

Noticias de la regulación*

Nº 47

enero de 2004

EDITORIAL

¿Debe mirarse a la firma como a una de las formas estructurales del capitalismo? Armand Hatchuel propone un enfoque histórico y muestra hasta qué punto las mutaciones de las formas de gestión de esta institución son significativas y nos invita a analizar a la empresa como una clave de la regulación del capitalismo. No se trataría sólo de un aspecto negativo del mercado. El desafío es teórico y político, en tanto aparece que los modelos de firma y de gestión aparecen llevando la marca profunda de las dinámicas del capital y de sus actores.

PUNTO TEÓRICO

Volver a pensar la gestión

Un punto de vista histórico sobre las firmas como innovaciones institucionales

Armand Hatchuel

École des Mines / Fenix Center, Chalmers, Goteborg - hatchuel@ensmp.fr

*Durante el último tercio del siglo XX surgió un nuevo mundo. La informatización, los nuevos medios de comunicación y la biología transformaron el paisaje de las técnicas. La formación y la investigación se han vuelto las palancas principales del crecimiento¹. Los sistemas de protección social y los fondos de pensión estimularon el desarrollo de los mercados financieros mundiales. Hubo revoluciones culturales que afectaron el modo de vida y los valores. Semejantes cambios no podían dejar de afectar los fundamentos de la gestión² y de las firmas. Las crisis recurrentes en la gobernabilidad de las empresas, la multiplicación de los debates sobre el papel y los salarios de los dirigentes son las señales más visibles de un *aggiornamento* mucho más general de los principios de gestión. Tres revoluciones importantes han marcado la historia de la gestión³: el nacimiento de las “compañías” italianas, las manufacturas de la revolución industrial y el movimiento fayolista-taylorista de la empresa moderna. Vamos a defender aquí la idea de que tal herencia se ha desestabilizado, no solamente por las presiones de los mercados financieros, como generalmente se sostiene, sino también por los dilemas que*

* *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, cuyo presidente es Robert Boyer robert.boyer@cepremap.cnrs.fr. 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 Henri Nadel, redactor en jefe de *La Lettre de la régulation* GERME/Univ. Paris 7/Denis-Diderot, département d'économie, 2 place Jussieu, 75005 Paris, henri.nadel@paris7.jussieu.fr

En virtud de un acuerdo celebrado en setiembre de 1994, el Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología, Trabajo y Empleo (CEIL-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: publicaciones@ceil-piette.gov.ar, <http://www.ceil-piette.gov.ar>. Director de la publicación: Julio César Neffa. Traducción: Lucía Vera. Corrección: Graciela Torrecillas

¹ Evolución popularizada por medio de las nociones de “sociedad del conocimiento” o de Economía del conocimiento (véase el número especial de *International Social Science Journal*, Unesco, marzo 2002, nº 171).

² El término gestión está tomado aquí en su sentido académico, equivalente al “management” anglosajón.

³ La historia de las innovaciones de gestión es evidentemente mucho más compleja y sólo se habla aquí de las revoluciones que tuvieron un impacto internacional fuerte sobre el conjunto del tejido de las empresas.

resultan de la combinación de esas presiones financieras y de un régimen de competencia ahora basado en la “innovación intensiva”.

Este “efecto de tenaza” sobre las firmas constituye el colchón de un modelo de gestión que se puede denominar “neo-compañía”, por el parecido con su ancestro italiano. Pero es un modelo que genera numerosos efectos perversos, porque descuida los aprendizajes colectivos necesarios para la innovación intensiva. Se le pueden oponer modelos de gestión alternativos, pero debido a lo inédito de los desafíos, son necesarios todavía importantes esfuerzos de investigación. Por lo menos, las crisis contemporáneas sacan a la luz las grandes innovaciones en la gestión que forjaron el capitalismo de empresas.

I. Las tres “revoluciones” que modelaron la empresa moderna

¿Qué es una firma? ¿Qué es la gestión? Estas preguntas falsamente elementales remiten a realidades evolutivas. Las compañías genovesas o venecianas del Renacimiento no estaban gestionadas como las empresas del siglo XX. Los comerciantes italianos no podían imaginar que los empresarios de la revolución industrial serían filósofos y científicos; ni éstos que la complejidad de las firmas contemporáneas tendría la misma escala de los estados. La historia tan diversa de esos “negocios colectivos” —que por comodidad llamamos “empresas”— muestra que no han sido ni emanaciones del “mercado” ni la encarnación de una racionalidad única. La Gestión no es, entonces, un conjunto de técnicas universales sino un movimiento histórico de renovación y racionalización de los artefactos institucionales para la acción colectiva. Una *start-up* contemporánea moviliza prácticamente toda la historia de las innovaciones de gestión y podemos encontrar en ella fácilmente las huellas de los tres grandes estratos históricos que constituyeron la gestión moderna.

