

Noticias de la regulación

Nº30

Setiembre 1999

EDITORIALES

Si las economías son mundiales, ¿por qué entonces no convergen hacia un modelo único, el del capitalismo anglosajón, que se caracteriza por la fuerte flexibilidad del mercado de trabajo y el poder de los mercados financieros, lo que impone un cierto régimen de «gobernancia», el de la creación de valor, en el cual el criterio fetiche es el RoE, «Return on Equity», o rentabilidad de los fondos propios? La respuesta neoclásica a esta pregunta consiste en decir que la convergencia es sólo un asunto de tiempo y de velocidad de ajuste de las economías al modelo que se supone único. La diversidad del capitalismo es un estado transitorio que la historia terminará reparando. En la respuesta heterodoxa, la convergencia de las economías no es para nada evidente; y lo que debe ser explicado es la persistencia de la diversidad de los capitalismos. Bob Hancké explora en este *Punto teórico* uno de los enfoques de este tema, que pone el acento sobre las ventajas comparativas institucionales de las economías. En el *Contrapunto*, Bruno Amable presenta otra visión de estas investigaciones, que considera como centrales las nociones de complementariedad y de jerarquía de las instituciones.

Bénédicte Reynaud

PUNTO TEÓRICO

Una revisión de las variedades de capitalismo: globalización y ventaja comparativa institucional

Bob Hancké, WZB

E-mail : hancke@medea.wz-berlin.de

La globalización ha vuelto a abrir un viejo debate de las ciencias sociales: ¿en qué medida los sistemas económicos e industriales de los diferentes países van a converger hacia un estándar único? O ¿persistirán las diferencias entre los regímenes nacionales de producción? Y, en ese caso, ¿cómo y por qué esos sistemas van a converger o divergir?

La economía ortodoxa deja pocas dudas sobre las respuestas a estas preguntas: la competencia de los mercados internacionales va a forzar al factor precios a converger en el largo plazo y, como resultado, se adoptará en todas partes el camino más eficiente para producir bienes y suministrar servicios por la vía de una selección natural. Entonces desaparecerán las diferencias entre los regímenes de producción nacionales (para este debate, véase Berger y Dore, 1996).

Sin embargo, hasta ahora, tal convergencia no parece tener lugar. En los Estados Unidos las relaciones laborales son todavía, primariamente, un asunto de *management* (de los recursos humanos), el capital se obtiene en un mercado

* *Noticias de la regulación* es traducción de la *Lettre de la Régulation*, publicación cuatrimestral del CEPREMAP. La *lettre de la Régulation* se financia con los aportes de los miembros de la Asociación Recherche et Régulation. Difunde toda la información referida a publicaciones, seminarios, coloquios y otras actividades de investigación en relación con el enfoque de la teoría de la regulación. Estas informaciones pueden hacerse llegar a Robert Boyer o a Yves Saillard, que ha asumido la secretaría de redacción, en el CEPREMAP, 140 rue du Chevaleret, 75013 París; fax 33(0) 1 44 24 38 57; e-mail BOYER@cepremap.msh-paris.fr, o al IREPD BP 47 38040 Grenoble Cedex 9, Tel 33(0)476 82 54 30, e-mail Yves.Saillard@upmf-grenoble.fr, <http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/lettre.html>.

En virtud un acuerdo celebrado en setiembre de 1994, el Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo (PIETTE) del CONICET se encarga de la traducción y edición en español y su difusión en los países de América Latina, España y Portugal, para facilitar la constitución de una red entre los regulacionistas de habla castellana y portuguesa. CEIL-PIETTE CONICET, Saavedra 15 P.B. 1083 Buenos Aires, Argentina. Tel. (54 11) 4953 7651 Fax (54 11) 4953 9853 e-mail: postmast@piette.edu.ar, <http://www.ceil-piette.setcjp.gov.ar>. Director de la publicación: Julio César Neffa. Traducción: Lucía Vera. Corrección: Graciela Torrecillas

de capitales altamente líquido y desregulado, y la formación de los recursos humanos es primariamente algo específico de las firmas. En Alemania, el sistema de relaciones laborales así como el sistema dual de formación está gobernado por fuertes asociaciones de empleadores, sindicatos y consejos del trabajo, mientras que los estrechos vínculos entre los bancos y las firmas ofrecen las primeras posibilidades de un monitoreo intenso.

Pero lo más importante es que la investigación sobre la innovación sugiere que la relativa especialización de Alemania y de los Estados Unidos en diferentes mercados no sólo fue sino que sigue siendo muy complementaria – lo que significa que los Estados Unidos son fuertes en áreas donde Alemania no lo es, y viceversa- y que esta relativa especialización, en realidad, se ha incrementado desde la mitad de los años ochenta (Amable, Barré, Boyer, 1997; Casper, 1999).

El debate entre la convergencia y la divergencia puede simplemente estar planteando, tal vez, una pregunta equivocada. Lo que se necesita no es tanto una teoría de la “falta de convergencia”, sino una teoría fundamentalmente diferente, que explique los patrones de divergencia.

Ventaja comparativa institucional

Cualquiera que esté familiarizado con las transferencias institucionales, y la adopción de lo que se denomina la mejor práctica, sabe que las compañías no pueden simplemente importar lo que consideran como el elemento óptimo en un área determinada para resolver un problema particular en ella. Los marcos institucionales nacionales en los cuales las compañías están insertas no son meras colecciones de instituciones no relacionadas entre sí que gobiernan la acción económica, sino que están articuladas de maneras altamente sistémicas, por lo cual los elementos constituyentes se refuerzan los unos a los otros.

