

Enfoque de la regulación y Economía Política Internacional: ¿paradigmas convergentes?

Pablo Bustelo

Profesor titular de Economía Aplicada
Universidad Complutense de Madrid
E-mail: bustelop@ccee.ucm.es

Artículo en la *Revista de Economía Mundial*, nº 8, 2003

Resumen: Este trabajo expone las líneas generales del enfoque francés de la regulación (especialmente en su análisis de las relaciones económicas internacionales) y de las teorías anglosajonas de Economía Política Internacional (EPI), dos corrientes de particular alcance por haber generado numerosas contribuciones teóricas y empíricas. Se insiste en el interés del enfoque primigenio de la regulación y de la EPI heterodoxa. La conclusión principal es que esos dos paradigmas tienen varios aspectos interesantes en común, algunos de los cuales son además especialmente sugerentes para analizar la globalización. No obstante, son necesarios algunos ajustes en las dos corrientes con miras a establecer un programa común y fecundo de investigación.

Abstract: The article outlines the main features of the French regulationist approach (especially as regards to its analysis of international economic relations) and of the Anglo-saxon theories of International Political Economy (IPE), two strands of thought of particular usefulness as a result of their numerous theoretical and empirical contributions. The paper stresses the interest of the original regulationist approach and that of the heterodox branch of IPE. The main conclusion is that these two paradigms deliver several common insights, some of which are also particularly appropriate to analyze globalization. However, some adjustments are needed in both schools in order to develop a shared and far-reaching research program.

Clasificación JEL: B50, O11, P16.

1. Introducción

Hasta los años sesenta del siglo XX los análisis de la economía mundial reflejaban por lo general una concepción dicotómica: por una parte, se estudiaban las economías nacionales, generalmente sin referencia alguna a su integración en el espacio internacional y, por la otra, se investigaban las relaciones económicas internacionales, entendidas como relaciones entre agentes independientes situados en territorios nacionales distintos.

En los últimos cuarenta años, el fuerte crecimiento de esas relaciones (internacionalización) se ha combinado con la aparición y el desarrollo de dos fenómenos nuevos, como son la multinacionalización y la mundialización de la economía mundial. Por un lado, la consolidación de agentes (empresas, instituciones financieras, ...) que organizan sus actividades de forma coordinada en varios territorios nacionales (las unidades multinacionales o transnacionales) ha creado espacios homogéneos que atraviesan y superan las fronteras nacionales. A causa de ello, una parte importante de las llamadas *relaciones internacionales* ya no son relaciones entre agentes de distinta nacionalidad y/o independientes (ejemplos de ello son el comercio intrafirma o la subcontratación internacional). Por otra parte, el auge de las interdependencias y la aparición de un sistema universal de referencia para las actividades económicas han *globalizado* una parte notable de la economía mundial, lo que ha conferido a ésta, especialmente desde los años ochenta, una dimensión totalmente nueva.

De resultas de esas dos mutaciones, los análisis tradicionales se volvieron obsoletos y tuvieron que ser sustituidos por nuevos enfoques. Ante la creciente complejidad de la economía mundial, una primera reacción consistió en multiplicar los estudios empíricos sobre el auge de las inversiones en el extranjero, las empresas multinacionales y sus filiales, las sociedades de comercio internacional, la banca transnacional, etc.. La mayor parte de esos estudios analizó el auge de esos fenómenos sin apenas hacer referencia a su interdependencia recíproca y, sobre todo, a la relación entre su comportamiento y los cambios tanto en las economías de origen de esas inversiones, empresas o sociedades como en la propia economía mundial.

Una segunda reacción fue bastante más ambiciosa: consistió en intentar prolongar la interpretación de la economía mundial en términos de *sistema*. Como es bien sabido, cabe destacar dos grandes variantes originales de la interpretación sistémica: el *modelo centro-periferia* y el análisis de la *economía-mundo*. El primero fue popularizado durante los años cincuenta por Prebisch y la CEPAL y en los años sesenta y setenta por la escuela de la dependencia. El segundo, algo más sofisticado, fue sugerido, desde principios de los setenta, por I. Wallerstein en términos de un *sistema mundial* en el que la *economía-mundo capitalista* es determinante de todo cuanto acontece a nivel planetario, desde la

creación de las instituciones del mundo moderno (los Estados) hasta las posibilidades de desarrollo de cada una de sus zonas.

Esos dos planteamientos, tendentes a dar respuesta a los fenómenos de multinacionalización y mundialización, respectivamente, de la economía, hicieron aportaciones de gran calado pero sólo lograron su objetivo a medias, pues se trató, en buena medida y desde el principio, de discursos rígidos, deterministas y parciales. Incluso si se acepta que sus proposiciones eran acertadas en el contexto de los años setenta (lo que puede ser mucho suponer), lo cierto es que prácticamente nadie discutiría que, con el auge de la globalización en los ochenta y noventa, han ido perdiendo progresivamente no sólo vigencia sino incluso pertinencia.

Pocas alternativas rigurosas surgieron ante las insuficiencias de esos planteamientos. Dos de ellas pueden ser consideradas interesantes, en el doble sentido de que han puesto sobre la mesa asuntos trascendentes y de que han generado una abundante literatura teórica y empírica. La primera está compuesta por el llamado *enfoque de la regulación* (ER) y sus incursiones en el campo de las relaciones económicas internacionales. La segunda es la de las teorías anglosajonas de *Economía Política Internacional* (EPI). Los dos enfoques dieron sus primeros pasos a mediados de los años setenta pero tuvieron escasa repercusión inicial entre los especialistas en economía mundial, quizá porque el primero no tenía un planteamiento internacional explícito y porque el segundo procedía sobre todo de los especialistas en Ciencia Política.

2. El enfoque de la regulación y su aplicación a la economía mundial

Como es bien conocido, los orígenes del ER se hallan en los trabajos de algunos economistas franceses, especialmente de los agrupados en el *Groupe de Recherches sur la Régulation en Economie Capitaliste* (GRREC) de la Universidad de Grenoble (G. Destanne de Bernis, fundamentalmente) y de los vinculados al *Centre d'Etudes Prospectives et de Recherches d'Economie Mathématique Appliquée à la Planification* (CEPREMAP) de París (M. Aglietta, R. Boyer y A. Lipietz son los más conocidos)¹.

La regulación se define como el conjunto de regularidades de origen institucional que compensan la inestabilidad inherente al sistema económico. Es la forma mediante la cual se impone la unidad a través de la lucha de sus

¹ Obras de referencia son Boyer (1986) y Boyer y Saillard (dirs., 1995). Sobre la difusión del enfoque de la regulación en el mundo anglosajón, véase Jessop (1990 y 1997). El análisis que se sugiere en las páginas siguientes se inspira principalmente en el de la escuela del CEPREMAP, cuyas conclusiones parecen bastante menos rígidas que las de la escuela de Grenoble. Sobre las diferencias entre las dos escuelas, véase Bustelo (1994).

elementos (Lipietz, 1983: 36). Los fundamentos teóricos del ER son diversos (véase Coriat, 1994 y, en castellano, Bustelo, 1994). Así, el ER:

- tiene una filiación fundamentalmente marxista, en el sentido de que comparte la concepción holista, dialéctica y materialista del marxismo, aunque expurgada de los dogmas de su versión althusseriana;
- combina esos postulados con otros extraídos de los análisis de la regulación en disciplinas distintas de la Economía de autores como H. Atlan, G. Canguilhem, I. Prigogine o R. Thom (Lichnerowicz *et al.*, 1977);
- parte de una revisión crítica de la tradición macroeconómica keynesiana y kaleckiana;
- se inspira en un institucionalismo renovado así como en la escuela histórica de los *Annales*.

2.1. Régimen de acumulación, modo de regulación y sus fases

El ER considera que un modelo de desarrollo tiene tres componentes principales: régimen de acumulación, modelo de organización del trabajo y modo de regulación (véase Lipietz, varios años).

Por *régimen de acumulación* se entiende el modo de transformación conjunta y compatible de las normas de producción, de distribución y de uso. Es decir, un régimen de acumulación permite, durante un periodo largo, adecuar las transformaciones de las condiciones de producción y los cambios en las condiciones de consumo.

Un régimen de acumulación descansa, a su vez, sobre un *modelo de organización del trabajo* (o paradigma tecnológico) que es el conjunto de los principios generales de organización del trabajo y de uso de las técnicas.

Por *modo de regulación* se entiende el conjunto de normas, implícitas o explícitas, de mecanismos de compensación, de dispositivos de información, ..., que ajustan permanentemente las expectativas y los comportamientos individuales a la lógica de conjunto del régimen de acumulación. Esas normas se refieren fundamentalmente a la forma de determinación de los salarios, al tipo de competencia entre empresas y al modo de gestión monetaria. La estabilidad o reproducción duradera de un régimen de acumulación depende de su articulación con un determinado modo de regulación.

Pueden distinguirse, a lo largo de la historia de los países desarrollados en los últimos 150 años, dos regímenes de acumulación sucesivos:

- el *régimen de acumulación extensiva* (hasta la Primera Guerra Mundial) caracterizado por la búsqueda de una mayor escala de producción, con normas productivas constantes y centrado fundamentalmente en el sector de bienes de producción. El carácter extensivo de la acumulación se ponía de manifiesto en un débil aumento de la productividad del trabajo, un crecimiento del consumo debido casi exclusivamente al aumento de la población y un incremento de la tasa de actividad o del número total de horas trabajadas;

- el *régimen de acumulación intensiva* (desde los años veinte) caracterizado por la profundización de la reorganización y de la mecanización del trabajo, en el sentido de una mayor productividad laboral y de un mayor coeficiente de capital fijo, centrada en el consumo de masas, es decir, en la producción de bienes de consumo para la gran mayoría de la población. El carácter intensivo de la acumulación se manifestó en la fuerte aceleración del aumento de la productividad del trabajo, el crecimiento del consumo per cápita y la reducción de la tasa de actividad y de la duración del trabajo.