1) La **“compañía” italiana: del colectivo de comerciantes a la contabilidad**. La mayoría de los fundamentos del comercio estaban ya bien establecidos hacia fines del Renacimiento Italiano. Desde la Edad Media las ciudades alojaban y regulaban una actividad comercial cuya complejidad generó la aparición de formas innovadoras de asociación. Como colectivos de negocios, las “compañías” florecieron en Italia del norte con el Renacimiento (Origo, 1957; Favier, 1987) y se volvieron un “modelo de gestión” muy imitado. Fue esta innovación la que sirvió de *referencia intelectual para la emergencia de un pensamiento económico y, más tarde, de la idea de empresa*. ¿Cómo sería en la realidad una actividad económica para la cual no se disponía de ningún modelo de gestión? Las primeras “compañías” movilizaban vínculos familiares o de amistad, y luego se extendieron más allá de los vínculos personales. Tenían una vida y un ámbito de actividades limitados. Cuando se presentaban nuevos negocios, cada miembro podía negociar su participación en esos proyectos. De lo que se desprendía una concepción al mismo tiempo colectiva e individual. Las “compañías” establecieron también un sistema de correos regulares (Origo, 1957), porque la adquisición rápida de informaciones les era vital. La actividad comercial adoptó entonces una forma racionalizada y legítima donde el conocimiento determinaba las reglas de acción y la acción contribuía al aprendizaje y a la confianza (o a la desconfianza). Este concepto de *acción colectiva racional* preparó el desarrollo de la “lógica científica” (Favier, 1987) y de los derechos sociales. Así, con la contabilidad por partida doble⁴ Pacioli concibió al intercambio comercial como un equilibrio permanente de derechos recíprocos (“débitos” y “créditos”). Gracias al libro de cuentas el flujo de bienes (o de capitales) estaba acompañado de un flujo de *conocimientos controlados con efectos institucionales*.

2) La **gestión de las manufacturas: personas morales y servicios técnicos**. Las compañías dependían de las corporaciones de artesanos para producir los bienes que luego iban a vender. El proceso que llevaba a los “empresarios” a concebir y elaborar las manufacturas se extendió cerca de dos siglos. Si bien las manufacturas francesas del siglo XVII estaban destinadas a sostener los oficios artesanales, las manufacturas inglesas de la segunda parte del siglo XVIII pudieron aprovechar el nuevo maquinismo. La producción de textiles se benefició con economías de escala y con una época sin precedentes. Mientras, mecánicos, fabricantes de vasijas y tintoreros desarrollaban nuevas lógicas de innovación (Berg, 1994; Schofield, 1963). Para gestionar esas manufacturas seguían siendo necesarias las adquisiciones de la contabilidad y del comercio, pero los libros de cuentas no eran suficientes para captar los costos y las capacidades de producción. La logística, la concepción y la planificación se volvieron los nuevos territorios de la gestión. Durante el siglo XIX las compañías manufactureras gozaron de la invención de la “persona moral” que les daba un estatus unificado y legalmente responsable. Para describir a los nuevos “patrones” y al nuevo personal de esas entidades, ya no eran convenientes los viejos príncipes de la “compañía”. Con sus luchas, las uniones de trabajadores también apoyaron el estatuto de la manufactura como nuevo marco institucional de acción colectiva, representación que iba a determinar la acción de los estados.

⁴ Publicada en 1495 en el marco de un tratado de aritmética.

Las manufacturas ofrecían también posibilidades de aprendizaje inéditas. Los estudios y las experimentaciones resultaban más fáciles. Se iniciaron nuevos enfoques de la contabilidad y del control (Parker y Yamey, 1997). Organización, logística y perfeccionamiento de los procedimientos fueron valorizados y asimilados a la racionalidad moderna⁵. La nueva figura del director de manufactura no abolía la del comerciante, sino que la extendía a la de un constructor de imperio, creando nuevos bienes, nuevas fábricas y nuevos empleos. El discurso de la economía política hizo entonces el elogio de los “empresarios” aunque también denunció los nuevos desequilibrios en las relaciones de producción⁶.

