividad fue

¹⁰⁶ A. Lipietz, «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A "Regulation School" Perspective on Some French Empirical Works», cit., pp. 22-26.

¹⁰⁷ J. W. KENDRICK y E. S. GROSSMAN, *Productivity in the United States. Trends and Cycles*, Baltimore, 1980, p. 35; F. M. GOLLOP y D. W. JORGENSON, «U. S. Productivity Growth by Industry, 1947-1973», en J. W. KENDRICK y B. N. BACCARA (eds.), *New Developments in Productivity Measurement and Analysis*, National Bureau of Economic Research, Studies in Income and Wealth, vol. 44, Chicago, 1988, pp. 119-120. Cálculo realizado sumando las cifras de las distintas industrias del cuadro 1.3 sobre la base de las correspondientes cifras de *stock* de capital.

consecuencia del creciente agotamiento del paradigma tecnológico fordista. Además, la escasa correlación verificable durante el periodo de posguerra entre la rentabilidad –que fue elevada hasta mediados de la década de 1960 y comenzó a caer a partir de entonces– y la productividad total de los factores –que tal como se mide aquí fue baja hasta comienzos de la década de 1960 y alta a partir de entonces– arroja serias dudas sobre la idea de que la menor rentabilidad durante el periodo inmediatamente posterior a 1966 se debió a una disminución de la productividad. De hecho, cuando se ponderan las cifras de la productividad total de los factores teniendo en cuenta la utilización de la capacidad –esto es, teniendo en cuenta el capital realmente utilizado en la producción, en lugar del meramente existente– simplemente no se constata ningún declive en el crecimiento de la productividad total de los factores durante el periodo de baja y declinante rentabilidad que se extiende de 1966 a 1974, en comparación con el periodo de alta y creciente rentabilidad registrado entre de 1948 y 1966. La conclusión de Kendrick y Grossman es que «la productividad de los sectores agropecuario e industrial no mostró ninguna caída estadísticamente significativa desde 1966»¹⁰⁸.

CONCLUSIÓN

La debilidad general de la Teoría de la Regulación, por paradójica que pueda parecer, consiste en no tener debidamente en cuenta el sistema general de relaciones sociales de propiedad capitalistas que constituyen el telón de fondo de su sucesión de fases institucionalmente definidas. Los regulacionistas quieren desarrollar un conjunto de conceptos históricamente fundamentados como vínculos intermedios entre la teoría abstracta y la historia económica y demostrar, en particular, que la evolución institucional del capitalismo es la clave de su historia. Su concepto intermedio clave es el de modo de desarrollo, constituido por un modo de regulación y un régimen de acumulación. Pero dado que cada modo de desarrollo debe representar una fase –y una variación– de la evolución del modo de producción capitalista *per se*¹⁰⁹, sería necesario entender el surgimiento, reproducción y efectos de los modos de regulación que orientan cada régimen de acumulación, *parcialmente* al menos, en términos de las restricciones generales constituidas por las relaciones sociales de propiedad capitalistas. En primer lugar y ante todo, porque éstas, una vez establecidas, imponen a las unidades económicas individuales o agentes ciertas formas necesarias de comportamiento económico –maximización de la ratio precio/coste para la venta de sus mercancías mediante la correspondiente especialización, acumulación de excedentes e incorpora-

¹⁰⁸ J. W. Kendrick y E. S. Grossman, *Productivity in the United States. Trends and Cycles*, cit., p. 48 y cuadro 3.8.

¹⁰⁹ «Para los “regulacionistas”, el punto de partida es el impacto del conjunto de las relaciones sociales –mercantiles y/o salariales– sobre las regularidades económicas». R. Boyer, *Théorie de la Régulation*, cit., p. 22.

ción de las últimas técnicas, so pena de quedar marginados bajo la presión de la competencia. El conjunto de tendencias de desarrollo que resultan de ahí –tendencias a que los precios reflejen a medio plazo los costes de producción, a que las tasas de beneficio en diferentes líneas de producción se igualen, a la acumulación obsesiva de capital y al desarrollo sin precedentes de las fuerzas productivas– distingue al capitalismo de todos los demás tipos de economía. En segundo lugar, las relaciones sociales de propiedad capitalistas, una vez establecidas, constituyen algo así como un campo de selección natural para el surgimiento y reproducción de instituciones económicas históricamente específicas. El fallo de los regulacionistas al no tener en cuenta, en la práctica, estas características generales y específicas del modo de producción capitalista explica muchas de las debilidades conceptuales y empíricas de su teoría, que hemos tratado de sacar a la luz en el transcurso de este artículo.

¿Relaciones sociales de propiedad o instituciones?

La insensibilidad de los regulacionistas con respecto a la distinción entre los efectos del modelo de acumulación de capital que atribuyen a diferentes instituciones dentro del capitalismo y los efectos atribuibles al marco más general de relaciones sociales de propiedad capitalistas (o no capitalistas) se manifiesta en los propios modos de regulación y de desarrollo que distinguen los regulacionistas. Aunque no le dan mucha importancia, identifican un modo de regulación «antiguo» o «tradicional», que supuestamente precedió al modo de regulación competitivo, en el que «el sector agrícola desempeña un papel dominante, ya que la industria capitalista moderna sólo está comenzando a aparecer. Esto provoca un modelo cíclico único: las malas cosechas conducen a aumentos de precio del grano y más en general de los precios agrícolas; los campesinos no pueden entonces comprar artículos industriales y el sector industrial se ve golpeado por la segunda ronda de la crisis; entonces se despiden a los trabajadores y los salarios nominales bajan aunque el nivel general de precios esté aumentando. La “regulación” es por naturaleza *estanflacionista*, ya que asocia desempleo e inflación»¹¹⁰. Pero el problema obvio en este punto es que el modelo de desarrollo al que se refieren los regulacionistas –expuesto originalmente por el historiador económico francés C.-E. Labrousse– no se puede explicar en términos de una red de instituciones propiamente capitalistas que pudieran constituir un modo de regulación.