Esta idea de complementariedades (Milgrom y Roberts, 1992) es una construcción metodológica para comprender las ventajas comparativas institucionales, a partir de las cuales, en contraste con el enfoque tradicional marginalista, esta construcción supone sistemas en formas super-modulares (como se las llama en términos técnicos), por ejemplo, cuando los elementos constitutivos están unidos en estructuras discretas. El sistema de acuerdos estables de financiación en Alemania, por ejemplo, apuntala el sistema de formación, asegurando que la inversión realizada en los trabajadores se recupera en el largo plazo. Esto, a su vez, está apoyado por la estructura de consejos de trabajadores en las compañías, que controlan los acuerdos de formación, y por los sindicatos, que negocian las habilidades y la formación. Los sindicatos incluso establecen los salarios en el nivel de cada industria, lo que refuerza la cooperación entre las compañías. Entonces, esta cooperación se vuelve una herramienta que justifica las asociaciones industriales en áreas como el establecimiento de estándares y las transferencias tecnológicas. En resumen, todos los elementos actúan en conjunto y, podría argumentarse, realmente vinculan a cada elemento con los otros para la conformación de un sistema eficiente.

Los mercados de productos particulares y las estrategias de innovación requieren configuraciones particulares de tales acuerdos institucionales (véase Amable y *al.*, 1997; y Soskice, 1999, para un tratamiento sistemático de este punto). Sin el sistema de formación, Mercedes Benz no estaría en condiciones de fabricar los automóviles que desea y la industria alemana de máquinas herramientas no hubiera tenido el éxito que ha tenido. Recíprocamente, un mercado laboral desregulado es una condición crucial para la emergencia de sectores de alta tecnología en las economías anglosajonas, y que éstas permiten un ajuste flexible de las habilidades y de la demanda de habilidades, así como sistemas de premios y estructuras de incentivos para los científicos e ingenieros. En resumen, como resultado de las configuraciones institucionales de que se han dotado los países, y de su influencia en la estrategia de las compañías, las economías nacionales siguen trayectorias de ajuste muy diferentes.

Instituciones y dinámica de la innovación

Este enfoque, que puede denominarse una teoría de la ventaja comparativa institucional, ofrece un marco para analizar un amplio rango de fenómenos empíricos. Por ejemplo, Porter (1990) encuentra claras diferencias entre el equilibrio comercial de algunas economías de mercado, como los Estados Unidos y el Reino Unido, y un tipo diferente de economías de mercado, como Alemania, Suecia y Suiza. El primer grupo es, según Porter, superior en nuevas industrias de alta tecnología como biotecnología y *software*, y en servicios internacionales de consultoría, publicidad o inversiones bancarias. Los países del otro grupo, por el contrario, son muy fuertes en las industrias ya establecidas, como la de máquinas herramientas, la industria química o los autos de lujo.

Estas diferencias en los senderos de innovación pueden explicarse como un resultado de los diferentes requerimientos institucionales de las innovaciones radicales e incrementales (Soskice, 1999). La innovación radical está referida a productos, servicios y procesos organizacionales que no se construyen sobre formas existentes de conocimiento, sino que pueden consistir en un corte nítido con las experiencias y conocimientos adquiridos en el pasado. Este tipo de innovaciones requiere mercados de trabajo relativamente desregulados, de manera que los contratos puedan cambiarse rápidamente y que las contribuciones principales a los descubrimientos comerciales

puedan ser retribuidos con primas elevadas, mientras que los mercados de capitales deben ser suficientemente abiertos como para que los capitales de riesgo estén libremente disponibles.

El término innovaciones incrementales abarca el desarrollo acumulativo y las mejoras de productos y procesos de producción ya “maduros”, establecidos. El tipo de conocimiento acumulativo que está en la base de esta estrategia de innovación es ofrecido por contratos laborales a largo plazo, patrones de carrera estables y sistemas industriales abiertos de discusión salarial (para prevenir los robos). Más aún, la formación está resguardada por medio de límites estables entre las compañías y sus proveedores de capital. A diferencia de las innovaciones radicales, que se encuentran principalmente en las economías de mercado “liberales” del tipo anglosajón, las innovaciones incrementales son la marca distintiva de las economías de mercado “coordinadas” del tipo germano.

