

REVISTA CIDOB D'AFERS INTERNACIONALS 50.

La mundialización y la apuesta intercultural.

Retos económicos de la mundialización. Los mundos sociales de la empresa marroquí y sus ajustes culturales. Hitos para una encuesta.
Noureddine El Aoufi.

Retos económicos de la mundialización

Los mundos sociales de la empresa marroquí
y sus ajustes culturales. Hitos para una encuesta

*Noureddine El Aoufi

Hoy en día la empresa se presenta bajo una triple configuración: 1. lugar de producción y creación tecnológica; 2. lugar de organización de los procesos de trabajo; y 3. lugar de innovación social (Coriat, Weinstein, 1995).

En cuanto a Marruecos, cabe poner en evidencia dos marcadores estratégicos de las nuevas trayectorias de la empresa: a) el cierre de las negociaciones del GATT en Marrakech en 1994; b) la firma del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea en 1996, con la perspectiva de colaboración y de zona de libre intercambio en el año 2010.

La empresa marroquí se encuentra así sometida a una nueva coyuntura estratégica en que los “mundos sociales”, internos y externos de la empresa, desempeñan un papel determinante en la nivelación competitiva. Se deduce pues la necesidad de reconfigurar la empresa en términos de gestión social de los recursos humanos.

RETOS GEOECONÓMICOS: GLOBALIZACIÓN E INCENTIVOS TERRITORIALES

Nuevas trayectorias territoriales...

En el plan mundial, como a nivel nacional, las tendencias recurrentes vienen cada vez más marcadas por la volatilidad y la imprevisión de los fenómenos económicos y

vuelven poco probables las decisiones e inoperacionales los instrumentos clásicos de regulación. Asimismo, los vínculos de interdependencia que estructuran, en este fin de siglo, las formas de articulación de las economías nacionales están en vías de definir nuevas territorialidades en términos de mundialización o globalización productiva, financiera, comercial, etc. (Boyer, Chavance, Godard, 1991), y se definen en relación con los *senderos de dependencia* (*path dependancy*) pesando fuertemente sobre el margen de maniobra de las políticas económicas nacionales.

En cuanto a la empresa, los efectos de tal evolución se traducen en términos de límites, enturbiando la visibilidad de los indicadores y la legibilidad de los “estados del mundo” posibles y contribuyen, por consiguiente, a agravar los costes de transacción ligados a la incertidumbre poco probable (Coriat, Weinstein, 1995).

... tecnológicas, organizacionales...

El nuevo paradigma tecnológico, fundado sobre la flexibilidad, implica una reorganización de la empresa en el ámbito a la vez de los modos funcionales y los modos operacionales. De hecho, la flexibilidad de los dispositivos técnicos es impracticable si no infiere (o no es inferida por) unos arreglos compatibles en el ámbito del equipo organizacional (Miller, 1991). Más concretamente, una mayor adaptabilidad del sistema productivo consecuencia de una introducción de máquinas más flexibles puede obtenerse de dos formas distintas refiriéndose a los “mundos sociales”, internos y externos, de la empresa (Boyer, 1986):

1. por procedimientos defensivos: relajación de las obligaciones jurídicas que gobiernan el contrato laboral y en particular las decisiones de despido; indexación de los salarios (nominales y/o reales) sobre la situación propia de cada empresa o concerniendo de forma general al mercado laboral; y finalmente, posibilidad dada para las empresas de sustraerse a una parte de las deducciones sociales y fiscales y más generalmente de liberarse de las reglamentaciones públicas que limitan su libertad de gestión.

2. Por otro lado, los nuevos equipos organizacionales son consubstanciales de modos de funcionamiento más centralizados. Unas estructuras ligeras y reactivas (externalización), constitutivas de un entramado de relaciones entre empresas (gobernación, red) y limitando los costes de transacción (Coase, 1937; Williamson, 1991), definen un modelo más ofensivo de flexibilidad.