Las raíces socioestructurales del (mal llamado) modo de desarrollo antiguo o tradicional, prevaleciente no sólo en Francia antes de la Revolución, sino también en gran parte de Europa durante el periodo medieval y premoderno (y aun posteriormente), se localizan en las formaciones sociales *precapitalistas* de la época, en concreto y específicamente en el predo-

¹¹⁰ R. Boyer, «Technical Change and the Theory of “Regulation”», cit., pp. 77-78. Cf. R. Boyer, «Wage/Labour Relations, Growth, and Crisis: A Hidden Dialectic», cit., p. 9.

minio de una estructura cuyo elemento central era la propiedad campesina. Como los campesinos poseían sus medios de subsistencia, *no dependían* del mercado y no estaban obligados a maximizar la ratio precio/coste especializándose, innovando, mejorando o desplazándose al sector con mayor tasa de ganancia. Por el contrario, tendían a adoptar como regla para la reproducción la «producción para la subsistencia», esto es, diversificar la producción para cubrir las necesidades, llevando al mercado únicamente los excedentes físicos. Por eso las fuerzas productivas agrícolas tendían a estancarse y la productividad tendía a caer a largo plazo con el aumento de la población. De ahí deriva una vulnerabilidad inherente frente a las malas cosechas, que solían ocurrir por oleadas, provocando «crisis de subsistencia» caracterizadas por el repentino y extremado incremento de los precios que constituye el rasgo distintivo del modo de desarrollo «antiguo» o «tradicional» de los regulacionistas. La clave para el consiguiente modelo de las crisis se hallaba en la respuesta de los campesinos a la subida de los precios.

Como los campesinos no estaban obligados a aumentar su productividad para maximizar los ingresos, las ganancias, y en cualquier caso no disponían de muchos medios para hacerlo, no aumentaban la producción como respuesta a la elevación de los precios (como habrían hecho agricultores capitalistas). Al producir únicamente una cantidad limitada para el mercado, comprando en él tan sólo una cantidad limitada de artículos, los campesinos no obtenían apenas ningún aumento de sus ingresos o su poder de compra, como consecuencia de la elevación de los precios (como sí les habría sucedido a agricultores capitalistas orientados hacia el mercado). El elevado precio del grano reducía, por lo tanto, la capacidad de compra de los trabajadores urbanos y no aumentaba la de los campesinos; la demanda industrial total y los salarios industriales caían, crecía el desempleo, pero los precios agrícolas seguían altos durante varios años (la «estanflación» de los regulacionistas)¹¹¹. Es, pues, evidente lo equívoco que resulta referirse a un «modo de regulación» antiguo o tradicional conceptualmente equivalente a los modos de regulación «competitivo» y «monopolista»¹¹² o deducir que el mencionado modelo de desarrollo se explica en términos de una red históricamente específica de instituciones capitalistas (que constituirían un modo de regulación). El modelo de desarrollo antiguo o tradicional no se puede entender como una función de formas institucionales capitalistas de ningún tipo, sino por el contrario como efecto de un sistema de relaciones sociales de propiedad muy distintas de las del capitalismo.

¹¹¹ Sobre las crisis de subsistencia y el análisis de Labrousse, véase J. MEUVRET, *Le Problème des subsistances à l'époque Louis XIV*, 2 vols., París, 1977 (esp. la «Introduction Générale»); J. MEUVRET, «Les crises des subsistances et la démographie de la France d'ancien régime», *Population* (1946); W. G. HOSKINS, Harvest Fluctuations and English Economic History, 1480-1619», *Agricultural History Review*, XII, parte 1, 1984; D. LANDES, «The Statistical Study of French Crises», *Journal of Economic History*, vol. X, núm. 2, 1950.

¹¹² Para la conceptualmente confusa formulación de Boyer, véase «Wage/Labour Relations, Growth, and Crisis: A Hidden Dialectic», cit., p. 9.

Puede parecer pedante reprochar a los regulacionistas esta conceptualización equívoca de modelos de desarrollo históricamente muy distantes. Después de todo, lo que pretenden demostrar es la importancia de las distintas redes de formas institucionales para las variaciones en el modelo de acumulación del capital *en el capitalismo*¹¹³. Aun así, conviene insistir en que su incapacidad para distinguir adecuadamente entre los efectos económicos de un marco genérico de relaciones sociales de propiedad precapitalistas y los de las instituciones propiamente capitalistas pone en cuestión todo el edificio teórico regulacionista, porque les lleva a proponer una teorización insostenible de la historia del capitalismo desde mediados del siglo XIX hasta finales de la década de 1960.

Por un lado, como hemos tratado de mostrar, en la medida en que los regulacionistas identifican casos históricos del régimen de acumulación intensiva y ofrecen un estudio teóricamente convincente –y apenas comienzan a hacerlo–, su explicación debe basarse en los efectos, *no* de instituciones propiamente capitalistas, como exigiría su teoría, sino en el marco más amplio de las relaciones sociales de propiedad precapitalistas que configuraron el desarrollo de la manufactura. Lo que parece concretamente responsable del modelo de acumulación que los regulacionistas caracterizan predominantemente por el plusvalor absoluto y el limitado consumo de masas es un entorno socioeconómico formado por productores agrícolas sólo en parte proletarizados, disponibles para el empleo industrial a cambio de bajos salarios, que ofrecía por consiguiente un potencial muy restringido para el crecimiento del trabajo colectivo y, por lo tanto, para el avance coherente de la productividad y de la acumulación basada en el plusvalor relativo, y posibilidades muy limitadas para el crecimiento del mercado interno¹¹⁴.

Por otro lado, en la medida en que los regulacionistas aluden a los efectos de un conjunto específico de instituciones capitalistas para explicar cómo pudo frenar el modo competitivo de regulación el crecimiento de las fuerzas productivas estructurando un modelo de acumulación predominantemente extensiva –y por qué fue necesaria la regulación monopolista para posibilitar una acumulación intensiva estable–, sus argumentos están viciados precisamente por su olvido sistemático de los efectos dominantes desplegados en la estructura genérica de las relaciones sociales de propiedad capitalistas, y en especial de la constricción competitiva que le es inherente. Las tendencias o presiones económicas que atribuyen a la

¹¹³ Aunque debe añadirse que su planteamiento de un modo de regulación «de la escasez» (aplicable al parecer a Europa oriental y la URSS), con el mismo *status* conceptual que el «competitivo» y el «monopolista», inspira poca confianza. Véase *ibid.*, p. 9. Debería estar claro que lo que existe en Europa oriental y la URSS no es una variante institucionalmente específica del capitalismo (definido en términos de producción mercantil y trabajo asalariado, siendo la fuerza de trabajo una mercancía más), sino un sistema muy distinto de relaciones sociales de propiedad, que muestra variaciones institucionales según el momento y el lugar.