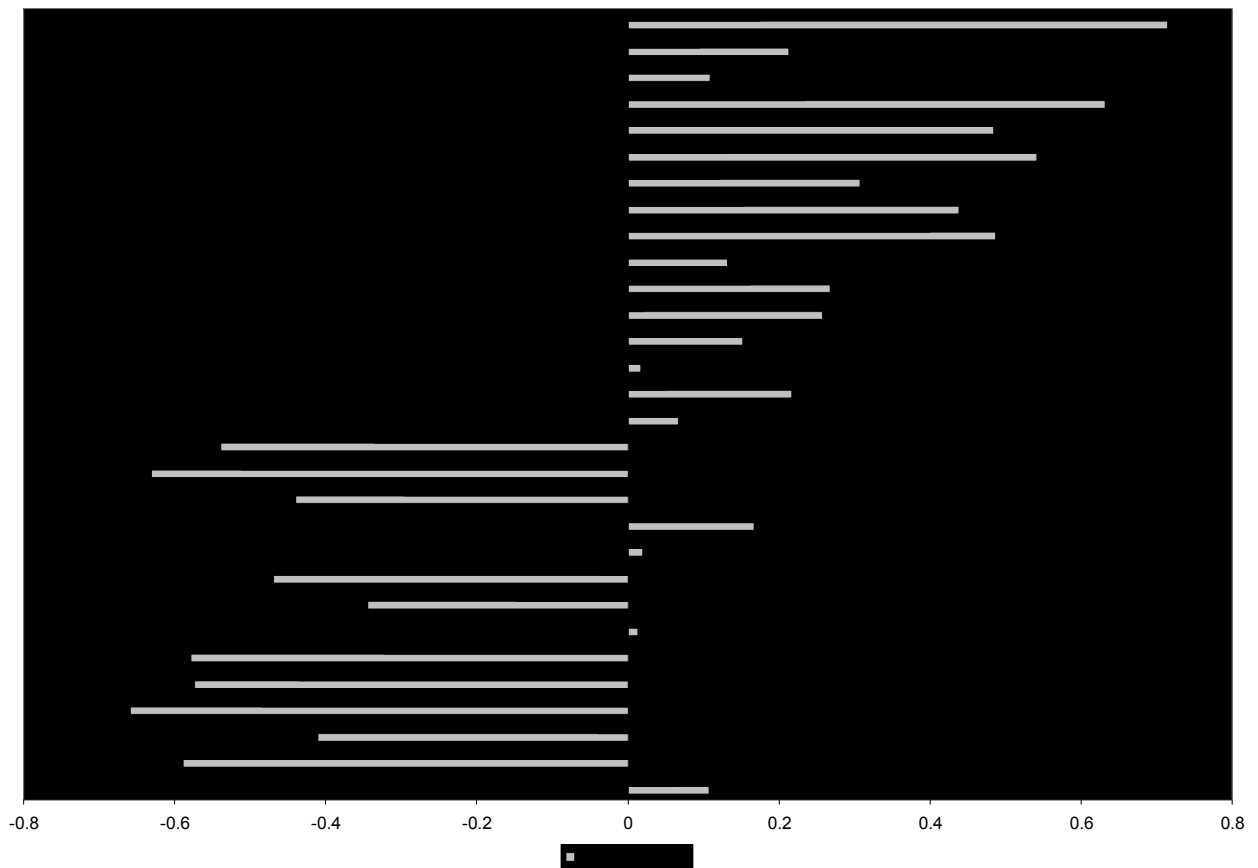
Esta teoría no sólo explica las diferencias estáticas entre países, sino que también ayuda a entender cómo evolucionaron las economías nacionales durante la última década. Dado que las interpretaciones ingenuas de la globalización afirman una convergencia creciente de los sistemas de innovación y de los regímenes de producción, una perspectiva basada en la ventaja institucional comparativa sugiere que el incremento del comercio –como argumentaba Ricardo doscientos años atrás- lleva a una creciente especialización, sobre la base de las ventajas comparativas diferenciales (institucionales).

Los gráficos 1a y 1b presentan datos de la Oficina Europea de Patentes (EPO) sobre patentes registradas en Alemania y Estados Unidos. Estos datos brindan la tasa de las patentes en cada sector (numerador) y el promedio mundial en ese sector (denominador). Estados Unidos y Alemania tienen perfiles muy distintos. En los Estados Unidos la innovación sigue el camino previsible de las innovaciones radicales, por ejemplo, biotecnología, semiconductores, *software*, telecomunicaciones. Sin embargo, en áreas de innovación incremental, como máquinas herramientas, bienes de consumo y tecnología para el medio ambiente, Estados Unidos tiene un comportamiento comparativamente más débil. El sistema de innovaciones alemán, como puede verse a partir de estos datos, es casi una imagen en espejo de los Estados Unidos: dominan las patentes en innovación incremental, mientras que la innovación radical es más bien escasa (Casper y *al.*, 1999).

Además, la evolución de la especialización relativa de las patentes demuestra que los patrones de innovación en ambos países se han tornado más diferenciados: la fuerza alemana en sectores caracterizados por innovación incremental ha aumentado desde la mitad de los ochenta, mientras que la distribución de las patentes que reflejan innovaciones radicales ha decrecido. Lo inverso ocurre en los Estados Unidos.

Gráfico 1a. Especialización de patentes alemanas en 83/84 y 93/94

Oficina Europea de Patentes (EPO): índice de especialización de las patentes de origen alemán en relación con la distribución promedio de la EPO en los períodos 1983 a 1984 y 1993 a 1994.