... y geoeconómicas...

Cabe subrayar que los procesos de globalización están paradójicamente en connivencia con fuertes tendencias a la regionalización. Esta doble trayectoria geoeconómica aparece incluso como la dinámica más pertinente inducida por las mutaciones de este fin de siglo. Sin embargo, tal lógica espacial y territorial (globalización/regionali-

zación) no es autofortalecedora: se inscribe en una perspectiva constructivista de elaboración de articulaciones más eficientes y ventajas competitivas más negociadas.

Para Marruecos, las nuevas interdependencias vinculadas a la colaboración con la Unión Europea y a los acuerdos del GATT (*Annales Marocaines d'Économie*, 1994b) pueden parecer como otras tantas restricciones e incertidumbres poco probables.

... que implican la elaboración de una agenda estratégica

Dos perspectivas estratégicas parecen determinantes:

1. Redefinir nuevos papeles y funciones del Estado. Varias fórmulas fueron lanzadas (como se lanza una colada): Estado estratega, Estado prospectivo, Estado facilitador, Estado regulador y *tutti quanti*. Más allá de las fórmulas, lo fundamental es establecer nuevas relaciones entre el Estado y la economía. El análisis económico del Estado pone en evidencia una variedad de comportamientos y opciones públicas que definen varias configuraciones estatales: Estado circunscrito versus Estado inserto (Delorme, André, 1983), Estado fisco-financiero (Théret, 1992) y Estado subsidiario (Millon-Delsol, 1992).

En Marruecos las vicisitudes del ajuste estructural (1983) no dejaron de revelar la necesaria imbricación entre funcionalidad del Estado y objetivos de desarrollo. El modelo estándar de desvinculación del Estado, preconizado por los organismos financieros internacionales (Banco Mundial, FMI), parece tambaleante por al menos dos razones esenciales: la primera se refiere a la trayectoria histórica del Estado Makhzen. Se construyó una forma particular de ejercicio del poder, a largo plazo, de forma inmanente al aparato estatal. La noción ad hoc de Makhzen designa, efectivamente, las dos categorías de “cosa en sí” y de “cosa para sí”. Tal lentitud no dejó de suscitar comportamientos inerciales e irreversibilidades de la Administración pública (Banco Mundial, 1995) que no parecen tender a reducir los artefactos de la modernización y la racionalización de los modos de gestión pública y/o política (descentralización, regionalización, etc.).

La segunda razón reside en la lógica histórica del modo de desarrollo. De hecho, una optimización de arbitrajes intertemporales entre las prioridades de desarrollo implica una movilización durable del Estado. Esta última observación se apoya sobre las cortapisas impuestas precisamente por los límites del mercado y el sector privado al despliegue a mayor escala del “liberalismo a la marroquí”. Una superación del dilema Estado/ajuste (Akesbi, 1993) debe pasar necesariamente por una reobliteración del Estado sobre sus funciones monopolistas de regulación de las formas institucionales mayores: la moneda, la relación salarial, la competencia y la inserción en el régimen internacional.

2. Se comprende la regulación en esta óptica bajo la doble restricción interna y externa, bajo la doble racionalidad nacional y mundial. Desde entonces, la noción de

autocentrado implica “una dialéctica sutil en que se trata de buscar en la dependencia los medios para progresar hacia la independencia” (Ominami, 1986; Tiano, 1981). En Marruecos, la implantación de una estrategia de regulación del modo de desarrollo debe de antemano iniciar dos procesos indisolubles:

- El incentivo económico a la vez para lo interno como para lo externo. Limitada y costosa en comparación con la internacional, la inversión extranjera directa parece influenciada por una serie de factores que estructuran una “atmósfera” (en el sentido de A. Marshall) desfavorable (Banco Mundial, 1995): a) incertidumbres ligadas al coste de los factores (energía, infraestructura, información); b) baja productividad del trabajo; c) lentitudes administrativas; d) rigidez, inestabilidad e imprevisibilidad del marco legislativo y reglamentario; e) “contaminaciones” varias (corrupción, contrabando, disfunciones de la justicia).