¹¹⁴ Véanse anteriormente las pp. 23-28

existencia de determinadas instituciones se ven, así, bien compensadas por contratendencias inherentes a las relaciones sociales de propiedad capitalistas *per se*, bien limitadas en sus efectos como consecuencia de éstas, de forma que estos últimos no llegan a ser lo suficientemente amplios y duraderos como para determinar todo un régimen específico de acumulación del capital.

Los regulacionistas señalan acertadamente que el riesgo asociado a un entorno altamente competitivo tiende a desalentar las innovaciones que dependen de inversiones cada vez mayores en capital fijo. Pero parecen ignorar el aspecto igualmente obvio de que un entorno altamente competitivo hará inevitables esas mismas inversiones para las empresas que deseen sobrevivir y a medio plazo estimulará innovaciones institucionales que mejoren la capacidad de las empresas para afrontar el riesgo¹¹⁵. De forma parecida, los regulacionistas afirman, no del todo sin razón, que *mientras se mantuvo*, el control del proceso de trabajo por los trabajadores-artesanos pudo limitar la mecanización y el crecimiento de la productividad. El problema es que las relaciones productivas del proceso de trabajo al que se refieren corresponden al *interior de la empresa* y están sometidas a la competencia con otras empresas que recortan costes. Es teóricamente concebible que unos sindicatos capaces de organizar a (parte de) la clase obrera más allá de las unidades individuales pudieran asegurar la reproducción del control de los trabajadores-artesanos dentro de las unidades individuales precisamente ejerciendo su poder colectivo en toda una rama industrial y contrarrestando así la presión competitiva sobre las empresas que las lleva a obtener rentas tecnológicas (superbeneficios temporales) por medio de la innovación y la copia de los competidores innovadores. En la práctica, no obstante, los sindicatos se habrían encontrado con dificultades insuperables al tratar de ejercer ese poder de forma tan amplia y duradera como para hallarse en condiciones de dictar una acumulación predominantemente extensiva para el conjunto de la economía que fuese operativa durante toda una época¹¹⁶. Por último, y análogamente, los regulacionistas insisten en que un mercado de trabajo altamente competitivo tenderá a limitar el consumo total al restringir los aumentos salariales, lo que tenderá a desalentar las inversiones de capital en el Sector II capaces de mejorar la productividad. Pero parecen olvidar las contratendencias igualmente obvias a que la competencia en los mercados de productos y trabajo entre empresas guiadas por la acumulación y el recorte de los costes estimule el aumento del consumo de masas, no sólo provocando el aumento del número de asalariados y de los salarios, sino también propiciando cambios técnicos que permitan recortar costes y ampliar el mercado propiciando la reducción de precios¹¹⁷.

¹¹⁵ Véanse anteriormente las pp. 16-19

¹¹⁶ Véanse anteriormente las pp. 19-23

¹¹⁷ Véanse anteriormente las pp. 27-30

Francia y Estados Unidos

La preocupación de los regulacionistas por la teoría de alcance medio y la primacía de las instituciones les lleva a desatender el marco de las relaciones sociales de propiedad en el que se desarrolla el proceso de producción industrial y a confundir los efectos de las instituciones capitalistas que constituyen sus modos de regulación, lo cual se manifiesta ostensiblemente en la aplicación práctica de sus propios conceptos, en concreto en su idea realmente insólita de que las historias económicas de Francia y Estados Unidos desde poco más o menos el segundo tercio del siglo XIX pueden enmarcarse en el mismo esquema de fases¹¹⁸. Las trayectorias económicas de estos dos países difirieron tan espectacularmente durante el periodo en cuestión como para exigir, hasta en la investigación más superficial, más un estudio de su divergencia sistemática que la teorización de una similitud imaginaria. Configuradas por marcos radicalmente diferentes de relaciones sociales de propiedad, por no mencionar sus distintas respuestas al mismo entorno competitivo internacional, sólo se puede interpretar que manifiestan la misma dinámica desde un apriorismo arbitrario.

En Francia parece haber prevalecido durante la mayor parte del siglo XIX algo parecido a lo que los regulacionistas denominan régimen de acumulación extensiva, pero no hay muchas razones para creer que esto tuviera nada que ver con el predominio de las instituciones capitalistas del modo de regulación competitivo. En gran parte, el marco en el que se desarrolló la industria francesa estuvo definido por un sistema de relaciones sociales de propiedad típico de un entorno agrario, que se caracterizaba todavía por el predominio de pequeños productores-propietarios agrícolas significativamente orientados hacia la subsistencia y de campesinos semiproletarizados. Ello tendía a limitar el aumento de la productividad agrícola, a restringir la ampliación del mercado interno y a orientar la inversión industrial hacia el trabajo a domicilio de campesinos semiproletarizados, por lo que, hasta bien avanzado el siglo XIX, en gran parte del sector industrial sólo habían penetrado en pequeña medida las grandes fábricas mecanizadas predominando en cambio los pequeños productores y talleres artesanales. El desarrollo de la economía francesa se vio además muy constreñido durante todo ese periodo por su incapacidad para competir con la hegemonía británica en el mercado mundial¹¹⁹.

En Estados Unidos, por el contrario, un proceso espectacular de acumulación intensiva supuso el rápido crecimiento del capital fijo, de la productividad del trabajo y de un mercado de masas para los bienes de con-

¹¹⁸ Véase A. Lipietz, «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A "Regulation School" Perspective on Some French Empirical Works», cit., pp. 16-18 y ss.

¹¹⁹ Sobre los rasgos fundamentales del desarrollo económico francés durante el siglo XIX, véanse F. CROUZET, «French Economic Growth in the Nineteenth Century Reconsidered», *History*, LIX, 1974, E. BERENSON, *Populist Religion and Left Wing Politics in France*, Princeton, 1984, cap. 1.

sumo, cuando menos desde la época de la guerra civil. Esto tuvo lugar pese al predominio de lo que los regulacionistas llaman instituciones de regulación competitiva, esto es, en ausencia de instituciones que garantizaran la norma (fordista) de consumo de la clase obrera, supuestamente indispensable para una acumulación intensiva viable, mientras que imperaba un alto nivel de competencia intercapitalista. El marco socioeconómico en el que se verificó el desarrollo industrial se hallaba definido por un sistema plenamente capitalista de relaciones sociales de propiedad –de modo particular, en la agricultura–, que experimentó un crecimiento especialmente dinámico y desempeñó un papel realmente crucial. A finales de siglo era el sector industrial británico, mucho más que el estadounidense, el que podía sentirse preocupado por la distribución de la competitividad internacional¹²⁰.