Los *modelos de organización del trabajo* sobre los que descansan esos regímenes de acumulación son el taylorista y su prolongación fordista.

El *taylorismo* consiste en la introducción de la división social del trabajo en los talleres y en la separación entre trabajo y saber del trabajador. La aplicación práctica del taylorismo a finales del siglo XIX permitió un fuerte aumento del rendimiento e hizo posible la entrada masiva en la producción de trabajadores no cualificados, es decir, de una mano de obra con salarios más bajos y poco organizada. Pese a esas ventajas, el desarrollo del taylorismo se vio limitado por dos hechos: en primer lugar, los trabajadores conservaban el control de su trabajo, con lo que podían hacer fracasar los intentos patronales de hacer más intensa su actividad y, en segundo lugar, las diferentes operaciones eran ejecutadas independientemente las unas de las otras, de tal manera que la dirección de la empresa estaba obligada a una vigilancia permanente de cada obrero para asegurarse de que respetaba el ritmo establecido.

El *fordismo*, como proceso de trabajo, es una prolongación del taylorismo y consiste en la profundización tanto de la división del trabajo como de la separación entre el trabajador y su capacidad intelectual, mediante la introducción de la cadena de producción semiautomática o línea de montaje. Esa introducción lleva hasta el límite la parcelación del trabajo, permite lo que Coriat (1979) denominó una *vigilancia panóptica* y supone un aumento del rendimiento y un mayor aprovechamiento de las economías de escala.

El fordismo tiene en realidad dos vertientes. La primera, su vertiente productiva, es la que se refiere a su carácter de proceso de trabajo, es decir al taylorismo más la mecanización semiautomática (Coriat, 1979). La segunda vertiente es su vertiente regularizadora, relativa a la adaptación continua del consumo de masas a los incrementos de productividad. Esa adaptación supone ventajas para trabajadores y empresarios. Los primeros sólo aceptaron someterse al proceso fordista de trabajo a cambio de un aumento continuo en sus salarios reales. Los segundos vieron en el incremento constante del poder de compra una garantía contra las crisis de sobreproducción. De ahí que, en los años veinte y treinta del siglo XX, se llegase a lo que Lipietz llama el *compromiso fordista*, es decir, el compromiso global y organizado entre patronal y sindicatos para redistribuir a los asalariados parte de las ganancias de productividad.

No obstante, ese compromiso no fue suficiente o llegó demasiado tarde para evitar la Gran Depresión de los años treinta, que se debió a la inadaptación

del modo de regulación imperante entonces, el competitivo, al nuevo régimen de acumulación intensiva.

Cabe distinguir históricamente dos modos de regulación:

- el *modo de regulación competitiva* (hasta los años treinta) caracterizado por: 1) un ajuste *a posteriori* de la producción y de los salarios en función del movimiento de los precios; 2) una fuerte sensibilidad de los precios a las condiciones de demanda y 3) una gestión monetaria y crediticia basada en la circulación de moneda de crédito y en el estricto respeto de la disciplina monetaria;
- el *modo de regulación monopolista* (desde la Gran Depresión) definido por: 1) una determinación *a priori* de la producción y de los salarios en función, ya no de los precios, sino de las ganancias de productividad; 2) un mecanismo de formación de los precios basado en la posibilidad de que las grandes empresas *administren* sus precios mediante la aplicación de un *mark-up*, con independencia relativa de las fluctuaciones de demanda y 3) un tipo de gestión de la moneda y del crédito basado en la sustitución de la moneda de crédito por la moneda-mercancía metálica y en la posibilidad de relajar sistemáticamente la disciplina monetaria.

2.2. La articulación entre acumulación y regulación en la historia del capitalismo desarrollado

Hasta la Primera Guerra Mundial, la acumulación se basó en la simple extensión de las capacidades de producción sin cambios notables en la productividad y en la composición de capital y la regulación consistió en el clásico *ciclo de negocios*, de forma que se aseguraron tanto un crecimiento de la tasa de plusvalía al menos igual al de la composición orgánica del capital (y, por tanto, un mantenimiento o un crecimiento de la rentabilidad), como el seguimiento de una senda de crecimiento exenta de grandes sobresaltos.

La fase siguiente (años veinte) correspondió a la sustitución progresiva de la acumulación extensiva por un régimen intensivo, gracias a la fuerte ola de innovaciones técnicas de principios de siglo y a su aplicación masiva a los procesos de producción (taylorismo y embriones de fordismo). Los *locos años veinte* fueron testigos de un *boom* originado por el prodigioso crecimiento de la plusvalía relativa. Sin embargo, esa transformación en el régimen de acumulación no se vio acompañada por una mutación equivalente del modo de regulación, que conservó su carácter competitivo, de forma que los incrementos de productividad superaron ampliamente al modesto crecimiento del poder de compra de los asalariados, generándose las tendencias hacia una crisis de realización o de sobreproducción. La Gran Depresión de los años treinta puede interpretarse como la primera crisis de la acumulación intensiva y la última de la regulación competitiva.

La *edad de oro* del crecimiento (1945-1970) fue el resultado de la generalización del fordismo como régimen de acumulación, es decir, por una

afortunada combinación de los principios de la organización científica del trabajo con el consumo de masas, esto es, por lo que Boyer (2000b) denomina “una sincronización sin precedentes entre la producción y el consumo en masa”. Los incrementos consiguientes de la productividad del trabajo fueron superiores a los del capital fijo per cápita y el aumento de los salarios reales se combinó, para generar un aumento constante del poder de compra, con la consolidación de una red de instituciones estabilizadoras del crecimiento de las rentas nominales de los asalariados (convenios colectivos, Estado del bienestar, etc...), propia del modo de regulación monopolista.

La confluencia de la acumulación intensiva y de la regulación monopolista sentó las bases de un ciclo virtuoso de productividad y salarios reales (directos e indirectos). El aumento de la productividad permitió superar los obstáculos derivados del deterioro de la rentabilidad (crisis de valorización) mientras que el crecimiento del poder de compra impidió que se registrasen problemas de insuficiencia de demanda (crisis de realización). El crecimiento de posguerra se caracterizó, por tanto, por una gran estabilidad.

La crisis que se produjo a finales de los años sesenta y principios de los setenta en los países desarrollados obedeció principalmente a una *crisis del fordismo* interna (un análisis clásico es el de Granou *et al.*, 1979), aunque ésta se vio amplificada por la creciente internacionalización de las relaciones económicas.

La *crisis del fordismo* fue el resultado de un crecimiento del coste laboral superior al de la productividad del trabajo y de un incremento del capital fijo respecto del número de asalariados. El rechazo, por parte de los trabajadores, de las implicaciones de la organización científica del trabajo (separación entre competencia profesional y ejecución descualificada, subordinación del trabajador a la jerarquía empresarial y a la máquina, ...) provocó una oleada de conflictos laborales desde finales de los años sesenta, que desembocaron en un crecimiento de los costes laborales directos. Además, aumentaron las cotizaciones sociales a cargo de las empresas y las pensiones de jubilación mientras que se reducía la jornada laboral. Al mismo tiempo, disminuyó el crecimiento de la productividad del trabajo, como resultado inevitable de un proceso de trabajo que, al deshumanizar al trabajador, le volvió a la larga ineficiente.

La reducción de la rentabilidad generó una menor inversión y un mayor desempleo. Además, la repercusión del incremento de los costes en los precios provocó un proceso de inflación de costes, autoentretenido por las alzas salariales. El desempleo y la presión para disminuir los salarios reales provocaron una contracción de la demanda, si bien la crisis de los años setenta no puede considerarse una crisis de insuficiencia de demanda sino una crisis de estructura productiva (o de oferta).

La dimensión internacional de la crisis intensificó su impacto. La creciente competencia internacional de países como Japón, Alemania o los nuevos países industriales (hacia los que se reorientó la demanda mundial), los

efectos de los dos *shocks* del petróleo y las estrategias de redespliegue internacional de las empresas multinacionales supusieron la pérdida de coherencia de los espacios nacionales como base privilegiada de la acumulación fordista. Los distintos países perdieron soberanía nacional en lo referente a la regulación de sus economías. El empeoramiento de las balanzas comerciales impuso estrategias de enfriamiento económico que agudizaron los problemas de demanda.

En los años ochenta, el doble impacto de la globalización y del agotamiento del fordismo como forma de organización del trabajo pusieron en cuestión la viabilidad de la rigidez de la relación salarial en términos de competencia y de rentabilidad. Una primera vía de salida fue la flexibilización de los mercados de trabajo (o del contrato salarial) junto con un control directo jerárquico de la actividad de los trabajadores (lo que se denomina *paradigma neo-tayloriano*). En palabras de Lipietz (2001: 24):

“esa vía fue la elegida por los países anglosajones, Europa meridional y Francia: una ‘brasilianización’ resultante en el ‘neo-taylorismo’, que mantuvo los principios tayloristas de organización del trabajo, reforzada por las tecnologías de los ordenadores, pero sin las ventajas que el fordismo ofrecía previamente a los trabajadores”.

Una vía alternativa fue la de la movilización de los recursos humanos (la implicación de los trabajadores en el proceso de producción) con miras a alcanzar aumentos de productividad (*paradigma neo-fordista*). La implicación negociada de los trabajadores (en empresas, como en Japón; en ramas, como en Alemania y el norte de Italia; en la sociedad entera, como en los países escandinavos) se alcanzó con la contrapartida del mantenimiento (aunque relativo) de las ventajas sociales. En el caso de Suecia, por ejemplo, puede hablarse de paradigma *kalmariano* o *dalmatiano* en honor de las primeras fábricas automovilísticas (de la empresa Volvo) reorganizadas según el principio de la implicación negociada de los trabajadores.