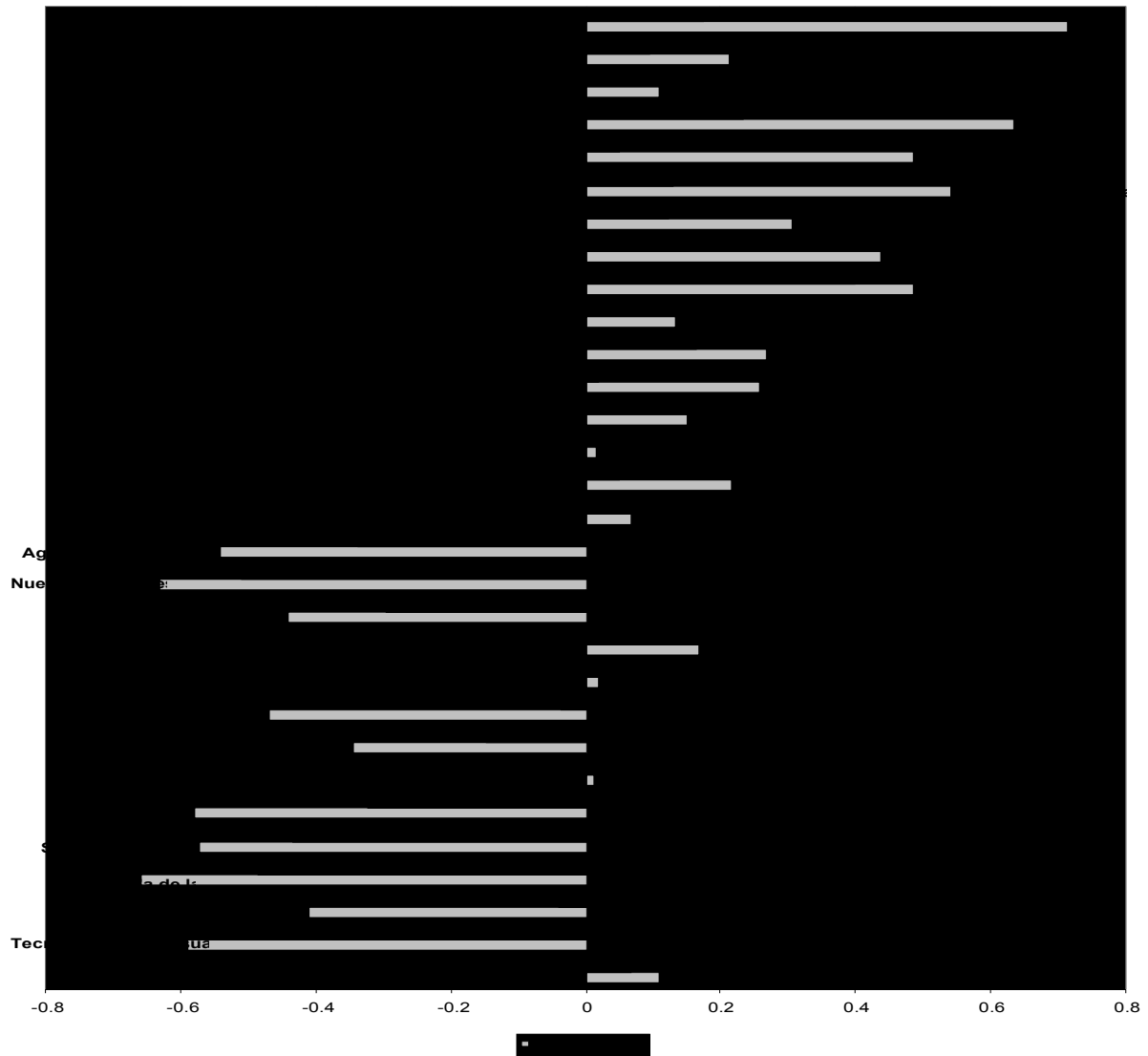


Sin embargo, como argumentaba un informe reciente de Ernst y Young (1998), durante los últimos años el sector de la biotecnología creció rápidamente en Alemania, por encima del punto de equilibrio, para destronar al país hasta ese entonces más fuerte, el Reino Unido. El sector del *software* tuvo también un crecimiento dramáticamente notable: SAP es la empresa de *software* más grande de Europa, y Debis (Daimler-Benz Information Services), así como Siemens, siguen estando entre las más grandes compañías europeas de *software* (Casper y *al.*, 1999). En una primera visión, estos desarrollos parecen contradecir las tesis de la especialización relativa. Pero un análisis más fino sugiere que el panorama es más complicado.

Estos nuevos segmentos de mercado (*software* y biotecnología) emergieron al lado de segmentos de innovación radical. En el sector de la biotecnología, por ejemplo, las plataformas tecnológicas se distinguen de las terapéuticas (Casper, 1999). La investigación en el ámbito terapéutico se caracteriza por cambios casi permanentes en la tecnología, que con frecuencia suponen cambios radicales en el conjunto del departamento de investigación. Más aún, las dificultades para la realización de las pruebas, la natural longitud del plazo para la autorización de las drogas y los elevados costos de I y D, hacen extremadamente elevado el riesgo financiero en este segmento. Como resultado, los acuerdos institucionales de desregulación en los mercados de trabajo y de capitales que caracterizan a las economías de mercado liberales, son los más apropiados para esta línea de negocios en biotecnología.

Gráfico 1b. Especialización de patentes estadounidenses en 83/84 y 93/94

Oficina Europea de Patentes (EPO): índice de especialización de las patentes de origen estadounidense en relación con la distribución promedio de la EPO en los periodos 1983 a 1984 y 1993 a 1994.



En comparación, las plataformas tecnológicas –por ejemplo, para el desarrollo de herramientas de investigación terapéutica– siguen apoyándose considerablemente más en el conocimiento acumulativo, resultado casi siempre de una larga permanencia de las relaciones entre firmas. A partir del momento en que se excluyen grandes desastres, con menores obstáculos regulatorios y mayores posibilidades de comercialización, el riesgo financiero es mucho menor. Los contratos de largo plazo, típicos en el mercado de trabajo alemán, brindan las condiciones de recursos humanos para el conocimiento acumulativo, mientras que la relativa falta de capitales de riesgo no plantea problemas para financiar la investigación de nuevos productos.