3) Los fundamentos de la empresa moderna: la herencia fayolista-taylorista. Hubo que esperar el comienzo del siglo XX para que los fundamentos de la “gestión moderna” fueran enunciados por Henri Fayol y Frederic Taylor. Ninguno de los dos era economista ni empresario, sino ingenieros que llegaron a ser directores de empresa o de fábrica. Fayol pertenecía a las primeras generaciones de ingenieros que accedieron a funciones de dirección. Él describía la gestión como un proceso administrativo general que requería una información apropiada, competencias múltiples y capacidad de coordinación. Un proceso que los consejos de administración y los grandes accionistas ya no dominaban y que requería, según Fayol, un nuevo tipo de dirigente. La contribución de Taylor se inscribió en otra perspectiva. En primer lugar criticó el sistema de remuneración de los obreros, heredado del modelo de la “compañía” (Taylor, 1895). Como si fueran vendedores, los obreros negociaban un salario por pieza trabajada con sus capataces. Taylor se oponía a esos compromisos comerciales dentro de la empresa. Para él, las reglas de trabajo y de remuneración debían provenir de estudios científicos realizados por expertos formados con ese propósito. El taylorismo fue violentamente criticado. Sin embargo, popularizó la idea de que todo trabajo industrial exige un esfuerzo de investigación y de métodos validados.

A pesar de su vocación comercial, la empresa se iba volviendo *un colectivo cuyas reglas debían ser explicitadas y basadas en una pericia legítima*. El vínculo entre empleadores y empleados ya no se reducía a una pura jerarquía o un simple contrato. Incorporar personal ya no era comprar mano de obra. Ocupar un empleo suponía aprender las reglas y los métodos definidos por la empresa. Esta concepción resultó ganadora. Fayol y Taylor apoyaban un estatus de la empresa como espacio técnico e institucional de desarrollo de las sociedades modernas. Después de la segunda guerra mundial, las actividades de dirección, de concepción y de investigación y desarrollo se volvieron, casi naturalmente, actividades estratégicas de las grandes empresas. A partir de entonces ya no estábamos en “economías de mercado” como se dice con demasiada facilidad. Porque todas las sociedades comerciales de la historia no han producido las mismas revoluciones en la Gestión. Y fue recién al término de las revoluciones mencionadas que, a pesar de numerosas diferencias de un país a otro, el mundo occidental entró en un régimen particular –una socio-economía de empresas- donde las firmas son espacios de innovaciones y de luchas, encuadradas por la regulación pública. Hacia el final de los años 1980, con el fracaso de las sociedades comunistas⁷, se hizo evidente que ya no había otra alternativa para este sistema. Pero esto no significaba el fin de la historia de la Gestión. Una nueva era había comenzado, en la cual esa misma herencia de gestión iba a resultar desestabilizada.

II. Los dilemas de la empresa contemporánea

Durante las últimas décadas del siglo XX hubo en las sociedades desarrolladas un aumento regular en el nivel de salud y de educación. Los valores de democracia, autonomía e individualismo se volvieron los valores de una “clase media” mayoritaria y la cantidad de trabajadores calificados creció en todos los sectores. Al mismo tiempo, el poder de los medios audiovisuales amplificó los fenómenos de moda y la renovación rápida de los usos y de los valores. Todo esto cambió profundamente las lógicas de consumo y las lógicas financieras, desestabilizando las viejas relaciones entre empleo, empresa y clientela.

1) Las nuevas lógicas de consumo: un capitalismo de innovación intensiva. La idea clásica según la cual el consumo está determinado por las necesidades, los ingresos y las preferencias individuales no tiene verdaderamente valor predictivo en las sociedades contemporáneas. Las estrategias publicitarias, los sistemas de crédito, las marcas, los prescriptores (líderes de opinión, expertos y críticos; véase Hatchuel, 1995) son determinantes mucho más fuertes del consumo. Profundos cambios culturales han contribuido también a alimentar nuevos movimientos sociales a favor de las cuestiones de medio ambiente, de la igualdad hombres-mujeres o de causas humanitarias. Para tener una dimensión de esos cambios basta comparar un auto popular (o

⁵ De 1750 a 1850, muchos de los más célebres manufactureros eran también miembros de las prestigiosas sociedades filosóficas y científicas de su época (Schofield, 1963).

⁶ En cambio, los principios de gestión de las manufacturas mecanizadas fueron descriptos y discutidos sobre todo en los manuales de ingeniería o en los diccionarios de las artes y manufacturas y en los manuales de economía.

⁷ La ausencia de revoluciones de gestión en las sociedades comunistas merecería por sí sola una discusión que no podemos llevar a cabo aquí.

un hipermercado) de los años 1970 con uno (o varios) de los años 2000. Las diferencias de concepción y de equipamiento son elocuentes. Una población más rica, con mejor estado de salud y mejor educada habría debido constituir un paraíso para las empresas. Pero, en cambio, contribuyó a estimular una nueva forma de competencia que hemos calificado como “competencia basada en la innovación intensiva” (Hatchuel, Lemasson, Weil [2002]) porque concentra el valor de mercado y la ganancia en los nuevos productos y servicios y exige una renovación permanente de la oferta⁸. Una forma de competencia para la cual ni la “compañía” ni el modelo manufacturero, ni siquiera las doctrinas de Fayol o Taylor estaban preparadas. Si a ello se agrega la presión impuesta por los *nuevos mercados financieros masivos*, administrar ya no está lejos de la cuadratura del círculo.