Las sendas de acumulación, cabe concluir, no pueden entenderse como algo independiente de los sistemas de relaciones sociales de propiedad en el que están insertas, no sólo porque éstos delimitan el abanico de estrategias económicas que los agentes económicos individuales pueden adoptar sensatamente, sino también porque constituyen un campo de selección natural para el establecimiento de unas u otras instituciones y determinan en gran medida el efecto de éstas una vez adoptadas sobre la acumulación de capital. Vale decir, en la práctica, que las sendas de desarrollo industrial pueden variar fundamentalmente según cuál sea el marco de relaciones sociales de propiedad vigente –esto es, bien sean éstas plenamente capitalista o agrarias no capitalistas (y en este último caso, de qué tipo)–, *aun en presencia de instituciones capitalistas aproximadamente similares*. Las evoluciones tan diferente registradas entre 1850 y 1920 por los sectores industriales de Rusia y Japón o del sur y el norte de Estados Unidos –o de Francia y Estados Unidos, por lo que hace al caso– proporcionan ilustraciones llamativas a este respecto.

¿Fases de desarrollo capitalista nacional? La economía mundial

A quien se tome en serio la forma y el grado de profundidad en que no sólo el marco genérico de relaciones sociales de propiedad, sino también la naturaleza de la economía-mundo configuran los procesos locales de acumulación de capital, el proyecto de conceptualizar la historia del capitalismo como una progresión de modos de desarrollo institucionalmente determinados y nacionalmente localizados le resultará aún más problemático, ya que la distribución internacional de poder productivo desempeñará un papel central en la determinación de qué instituciones son o no viables en el seno de determinada economía nacional en una u otra coyuntura histórica, así como en la determinación de su efecto sobre la acumulación de capital, ya que, a menos que se protejan de algún modo,

¹²⁰ Véanse anteriormente las pp. 30-39

estas instituciones deben responder directamente a la competencia internacional. Centrándose como lo hacen en la regulación de las economías nacionales como un todo, los teóricos de la regulación no han dedicado gran atención a las innovaciones institucionales que tienen lugar en forma parcial a escala de las unidades individuales de capital: la forma de empresa, la integración vertical, la integración horizontal, las formas de fusión entre capital bancario e industrial, etc. Pero no parece demasiado audaz afirmar que esas instituciones han conseguido establecerse y ejercer sus efectos económicos positivos sobre el desarrollo de las fuerzas productivas en la medida en que han propiciado el aumento de competitividad de las unidades productivas correspondientes en la guerra competitiva que las enfrenta con otras unidades productivas configuradas por otras formas institucionales vigentes en otros lugares. En la práctica, las instituciones surgen y se reproducen en marcos locales –regionales o nacionales– dependiendo, en aspectos importantes, de las instituciones ya existentes a escala mundial: se construyen para emular o superar las instituciones propias de otros lugares promoviendo la competitividad en la producción. Las mismas formas institucionales locales constituirán estímulos o trabas para el desarrollo de las fuerzas productivas, según cuál sea la distribución del poder productivo en el conjunto de la economía mundial, lo que significa simplemente la distribución entre naciones o regiones de la capacidad tecnológica incorporada al capital fijo y del trabajo especializado y de la capacidad institucional para utilizarlo. Esto es así porque la capacidad de las instituciones para promover el desarrollo de las fuerzas productivas depende estrictamente de su competitividad, que obviamente depende a su vez no tanto de su eficacia absoluta sino del poder productivo institucionalmente basado en otros lugares, como demuestran las pequeñas empresas especializadas y el trabajo controlado artesanalmente que surgió en Gran Bretaña durante la primera mitad del siglo XIX, la empresa moderna verticalmente integrada que gestiona directamente el proceso de trabajo en colaboración con los sindicatos, desarrollada desde finales del siglo XIX y durante el siglo XX en Estados Unidos, y los *keiretsu* que surgieron en el Japón de posguerra respaldados por el Estado y arropados por sindicatos de empresa.

La conclusión debería estar clara: la viabilidad económica y los efectos de las redes institucionales locales (modos de regulación) dependerán en gran medida del grado de desarrollo de la economía mundial en sus múltiples relaciones con el mundo no capitalista. Sin duda, *consideradas en ese contexto*, las instituciones han demostrado ser, y lo seguirán siendo, extraordinariamente importantes para consolidar vías regionales o nacionales de crecimiento de las fuerzas productivas, especialmente mediante su impacto sobre la competitividad industrial: dicho con otras palabras, las variaciones en las formas institucionales nacionales o regionales determinarán en gran medida la jerarquía de productividad y competitividad entre naciones o regiones. Sin embargo, las implicaciones de esa conclusión no son del todo favorables al proyecto de los regulacionistas.

Así pues, si bien es razonable concluir a partir de tales consideraciones que las variaciones en el marco institucional, correctamente definido, conducen a variaciones notables en la tasa de crecimiento de las fuerzas productivas y de la competitividad relativa, también cabe esperar que en cualquier época determinada de la historia del capitalismo las economías locales, regionales y nacionales difieran notablemente entre sí en cuanto a sus marcos institucionales, precisamente porque, como insisten los regulacionistas, esos marcos son el resultado de procesos muy específicos de la evolución histórica. Pero, en tal caso, ¿cómo pueden lo que los regulacionistas llaman modos de desarrollo –esto es, modelos de acumulación de capital y crisis estructural vigentes para toda una época– ser entendidos primordialmente en términos institucionales? En realidad, lo que resulta sorprendente en la evolución de la economía-mundo, al menos desde 1900, es que sus elementos constituyentes locales, regionales y nacionales, han pasado simultáneamente, en su mayor parte, por las mismas grandes fases económicas. Pese a las grandes diferencias que presentan los sistemas históricamente dados de relaciones sociales de propiedad en cuanto a las formas de gobierno, las instituciones económicas y los niveles de desarrollo tecnológico, prácticamente todas las áreas del mundo capitalista participaron, aunque no en el mismo grado, en la expansión económica sin precedentes de la época que precedió a la Primera Guerra Mundial; se vieron golpeadas por la devastadora depresión de entreguerras; compartieron el gran *boom* posterior a la Segunda Guerra Mundial, y han sufrido la crisis estructural que comenzó a finales de la década de 1960. A pesar de los distintos modos de regulación de sus partes constituyentes, el conjunto de la economía mundial ha mostrado cierta homogeneidad, que casi cabría llamar unidad, en cuanto a la sucesión de sus fases de desarrollo. La economía mundial ha podido, al parecer, imponer *su* lógica general, aunque no exactamente en la misma medida, a todos sus elementos constituyentes, pese a sus modos de regulación muy particulares. Para entender la interacción compleja entre todas sus partes es quizá indispensable comprender el funcionamiento del conjunto del sistema, y eso va más allá de los modos de desarrollo y de sus crisis estructurales, que constituyen la preocupación central de los regulacionistas.