Verdaderamente, una gran parte de la industria alemana de biotecnología está, como lo predice la teoría de la ventaja institucional comparativa, ubicada en el segmento de las plataformas tecnológicas, mientras que el sector terapéutico es el área de especialización más importante en el Reino Unido.

Un desarrollo similar ha tenido lugar en el software. El negocio del software, con un énfasis puesto en su carácter amigable, en el soporte técnico y la adaptación de los programas, ha surgido como un importante mercado paralelo a la estandarización del software (Lehrer, 1998; Casper y *al.*, 1999). Mientras los alemanes parecen dominar el primero, el último está controlado por firmas norteamericanas.

Conclusión

¿Cómo podemos entender las persistentes diferencias entre los sistemas de innovación de los diferentes países? En contraste con las teorías económicas ortodoxas, que predicen una convergencia de los regímenes de producción en los diferentes países hacia un único (o un limitado número de) modelo de mejor práctica (s), este trabajo enfatiza la diversidad de trayectorias de ajuste de las economías de capitalismo avanzado. Por causa de diferentes condiciones en el marco institucional, los diferentes sistemas nacionales tienen diferentes ventajas comparativas, que determinan en cuáles industrias y mercados de productos se especializará la economía nacional.

La convergencia institucional no sólo no es deseable –ya que reduciría la diversidad de productos- sino que probablemente sea imposible. Esto ocasionaría una completa deconstrucción del sistema de producción e innovación de Alemania (o de Francia, o Suecia, o Suiza), incluyendo las relaciones laborales, la formación y los sistemas financieros. Todos estos “subsistemas” están todavía íntimamente vinculados, y una desregulación parcial del mercado de trabajo (digamos, por desmantelamiento del sistema de convenciones colectivas, sin que afecte el sistema de formación) parecería conducir hacia un cambio sustancial muy pequeño, o bien a la desregulación total. Una adaptación gradual es muy dura.

Dos temas para las investigaciones futuras que seguirán a este análisis. El primero consistirá en elaborar, tanto formal como empíricamente, un ajuste estrecho entre los diferentes elementos constitutivos de los marcos institucionales nacionales. ¿Será posible modelar la naturaleza “sistémica” de las instituciones que está en la base de la teoría de la ventaja comparativa? ¿Seguirán las desviaciones de estos modelos senderos diferentes sistemáticamente en los distintos países? El segundo tema consiste en entender los senderos de ajuste de los diferentes países. La crisis financiera que acaba de atravesar Japón, por ejemplo, ¿llevará hacia un retorno a la situación previa, o cambiará radicalmente la naturaleza del régimen de producción japonés, por el hecho de que uno de los bloques centrales del edificio del sistema está colapsando? ¿o los ajustes institucionales deberán ser consistentes con las instituciones existentes, más o menos estables? Las respuestas a estas preguntas nos permitirán ver de qué manera están vinculadas las instituciones, y si verdaderamente están estructuradas de manera jerárquica (Coriat y Weinstein, 1999).

Referencias bibliográficas

- AMABLE B., R. Barré, R. Boyer (1997), *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*. París, Economica.
- BERGER, S. y R. Dore (1996), *National Diversity and Global Capitalism*, Ithaca NY, Cornell University Press.
- CASPER, S. (1999), *National Institutional Frameworks and High-Technology Innovation in Germany: the case of biotechnology*, Wissenschaftszentrum Berlin, WZB Discussion paper FS I 99-306.
- CASPER, S., M. Lehrer, D. Soskice (1999), 'Can High-Technology Industries Prosper in Germany? Institutional Frameworks and the Evolution of the German Software and Biotechnology Industries', *Industry and Innovation* 6(1): 5-24.
- CORIAT, B. y O. Weinstein (1999), *Organisations et institutions dans la génération de l'innovation*, París, CREI, manuscrito.
- ERNST y YOUNG (1998), *Aufbruchstimmung 1998: First German Biotechnology Survey*. Munich, Ernst y Young.
- LEHRER, M. (1998), *Die Entstehung und Entwicklung von Innovationsmärkten: Eine Fallstudie über die deutsche Software-Industrie*, Berlin, Wissenschaftszentrum Berlin, manuscrito.
- MILGROM, P. y J. Roberts (1992), *Economics, Organisation and Management*. Englewood-Cliffs NJ, Prentice Hall.
- PORTER, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.
- SOSKICE, D. (1999), 'Divergent Production Regimes. Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s', en H. Kitschelt, P. Lange, G. Marks y J. D. Stephens (ed.), *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, pp. 101-134, Cambridge, Cambridge University Press.

La diversidad de los capitalismos descansa en la complementariedad y la jerarquía de las instituciones

BRUNO AMABLE (Universidad de Lille II y CEPREMAP)

La diversidad institucional de las economías capitalistas contemporáneas puede constatarse sin demasiado esfuerzo: el funcionamiento del mercado de trabajo japonés difiere profundamente del de los Estados Unidos; el sistema financiero alemán está basado en principios diferentes a los de los sistemas anglosajones; los sistemas educativos nacionales son muy específicos... Se podrían multiplicar los ejemplos, tomados de otros tantos ámbitos, que prueban el hecho de que las economías desarrolladas contemporáneas, comparables en términos de niveles de desarrollo, no son réplicas de un mismo modelo.