En suma, los países de la OCDE, en los dos ejes rigidez/flexibilidad del mercado de trabajo y grado de implicación/control de los trabajadores en el proceso de trabajo, se empiezan a distinguir de la siguiente manera:

“Estados Unidos y Gran Bretaña, que otorgan prioridad a la flexibilidad y que ignoran la implicación, algunos países que introducen la implicación negociada de manera individual (Francia), el Japón que practica la implicación negociada a nivel de las (grandes) empresas, Alemania que la practica a nivel de las ramas y Suecia que es el país que se encuentra más cerca de eje *kalmariano*” (Lipietz, 1995a: 4).

A finales de los años ochenta se podía incluso pensar que el fordismo llegaría a ser sustituido por un *post-fordismo* en el que se relacionaría el consumo

de masas con la diferenciación de producto, mediante la implantación de los métodos de trabajo del toyotismo o del *ohnismo* (Boyer y Durand, 1993). Sin embargo, la larga recesión japonesa de los años noventa ha puesto en solfa esa salida a la crisis del fordismo.

Por el contrario, se ha impuesto una doble pauta (Lipietz, 2001): en EEUU, Reino Unido, Francia y la Europa meridional un modelo neo-tayloriano (o flexible, o también liberal-productivista) seguido, en los países anglosajones, de un régimen dominado por las finanzas (Boyer, 2000b); en el resto de Europa continental y en Japón, un modelo menos liberal, estrictamente fordista o neo-fordista. La primera pauta da lugar a una sociedad en forma de reloj de arena (*sablier*), en la que hay un número creciente de ricos, cada vez más pobres y un importante adelgazamiento de las clases medias. La segunda pauta genera una sociedad en forma de globo aerostático (*montgolfière*), en la que hay pocos ricos, pocos pobres y muchos en el medio. La primera forma ha sido estudiada, para el caso de Francia, por Lipietz (1996).

2.3. El enfoque de la regulación y el análisis de la globalización

Al dar prioridad al análisis de las formas institucionales sobre una base nacional, el ER tendió, desde el principio, a desatender la internacionalización de la división de trabajo y, por tanto, de la acumulación (aspecto subrayado por Robles, 1994 y reconocido explícitamente por Boyer, 2000a).

Sobre la globalización, los autores de esa escuela parten de una doble constatación. En primer lugar, desde los años ochenta se ha registrado una creciente internacionalización comercial y productiva, manifestada en el auge de los intercambios de bienes y de la inversión directa extranjera. En segundo término, la característica más llamativa (y la más avanzada) de la globalización económica es la globalización financiera, debida a la desreglamentación de los sistemas financieros nacionales, al auge y a la difusión de innovaciones financieras y a la desterritorialización de algunos mercados financieros (Boyer, 1999).

Las aportaciones principales del ER pueden resumirse en las dos siguientes:

- a diferencia del planteamiento liberal, para el que la globalización conduciría a una creciente homogeneidad a escala mundial, se registra una divergencia de los regímenes de crecimiento en los principales países desarrollados (Boyer, 1999 y 2001) y una nueva forma de división internacional del trabajo entre los países ricos y las naciones del Tercer Mundo (Dunford, 2000). Esas evoluciones dan lugar a nuevas formas de interdependencia entre economías nacionales;
- se está generando un régimen internacional dominado por las finanzas, que es manifiestamente inviable, a la vista de la amplitud y del alcance de las crisis financieras recurrentes. El sistema financiero internacional es estructuralmente inestable (Aglietta, 1998).

Mientras que los países anglosajones se adentran en un régimen de crecimiento impulsado por la financiarización (también llamado régimen patrimonial), en el que las finanzas y la inserción internacional dominan la relación salarial y las relaciones entre el Estado y la economía, los restantes países desarrollados intentan mantener un régimen fordista o neo-fordista.

En EEUU y el Reino Unido,

“numerosas macro-fusiones, movilidad del capital entre países, presiones en la gestión empresarial, difusión de activos bursátiles entre una mayor fracción de la sociedad: todas esas transformaciones han sugerido que está apareciendo un régimen de acumulación dirigido por las finanzas. Tal régimen conduciría a un modo de regulación completamente nuevo, que se llama actualmente ‘la nueva economía’: ese régimen combinaría la flexibilidad del mercado de trabajo, la estabilidad de precios, el desarrollo de sectores de alta tecnología, los auges bursátiles y la disponibilidad de crédito para sostener el rápido crecimiento del consumo, así como un optimismo permanente en las expectativas de las empresas. La capacidad de cada país para adoptar y aplicar tal modelo sería una variable básica de los resultados macroeconómicos y determinaría el lugar de ese país en una economía mundial jerarquizada gobernada por la difusión de un régimen financiarizado de crecimiento” (Boyer, 2000b: 116).

En los restantes países desarrollados, no se registra tal proceso. La tenencia de acciones y otros títulos financieros en relación al ingreso disponible no es tan importante. El consumo no se financia en la misma medida con el recurso al crédito. Los mercados bursátiles no son mecanismos tan esenciales de distribución del capital y de control de la dirección de las empresas. Todo ello no es necesariamente un inconveniente en términos de desempeño económico y de equidad social (Boyer, 2000a). Durante los años noventa, la productividad creció en Francia, Alemania o Japón casi al mismo ritmo que en el Reino Unido. Las tasas de beneficio empresarial fueron satisfactorias. Además, la distribución de la renta es mucho más desigual en EEUU y el Reino Unido que en el resto de los países desarrollados.

Se registra también una recontinentalización de la economía mundial (Asia oriental alrededor de Japón, América en torno a EEUU, Europa con un centro en Alemania) que se debe, en primer lugar, a que, con los modos de gestión *just in time*, recobran importancia la distancia y los costes de transacción y, en segundo lugar, a los intentos de regular la macroeconomía mundial mediante acuerdos *entre vecinos* (Lipietz, 1995a).

Aumenta la rivalidad entre los tres polos de la economía mundial por la mayor orientación de la producción hacia los mercados internacionales, dado el escaso crecimiento del mercado interior, y por la fuerte competencia por

realizar inversiones extranjeras en las economías emergentes y en los países en transición.

Los países desarrollados se han especializado en actividades intensivas en trabajo intelectual y cualificado realizado por los técnicos que R. Reich ha llamado *analistas simbólicos*. Esos analistas desempeñan actividades de diseño, consultoría técnica y financiera, información y comunicación, comercialización, publicidad, servicios contables y de asesoría legal, etc.. Los países emergentes, además de crear más industrias intensivas en trabajo, han ampliado su actividad hacia la producción de bienes intermedios y de capital y hacia los servicios financieros.

Aparece así una tercera división internacional del trabajo (DIT), que se superpone a los dos anteriores (Lipietz, 1995a). La primera DIT consiste en el intercambio de productos primarios por bienes manufacturados, ambos obtenidos de forma diferente (por ejemplo, el comercio entre la Unión Europea y África). La segunda DIT se produce cuando surge una especialización en diferentes tareas dentro de una misma rama y producidos de manera tayloriana (por ejemplo, el comercio entre EEUU y los *dragones* asiáticos). La tercera DIT consiste en el intercambio de bienes similares pero fabricados de manera distinta según el paradigma neo-tayloriano o neo-fordista adoptado por los países (por ejemplo, el comercio entre el Reino Unido y Alemania).

En cuanto a los efectos de la globalización, el ER los analiza de la siguiente manera. A escala nacional, la globalización provoca un aumento del peso de los beneficios en la renta nacional así como un menor crecimiento de los salarios respecto del de la productividad. Aumenta así el riesgo de crisis de sobreproducción, riesgo que sin embargo se ve contenido por la existencia de una sociedad salarial (Estado del bienestar) en los países desarrollados. A escala internacional, la existencia de unos EEUU que ejercen de comprador de última instancia y la creciente asalarización en las economías en transición y en muchos países del Tercer Mundo contienen igualmente el riesgo de sobreproducción.

Con todo, para evitar un escenario de crisis generalizada (ante la quiebra del Estado del bienestar, una eventual recesión estructural en EEUU y las crisis financieras recurrentes en las economías emergentes y en transición), Boyer (2000a), propone:

- un nuevo régimen de crecimiento asentado en la demanda interna y en inversiones en infraestructuras y no en la desinflación competitiva;
- domesticar de nuevo, a escala mundial, las finanzas y el mercado para que vuelvan a ser medios para garantizar el bienestar de las sociedades y no sigan siendo fines por sí mismos.

En suma, el ER considera que la globalización no es un fatalismo económico sino el resultado de una elección política (Boyer y Drache, eds., 1996), tema en el que se acerca a algunos de los planteamientos de la Economía Política Internacional.

2.4. Balance crítico

Pueden resaltarse algunas ventajas e inconvenientes de las propuestas del ER. En cuanto a las ventajas, parece claro que es muy positivo su intento de teorizar el desequilibrio, de combinar tradición clásica y grandes heterodoxos (Marx, Schumpeter y Keynes), de relacionar historia y teoría económicas y de tomar en consideración los aspectos sociales en el análisis económico. Además de esos aspectos generales, algunos economistas anglosajones, de ordinario extremadamente escépticos ante las aportaciones intelectuales francesas, han señalado que dos son los méritos principales del ER (véanse, por ejemplo, Ruccio, 1990 o Jessop, 1997 y 2000):

- en primer lugar, la idea de que la acumulación capitalista no se autorregula, es decir, no responde exclusivamente a una lógica interna de reproducción. En otros términos, la acumulación exige la presencia de un marco institucional (de un modo de regulación). Se trata de una concepción social y no reduccionista del proceso de acumulación de capital que hace posible una saludable superación del *finalismo* del marxismo ortodoxo. Los regulacionistas, en palabras de Jessop (2000: 1),

“se centran en los conjuntos históricamente contingentes de mecanismos y prácticas económicos y extra-económicos que permiten que se registre una acumulación relativamente estable en periodos relativamente largos a pesar de las contradicciones fundamentales, tendencias a la crisis y conflictos generados por el capitalismo”.