La relación salarial y las crisis estructurales

Lo que proporciona a la conceptualización regulacionista de la historia del capitalismo su aparente coherencia y su potente lógica interna es su atención a la relación salarial, en concreto al proceso de trabajo capitalista y al sistema de determinación de los salarios (o, más en general, la distribución de la renta)¹²¹. A este respecto, la idea del taylor-fordismo funciona como eje conceptual de toda la sucesión de fases defendida por los regulacionistas, ya que en cada modo de desarrollo las formas insti-

¹²¹ Véase anteriormente la pp. 8-9

tucionales del proceso de trabajo –primero pretaylorista, luego taylor-fordista– y/o la relación salarial –primero prefordista y luego fordista– comienzan facilitando el proceso de acumulación para acabar frenándolo, lo que desemboca en crisis estructurales y conflictos de clase. Fue así como el establecimiento del proceso de trabajo taylor-fordista durante las dos primeras décadas del siglo xx –resultado del conflicto de clases que invirtió un equilibrio de fuerzas previamente favorable al trabajo– posibilitó un salto adelante, pasando del régimen de acumulación extensiva del primer modo de desarrollo de los regulacionistas a la acumulación intensiva. Sin embargo, el mantenimiento de las instituciones de determinación competitiva de los salarios bajo el segundo modo de desarrollo de los regulacionistas, que expresaba el excesivo poder del capital sobre el trabajo, frenó la acumulación intensiva asociada al proceso de trabajo taylor-fordista y condujo a la crisis estructural de subconsumo y a los conflictos políticos del periodo de entreguerras. El establecimiento del modo de consumo fordista –consecuencia del compromiso entre las clases surgido de los conflictos sociopolíticos de las décadas de 1930 y 1940– permitió el florecimiento pleno del proceso de trabajo taylor-fordista y la acumulación intensiva durante la expansión de posguerra, que constituye el tercer modo de desarrollo de los regulacionistas. Sin embargo, el proceso de trabajo taylor-fordista, al expresar la fuerza del trabajo frente al capital¹²², acabó finalmente por frenar el crecimiento de las fuerzas productivas y provocó una nueva crisis estructural del crecimiento de la productividad desde finales de la década de 1960 en adelante. Será finalmente un nuevo proceso de trabajo, más allá del taylor-fordismo, construido sobre un nuevo compromiso entre las clases, el que permita salir del actual *impasse* económico, presumiblemente hacia un cuarto modo de desarrollo posfordista.

Hemos tratado de demostrar en este artículo que cada una de las proposiciones precedentes –derivadas de la unilateral concentración regulacionista en las instituciones históricamente específicas del trabajo asalariado y de los correspondientes equilibrios de poder de clase– ignora la realidad fundamental del desarrollo capitalista al desatender las restricciones impuestas por las relaciones sociales de propiedad capitalistas en general y, en especial, por la competencia intercapitalista. En consecuencia, toda la concepción del fordismo, tanto en sus aspectos de oferta como de demanda, es teóricamente incoherente y empíricamente irrelevante y ofrece una perspectiva equivocada sobre la naturaleza de las crisis capitalistas, tanto pasadas como presentes, sobre el papel histórico del poder y la política de clase en la precipitación y resolución de las crisis capitalistas y sobre las opciones políticas actuales. Ante todo, si los regulacionistas tienen razón, el punto de inflexión en el par oferta/demanda que

¹²² A. Lipietz, «Behind the Crisis: The Exhaustion of a Regime of Accumulation. A “Regulation School” Perspective on Some French Empirical Works», cit., p. 13.

supuso el taylor-fordismo en el lugar de trabajo (dependiente quizás a su vez de un impulso anejo hacia la organización intracapitalista a partir de los oligopolios) fue la condición *sine qua non* para dejar atrás el primer modo de desarrollo regulacionista y pasar a la acumulación organizado alrededor de la extracción del plusvalor relativo, esto es, a la acumulación intensiva. Pero si esto fuera así, tendríamos que aceptar la paradójica conclusión de que el capitalismo plenamente desarrollado –antes de la revolución taylor-fordista en el proceso de trabajo (y la superación de la competencia intercapitalista salvaje)– fue incapaz de desarrollarse, y de hecho no se desarrolló históricamente, mediante la acumulación de capital basada en el plusvalor relativo. También tendríamos que aceptar que durante toda una larga época el puro poder de clase de los trabajadores fue suficiente para asegurar un grado de control ejercido por parte de los trabajadores-artistas sobre el proceso de trabajo que frenó el cambio tecnológico. En realidad, sin embargo, el proceso de trabajo capitalista no puede funcionar como una restricción institucional que afecta a toda la economía dictando todo un régimen de acumulación y el correspondiente modo de desarrollo; por el contrario, el proceso de trabajo se ve regularmente (aunque no continuamente) transformado como consecuencia de la acumulación de capital, y a medida que tiene lugar el cambio tecnológico bajo el impacto de la competencia intercapitalista, revolucionando las fuerzas productivas y el aumento del plusvalor relativo.

En el segundo modo de desarrollo de los regulacionistas, se supone que la regulación competitiva del salario obstaculizó la acumulación intensiva provocando una demanda insuficiente y el desarrollo desigual del Sector I precipitó una crisis estructural. Si hubiera sido así, tendríamos que llegar a la conclusión de que el capitalismo, intrínsecamente y durante la mayor parte de su historia, afronta una crisis estructural de subconsumo. Pero hemos tratado de demostrar que la teoría subconsumista de los regulacionistas está equivocada, como se deduce claramente de la larga historia del desarrollo capitalista sobre la base del plusvalor relativo en ausencia de instituciones fordistas de consumo de masas, en particular en Estados Unidos, así como del material estadístico disponible sobre la crisis de entreguerras.