La diversidad potencial es, por otra parte, muy grande: para n ámbitos de la economía (mercado de trabajo, sistema financiero, sistema educativo, derecho de la competencia, protección social, etc.), y suponiendo, para simplificar, dos formas posibles para cada ámbito (bancos o mercados financieros, negociaciones salariales centralizadas o descentralizadas, etc.), se obtienen 2^n “modelos nacionales” posibles, cada uno caracterizado por una combinación de instituciones particulares. No hay nada sorprendente, entonces, en el hecho de que el “modelo francés” sea diferente del “modelo norteamericano”.

De todas maneras, muchos economistas (*mainstream* o no, pues el argumento es muy evolucionista) dirían que esta diversidad sólo es potencial pues si bien estos diferentes modelos llevan a desempeños económicos muy distintos, a un cierto plazo no existe más que una forma de capitalismo: la mejor. En este caso, la diversidad que se observa entre las economías desarrolladas no es más que el reflejo de la falta de adaptación de la mayoría de ellas al modelo óptimo del momento. Se podría incluso decir que los regulacionistas adoptan a veces posiciones parecidas; el fordismo y su supuesto sucesor (¿el “patrimonialismo”?) ¿no es acaso cada uno, en su momento, el modelo único en el cual las “economías que quieren ganar” se habrían inspirado, para adoptarlo en la medida de lo posible? Pero como la diversidad está presente en todas partes, otros regulacionistas han señalado que incluso la regulación fordista de su mejor época adoptó formas diferentes según los países (Boyer y Mistral, 1986).

Pero el hecho de que las economías no se vean obligadas a adoptar el modelo único (en los años ochenta, el Japón; hoy, los Estados Unidos) no significa que todo está permitido. Si se parte del principio de que las instituciones desempeñan un papel en la economía, no para aislar a las unas de las otras, sino para combinarse, se puede concebir a los “modelos nacionales” como una combinación particular de instituciones complementarias.

La complementariedad expresa que cada arreglo institucional en un determinado ámbito se ve reforzado en su existencia o su funcionamiento por otros arreglos institucionales en otros ámbitos. Un mercado de trabajo donde, bajo ciertas condiciones, las negociaciones permiten compromisos estables, puede favorecer la adquisición de un alto nivel de formación para la mano de obra, mientras que la inversión física se verá facilitada por la existencia de relaciones estrechas entre los bancos y las firmas. En estas condiciones, la existencia de relaciones duraderas y de proximidad entre firmas y bancos permite la puesta en práctica de proyectos de inversión a largo plazo y facilita, como *devolución*, el establecimiento de compromisos estables en el mercado de trabajo. A la inversa, un mercado de trabajo flexible, que facilite la movilidad del personal, sería complementario con un sistema financiero que facilite la reversibilidad de los compromisos y la liquidez de las inversiones. Se podría extender el campo de las complementariedades posibles a los ámbitos de la innovación, del sistema de formación profesional, etc. (Amable, Barré y Boyer, 1997). En consecuencia, sólo algunos de los 2^n «modelos nacionales» concebibles pueden existir, pues la mayoría combina formas de instituciones no complementarias, e incluso antagónicas.

En cuanto a la jerarquía, puede entenderse de dos maneras. La primera se refiere a la propia concepción de los arreglos institucionales: la idea de jerarquía se impone cuando una institución particular toma en cuenta en su concepción, las restricciones e incitaciones asociadas a otra institución. Pero esta definición puede resultar difícil de utilizar si las interacciones cruzadas entre los diferentes arreglos institucionales tornan ambigua la lectura de las diferentes restricciones que las instituciones hacen pesar las unas sobre las otras. Por eso, una segunda definición puede resultar más operativa: la transformación de un arreglo institucional particular (transformación de los sistemas financieros, modificación de las formas de la competencia...) puede conducir a la transformación de los otros arreglos, cuestionando las complementariedades constitutivas de una configuración institucional dada, e imponiendo así transformaciones al conjunto de las instituciones. Superamos aquí la oposición entre el modelo único y las variedades nacionales: históricamente se pueden detectar tendencias a la homogeneización, así como a tendencias inversas, y esta oposición crea la dinámica de las economías capitalistas. La diversidad es viable si permite la obtención de tasas de crecimiento comparables, si no iguales, de un país a otro¹, mientras que la

¹2. Alemania y Francia han tenido la misma tasa de crecimiento entre 1870 y 1990.

configuración del modelo único no sería nada estable, aunque más no sea por simples razones de ventaja comparativa (véase el texto de Bob Hancké).

Referencias bibliográficas

AMABLE B., BARRÉ R. y BOYER R. (1997), *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, París, Economica.

BOYER R. y MISTRAL J. (Eds) (1986), *Capitalismes fin de siècle*, París, Presses Universitaires de France.

PUBLICACIONES

Economía general

BOYER Robert, «Le paradoxe des sciences sociales: les vues d'un économiste 'dissident'», *Current Sociology*, vol. 47(4), p. 19-45.

KOURCHID Olivier, "L'identité disciplinaire de la sociologie et les recherches comparatives classiques aux États-Unis", *Revue Internationale de Politique Comparée*, Vol. 5, n° 2, 1998, p. 415-443.

Metodología e historia del pensamiento económico

BROUWER Erik, y KLEINKNECHT Alfred, "Keynes-plus? Effective demand and changes in firm-level R&D: an empirical note", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 23, n° 3, May 1999, p. 385-391.