- en segundo término, su intento de completar la dimensión internacional del proyecto marxiano de investigación (los famosos e inexistentes libros 5 y 6 de *El Capital* acerca del comercio y el mercado mundiales), sobre la que los regulacionistas han hecho algunas incursiones notables con, por ejemplo, el concepto de *fordismo periférico* de Lipietz (1985) o algunos de sus análisis de la globalización.

Sin embargo, el ER ha suscitado también críticas a su jerga (y a cierta obsesión por los términos). También se ha acusado al enfoque de ser funcionalista y simplista, de presuponer que la acción consciente del Estado puede borrar las contradicciones del capitalismo así como guiar la acumulación a través de las crisis y de ser políticamente reformista. Como ha señalado un crítico británico,

“el problema principal de la teoría de la regulación es que enfoca, de manera unilateral, la regularización como un proceso socio-político en marcha, mientras que trata las inestabilidades como aspectos tecno-económicos y relega su análisis a unas pocas simples proposiciones o fórmulas. Tal cosa ha hecho que la teoría de la regulación haya sido acusada, por partida doble, de poner

demasiado énfasis en la estabilidad y de ignorar a los agentes. Los economistas neoclásicos consideran que las perturbaciones en el equilibrio se sitúan fuera del modelo. Tales perturbaciones se denominan *shocks* externos, cuya generación no es analizada. Los teóricos de la regulación se toman las perturbaciones del sistema más en serio pero, al tratar las influencias desestabilizadoras sólo como factores técnicos o económicos, ponen demasiado énfasis en la capacidad de las normas e instituciones sociales reguladoras para estabilizar la sociedad” (Friedman, 2000: 61).

Además, algunos autores de la escuela, ante las críticas de la Economía convencional, se han distanciado de los presupuestos iniciales para acercarse, buscando fundamentos microeconómicos aparentemente más sólidos, a la Economía de las convenciones, provocando lo que Lipietz ha llamado un *gran salto hacia atrás* (Lipietz, 1995b). Jessop (1997) ha descrito el debate que ha generado la aproximación de algunos autores regulacionistas a unos fundamentos discutibles, basados en el individualismo metodológico, extraídos de enfoques de la elección racional, la teoría de juegos, los costes de transacción y la Economía de las convenciones.

Por añadidura, Jessop considera que el ER ha tenido un doble fracaso relativo:

“ha fracasado en convencer a los economistas convencionales que la teoría económica debería dejar de concebir los fenómenos extraeconómicos como algo irrelevante o marginal, como aspectos *ceteris paribus*; y ha fracasado en convencer a los científicos sociales convencionales de que la acumulación no puede explicarse sin referencia a mecanismos a la vez económicos y extraeconómicos” (Jessop, 2000: 28).

Por último, y este quizá sea el principal inconveniente del ER, sus partidarios todavía no han desarrollado de manera suficiente la dimensión internacional de su análisis. El problema estriba en que, al haber nacido de un intento de teorizar la evolución histórica de los países desarrollados, la escuela de la regulación adolece de un sesgo metodológico que dificulta la elaboración de conceptos para el análisis del capitalismo mundial.

3. La Economía Política Internacional

La Economía Política Internacional (EPI) o *International Political Economy* (IPE) es un enfoque sugerente para el análisis de la economía mundial y, en particular, de las relaciones económicas internacionales, sean éstas formuladas en términos de economía internacional, organización económica internacional o estructura económica mundial. La EPI, siendo relativamente reciente, se ha

convertido ya en una materia impartida en numerosas universidades anglosajonas y objeto de numerosos manuales o tratados².

Resulta sugerente porque parte de la premisa de que los asuntos mundiales no pueden estudiarse con un enfoque monocausal (económico o político, nacional o internacional, estatal o no estatal) puesto que lo económico y lo político, lo nacional y lo internacional, y los Estados y los agentes no estatales están estrechamente interrelacionados. Por tanto, la EPI es sobre todo una forma nueva de abordar problemas complejos en el sistema mundial, problemas que no pueden ser resueltos de manera satisfactoria por los análisis estrictamente económicos o estrictamente políticos.

3.1. Definición, supuestos básicos e interés de la EPI

La EPI puede definirse de manera estricta, esto es, como subdisciplina de la teoría de las relaciones internacionales, o de forma amplia, como disciplina, con todos los derechos, en las ciencias sociales. Por ejemplo, para Gilpin (1975: 22), la EPI es el estudio de la “interacción recíproca ente lo económico y lo político en las relaciones internacionales”; para Milner (2000: 3), la EPI es “una subdisciplina de la teoría de las relaciones internacionales que trata de la interacción de variables económicas y políticas en el sistema internacional”. Por el contrario, para Kébadjian (1999: 3), la EPI es un “intento interdisciplinario que pretende analizar la esfera de las relaciones económicas internacionales centrada en los fenómenos de *riqueza* (...), teniendo en cuenta sus articulaciones con la esfera de lo político, centrada en los fenómenos de *poder*”.

Hay autores que defienden una interpretación ecléctica (amplia) de la EPI: para Frieden y Martin (2001: 3), se trata de un enfoque que reúne “todos los trabajos para los que los factores económicos internacionales son una causa o una consecuencia importantes”.

Existen partidarios de que la EPI se mantenga como sub-campo (*subfield*) de la teoría de las relaciones internacionales (Gilpin, 1987): la EPI sería por tanto una subdisciplina (admisiblemente menor) de esa teoría y se interesaría por temas como la política económica exterior, las organizaciones económicas internacionales, el comercio internacional o las políticas de tipo de cambio.

También hay defensores de la EPI como una nueva (inter)disciplina heredera de la Economía Política clásica y/o radical (Underhill, 2000). En tal caso, la EPI sería una nueva disciplina dirigida específicamente al análisis de la globalización. Puede incluso defenderse la tesis de que la globalización *saca*, por así decirlo, a la EPI del marco de la teoría de las relaciones internacionales.

Los supuestos básicos de la EPI pueden enumerarse de la siguiente manera (Underhill, 2000: 806):

² Algunos manuales y recopilaciones recientes de textos son Baylis y Smith (eds., 2001), Brawley (1999), Cohen y Lipson (eds., 1999), Cohn (2000), Frieden y Lake (eds., 2000), Kébadjian (1999) y Stubbs y Underhill (eds., 2000).

- las esferas política y económica no pueden ser separadas de manera juiciosa y hacerlo incluso entraña serios inconvenientes desde el punto de vista analítico;
- la interacción política es uno de los medios a través de los cuales las estructuras económicas se establecen y transforman;
- hay una conexión estrecha entre los niveles nacional e internacional del análisis y los dos no pueden separarse entre sí de manera aceptable.

El interés de la EPI reside principalmente en los tres aspectos siguientes. En primer lugar, sus partidarios abordan temas de estudio muy diversos, como, por ejemplo, la globalización, el comercio internacional, las finanzas internacionales, las empresas multinacionales, la integración económica, el medio ambiente, el género y la inserción de grupos regionales de países en la economía mundial, así como aspectos nacionales y sub-nacionales en su articulación con aspectos globales. Mientras que la teoría convencional de las relaciones internacionales se centra en los Estados y en aspectos de seguridad, soberanía y distribución de poder, la EPI aborda las relaciones Estado-sociedad, los mercados, el dinero, la producción, el comercio, las finanzas, etc..

En segundo término, la EPI tiene un importante carácter interdisciplinario, pues recoge aportaciones de la Economía, la Ciencia Política, la Sociología, la Historia, la Geografía, los Estudios Empresariales (*business studies*), etc..

En tercer lugar, la EPI ha hecho un destacado esfuerzo metodológico, con miras a buscar un análisis adecuado de la globalización y de sus efectos en las estructuras nacionales, en los Estados (y sus opciones de política económica) y en el sistema económico y político internacional. Por tanto, la EPI es punta de lanza de que lo A. Payne ha llamado los “estudios sobre globalización” (*globalization studies*)³.

3.2. Genealogía de la EPI⁴

Puede fecharse el inicio de los estudios sobre EPI a principios de los años setenta. Sobre la base de los trabajos de R. N. Cooper sobre la interdependencia a escala mundial y de R. Vernon sobre las empresas multinacionales, los investigadores procedentes del campo de las relaciones internacionales (especialmente en EEUU) o del campo de la economía internacional (principalmente en el Reino Unido) empiezan a tomar conciencia de la importancia de los aspectos transversales y transnacionales en el sistema mundial. Puede por tanto afirmarse que la EPI surge de la necesidad de superar las distinciones conceptuales entre lo económico y lo político y entre lo internacional y lo nacional.

³ A. Payne, “Foreword”, en Germain (ed., 2000).

⁴ *Surveys* de interés sobre la evolución de la EPI son Katzenstein *et al.* (1998), Underhill (2000) y Woods (2001).

En 1971 R. Keohane y J. Nye coordinan un número especial de la revista estadounidense *International Organization*, que sería publicado en forma de libro un año más tarde (Keohane y Nye, eds., 1972). También en 1971, S. Strange crea en el Reino Unido el *International Political Economy Group* (IPEG), tras haber publicado un artículo que criticaba el foso entre los estudios de economía internacional y los de relaciones internacionales (Strange, 1970). A finales de los años setenta, Strange coordina un número especial de *International Affairs* (Strange, ed., 1976).

La EPI tradicional

La **EPI estadounidense** se inscribe en la herencia de los enfoques sobre relaciones internacionales posteriores a la segunda guerra mundial. Como es bien sabido, pueden distinguirse tres escuelas: la realista, la liberal y la estructuralista.