2) El efecto de “tenaza” entre capitalismo financiero y capitalismo de innovación. El enriquecimiento colectivo y la mejora del nivel de salud estimularon el auge de los fondos de pensión y el desarrollo de los inversores institucionales, lo que contribuyó especialmente a la desregulación de los mercados financieros. Cuanto más se extendía el capitalismo popular, más se engendraban *dilemas importantes* para los dirigentes de las grandes empresas. En efecto, se sabe que *la emergencia de un capitalismo masivo ha aumentado mecánicamente la presión financiera sobre las empresas*. El fenómeno se observó sobre todo cuando las empresas beneficiarias operaban reestructuraciones con el único objeto de mejorar el valor de sus acciones. En este sentido hubo debates recurrentes sobre la “gobernabilidad de la empresa” y la “ética de los negocios” que señalaron la *obsolescencia de los modelos institucionales de gobierno de las firmas*. El *affaire Enron/Andersen* quedará ciertamente como uno de los acontecimientos marcadores de esta nueva historia de la gestión. Pero, más allá de los escándalos, se puso en práctica una lógica de hierro. Los accionistas exigen que los dirigentes les garanticen ganancias financieras de corto plazo. Una caída de algunos puntos con relación a las ganancias anunciadas puede influir fuertemente en el precio de las acciones y en el valor de la empresa involucrada. Y el precio de las acciones determina también el riesgo de una toma de control hostil.

En estas condiciones, la innovación y la investigación y desarrollo deben imperativamente conducir a altos y rápidos retornos, en el mismo momento en que resultan determinantes para la competitividad o la supervivencia a largo plazo de la firma. Ahora bien, las políticas de innovación no son simples inversiones. El concepto clásico de inversión no da cuenta de los procesos colectivos de aprendizaje que requiere una renovación rápida de los productos y de los servicios. En efecto, una estrategia de innovación no es un juego de un solo jugador. Las decisiones no son totalmente planificables, las competencias se constituyen con el paso del tiempo y exigen una coordinación entre los numerosos participantes. Los programas de innovación comprometen equipos y socios para *esfuerzos exploratorios complejos*, donde la flexibilidad táctica (saber reaccionar con rapidez al mercado) y el aprendizaje a más largo plazo deben combinarse. Finalmente, los procesos de innovación tienen necesariamente horizontes múltiples y con frecuencia contingentes. Así, las exigencias combinadas de los mercados financieros y del capitalismo de innovación constituyen un “efecto de tenaza” histórico sin precedentes sobre las firmas. Esta doble presión ha erosionado progresivamente la herencia de la gestión clásica. Un modelo de “neo-compañía” se ha tornado particularmente atractivo.

3) Las tentaciones de un modelo de “neo-compañía”. Este modelo se acerca en sus principios a la antigua “compañía”. La empresa queda nuevamente reducida a un conjunto de contratos comerciales y debería limitarse, dentro de lo posible, a coordinar a proveedores externos. Así, la noción de “empresa en red” generó mucha literatura a pesar de que no dice nada nuevo⁹. Las ventajas que se supone tiene este modelo son su robustez en mercados turbulentos y su flexibilidad para la adquisición de nuevas tecnologías. Una fuerte estrategia de subcontratación no basta para organizar la firma (Miles y Snow [1986]; Jarillo [1988]), por lo que se recomienda una organización por proyecto o por “unidades de negocios” para el funcionamiento interno de la empresa. Finalmente, la misma filosofía “desintegradora” es defendida en el seno de la firma y en la escala de una red de participantes. Cada unidad debe ser un “centro de ganancias” o una “cuasi-firma”. En materia de recursos humanos ocurre lo mismo. La flexibilidad se considera como vital. El desarrollo personal de los empleados sigue siendo afirmado, pero la noción de carrera ya no parece realista (Hall y otros [1996]); cada uno es invitado a mantener su empleabilidad, de manera de asegurar una movilidad profesional incrementada. Finalmente, la buena gobernabilidad de la empresa pasa por un control estrecho de sus dirigentes, con administradores independientes y auditorías externas totalmente disociadas de las actividades de asesoramiento a las empresas. Todo ocurre como si *la revolución manufacturera y la revolución fayolista-taylorista ya no definieran la sustancia institucional de la empresa*. Esta neo-compañía seduce a muchos dirigentes, a los accionistas y a los analistas financieros contemporáneos. Se supone que ofrece una cierta flexibilidad en las fronteras de la firma,

⁸ La transferencia de la producción hacia países con bajos costos de mano de obra puede participar en esta forma de competencia porque, para una amplia gama de productos, el mantenimiento de precios bajos facilita la renovación rápida de la oferta y de una demanda solvente.