THELEN Kathleen, "Historical institutionalism in comparative politics", *Annual Review of Political Science*, n° 2, 1999, p. 369-404.

Transformación de las economías « socialistas »

ANDREFF Waldimir, "A critical assessment of privatization in transition economies: quantity is not quality", *Vezetéstudomány* (Budapest), vol. XXX, n° 7-8, 1999, pp. 69-89.

ANDREFF Wladimir, "Nominal and Real Convergence - At What Speed?", dans J. van. Brabant, ed., *Remaking Europe. The European Union and the Transition Economies*, Rowman & Littlefield, Lanham, 1999, p. 111-138.

ANDREFF Wladimir, "Privatisation et gouvernement d'entreprise dans les économies en transition", *Economie internationale*, n° 77, 1° semestre 1999, p. 97-129.

ANDREFF Wladimir, "The Global Strategy of Multinational Corporations and Their Assessment of Eastern European and CIS Countries", en V. Tikhomirov (ed.), *Anatomy of the 1998 Russian Crisis*, Contemporary Europe Research Centre, The University of Melbourne, 1999, p. 9-53.

ANDREFF Wladimir, « Le bilan des privatisations et le rôle du secteur public dans les économies d'Europe centrale et de l'ex-URSS. Quels enseignements pour le Vietnam? », *Dbi Moi Quan Ly Kinh Te (Ouverture économique)*, n° 4, mai 1999, p. 121-151.

Economía internacional

ANDREFF Wladimir, «L'élargissement de l'Union européenne: investissements directs étrangers et convergence économique», dans C.C. Popeti (ed.), *Pardigma europeana. Provocarile constructiei europene*, Editura Eurobit, Timisoara, 1999, p. 230-285.

BOYER Robert, «La globalización: mitos y realidades», Esthela Gutiérrez Garza, José María Infante (coord.) *El debate nacional. Tome 1: México en el siglo XXI*, Universidad Autónoma de Nuevo León/ Diana, México, 1997, p. 21-42.

BOYER Robert y FREYSSENET Michel, «L'avenir est à nouveau ouvert: Stratégies de profit, formes d'internationalisation et nouveaux espaces de l'industrie automobile», *Annales des Mines, Gérer et Comprendre*, junio 1999, p. 21-30.

CARSTEN Herrmann-Pillath, *Staatliche Kapazität, Globalisierung und Regulation der chinesischen Wirtschaft am Ende des 20. Jahrhunderts*, Mimeograph Centre Marc Bloch, Berlin, 1999.

Economía financiera

ORLÉAN André, *Le pouvoir de la finance*, Odile Jacob, octubre 1999.

Trabajo y economía demográfica

BOURDIEU Jérôme y REYNAUD Bénédicte, «Social Aspects of the Decrease in Working Hours in 19th. Century France», *Couverture orange CEPREMAP*, n° 9912, 1999.

BOYER Robert, «Le lien salaire/emploi dans la théorie de la régulation. Autant de relations que de configurations institutionnelles», en *Cahiers d'Économie Politique*, n° 34, L'Harmattan, 1999, p. 101-161.

CADIOU Loïc y GUICHARD Stéphanie, «La diversité des marchés du travail en Europe: Quelles conséquences pour l'Union Monétaire», *Document de Travail CEPII*, n° 10 et n° 11, junio 1999.

REGINI Mario, «Between de-regulation and social pacts. The responses of European economies to globalization », *Estudio/Working Paper* 1999/133, Marzo, Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales, Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, Madrid.

MICHEL Sandrine, *Education et croissance économique en longue période*, L'Harmattan, París, 1999.

THELEN Kathleen, «Why German employers cannot bring themselves to dismantle the German model», en TORBEN Iversen, PONTUSSON Jonas y SOSKICE David (eds.) *Unions, Employers, Central Banks*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999, p. 138-169.

Economía industrial

CAROLI Eve y VAN REENEN John, «Skill Biased Organizational Change? Evidence from a panel of British and French Establishments», *Couverture orange CEPREMAP*, n° 9917, 1999.

Desarrollo económico, cambio técnico y crecimiento

AGHION Philippe, CAROLI Eve y GARCÍA-PEÑALOSA Cecilia, «Inequality and Economic growth: The Perspective of the New Growth Theories», *Couverture orange CEPREMAP*, n° 9908, 1999, a publicarse en *Journal of Economic Literature*, 2000.

ANUNCIOS DE SEMINARIOS

JORNADAS DE INVESTIGACIÓN Y REGULACIÓN

« Empresas y mercados: los nuevos desafíos institucionales »

el 3 y 4 de diciembre de 1999 – Universidad París XIII

Este seminario de trabajo, organizado por B. Coriat y O. Weinstein, se referirá principalmente a dos temas complementarios para el análisis de las mutaciones contemporáneas de la firma :

- Tema 1: Gobierno de empresas y mercados financieros.
- Tema 2: Empresas, derechos de propiedad intelectual e innovación.

⇒ Para mayor información consultar *Noticias de la Regulación* n° 29 de junio 1999. Para el **programa definitivo** consultar el **sitio WEB** en noviembre. <http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/docregul.htm>

⇒ O contactar a

Mme MARCHAND Corinne, en la Universidad de París XIII (Tél. : 01 49 40 44 62 / fax. : 01 49 40 33 34)

e-mail : marchand@seg.univ-paris13.fr

Seminario ARC2

El seminario ARC2 tendrá lugar, como los años anteriores, los lunes de 17 a 19 horas, en el CEPREMAP, 4º piso (sala 410).