- El incentivo institucional y formal. Huelga observar las mejoras introducidas por la Carta de la Inversión de 1995: a) simplificación de los procedimientos administrativos; b) apertura por las empresas extranjeras y sus empleados de cuentas en dirhams convertibles o en divisas extranjeras; c) adquisición por los extranjeros de partes sociales, incluso en las empresas públicas; d) repatriación automática de capitales y beneficios, y remuneración de las inversiones al margen de las participaciones; y e) transferencia de los rendimientos previa obtención de la autorización de la Agencia de Cambio; créditos de impuestos, etc.

Pero el incentivo institucional y formal viene estipulado por el incentivo económico y efectivo, lo cual remite a la fiabilidad de las decisiones públicas. La credibilidad de las políticas públicas pasa sobre todo por la institución de la transparencia como fundamento de los modos de regulación (macroeconómica) y de gestión (microeconómica), así como por el establecimiento de la confianza en las relaciones del Estado y la economía como modelo genérico inspirando y anticipando los comportamientos interpersonales de los agentes.

El tema de la *confianza* (Orléan, 1994) merece explorarse más profundamente, pues el poder explicativo que el concepto parece fundar puede resultar crucial para explicitar las lógicas y las estrategias que animan el papel interactivo de los actores en el plan macroeconómico (las empresas frente al Estado, los sindicatos frente a la patronal, lo externo en interacción con lo interno, etc.) y en el plan microeconómico (los asalariados frente a sus empleadores, los clientes frente a los proveedores, etc.).

Se propone incorporar esta temática, central en la nueva sociología económica (Granovetter, 1994), en el análisis del papel estratégico de la empresa marroquí. Se considera bajo este ángulo que los “papeles están hechos”, es decir, que la asunción de las nuevas normas y rutinas es para la empresa marroquí una condición activa de inserción en el régimen internacional.

PAPELES ESTRATÉGICOS: INTERÉS Y CONFIANZA

Articular lo económico en lo social

Se postula la existencia de una congruencia dinámica entre lo económico y lo social, entre la eficacia y la equidad. Semejante postulado puede inferirse de un paradigma, en proceso de convertirse en “ciencia normal” (Kuhn, 1983), combinando a partir del modelo estándar extendido (Favereau, 1989) varias bifurcaciones teóricas: la teoría de la regulación, la economía de las convenciones, la nueva economía institucional y la aproximación evolucionista. Una construcción analítica que pone de manifiesto, de forma normativa, el procedimiento de un “compromiso” elaborado entre eficacia y equidad se debe a A. Okun (1975) y podría recogerse en la fórmula “Hacerse un sitio en el mercado y mantener el mercado en su sitio”. El análisis de A. Okun procede él mismo de un registro teórico más elaborado, puesto a punto por J. Rawls (1971) en torno a dos principios:

1. “Cada persona tiene igual derecho a un sistema plenamente adecuado de libertades y derechos fundamentales iguales para todos, compatible con un sistema para todos”;
2. “Las rigideces sociales y económicas deben cumplir dos condiciones:
 - en primer lugar, deben vincularse a funciones y posiciones abiertas para todos, en condiciones de justa igualdad de oportunidades;
 - en segundo lugar, deben aventajar al máximo a los miembros más desfavorecidos de la sociedad”.

En esta misma perspectiva, las nuevas teorías del mercado laboral (Perrot, 1992), del salario (Reynaud, 1994) y la empresa (Coriat, Weinstein, 1995) establecen, en un plan estrictamente microeconómico, una causalidad recíproca entre tendencia de la productividad y comportamientos incitativos del trabajo (teorías del contrato incompleto, de la información asimétrica, de la negociación, etc.).