En cuanto al tercer modo de desarrollo de los regulacionistas, se supone que el establecimiento de instituciones fordistas de consumo de masas, en especial de la negociación colectiva, propició la gran expansión posterior a la Segunda Guerra Mundial. Pero si el motivo de la crisis de la década de 1930 no fue el subconsumo, ¿por qué habría constituido su remedio el consumo fordista? Empíricamente no está nada claro que nunca se establecieran en Estados Unidos instituciones que aseguraran, a través de la negociación colectiva, un «reparto» a escala de toda la economía de los beneficios derivados de la mayor productividad hacia los trabajadores, y lo que sí es seguro en cambio es que en Japón, el país que experimentó el mayor crecimiento de posguerra, no hubo nunca tales instituciones ni

tal redistribución¹²³. De hecho los regulacionistas, en todos sus escritos, no ofrecen ninguna *otra* contradicción sistémica, o motivo de crisis capitalista, excepto «el desarrollo desigual del Sector I» y el subconsumo. Se podría incluso pensar que el compromiso entre clases fordista/keynesiano había resuelto los problemas del capitalismo... de no ser por la dificultad no resuelta en el desarrollo de las fuerzas productivas que se manifestó con la actual crisis¹²⁴.

Volviendo al análisis regulacionista sobre las raíces de la actual crisis económica, se supone que se hallan en el «agotamiento del proceso de trabajo taylor-fordista». Pero esta afirmación sufre el mismo defecto fundamental que vimos en el análisis regulacionista de las crisis estructurales anteriores: en concreto, que la forma del proceso de trabajo –en analogía con el concepto de las relaciones sociales de producción de la teoría marxista de los modos de producción– opera (junto con las instituciones que distribuyen la renta) como el principal facilitador y en último término el obstáculo primordial al crecimiento de las fuerzas productivas. Así pues, desde un punto de vista teórico, hemos probado que la concepción regulacionista tiende: 1) a reducir equivocadamente los avances técnicos a la apropiación por el capital del conocimiento, control y energía de los trabajadores en la fábrica; 2) a situar en un lugar equivocado la fuente primordial, y el propio significado, del cambio tecnológico en la lucha por el poder de clase, especialmente en el lugar de producción, y 3) a atribuir implícitamente al cambio tecnológico impuesto por los capitalistas una tendencia unilateral o universal a la desespecialización, ignorando la exigencia de nuevas habilidades que acompaña a menudo al cambio tecnológico. Como consecuencia, subestiman en gran medida el papel central desempeñado por el crecimiento de la comprensión técnica y científica más allá del proceso de trabajo, así como la tendencia generalizada, si no continua, a la introducción de técnicas más eficientes (mayor *output* para un *input* dado) bajo la presión de la competencia, y no reconocen adecuadamente la contratendencia al surgimiento de nuevas habilidades resultante del deseo de los capitalistas de adoptar la técnica más rentable, sea cual sea su contenido en habilidades¹²⁵. En particular, aunque no negaríamos que la separación de los trabajadores del control y el conocimiento sobre la producción, con su consiguiente alienación y resistencia, es un factor que afecta al crecimiento de las fuerzas productivas, sí pondríamos en duda la afirmación regulacionista de que esa separación constituya una barrera frente al avance técnico suficiente para precipitar una disminución del aumento de la productividad capaz de provocar la

¹²³ Véanse anteriormente las pp. 59-63. Eso no significa, por supuesto, que los trabajadores estadounidenses y japoneses no se beneficiaran de las ganancias derivadas de la mayor productividad, sino únicamente que las instituciones fordistas garantizaron que los aumentos salariales se mantuvieran a la par con el aumento de productividad.

¹²⁴ Los regulacionistas hallan otra causa de la crisis en la organización internacional, esto es, multiestatal, de la economía mundial (ausencia de la misma).

¹²⁵ Véanse anteriormente las pp. 98-102

actual crisis del capitalismo. De hecho, al menos en el caso de Estados Unidos, que fue el primero de los países de la OCDE donde se manifestó el declive económico y quizá más profundamente, no hubo una crisis de la productividad industrial en el momento de la caída inicial de la tasa de beneficio.

Política

Dado que para los regulacionistas el origen último de las dificultades actuales es «la crisis de la “implicación informal”» de los trabajadores en la producción —el fracaso en conseguir su compromiso consciente y «formal»—, se entiende que Lipietz propusiera una «revolución antitaylorista» como solución. Se alcanzaría así un nuevo compromiso de clase que satisfaría simultáneamente los requerimientos sociotécnicos necesarios para superar la crisis de productividad y los requerimientos económicos y políticos precisos para asegurar el consenso y la estabilidad sociales. Los trabajadores se implicarían de nuevo en el proceso de trabajo y se comprometerían con más intensidad en la mejora de la producción a partir de la introducción de los grupos de trabajo; los capitalistas proporcionarían garantías en el empleo, tareas más gratificantes y una redistribución de las ganancias derivadas del renovado crecimiento de la productividad. Tal acuerdo, en opinión de los regulacionistas, constituiría una solución de suma positiva en la que tanto los trabajadores como el capital se beneficiarían de una tarta que crecería más rápidamente.