⁹ Frery (1997) indica haber encontrado más de cuarenta denominaciones utilizadas para designar la misma idea de empresa constituida por una red de empresas.

que favorece las adquisiciones o cesiones rápidas, y que da una visión clara de la rentabilidad de cada una de las actividades de la empresa. El modelo *satisface indudablemente las exigencias de control y de visibilidad de los mercados financieros*. Sin embargo, y allí reside el dilema contemporáneo, a pesar de su capacidad de seducción, este modelo se adapta poco a la competencia contemporánea.

4) Modelos alternativos: líneas de productos, liderazgo de plataforma y órdenes socioeconómicos. La principal debilidad, a veces fatal, del modelo de “neo-compañía” está en que pone en peligro la gestión de los aprendizajes y el trabajo cooperativo exigidos por el contexto de innovaciones contemporáneas. Incluso cuando el modelo parece “funcionar”, las prácticas reales difieren de las declaradas y los que trabajan en industrias en redes deben luchar contra los efectos perversos de este tipo de organización (Park [1996]). Como contraste, se desprenden modelos de gestión alternativos que tienen el rasgo común de instalar estrategias de innovación y de cooperación robustas. Surgen varios nuevos conceptos de gestión: la constitución de “líneas” de productos, la formación de “plataformas” comunes y la construcción voluntaria de normas entre las empresas.

La industria automotriz y las industrias de alta tecnología son muchas veces consideradas buenos ejemplos de “industria en red”, porque allí la organización por proyectos está privilegiada y las actividades están muy fuertemente subcontratadas. Pero las empresas de este sector también han descubierto los límites de ese tipo de organización, y especialmente su contra-desempeño, desde el momento en que la innovación exige sinergias e interdependencias y, por lo tanto, una *cooperación horizontal* fuerte entre actividades y proyectos. El desarrollo reciente de las políticas de “plataformas” en la industria automotriz y las nuevas tecnologías (Gawer y Cusumano [2002]) muestran bien los límites del modelo de “neo-compañía”. Estas estrategias revelan la necesidad de una lógica de “liderazgo” integrador en el seno de la red; un liderazgo que oriente la innovación tanto dentro como fuera de la empresa.

De la misma manera, cuando se estudian las empresas que innovan con éxito de manera repetida (Hatchuel, Lemasson, Weil [2001]) se constata que desarrollan aprendizajes de largo plazo, y que se dedican a *concebir “líneas de productos”*, es decir series de productos que se apoyan en un tronco común de competencias crecientes e interdependientes. La industria aeronáutica o la industria farmacéutica ofrecen buenos ejemplos de “líneas de productos”. El éxito de un consorcio como Airbus es un ejemplo exitoso de aprendizaje colectivo entre firmas, garantizado por un reparto estable entre los asociados en el trabajo y las decisiones. Estas estrategias muestran como la empresa innovadora contemporánea anima y estimula en sus asociados áreas de exploración y de desarrollo compartidas: así se forma una “infraestructura conceptual” común que incluye el crecimiento de un amplio conjunto de actividades. La gestión de esos “campos de innovación compartidos” (Hatchuel y otros, *ibid* [2001]) organiza sinergias internas y externas que permiten un aprendizaje continuo. Finalmente, cuanto más repetida, intensa y vital es la innovación, más necesidad tienen las firmas de construir puntos de referencia comunes en las diferentes unidades *de producción y procesos colectivos de producción de conocimientos pertinentes aun cuando estén en competencia...*

Estos desafíos son particularmente difíciles de superar en el marco del modelo de “neo-compañía”. Porque, por su naturaleza, la neo-compañía apunta a resultados medidos en el nivel de cada unidad y *descuida las interdependencias y los aprendizajes colectivos* que crean valor y buen desempeño. Los modelos de gestión alternativos, en cambio, prolongan *la herencia fayolista y taylorista al mismo tiempo que la renuevan*. Tienden a adaptar esa herencia a un régimen de competencia por la innovación. No se apoyan en una lógica de redes con vocación esencialmente “desintegradora”, sino que más allá de los contratos y de la división del trabajo, tratan sobre todo de institucionalizar órdenes socioeconómicos comunes para varias empresas (Aggeri y Hatchuel [2003]), es decir, *normas comunes de calidad, aprendizajes cruzados y políticas de reparto de la innovación*.