La escuela realista considera que el sistema internacional descansa sobre las relaciones de poder entre los Estados, de manera que el análisis pertinente es el de la distribución de poder a nivel mundial y consiguientemente el del poder en términos de coerción. Sobre la base de los trabajos de autores realistas como Hans Morgenthau y Kenneth Waltz, se desarrolló el enfoque neo-realista que insistió en la importancia de la estructura del sistema político internacional, incluyendo las interdependencias económicas y técnicas, para explicar el comportamiento de los Estados. Autores como C. Kindleberger (1973) y R. Gilpin (1975, 1981, 1987) desarrollaron la *teoría de la estabilidad hegemónica*, en virtud de la cual la hegemonía de una superpotencia permite una estabilidad suficiente a nivel mundial. Esa teoría descansa en los supuestos de que el Estado dominante dispone de la capacidad para obligar a otros Estados a seguir sus opiniones y de que la cooperación inter-estatal se manifiesta en organismos internacionales cuyo poder emana únicamente del de los Estados que los sustentan.

Por el contrario, la escuela liberal (o pluralista) insiste en las relaciones de interés (mercantiles) entre los individuos, a través de los Estados y/o de los mercados, que se consideran simples instrumentos para alcanzar fines sociales. El análisis pertinente es el de los acuerdos mutuos y las relaciones contractuales entre los individuos, enfoque defendido, entre otros, por Robert Dahl. De esa corriente surge un enfoque neoliberal: la *teoría de los regímenes internacionales* de S. D. Krasner (ed., 1983, 1985) y de R. Keohane (1984, ed., 1986), autor, este último, procedente de las filas del realismo. Los regímenes se definen como “principios, normas, directrices y procesos de toma de decisiones políticas en las que convergen las expectativas en un área dada de las Relaciones Internacionales” (Krasner, 1982: 186). Otros autores de ese corriente son J. Ruggie y O. R. Young, así como, más recientemente, Gilpin (2000 y 2001), autor originalmente partidario del realismo.

En cuanto a la escuela estructuralista (y/o marxista), subraya que lo importante es el análisis de la estructura económica y/o de las relaciones de explotación. A escala internacional existen relaciones asimétricas entre el centro y la periferia, cuya evolución deriva de las necesidades del orden capitalista mundial y, por tanto, de los intereses de las clases dominantes. De ese enfoque son exponentes el enfoque de la dependencia (en la versión de Cardoso y Faletto)⁵ y el enfoque del sistema mundial de I. Wallerstein.

Mientras que los enfoques de la dependencia y del sistema mundial reciben fuertes críticas (y no sólo desde planteamientos ortodoxos, como se resume en Bustelo, 1998), los partidarios del realismo y del liberalismo se enzarzan en importantes polémicas. Hay que recordar, sin embargo, que el primer intento de fusión entre los planteamientos realistas y liberales se encuentra precisamente en Keohane y Nye (eds., 1972). Algunos autores han querido ver en una aportación posterior de esos dos autores (Keohane y Nye, 1977) la primera contribución genuina sobre EPI, por cuanto rechazaban la idea de la competencia estratégica entre Estados y la sustituían por la creciente importancia de los aspectos económicos (vertiente liberal) y de la cooperación entre Estados a través de los organismos internacionales (vertiente neo-realista), al defender la tesis de la *interdependencia compleja*. Sin embargo, la polémica entre realismo y liberalismo se mantiene en los años ochenta y noventa (véase Baldwin, ed., 1993).

En cuanto a la **EPI británica**⁶, cuya trayectoria es en muchos aspectos distinta de la de su homóloga estadounidense (Smith, 2000; Murphy y Nelson, 2001), presenta menos controversias teóricas internas. Se distingue de la EPI estadounidense en que considera que el poder no se concentra sólo en los Estados, que lo político y lo económico no pueden ser separados y que las estructuras histórica, política y económica son categorías analíticas centrales. Sus partidarios se muestran contrarios al tipo de supremacía política estadounidense desde principios de los años setenta y a que lo R. Cox llamó el *hiperliberalismo* de los gobiernos de Reagan y Thatcher. Defienden la utilidad política de la EPI (“para algo y para alguien”). Además, analizan la estructura histórica del poder, que depende de la hegemonía de una potencia y que garantiza la estabilidad del orden mundial (enfoque neo-gramsciano de R. W. Cox) o insisten en la autoridad *difusa* (en los Estados, las empresas, los *lobbies*, los mercados, las mafias, etc.) y en el forma en que el poder estructural de los

⁵ El planteamiento del *desarrollo dependiente* de Cardoso y Faletto es, como es bien sabido, sólo una de las escuelas del enfoque de la dependencia, siendo las otras la del desarrollo del subdesarrollo (S. Amin, A. G. Frank, etc.) y la de los teóricos procedentes de la CEPAL (C. Furtado, O. Sunkel, etc.). La primera fue la única que tuvo cierta repercusión en EEUU. Véase Bustelo (1998).

⁶ En realidad, la EPI británica engloba a investigadores del IPEG, como S. Strange, F. Hirsch, R. Germain, R. Tooze y G. Underhill y a autores vinculados a la Universidad de York (Ontario), como R. Cox y S. Gill.

Estados y otras instituciones se ejerce y, sobre todo, en la cuestión de a quien beneficia (el planteamiento de S. Strange).

La EPI británica se distingue, por tanto, por sus críticas a la EPI estadounidense y acaba dando lugar a publicaciones como la *Review of International Political Economy* (RIPE, que se crea en 1994) y *New Political Economy* (NPE, creada en 1996), que surgen como alternativa a la más conservadora *International Organization*. Cuando se funda la RIPE, sus promotores deciden deliberadamente acoger a

“todas las escuelas de pensamiento que desafiaban la hegemonía del hiperliberalismo, a los admiradores eclécticos de Susan Strange, a los que se habían unido a Cox en hallar conocimientos sobre la economía política global desde los trabajos de Antonio Gramsci y de Karl Polanyi, a los dependentistas latinoamericanos y a los representantes de varias escuelas de teoría tercermundista del sistema mundial, la tradición dominada por Immanuel Wallerstein” (Murphy y Nelson, 2001: 400).

Conviene destacar las aportaciones de Strange (1988 y 1996), de Cox (1987) y de Gill y Law (1988). Es de señalar también que la EPI británica se abre enseguida a estudios *nuevos*, por ejemplo sobre género y medio ambiente.

Los enfoques estadounidenses neo-realista y neoliberal entran en crisis en los años setenta y ochenta. La teoría de la estabilidad hegemónica aboga por la división y el enfrentamiento entre Estados mientras que la teoría de los regímenes internacionales defiende un orden internacional espontáneo. Sin embargo, durante esos años, hay muestras sobradas de una cooperación interestatal deliberada. Además, ambos enfoques tienen unas bases comunes, inscritas en la economía política neoclásica (planteamientos neo-smithianos en el enfoque liberal y escuela del *public choice* en el enfoque realista), razón por la que son muy criticados por los partidarios de un planteamiento no neoclásico. Igualmente, comparten los supuestos de la separación entre lo político y lo económico y de la concentración del poder en manos únicamente de Estados considerados como agentes racionales. Los primeros años setenta, con la quiebra del sistema de Bretton Woods a raíz de una decisión fundamentalmente política y la última fase de la guerra de Vietnam, muestran claramente las limitaciones de esos planteamientos.

Desde los años ochenta la corriente dominante en la EPI estadounidense (la neo-realista) se ve sujeta a los embates de la globalización. Lo internacional debe ser sustituido por lo transnacional, lo interestatal por las relaciones entre agentes no estatales y la política por la economía. La crítica a los planteamientos de la EPI neo-realista fue expresada por S. Strange de la siguiente manera,

“la autoridad de los gobiernos de todos los Estados, grandes o pequeños, fuertes o débiles, se ha visto debilitada como consecuencia del cambio financiero y tecnológico y de la

integración acelerada de las economías nacionales en un única economía global de mercado” (Strange, 1996: 14).

Una reacción de los partidarios de la EPI estadounidense fue la de abandonar los supuestos realistas que habían mantenido en el pasado y empezar a considerar que las relaciones internacionales dejan de estar dominadas por los Estados y pasan a estarlo por el mercado. La globalización económica habría provocado el paso de un mundo dominado por los Estados a un mundo dominado por el mercado (Gilpin, 2000: 18).

La Nueva EPI

Otra reacción, más sugerente, de los teóricos de la EPI fue la de recuperar el concepto de *interdependencia compleja*, lo que sienta las bases de una nueva EPI o Economía Política Global (EPG) o *Global Political Economy* (GPE), sobre la que es que gran interés la recopilación de Palan (ed.), 2000.

La nueva EPI se distingue de la anterior por no aceptar que los agentes principales son los *sistemas estatales*, esto es, unos Estados entendidos como unidades unitarias racionales con creencias y preferencias determinadas. En otros términos, las relaciones son relaciones *transnacionales* (las interdependencias entre Estados y sus sociedades) y no relaciones *internacionales* (entre Estados).

La nueva EPI también se distingue por su interés en recuperar las bases de la Economía Política (neoclásica, neo-neoclásica o heterodoxa, esto es, clásica y/o radical).

En la EPG cabe distinguir dos grandes escuelas: el enfoque neo-utilitarista de la elección racional y el post-racionalismo o constructivismo social. El enfoque de la elección racional considera que es posible determinar cuáles son las preferencias y los intereses de los Estados y de otros actores. El constructivismo social se pregunta por qué y cómo los Estados y otros actores han llegado a tener unas preferencias y unos intereses determinados.

El **enfoque racionalista** puede, a su vez, dividirse entre los partidarios de la Economía Política de los agentes subestatales (sobre la base del enfoque de la elección racional y de la teoría de juegos de R. Coase, de la teoría del *public choice* de J. Buchanan, etc.) y los defensores del institucionalismo (sobre la base de la teoría de los costes de transacción de R. Coase aplicados a agentes estatales).