Esta propuesta ejemplifica la idea general defendida por los regulacionistas de que la resolución de las crisis seculares capitalistas requiere un «gran compromiso» entre las distintas clases sociales, en el que se acepte un «modelo de desarrollo» como «base económica para lo que se podría considerar lo mejor que la humanidad puede esperar de la actividad económica [en esta coyuntura histórica], defendido de la derecha y de la izquierda». Así es también como entienden los fundamentos de la gran expansión de posguerra, cuyo núcleo lo habrían constituido, por un lado, el compromiso rooseveltiano o socialdemócrata mediante el que los capitalistas accedieron a conceder a los trabajadores aumentos salariales acordes con el aumento de la productividad y, por otro, la consolidación del Estado del bienestar que aseguró la demanda estable requerida para evitar las crisis y crear un entorno favorable para la inversión masiva de capital¹²⁶. Sin embargo, especialmente a la luz de nuestro argumento —que la

¹²⁶ D. Leborgne y A. Lipietz, «New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial Implications», cit., p. 271; A. Lipietz, «An Alternative design for the Twenty-First Century», cit., pp. 18-21 (la cita es de la p. 19). Cf. D. Leborgne y A. Lipietz, «Fallacies and Open Issues About Post-Fordism», cit., p. 15. La idea del compromiso entre las clases como fundamento de la prosperidad económica parece corresponderse con la concepción regulacionista de que las grandes crisis se explican en gran medida por el desequilibrio del poder de clase, con un capital «demasiado fuerte» en la década de 1920 y una fuerza de trabajo «demasiado fuerte» en la década de 1960.

crisis de la década de 1930 no fue una crisis de subconsumo—, nos parecería más sensato decir lo contrario: en concreto, que el inicio y prolongación de la expansión de posguerra proporcionó la condición indispensable para que se materializara el compromiso rooseveltiano o socialdemócrata, que no pudo forjarse ni estabilizarse hasta que se hubo superado la crisis. Por eso, dado que el diagnóstico de los regulacionistas sobre la crisis actual es erróneo, la prescripción de Lipietz no funcionará, siendo, pues, el pacto político que él propone inviable.

La cuestión fundamental, como hemos tratado de mostrar, es que el origen de la crisis actual no es un problema de aumento de la productividad: lo que la provocó no fue una menor productividad, por lo que una mejora de ese parámetro no puede restaurar la prosperidad y la rentabilidad. Aun si aumentara el compromiso de los trabajadores en toda la economía capitalista originando un mayor aumento de la productividad, los capitalistas, frente a la continua presión sobre sus beneficios, no podrían, aunque lo desearan, prometer creíblemente a éstos, a cambio de ese compromiso, un empleo seguro y tareas gratificantes, o siquiera una participación en las ganancias derivada del aumento de productividad. Eso no significa, por supuesto, que las empresas relativamente más productivas que la media en su rama (con independencia de cómo lo consigan) no sean relativamente más capaces de asegurar los puestos de trabajo de sus empleados. Lo mismo cabe decir de las empresas o unidades pertenecientes al «núcleo» de una industria, en las que el trabajo se ha visto cada vez más externalizado, o periferizado mediante otros expedientes, a favor de empresas con puestos de trabajo cada vez más inseguros (y en general con peores condiciones laborales). Pero en tales casos, un grupo de trabajadores se está beneficiando simplemente a expensas de otro, en el contexto —mientras se mantenga la crisis de rentabilidad— de un deterioro fundamentalmente generalizado¹²⁷.

Tampoco está nada claro que el capital necesite hoy día un compromiso de clases del tipo preconizado por la Escuela de la Regulación para mantener un crecimiento de la productividad suficiente o incluso incrementarlo significativamente. Los regulacionistas creen que la clave para superar el *impasse* de la productividad reside en obtener un compromiso

¹²⁷ Deberíamos decir también que cierto número de empresas industriales, en particular en la rama del automóvil, han podido poner un límite a los despidos asegurándose una elevada tasa de desgaste por otros medios, como las jubilaciones anticipadas, o induciendo a los trabajadores a abandonar su empleo porque su tarea se ha vuelto demasiado difícil, recurriendo a despidos justificados, etc. Dicho sea de paso, Lipietz cree que hay otra causa, derivada pero esencial, de la crisis, en concreto, la demanda insuficiente debida a los recortes salariales y a la contracción del gasto social impuestos como respuesta a los primeros síntomas de caída de la rentabilidad como consecuencia de la crisis de productividad. D. Leborgne y A. Lipietz, «New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial Implications», cit., p. 267; A. LIPIETZ, «The Debt Problem, European Integration and the New Phase of World Crisis», *NLR* 1/178, noviembre-diciembre de 1989, p. 38; A. Lipietz, «An Alternative design for the Twenty-First Century», cit., p. 9.

conscientemente organizado de los trabajadores (a diferencia de la «implicación informal» del pasado). Pero también sostienen que «una clase obrera implicada es una clase obrera cuyo saber hacer se acumula en beneficio tanto de las empresas como de los trabajadores», y que eso es imposible si no hay una «comunidad de destino entre las empresas y sus trabajadores», ya que «ningún trabajador aguzará su espíritu cooperativo en busca de aumentos de productividad que impliquen su propio despido»¹²⁸. En este contexto, los regulacionistas entienden que Estados Unidos ha adoptado una respuesta «liberal flexible» y no un «compromiso negociado» como respuesta a la crisis de productividad, tratando de recortar radicalmente los costes laborales eliminando la estabilidad laboral, «mediante la subcontratación, la transferencia de la producción al Tercer Mundo y la elevación del nivel de automatización», en lugar de buscar un «un nuevo “contrato social”», que llame a los asalariados a unirse a «la batalla por la calidad y la productividad»¹²⁹. Pero pese a su ostensible desdén hacia la eventual creación de una «comunidad de destino» entre ellas y sus empleados, las empresas industriales estadounidenses han logrado, durante el largo periodo de la crisis, incrementar la productividad más rápidamente que en cualquier otro momento desde la posguerra. Entre 1979 y 1989 la productividad *del trabajo* en las empresas del sector industrial estadounidense creció en torno al 3,6 por 100 anual (frente al 2,9 por 100 anual registrado entre 1948 y 1973) y la productividad (ausencia de) *total de los factores* en torno al 2,9 por 100 anual (frente al 2,1 por 100 anual registrado entre 1948 y 1973). Esto no les ha impedido aprovechar un nivel de desempleo relativamente alto y un número cada vez menor de puestos de trabajo bien pagados, para *reducir* el salario real por hora en torno al 15 por 100 desde 1973 hasta nuestros días¹³⁰. En realidad, la dicotomía entre «liberal flexible» y cooperativo/en equipo como formas sociotécnicas distintas y en competencia es en gran medida falsa. El tipo de cooperación y trabajo en equipo que se necesita para poner en práctica hoy día las nuevas tecnologías puede obtenerse, al menos en notable medida, mediante los incentivos proporcionados por la creencia de los trabajadores de que deben acrecentar la competitividad de sus empresas para mantener su propio puesto de trabajo (que si no perderán), así como las sanciones de un mercado de trabajo holgado y en deterioro.