Conclusión. La invención de nuevos modelos de gestión como desafío institucional

Los dilemas contemporáneos requieren entonces cambios fundamentales en la gestión de las empresas. El modelo de “neo-compañía” es sostenido por los mercados bursátiles y por la preocupación de los accionistas por el control. Pero es un modelo que muestra ya sus debilidades, no porque favorezca comportamientos oportunistas dentro de las unidades de la red (Goshal y Mohan [1996]), ya que esos comportamientos existen siempre, incluso en las burocracias integradas. Lo que hace frágil a la neo-compañía es antes que nada su escasa capacidad para sostener un régimen de competencia basado en la innovación. Además, bajo la presión de los mercados bursátiles, el modelo de “neo-compañía” amplifica los comportamientos exagerados: *la innovación será descuidada o... desarrollada de manera forzada, impaciente, con el fin de responder a las exhortaciones de los analistas y de los accionistas*, favoreciendo en consecuencia las tensiones y el nerviosismo de los mercados bursátiles. En los casos extremos, es el caldo de cultivo para comportamientos fraudulentos y quiebras aceleradas. Es cierto que existen modelos alternativos, pero la complejidad de los dilemas contemporáneos es tal que se necesitarán nuevos esfuerzos para renovar los fundamentos teóricos e institucionales de la gestión. Nunca la investigación en este ámbito ha aparecido tan claramente como una palanca institucional importante para la

trayectoria de las sociedades. De ella depende la evolución de un capitalismo basado en la dinámica de las empresas. *Porque no puede esperarse de los mercados financieros que se comporten de manera diferente. Tampoco podemos esperar que el ritmo y la amplitud de las innovaciones se atenúe.*

Referencias bibliográficas

- Aggeri F. y Hatchuel A., “Ordres socio-économiques et politiques de l’innovation dans l’agriculture”, *Sociologie du Travail*, 2002.
- Berg M., *The age of manufactures 1700-1820*, Routledge, Londres-Nueva York, 1994.
- David A., Hatchuel A. y Laufer R., *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*, Vuibert Fnege París, 2001.
- Favier, J., *De l’or et des épices. Naissance de l’homme d’affaires au moyen-âge*, Fayard París, 1987.
- Frery F., “La chaîne et le réseau”, en Besson P., *Dedans dehors*, Vuibert-Fnege, París, 1997.
- Gawer A. y Cusumano M.A., *Platform leadership*, Harvard Business School Press, 2002.
- Goshal S. y Mohan P., “Bad for practice: a critique of the transation cost theory”, *Academy of management journal*, 21, 1, p.13-47,1996.
- Hall D.T., *The career is a dead. Long live the career. The relational approach to career*, Jossey-Bass publishers, San Francisco, 1996.
- Hatchuel A. y Glise H., “Rebuilding management” en Adler A., Shani A., Styhre A., Sage, *Collaborative Research in Organisations*, 2003.
- Hatchuel A., Lemasson P. y Weil B., “From knowledge management to design-oriented organisations”, *International Social Science journal*, 171 p.25-37, 2002.
- Hatchuel A., Lemasson P. y Weil B., “From R&D to RID: Design strategies and the management of innovation fields”, *Proceedings of the 8th International product development management conference*, Entschede the Netherlands. EIASM, 2001.
- Hatchuel A., “Les marchés à prescripteurs”, en Jacob.A. y Vérin H., *L’inscription sociale du marché*, L’harmattan, París, 1995.
- Jarillo J.C., *Strategic networks, creating the borderless organization*, Butterworth-Heinemann, Oxford, 1993.
- Miles R.E. y Snow C.C., “Causes of failure in network organisations”, *California Management Review*, 28, 3, p.62-73, 1992.
- Park. S.H., “Managing an interorganizational network: a framework for the instutional mechanism of network control”, *Organization Studies*, vol. 17, n°5, p.795-824, 1996.
- Parker R.H. y Yamey, B.S., *Accounting history*, Clarendon Press, Londres, 1997.
- Origo I., *The merchant of Prato*, Jonathan Cape, Londres, 1957.
- Quinn J.B. y Hilmer F.G., “Strategic outsourcing”, *Sloan Management Review*, Summer, p.43-55, 1994.
- Schofield R.E., *The lunar Society of Birmingham*, Clarendon Press, Londres, 1963.

PUBLICACIONES

Noticias de la Regulación informa aquí sobre las publicaciones (working papers, artículos y obras) que recibe y que tienen relación con el programa de investigación de la regulación.