La Economía Política de los agentes subestatales se interesa por las coaliciones, los grupos de interés, los *lobbies*, los burócratas, etc. entendidos como agentes racionales (que buscan maximizar su utilidad en el sentido neoclásico convencional o su satisfacción en el sentido de la economía política positiva) en un contexto dado de incentivos y restricciones. La teoría de la elección racional (y, en particular, la teoría de juegos), desarrollada en Economía por R. Coase, genera, cuando se aplica a las relaciones

internacionales, aportaciones como las de R. Axelrod sobre la cooperación internacional. La teoría del *public choice* aplicada a las relaciones internacionales tuvo como resultado el conocido trabajo de M. Olson sobre el auge y declive de las naciones.

El institucionalismo evolucionista aborda las relaciones inter-estatales desde una perspectiva de los costes de transacción de R. Coase (tema ya abordado por Keohane, 1984 y desarrollado por Milner, 1997). Ese neo-institucionalismo considera que los regímenes internacionales sirven principalmente para reducir los costes de transacción (costes de preparar, negociar y concluir acuerdos) por lo que subsisten en ausencia de una clara potencia hegemónica (Keohane, 1984). Además, puesto que los Estados tienen políticas distintas a ese respecto, hay que tener en cuenta las influencias políticas internas.

El **post-racionalismo** o constructivismo social se interesa por la construcción de preferencias en función de identidades, creencias o valores. Reúne tres escuelas: la convencional (J. Ruggie), la crítica (el enfoque neo-gramsciano de R. Cox y S. Gill, el neo-estructuralismo de R. Palan, la economía política crítica de la globalización, etc.) y la post-moderna.

La escuela convencional defiende que la naturaleza humana no puede aprehenderse con el enfoque racionalista y que hay que estudiar, desde una perspectiva histórica crítica, cómo surgen nuevos arreglos y cómo interactúan con las estructuras existentes y los agentes que participan en ellas.

La escuela crítica se interesa por los intereses presentes en una estructura ideológica condicionada por los poderes hegemónicos (planteamiento neo-gramsciano de S. Gill y de R. Cox), defiende una propuesta neo-estructuralista (Gills y Palan, eds., 1994) o hace una crítica, desde planteamientos de Economía Política, de los efectos de la globalización (Germain, ed., 2000; Martínez González-Tablas, 2000).

Por último, la escuela post-moderna rechaza el planteamiento científico en el campo social y se limita a denunciar las relaciones de poder inherentes a todo proceso de conocimiento y a toda forma de comunicación.

3.3. Un balance crítico

La EPI convencional no ha resistido bien los embates de la globalización. La EPI estadounidense no marxista (neo-realismo, neo-liberalismo, síntesis o fusión) presenta algunos inconvenientes claros en la era de la globalización⁷. Sus planteamientos descansan en la autonomía absoluta entre lo económico y lo político y en la importancia central de los Estados y de las relaciones inter-estatales.

⁷ La EPI “marxista” ha sido objeto de innumerables críticas incluso antes de iniciarse el proceso contemporáneo de globalización (véase Bustelo, 1998).

Difieren simplemente en la categoría que presenta superioridad (los Estados en el enfoque neo-realista de Waltz y Gilpin; los mercados en el enfoque neo-liberal de Krasner y Young y los Estados y otros agentes en la teoría de la interdependencia compleja de Nye y Keohane). Ni siquiera los liberales han aceptado la tesis de que la creciente interdependencia económica pone en cuestión la autoridad y la soberanía de los Estados (Krasner, 1994).

En cuanto a la EPI británica, ha hecho aportaciones de mayor interés. En particular, Strange ha criticado la importancia otorgada, por la EPI estadounidense, al Estado, a su poder de coerción y a las relaciones inter-estatales. Por el contrario, Strange ha defendido:

- que el poder en el sistema mundial está descentralizado, de manera que el Estado ya no es el centro de la estructura político-económica;
- que el poder estatal es difuso (*soft power*) y no un *hard power* (basado en la coerción);
- que la regulación del sistema económico mundial se produce como resultado de la negociación (*bargaining*) entre Estados, empresas multinacionales, organismos internacionales, zonas de integración regional y organizaciones no gubernamentales.

Sin embargo, la EPI británica convencional (y en particular, la aportación de Strange) no ha sabido, según algunos críticos, superar realmente la falsa dicotomía entre lo político y lo económico (esto es, reconstruir una Economía Política genuina) y aceptar que sigue vigente la influencia (si bien admisiblemente cada vez menor) de los Estados en el orden mundial. En particular, las últimas aportaciones de Strange (1996 y 1998b) parecen sugerir un proceso en el que los mercados desbordan totalmente a los Estados.

Mirando hacia el futuro, la globalización puede permitir que la EPI comience a alejarse de la larga sombra de la teoría de las relaciones internacionales (*IR theory*) y se convierta en un campo de investigación académica por derecho propio. Tal proceso puede ser el resultado de los siguientes postulados:

- la globalización no es un proceso espontáneo e ineluctable resultante de las fuerzas del mercado y de los avances técnicos sino un proceso construido y reversible (moldeable o modelable) resultante de decisiones políticas;
- no existe una dicotomía Estados *versus* mercados sino que es necesario recuperar una Economía Política genuina, esto es, basada en las interrelaciones dinámicas entre lo Económico y lo Político, que no son categorías analíticas distintas; en la línea de Polanyi (1944), es necesario insistir en que el mercado es fundamentalmente una construcción socio-política y un mecanismo que necesita del Estado para mantenerse;
- la EPI debe ser necesariamente interdisciplinaria, con una contribución de los politólogos que facilite entender que la Economía no es, por lo general, lo suficientemente lúgubre (*dismal*) en lo relativo a la globalización (Higgott, 1999) y con una contribución de los economistas que permita comprender y cuantificar los procesos económicos (Mansfield, 2000).

La contribución de la nueva EPI, como disciplina académica, a los estudios sobre la globalización puede ser, por tanto, la de superar definitivamente los dos grandes enfoques que se han hecho sobre ésta hasta la fecha. Por una parte, existe una amplia literatura (denominada en ocasiones *globalista*) que insiste en que la globalización es el resultado de imperativos económicos ineluctables y que tiene como efecto una disminución drástica del poder y de la influencia de los Estados. Tal enfoque se presenta en dos variantes: el planteamiento *panglossiano* neo-liberal que anuncia el final del Estado (Fukuyama, Ohmae, etc.) y un enfoque socialdemócrata que insiste en los efectos perniciosos de la globalización sobre los Estados en términos de retroceso drástico de su margen de maniobra en cuanto a impuestos, gastos o representatividad democrática (Rodrik desde la Economía o Cerny desde la Ciencia Política). Por otra parte, la segunda ola de estudios sobre la globalización (de los autores *escépticos*) ha tendido a presentarla como un mito, en la medida en que sería una mera reproducción o repetición de la primera ola de globalización (1870-1914), estaría contenida a la tríada formada por EEUU, Japón y Europa occidental y tendría como resultado, en el peor de los casos, la necesidad (limitada) del Estado de ajustarse a la creciente internacionalización de las finanzas y del comercio: en suma, no habría cambiado nada sustancial (Hirst y Thompson, 1996; Doremus *et al.*, 1998; Weiss, 1998).

La tercera ola de estudios sobre la globalización (véase Mittelman, 2001) insiste en que la globalización actual no es tan importante ni tan novedosa como suele creerse. No obstante, considera que supone ciertamente cambios cualitativos fundamentales que provocan, no tanto una superación del Estado, que mantiene cierto margen de maniobra, sino una merma relativa de su influencia. Por ejemplo, la creciente movilidad internacional de capitales volátiles ejerce una fuerte restricción sobre la autonomía de la política monetaria y genera importantes vulnerabilidades en los sectores financieros nacionales, que son difíciles de combatir con la política económica. Pero eso no significa que la influencia de los Estados y la importancia de la gobernabilidad de la economía mundial hayan pasado a la historia.

4. ¿Hacia una convergencia entre el enfoque de la regulación y la Economía Política Internacional?

En años recientes ha comenzado un diálogo e incluso una aproximación entre el ER y la EPI crítica o heterodoxa (la EPI ortodoxa ni siquiera ha mostrado interés por las aportaciones de los regulacionistas). Algunos ejemplos son los trabajos de Kébadjian (1998), Palan (1998), Vidal (1998) y más recientemente Boyer (1999), Palombarini y Théret (2001) y Serfati (2001).

Palan (1998) ha defendido tres argumentos principales. En primer lugar, la EPI crítica se ha inspirado en buena medida en el ER. En segundo término, el ER no ha conseguido teorizar suficientemente lo internacional y, cuando lo ha hecho, se ha separado de su enfoque primigenio y se ha acercado

(unilateralmente) a la EPI convencional. En tercer lugar, la EPI crítica y el ER pueden aproximarse si ambas corrientes consiguen teorizar lo internacional como un aspecto de una teoría general del cambio social.

Veamos esas tres afirmaciones con algo más de detalle. Palan (1998) sostiene que los enfoques críticos de la EPI (R. Cox, K. Van der Pijl, J. Hirsch, S. Strange, etc.) se han inspirado en el ER, especialmente en la llamada escuela de Amsterdam, en las aportaciones de los neo-gramscianos y en las obras de Strange (por ejemplo, Strange, 1998a). Por otra parte, el autor insiste en algo ya mencionado anteriormente en estas páginas: las dificultades del ER para extrapolar al campo internacional unos conceptos elaborados para realidades nacionales. Las tesis novedosas de Palan son que, en las pocas elaboraciones teóricas del ER al respecto (Mistral, 1986 o Vidal, 1995), se percibe tanto un alejamiento de los postulados primigenios del enfoque como un acercamiento a la EPI convencional (Krasner, Kindleberger, Gilpin, etc.):

“la teoría de lo internacional privilegiada hoy en día por la escuela regulacionista es contradictoria con sus fundamentos filosóficos y epistemológicos” (Palan, 1998: 64) y

“la tendencia actual en ese marco teórico es la de tratar lo internacional como conceptualmente secundario y cronológicamente posterior a las formas nacionales de regulación. (...) Tal presentación de la relación entre lo nacional y lo internacional es incorrecta, insatisfactoria y supone una regresión. Además, genera efectos secundarios como esa extraña aproximación, ciertamente unilateral, entre la teoría de la regulación y las teorías de tendencia neoclásica de lo internacional propuestas por Krasner, Kindleberger y Gilpin” (Palan, 1998: 64).