Los regulacionistas sobreestiman quizá la necesidad del capital de llegar a acuerdos genuinamente cooperativos con los trabajadores, acaso porque sobrevaloran el grado en que las nuevas técnicas de producción al estilo japonés, basadas en el trabajo en equipo, mejoran las habilidades y crean con ello una dependencia mayor de los patronos con respecto a los trabajadores en el proceso productivo. Pero en realidad la producción en

¹²⁸ A. Lipietz, «New Technologies, New Modes of Regulation», cit., p. 271; «An Alternative design for the Twenty-First Century», cit., p. 19.

¹²⁹ A. Lipietz, «The Debt Problem», cit., p. 40.

¹³⁰ Las cifras sobre productividad son del US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *News*, 26 de marzo de 1991.

equipo o «flexible» no aumenta apenas el nivel de habilidad de los trabajadores, y menos aún los convierte en artesanos. En realidad, lejos de la revolución antitaylorista que Lipietz vislumbra, el resultado de la producción en equipo o flexible es el hipertaylorismo: la superdesespecialización de las tareas mediante su descomposición en los elementos más simples posibles (adecuadamente llamados «detalles» por los japoneses). Esto se consigue mediante lo que se ha denominado ilustrativamente «gestión por tensión», cuyo objetivo es eliminar, hasta donde sea posible, no sólo todo el trabajo «indirecto» y «especializado» que no esté inserto directamente en la línea (mantenimiento, reparación, gestión interna, controles de calidad, etc.), así como cualquier despilfarro de material en el puesto de trabajo, sino también garantizar que todos los trabajadores trabajen todo el tiempo que están en su puesto. En un primer momento, equipos de encargados y líderes de grupo trabajan en cada puesto y proporcionan, desde arriba, una especificación muy detallada de su contenido y de los detalles que lo componen. Los obreros realizan entonces sus tareas tras haberse eliminado, en la mayor medida posible, todas las «redes de seguridad» en cuanto a material excedente y trabajadores accesorios. A los obreros y sus equipos no se les permite que dejen pasar los defectos para que sean corregidos al final de la línea, sino que se les exige responsabilizarse del control de calidad reparando cada error en cuanto es descubierto y buscando el origen del problema. De esa forma los trabajadores y encargados pueden descubrir qué tareas necesitan más (o menos) tiempo y qué tareas deben ser rediseñadas a fin de distribuir la fuerza de trabajo de la manera más eficiente posible¹³¹.

Como los propios trabajadores contribuyen así, individualmente, a la racionalización del trabajo, se puede decir con razón que utilizan su talento para incrementar la productividad. Y como sus trabajos se han simplificado tanto, se les puede pedir que dominen todas o casi todas las tareas a cargo del equipo. Esto permite obtener una flexibilidad y una calidad mayores, así como «llenar los poros» de la jornada laboral, obteniendo una mayor producción mediante el aumento de la eficiencia y la intensificación del esfuerzo por unidad de tiempo. Pero la llamada polivalencia que se consigue así no incrementa apenas la habilidad los trabajadores, excepto en el sentido más tenue del término, ni tampoco su control sobre

¹³¹ Un excelente informe sobre el proceso de trabajo en equipo al estilo japonés [toyotismo], que nos ha servido de mucho, es el estudio de Mike PARKER y Jane SLAUGHTER *Choosing Side. Unions and the Team Concept (A Labor Notes Book)*, Boston, 1988, esp. el cap. 3. Véase también J. P. WOMACK, D. T. JONES y D. ROOS, *The Machine that Changed the World*, Nueva York, 1990, esp. los caps. 3 y 4. Estos dos estudios, pese a sus actitudes muy diferentes hacia la producción en equipo o flexible, ofrecen panoramas muy similares, que se corroboran mutuamente, sobre lo que está en juego. Debería quedar claro que no negamos que ciertas instituciones —empleo de por vida, sindicatos de empresa— puedan propiciar un ambiente más favorable para la inversión en habilidades, ni que esa inversión tenga importantes efectos sobre el aumento de la productividad, al menos en Japón. Lo que decimos simplemente es que la producción en equipo o flexible al estilo japonés puede propiciar importantes aumentos de la producción sin aportar o exigir nuevas habilidades.

el proceso de trabajo: conforme pasa el tiempo, sus tareas quedan cada vez más definidas desde arriba, hasta el menor detalle, por ingenieros y encargados, y su iniciativa se reduce a ayudar a la empresa a detectar los despilfarros y holguras del sistema. Al mismo tiempo, precisamente porque la producción en equipo o flexible [toyotismo] facilita la hipersimplificación de las tareas, no supone en forma alguna una opción por técnicas que incorporen mayor habilidad (capital humano) y menor capital fijo, como sugiere Lipietz. Por el contrario, está archidemostrado que la puesta en práctica en el toyotismo de la producción en «equipo» o «flexible», como otros procesos históricos de descomposición y simplificación de las tareas, proporciona condiciones muy favorables para la introducción de los más elevados niveles de automatización y nueva tecnología. No debe, pues, sorprender que, dado el estancamiento reciente en el conjunto de la economía, en la medida en que ha originado una mayor productividad, el resultado haya sido una masiva reducción de puestos de trabajo y con ello mayor inseguridad para los trabajadores estadounidenses del automóvil¹³².

En esta situación de prolongada crisis económica, que los trabajadores se impliquen en «la idea de equipo» significa únicamente vincular su destino aún más estrechamente a «su propia» empresa, competir aún más ferozmente contra sus colegas del mismo sector industrial y socavar lo que les queda de poder sindical colectivo. Si la crisis se profundiza, no será la buena voluntad de sus patronos lo que salve sus puestos de trabajo. Y en la medida en que se hayan «implicado» en su propia empresa, habrán destruido su propia capacidad para defender su empleo y sus condiciones de trabajo.

¹³² Sobre la idea regulacionista de que la opción actual es entre la producción intensiva en capital (menos eficaz) y la producción intensiva en trabajo (más eficaz), véase A. Lipietz, «New Technologies, New Modes of Regulation», cit., pp. 268-269. Sobre la producción en equipo o flexible y la automatización y robotización, véase J. P. Womack, D. T. Jones y D. Roos, *The Machine that Changed the World*, cit., pp. 94, 102. Estos autores contrastan explícita y desfavorablemente la resurrección de lo que llaman «neoartesano» en la Volvo sueca con el toyotismo (pp. 101-102).