- Andreff W., *La mutation des économies post-socialistes: une analyse alternative*, Colección "Pays de l'Est", L'Harmattan, 2003.
- Boyer R., “L’avenir de l’économie comme discipline”, *L’Economie politique*, n° 19, julio 2003, p. 33-45.
- Boyer R., “Evolving Nestedness but still national convergence?, Weiler J.H.H., BEGG Iain, Peterson John (eds), *Integration in and expanding European Union. Reassessing the fundamentals*, Blackwell Publishing, Malden MA, p. 197-202, 2003.
- Boyer R., “Les institutions dans la théorie de la régulation”, *Cahiers d’Economie Politique, Histoire de la pensée et théorie*, n° 44: *Qu’a-t-on appris sur les institutions?*, diciembre 2003.
- Boyer R., “L’anthropologie économique de Pierre Bourdieu”, *Actes de la recherché en Sciences Sociales*, n° 150, p. 65-78, diciembre 2003.

- Bustelo P., "Enfoque de la regulación y Economía Política Internacional: ¿paradigmas convergentes?", *Revista de Economía Mundial*, nº 8, pp. 143-173, 2003. <http://www.ucm.es/info/eid/pb/new.htm>.
- Coriat B., "Intellectual Property Rights, Anti-AIDS Policy and Generic Drugs. Lesson from the Brazilian Public Health Program", en *Economics of AIDS and Access to HIV/AIDS Care in Developing Countries. Issues and Challenges*, coordinado por J.P. Moatti, B. Coriat, Y. Souteyrand, T. Barnett, J. Dumoulin, Y.A. Flori, ANRS, Collection Sc. Sociales et Sida, París, 486 p., 2003.
- Chanteau J.P., "L'économie, une science de gouvernement?", en Ihl O. Kaluszynski M., Pollet G. (dir.), *Les sciences de gouvernement*, Economica, París, pp. 165-216, 2003.
- Chavance B., "Les théories économiques face à la transformation post-socialiste", en Forest M., Mink G. (dir.), *Post-communisme: les sciences sociales à l'épreuve*, CEFRES, Praga, 2003.
- Ould-Ahmed P., "Barter hysteresis in post-Soviet Russia: an institutional and Post Keynesian perspective", *Journal of Post Keynesian Economics*, Fall, vol. 26, nº1, pp. 95-116, 2003.
- Petit P., "Evolution du rapport salarial dans le nouveau régime de croissance" en E. Soto Reyes, J. Aboites et E. Ortiz, 2003.
- E. Soto Reyes, J. Aboites y E. Ortiz, (eds) *Estado versus mercado, Ruptura o nueva forma de regulación*, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, México, 306 p., 2003.
- Litviakov M., *Monnaie et économie de pénurie en URSS* (prefacio de Michel Aglietta), colección "Pays de l'Est", L'Harmattan, París, 2003.
- Maurel M.-C., Halamska M., Lamarche H., *Le repli paysan: trajectoire de l'après-communisme en Pologne*, colección "Pays de l'Est", L'Harmattan, París, 2003.
- Moureau N., Riveaud-Danset D., *L'incertitude dans les théories économiques*, La Découverte, París, 2004.
- Yefimov V., *Économie institutionnelle des transformations agraires en Russie*, colección "Pays de l'Est", L'Harmattan, París, 2003.

ANUNCIOS DE COLOQUIOS Y SEMINARIOS

• SEMINARIO ARC2

Los lunes de 17hs a 19hs en el CEPREMAP – 142 rue du Chevaleret 75013 PARIS **sala 410 (4º piso)**
<http://www.arc2.org>

1º de marzo: "El impacto de la unión monetaria sobre las políticas sociales en Europa", Ph. POCHET (Observatorio Social Europeo, Bruselas).

29 de marzo: "Política regional, cohesión y ampliación de la Unión Europea" I. BEGG (L.S.E.).

• "INSTITUCIONES Y DESARROLLO"

Los viernes de 14 a 16 horas en la MSE 106-112 bd de l'Hôpital – 75013 (**6º piso/sala de conferencias**)
<http://matisse.univ-paris1.fr>

12 de marzo: "Salud y desarrollo: algunos desafíos alrededor de Haití", P. FARMER (Collège de France), V. PAREL (Matisse) y O. LEBRUN.

2 de abril: El memo de Krueger: cambio en las intervenciones del papel del FMI", P. OULD AHMED, F. LORDON (CEPREMAPCNRS).

• SEMINARIO MESPI

Los martes de 17 a 19 horas FNSO/IEP, 56 rue des Saints-Pères, 75007 **sala François Goguel (5º piso)**
<http://seminaire.mespi.online.fr>

- 2 de marzo: "La articulación entre mercado de trabajo y protección social", J. GAUTIE (Univ. de Reims)

- 16 de marzo: "El papel de la estadística pública en la configuración de nuevas formas de Estado", A. DESROSIERES (INSEE).

- 6 de abril: "Evaluación de la acción de la ANPE", D. BAUBY (ANPE).