Por último, el autor sugiere que el diálogo entre la EPI crítica y el ER podría desembocar en una verdadera aproximación si los regulacionistas potenciaran los estudios sobre la dimensión internacional del fordismo, comprendiesen mejor los factores internacionales de la crisis de éste y entendieran que la globalización es el resultado de las contradicciones inherentes a la internacionalización del fordismo.

En su respuesta a las tesis de Palan, Vidal (1998) se ha limitado a señalar que el ER sí ha insistido en la dimensión internacional en su análisis del fordismo y de la crisis de éste (por ejemplo, en Vidal, 1989). También ha señalado dos aspectos de desacuerdo con los argumentos de Palan. Por una parte, ha señalado que los enfoques de la EPI ortodoxa pueden ser útiles, entre otras razones porque no es evidente que sean neoclásicos:

“los análisis de la EPI ortodoxa siguen siendo interesantes para la teoría de la regulación. Por una parte, [la EPI] define el régimen internacional como un conjunto de reglas, normas y procedimientos que orientan y aseguran la cohesión de las decisiones de los agentes internacionales. Esa definición se

corresponde con la definición de las instituciones en la teoría de la regulación. No estamos seguros que pueda calificarse de 'neoclásica' a la teoría de los regímenes internacionales, como hace R. Palan. Cuando el régimen se explica por la potencia hegemónica, se deriva de la teoría realista de las relaciones internacionales, que aplica a las relaciones entre Estados la hipótesis fundamental, extraída de Hobbes, de que cada agente está potencialmente en guerra con todos los otros; la teoría neoclásica no se inscribe en la filosofía política de Hobbes sino más bien en la de Locke, según el cual cada agente busca su interés personal y es capaz de comprender de dicho interés pasa por un comercio, en sentido amplio, entre los individuos. Cuando el régimen internacional se explica por el entendimiento bipolar o multipolar entre Estados, descansa en la teoría de la racionalidad limitada de H. Simon [...], que no es nada seguro que sea neoclásica" (Vidal, 1998: 90-91).

Por otra parte, Vidal (1998) subraya que hay similitudes importantes entre los dos enfoques (la crítica a los presupuestos neoclásicos) pero también diferencias notables: a su juicio, la EPI (incluida la versión crítica) aborda las relaciones económicas internacionales desde el punto de vista de la Ciencia Política (esto es, con un planteamiento *funcionalista* de las instituciones) mientras que el enfoque del ER es económico, es decir, se interesa por la producción, distribución y uso de la riqueza. En suma, acepta que los regulacionistas han teorizado insuficientemente los aspectos políticos pero subraya que la EPI radical no ha realizado suficientes análisis económicos.

Esta polémica puede parecer, a primera vista, un diálogo de sordos pero contiene, de manera explícita o implícita, algunas proposiciones interesantes, entre las que cabe subrayar las dos siguientes:

1. Aunque es cierto que ambas corrientes (EPI crítica y ER) rechazan la separación de lo económico y lo político, es seguramente verdad, como sostiene Palan (1998), que el ER en la versión de Mistral o Vidal ha supuesto un paso atrás respecto de los planteamientos primigenios de Aglietta o Lipietz y que esa versión mantiene que hay una distinción entre lo nacional y lo internacional, que el sistema internacional es estable y coherente (Mistral, 1986: 157) y que la unidad adecuada de análisis son los Estados unitarios de los que emana el poder (Mistral, 1986: 172). El ER podría progresar si rechaza dicha distinción y si acepta que el sistema internacional es inherentemente inestable y que la unidad adecuada de análisis es la negociación entre diversos agentes estatales y no estatales;
2. Es cierto, como sostiene Vidal (1998), que la EPI crítica aún no se ha alejado de la sombra de la teoría de las relaciones internacionales y que sería deseable un mayor peso del análisis económico (en aras de una recuperación o reconstrucción de una Economía Política genuina) y una

aceptación del margen de maniobra de los Estados – que todavía existe, aunque admisiblemente reducido – en la era de la globalización.

En suma, los campos en los que el diálogo entre el ER y la EPI crítica pueden ser fructíferos pueden enumerarse de la siguiente manera:

- la unidad nacional-internacional: el ER y la EPI se enfrentan al mismo desafío, el de poder superar la dicotomía habitual y falsa entre economía nacional y economía internacional:

“en la perspectiva centrada en lo nacional, que hasta el momento ha sido privilegiada en la teoría de la regulación, lo internacional es tratado como una ‘restricción externa’ y como un campo de estudio separado del de la red de las economías nacionales. A la inversa, en la óptica de la EPI, centrada bien en el Estado (realismo) como en el individuo (liberalismo), las economías nacionales no tienen importancia” (Kébadjian, 1998: 124);

- el carácter inestable y en ocasiones incoherente del sistema internacional: hay que rechazar por tanto la tesis de la estabilidad hegemónica retomada por Mistral (1986) e insistir en la inviabilidad del tipo vigente de globalización financiera, tanto por razones estrictamente económicas (Boyer, 1999; véase *supra*) como por motivos políticos y sociales:

“el dominio actual del capital financiero, junto con la ‘hegemonía’ de Estados Unidos, no generan estabilidad sino que muchos países e incluso regiones enteras acaben sumidos en el caos y la violencia” (Serfati, 2001: 7);

- un sistema internacional configurado en virtud de la negociación (ciertamente asimétrica) entre agentes estatales y entre éstos y agentes no estatales, en lugar de un régimen internacional debido a la estricta coerción interestatal. Los agentes principales de las relaciones económicas internacionales no son los Estados y menos aún unos Estados contemplados como agentes políticos soberanos y racionales cuyas actuaciones responden sólo a una lógica de poder;
- la necesidad de un mayor peso del análisis económico en la EPI y del análisis político en el ER (con miras a crear un Economía Política genuina, como han sugerido Palombarini y Théret, 2001);
- la aceptación de que existen aún margen de maniobra del Estado: no hay desaparición del Estado-nación como consecuencia de la globalización sino sólo una merma relativa de su capacidad de influencia;
- el mantenimiento de la disparidad de las economías nacionales, de manera que no existe convergencia de los modelos de desarrollo (Boyer, 2001), salvo en el sometimiento de todos ellos a las exigencias del mercado, sometimiento que no unifica al mundo sino que en realidad se manifiesta reforzando las diferencias entre las formas institucionales del capitalismo.

REFERENCIAS

AGLIETTA, M. (1998), "Capitalism at the Turn of the Century: Regulation Theory and the Challenge of Social Change", *New Left Review*, nº 232, noviembre-diciembre, pp. 41-90.

BALDWIN, D. A. (ed.) (1993), *Neorealism and Neoliberalism: The Contemporary Debate*, Columbia University Press, Nueva York.

BAYLIS, J. y S. SMITH (eds.) (2001), *The Globalization of World Politics*, 2ª ed., Oxford University Press, Nueva York.

BOYER, R. (1986), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La Découverte, París [trad. esp. en Edicions Alfons el Magnànim, Valencia, 1992]

BOYER, R. (1999), "La politique à l'ère de la mondialisation et de la finance: Le point sur quelques recherches régulationnistes", *L'Année de la Régulation*, vol. 3, pp. 13-76.

BOYER, R. (2000a), "Deux défis pour le XXIème siècle: discipliner la finance et organiser l'internationalisation", *CEPREMAP Couverture Orange*, nº 2000/08 [trad. esp. en *Revista de la CEPAL*, nº 69, diciembre de 1999]

BOYER, R. (2000b), "Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism: A Preliminary Analysis", *Economy and Society*, vol. 29, nº 1, febrero, pp. 111-145.

BOYER, R. (2001), "The Diversity and Future of Capitalism: A Regulationist Analysis", en G. M. Hodgson, M. Itoh y N. Yokokawa (eds.), *Capitalism in Evolution: Global Contentions, East and West*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 100-121.

BOYER, R. y D. DRACHE (eds.) (1996), *States against Markets: The Limits of Globalization*, Routledge, Londres.

BOYER, R. y J.-P. DURAND (1993), *L'après-fordisme*, Syros, París.

BOYER, R. y Y. SAILLARD (dirs.) (1995), *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*, La Découverte, Paris.

BRAWLEY, M. (1999), *Turning Points: Decision Shaping in the Evolution of International Political Economy*, Broadview Press, Orchard Park.

BUSTELO, P. (1994), “El enfoque de la regulación en economía: una propuesta renovadora”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, nº 4, pp. 149-63.

BUSTELO, P. (1998), *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Síntesis, Madrid.

COHEN, B. J. y C. LIPSON (eds.) (1999), *Theory and Structure in International Political Economy: An 'International Organization' Reader*, MIT Press, Cambridge, Mass..

COHN, T. H. (2000), *Global Political Economy: Theory and Practice*, Longman, Londres.

CORIAT, B. (1979), *L'atelier et le chronomètre. Essai sur le taylorisme, le fordisme et la production de masse*, C. Bourgeois, París [trad. esp. en Siglo XXI, Madrid, 1982].

CORIAT, B. (1994), “La théorie de la régulation: origines, specificités et perspectives”, en M. Aglietta *et al.*, *École de la régulation et critique de la raison économique*, L'Harmattan, París, pp. 101-52.