Programa provisorio de las sesiones 1999-2000

- | |
|---|
| <p>4 Octubre 1999: «Las leyes de los mercados» por Michel Callon (Centro de sociología de la innovación, École des Mines, París)</p> <p>8 Noviembre 1999: «Europa y las instituciones europeas a la hora de la moneda única» (a partir de los trabajos del Plan).</p> <p>6 Diciembre 1999: «Globalización y geografía económica».</p> <p>10 Enero 2000: «Las jubilaciones y la reforma de la seguridad social», por Henri Sterdyniak , OFCE, París.</p> <p>7 Febrero 2000: «Desigualdades, crecimiento y cohesión social: un enfoque regulacionista», por Mike Dunford, Universidad de Sussex.</p> |
|---|

- 6 Marzo 2000:** «Economía de lo inmaterial y de los servicios» (a partir de los trabajos del grupo R&S&T).
- 3 Abril 2000:** «Firmas, información y conocimientos».
- 15 Mayo 2000:** «Fondos de pensión y gobierno de empresas» (en ocasión de la publicación del volumen 4 del *Año de la Regulación*).
- 5 Junio 2000:** «Hacia un socialismo civil» por Bruno Théret (IRIS, Dauphine).
- Contacto: Catherine Bluchetin, CEPREMAP 142, Rue du Chevaleret 75013, PARÍS. Tél. : 01 40 77 84 15 ;
e-mail : Catherine.Bluchetin@cepremap.cnrs.fr*

Seminario de Estudios Marxistas 1999-2000

LAS CLASES EN LA DINÁMICA DEL CAPITALISMO

El *Seminario de Estudios Marxistas* se inició en el otoño de 1998, por la iniciativa de un grupo de diez economistas. Las exposiciones y discusiones han estado referidas a la crisis y las transformaciones del capitalismo: cambios de la tasa de ganancia, desempleo, mundialización, imperialismo, crisis financieras, ondas largas, tendencias recientes, etc. El éxito de la iniciativa aconseja proseguir la experiencia más allá del campo estrictamente económico, abordando otro gran tema del análisis marxista, el de las *clases*. El seminario retomará entonces sus actividades al inicio de clases de 1999, asociando a economistas, sociólogos, filósofos, historiadores, especialistas de las ciencias políticas, etc.

**Las sesiones tendrán lugar los jueves de 17.00 a 19.00
en la MSH, 54 Boulevard Raspail, París, 6ème**

Programa

INTRODUCCIÓN

- 21 OctUbre 1999: *El análisis de las clases en Marx y los desafíos planteados al marxismo por la evolución social del siglo XX*. Jacques TEXIER y Gilbert ACHCAR.

BURGUESÍA Y SISTEMA SALARIAL

- 25 Noviembre 1999: *La clase capitalista hoy (burguesía mundial, burguesía francesa, finanzas)*. François CHESNAIS/Claude SERFATI y Monique PINÇON-CHARLOT/Michel PINÇON.
- 16 Diciembre 1999: *¿Disolución de las fronteras del sistema asalariado? (fondos de pensión y asalariados rentistas, trabajo independiente y precariedad)*. Suzanne de BRUNHOFF y Jean LOJKINE.

NUEVAS PROBLEMÁTICAS DE LA JERARQUÍA SALARIAL

- 27 Enero 2000: *La "jerarquía salarial" (obreros, empleados y mandos medios ; nuevas clases medias)*. Tony ANDRÉANI y Louis CHAUVEL.
- 2 Marzo 2000: *Nuevas clases y nuevas contradicciones*. Alain BIHR y Gérard DUMÉNIL/Dominique LÉVY.
- 23 Marzo 2000: *Nuevas bases neo y post-marxistas*. Jacques BIDET y Louis PINTO.

LUCHAS

Abril 2000: *Conciencia de clase y representación en las instancias políticas*.

Mayo 2000: *Luchas en las empresas : clase, sexo y edad*.

Junio 2000: *Las luchas de clases hoy*.

Pedido de informaciones:

[Gérard DUMÉNIL \(gerard.dumenil@u-paris10.fr\)](mailto:gerard.dumenil@u-paris10.fr), tél. 01 47 02 62 37.

[Dominique LÉVY \(dominique.levy@cepremap.cnrs.fr\)](mailto:dominique.levy@cepremap.cnrs.fr), CEPREMAP, 142 rue du Chevaleret, 75013 Paris, France.

Asociación Recherche et Régulation

Asamblea General

JUEVES 2 DE DICIEMBRE DE 1999

En el CEPREMAP 142, Rue du Chevaleret 75013 París

16 hs – 18 hs Asamblea general ordinaria reservada a los miembros de la Asociación IyR que estén al día con sus cotizaciones.

Orden del día

I - Balance de la actividad de la Asociación durante 1998-1999

II - Balance financiero y presupuesto provisorio.

III – Elección y renovación de los miembros del Consejo de Administración.

IV – Distribución de responsabilidades dentro del Consejo de Administración.

V - Cuestiones diversas (en función de la demanda de los adherentes que respondan a esta convocatoria).

Una reunión del Consejo de Administración de la *Asociación Recherche et Régulation* precederá a esta Asamblea general.