• **SEMINARIO HETERODOXIAS DEL MATISSE**

Los viernes de 16 a 18 hs en la MSE 106-112 bd de l'Hôpital - 75013

contactos : C. Ramaux ramaux@univ-paris1.fr, B. Tinel btinel@univ-paris1.fr, C. Vercellone vercello@univ-paris1.fr

- 19 de marzo: "Cuatro escenarios para la Europa social", B. THERET (IRIS/CNRS- Univ. Dauphine)

- 30 de abril: "El cuestionamiento del salario socializado (Alemania, Francia y Países Bajos), B. FRIOT

• **SEMINARIO GERME (Paris 7) - CRÉDOC**

2 de marzo – 17 a 19hs (campus Jussieu, amphi 24): "Las transformaciones de la relación salarial" H. Nadel (Paris 7) / "Qué normas de empleo para la economía del conocimiento" ? Y. Fondeur (Ires)

info : dyna@credoc.fr

• **HIPER COLOQUIO FRANCOIS PERROUX**

"El concepto de desarrollo en debate"

16 y 17 de setiembre 2004 – Bordeaux 4

- Propuestas y comunicaciones: berr@u-bordeaux4.fr,

"Las políticas económicas en el capitalismo contemporáneo"

Octubre 2004 – Marne la Vallée

- Propuestas y comunicaciones: thierry.pouch@univ-mlv.fr

• **COLOQUIO INTERNACIONAL J. K. GALBRAITH**

22 al 25 desetiembre de 2004

- Propuestas y comunicaciones: laperche@univ-littoral.fr

A S O C I A C I Ó N " R E C H E R C H E E T R É G U L A T I O N "

Informe de la asamblea general de 2003 de la Association Recherche & Régulation

La asamblea general que se realizó el 17 de diciembre, aprobó el informe de las actividades y el informe financiero 2003, y decidió lo siguiente:

- El Consejo de Administración saliente fue reelegido, integrando a dos nuevos miembros: Jean-Pierre Durand (université Evry) y Thomas Lamarche (université Lille-III).

- *Funcionamiento del Consejo de Administración:* con el fin de reforzar el papel de los miembros del CA, se han previsto dos reuniones anuales, una en setiembre y la otra antes de la asamblea general que se llevará a cabo a partir de ahora en enero. Se trata así de permitir a los miembros tomar más iniciativas o reforzar las actividades existentes.

- *Noticias de la Regulación:* para incrementar su difusión se solicita a los destinatarios actuales enviar sus direcciones electrónicas. Además, el comité de redacción lanza a todos un llamado de buena voluntad (2 ó 3 textos a leer por año). Contacto: Henri Nadel henri.nadel@paris7.jussieu.fr

- *Année de la Régulation :* (a) se recuerda que la revista entra en la categoría de revistas con comité de lectura (los artículos están sometidos a dos referencias, una de ellas por lo menos externa al comité de redacción. (b) se reafirma que la revista está abierta a todas las propuestas de artículos que traten de contribuir a los objetivos de la misma: desarrollos y críticas de los enfoques regulacionistas en sentido amplio.

- *Manifestaciones científicas.* Se lanzaron los siguientes proyectos:

(i) Un coloquio internacional el 28 y 29 de junio de 2004: el programa del coloquio se precisará en la próxima Noticias de la Regulación y será publicado en el sitio de la asociación.

(ii) Una universidad de verano en 2005 que este año será reemplazada por el Foro de la Regulación. Para participar en la organización el contacto es: allaire@toulouse.inra.fr ó jeanpierre.chanteau@upmf-grenoble.fr

(iii) Un Coloquio "Cerisy" en 2006. Contacto : frederic.lordon@wanadoo.fr

- *Site web* : Thomas Lamarche es ahora el animador científico del sitio, asistido por Jérémy Murat (informático). La alimentación regular del sitio es una prioridad y se pide a todos los responsables de actividades (en particular de los *grupos de investigación*: Argentina 2002; Institution & Développement; Régulation, secteurs et territoires) organizarse para hacernos llegar sistemáticamente las informaciones.

www.theorie-regulation.org

COLOQUIO DE LA REGULACIÓN

28 y 29 de junio en París

¿En dónde se encuentra la teoría de la regulación?

ADHIERA A LA ASOCIACIÓN “RECHERCHE & REGULATION”

Para el año 2004 el monto de la cotización fue fijado en **40 €** y en **16 €** para los estudiantes. Esta adhesión da derecho al **vol. 8** de **L'Année de la régulation**.

Cheques a la orden de la asociación “**Recherche & Régulation**”, dirigidos al tesorero:

Pascal PETIT

142 rue du Chevaleret - 75013 PARIS

<http://www.upmf-grenoble.fr/irepd/regulation>