COX, R. W. (1987), *Production, Power and World Order. Social Forces in the Making of History*, Columbia University Press, Nueva York.

DOREMUS, P. N., W. W. KELLER, L. W. PAULY y S. REICH (1998), *The Myth of the Global Corporation*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

DUNFORD, M. (2000), “Globalization and Theories of Regulation”, en Palan (ed.), *infra*, pp. 142-167.

FRIEDEN, J. y D. A. LAKE (eds.) (2000), *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, 4ª ed., Oxford University Press, Nueva York.

FRIEDEN, J. y L. L. MARTIN (2001), “International Political Economy: The State of the Sub-discipline”, Harvard University, mimeo.

FRIEDMAN, A. L. (2000), “Microregulation and Post-Fordism: Critique and Development of Regulation Theory”, *New Political Economy*, vol. 5, nº 1, pp. 59-76.

GERMAIN, R. D. (2000), *Globalization and Its Critics: Perspectives from Political Economy*, Palgrave, Londres.

GILL, S. y D. LAW (1988), *The Global Political Economy*, Harvester Wheatsheaf, Nueva York.

GILLS, B. K. y R. P. PALAN (eds.) (1994), *Transcending the State-Global Divide: a Neostructuralist Agenda in International Relations*, Lynne Rienner, Boulder, CO..

GILPIN, R. (1975), *US Power and Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Basic Books, Nueva York.

GILPIN, R. (1981), *War and Change in World Politics*, Cambridge University Press, Cambridge.

GILPIN, R. (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

GILPIN, R. (2000). *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

GILPIN, R. (2001), *Global political Economy. Understanding the International Economic Order*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

GRANOU, F., Y. BARON y B. BILLAUDOT (1979), *Croissance et crise*, Maspero, París [trad. esp. en Siglo XXI, Madrid, 1984].

HIGGOTT, R. (1999), "Economics, Politics and (International) Political Economy: The Need for a Balanced Diet in an Era of Globalisation", *New Political Economy*, vol. 4, nº 1, pp. 24-36.

HIRST, P. y G. THOMPSON (1996), *Globalisation in Question: the International Economy and the Possibilities of Governance*, Polity Press, Cambridge.

JESSOP, B. (1990), "Regulation Theories in Retrospect and Prospect", *Economy and Society*, vol. 19, nº 2, pp. 153-216 [también en *Economies et Sociétés*, t. 23, nº 11, 1989, pp. 7-62].

JESSOP, B. (1997), "Twenty Years of the (Parisian) Regulation Approach: The Paradox of Success at Home and Abroad", *New Political Economy*, vol. 2, nº 3, pp. 503-26.

JESSOP, B. (2000), "Twenty Years of the Regulation Approach", mimeo.

KATZENSTEIN, P., R. O. KEOHANE y S. D. KRASNER (1998), "International Organization and the Study of World Politics", *International Organization*, vol. 52, nº 4, otoño, pp. 645-85.

KÉBADJIAN, G. (1998), "La théorie de la régulation face à la problématique des régimes internationaux", *L'Année de la Régulation*, vol. 2, pp. 101-27.

KÉBADJIAN, G. (1999), *Les théories de l'économie politique internationale*, Seuil, Paris.

KEOHANE, R. O. (1984), *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

KEOHANE, R. O. (ed.) (1986), *Neorealism and its Critics*, Columbia University Press, Nueva York.

KEOHANE, R. O. y J. NYE (1977), *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Little Brown, Boston, MA.

KEOHANE, R. O. y J. NYE (eds.) (1972), *Transnational Relations and World Politics*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

KINDLEBERGER, C. P. (1973), *The World in Depression, 1929-1939*, University of California Press, Berkeley, CA.

KRASNER, S. D. (1982), "Structural Causes and Regime Consequences: Regimes as Intervening Variables", *International Organization*, vol. 36, nº 2, pp. 185-206.

KRASNER, S. D. (1985), *Structural Conflict. The Third World against Global Liberalism*, University of California Press, Berkeley, CA.

KRASNER, S. D. (1994), "International Political Economy: Abiding Discord", *Review of International Political Economy*, vol. 1, nº 1, pp. 13-19.

KRASNER, S. D. (ed.) (1983), *International Regimes*, Cornell University Press, Ithaca, NY.

LICHNEROWICZ, A., F. PERROUX y G. GADOFFRE (dirs.) (1977), *L'idée de régulation dans les sciences*, Malouine et Douin, Paris.

LIPIETZ, A. (1979), *Crise et inflation, pourquoi?*, Maspero, Paris.

LIPIETZ, A. (1983), *Le monde enchanté. De la valeur à l'envol inflationniste*, Maspero, Paris.

LIPIETZ, A. (1985), *Mirages et miracles. Problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde*, La Découverte, Paris.

LIPIETZ, A. (1989), *Choisir l'audace. Une alternative pour le XXIème siècle*, La Découverte, Paris, 1989 [trad. esp. en Trotta, Madrid, 1997]

LIPIETZ, A. (1995a), “Le monde de l’après-fordisme”, comunicación a las jornadas “Précarisation et Mondialisation” (CNRS-INSERM-IRESO), mayo, con una versión en inglés en *Review of International Political Economy*, vol. 4, nº 1, primavera de 1997, pp. 1-41.

LIPIETZ, A. (1995b), “De la régulation aux conventions: le grand bond en arrière?”, *Actuel Marx*, nº 15.

LIPIETZ, A. (1996), *La société en sablier. Le partage du travail contra la déchirure sociale*, La Découverte, Paris.

LIPIETZ, A. (2001), “The Fortunes and Misfortunes of Post-fordism”, en R. Albritton, M. Itoh, R. Westra y A. Zuege (eds.), *Phases of Capitalist Development. Booms, Crises and Globalizations*, Palgrave, Londres, pp. 17-36.

MANSFIELD, E. D. (2000), “Quantitative Approaches to the International Political Economy”, Ohio State University, mimeo.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, A. (2000), *Economía política de la globalización*, Ariel, Barcelona.

MILNER, H. (1997), *Interests, Institutions and Information: Domestic Politics and International Relations*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

MILNER, H. (2000), “The Analysis of International Relations: International Political Economy and Formal Methods of Political Economy”, Columbia University, mimeo.

MISTRAL, J. (1986), “Régime international et trajectoires nationales”, en R. Boyer (dir.), *Capitalismes, fin de siècle*, Presses Universitaires de France, Paris, pp. 167-201.

MITTELMAN, J. H. (2001), “Globalization: An Ascendant Paradigm?”, *International Studies Quarterly*, vol. 3, pp. 1-14.

MURPHY, C. N y D. R. NELSON (2001), “International Political Economy: A Tale of Two Heterodoxies”, *British Journal of Politics and International Relations*, vol. 3, nº 3, pp. 393-412.

PALAN, R. (1998), “Les fantômes du capitalisme mondial: l'économie politique internationale et l'école française de la régulation”, *L'Année de la Régulation*, vol. 2, pp. 63-86.

PALAN, R. (ed.) (2000), *Global Political Economy. Contemporary Theories*, Routledge, Londres.

PALOMBARINI, S. y B. THÉRET (2001), “Le politique, l'économique et la difficile émergence des nouvelles régulations”, comunicación al Foro de la Regulación, París, octubre, mimeo.

POLANYI, K. (1944), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Nueva York [trad. esp. en Fondo de Cultura Económica, México DF, 1992].

ROBLES, A. Jr. (1994), *French Theories of Regulation and the International Division of Labour*, Macmillan, Basingstoke.

RUCCIO, D. F. (1990), “Fordism on a World Scale: International Dimensions of Regulation”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 21, nº 4, pp. 33-53.

SERFATI, C. (2001), “Le militaire, une catégorie nécessaire à l'analyse du mode de développement du capitalisme contemporain”, comunicación al Foro de la Regulación, París, octubre, mimeo

SMITH, S. (2000), “The Discipline of International Relations: Still an American Social Science?”, *British Journal of Politics and International Relations*, vol. 2, nº 3, octubre, pp. 374-402.

STRANGE, S. (1970), “International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect”, *International Affairs*, vol. 46, nº 2, pp. 304-15.

STRANGE, S. (1988), *States and Markets. An Introduction to International Political Economy*, Pinter, Londres.

STRANGE, S. (1996), *The Retreat of the State. The Diffusion of the Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

STRANGE, S. (1998a), “International Political Economy: Beyond Economics and International Relations”, *Économies et Sociétés*, Serie P, nº 34, pp. 3-24.

STRANGE, S. (1998b), *Mad Money: When Markets Outgrow Governments*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI [trad. esp. en Paidós, Barcelona, 1999].

STRANGE, S. (ed.) (1976), sección sobre “Transnational Relations”, *International Affairs*, vol. 52, nº 3, julio.

STUBBS, R. y G. UNDERHILL (eds.) (2000), *Political Economy and the Changing World Order*, Oxford University Press, Nueva York.

UNDERHILL, G. R. D. (2000), “State, Market and Global Political Economy: Genealogy of an (Inter?)Discipline”, *International Affairs*, vol. 76, nº 4, pp. 805-24.

VIDAL, J.-F. (1989), *Les fluctuations internationales de 1890 à nos jours*, Economica, París.

VIDAL, J.-F. (1995) “Les régimes internationaux”, en Boyer y Saillard (dirs.), ob. cit., pp. 171-79.

VIDAL, J.-F. (1998), “La régulation et l’international: remarques sur l’article de R. Palan”, *L’Année de la Régulation*, vol. 2, pp. 87-100.

WEISS, L. (1998), *The Myth of the Powerless State: Governing the Economy in a Global Era*, Polity Press, Cambridge.

WOODS, N. (2001), “International Political Economy in an Age of Globalization”, en Baylis y Smith (eds.), *supra*, pp. 277-98.