Por otro lado, una perspectiva histórica del capitalismo hace aparecer una correspondencia de fase entre encadenamientos micro y macroeconómicos virtuosos y procesos de encaje de lo económico en lo social (Polanyi, 1983; Shonfield, 1965). Así, con referencia a la gran transformación de K. Polanyi, las instituciones de la teoría de la regulación han podido conducir a una incorporación de la lógica de las formas institucionales en la macroeconomía fordista y su crisis.

Hay un tercer fundamento de orden estratégico: el perfil estructural de la competitividad viene a partir de ahora marcado por el criterio de calidad. El modelo de especialización e inserción activa en el régimen internacional (Mistral, 1982) remite a la ventaja cualitativa en detrimento de la ventaja coste-salarial en pérdida de velocidad.

En suma estas observaciones parecen encontrar un punto de apoyo en la trayectoria implantada por el PAS (Programa de Ajuste Estructural). En efecto, paralelamente al equilibrio financiero que parece haber sido, en líneas generales, restaurado, el creci-

miento de la pobreza, el aumento del desempleo (sobre todo entre jóvenes y mujeres) y la ampliación de los espacios de marginalidad no han dejado de reactivar, a lo largo del período de ajuste (1983-1993), incluso más allá, los factores estructurales de involución de la economía y la sociedad (*Annales Marocaines d'Economie*, 1994 a) y de amplificar, al mismo tiempo, los efectos inducidos por los años de sequía. Son los límites impuestos en el plano social por el *sendero de dependencia* asociado al PAS los que han provocado unas evoluciones perversas que traducen los fenómenos volátiles de contrabando, subactividad, economía informal y corrupción, así como los comportamientos de pasajero clandestino (Olson, 1965), de oportunismo, etc.

Tales “estados del mundo” son, en perspectiva estratégica (OMC, colaboración con la UE), desventajosos para la empresa e incapacitadores en términos de competitividad.

La empresa marroquí: hagan juego, ¿no va más?

El juego estratégico se organiza en lo sucesivo en torno a unas categorías positivas de interés y confianza. Dos hipótesis se remiten al modelo de empresa marroquí. De entrada, una consideración de los juegos estratégicos de interés requiere recontextualizar la empresa marroquí con relación a los nuevos “estados del mundo”. Luego, la incorporación del juego estratégico de confianza implica reconfigurar la empresa en los “mundos sociales”.

Los nuevos “estados del mundo” de la empresa marroquí

Dos *hechos estilizados* pueden inferirse de los nuevos “estados del mundo” en cuyo seno la empresa marroquí se ve obligada a comprometerse en este fin de siglo (El Aoufi, 1996).

1. El primero se refiere a la matriz de la competitividad: una perspectiva estratégica de las lógicas de competencia fundadas en la ventaja de los gastos no incluidos, implica una optimización de los modos de gestión de los recursos humanos y un estrechamiento del objetivo de rendimiento en torno a la racionalización de la organización del trabajo y la mejora del contenido cualitativo del trabajo.

2. En segundo lugar, la eficacia productiva y la eficiencia organizacional dependen cada vez más de los modos de gestión de las relaciones profesionales. De hecho, la organización científica del trabajo puede resultar subóptima si no se prolonga en términos de valorización de los recursos humanos y de implicación del personal.

Los “mundos sociales” de la empresa tienden a determinar los criterios de rendimiento. En Marruecos, una reorganización del sistema de relaciones profesionales puede justificarse, desde el punto de vista estricto, en términos de eficiencia y mejora de los resultados de la empresa.

El juego de la confianza: coopera para que el otro coopere

Una interpretación de la teoría de los juegos (Guerrien, 1993) lleva a plantear que el *interés*, estructurando la interacción de los colaboradores sociales, requiere optar por un juego cooperativo que resulta, en resumidas cuentas, más ventajoso que la defeción (Orléan, 1984). Es normativamente tal “moral” la que parece desprenderse de la célebre “parábola” del dilema del prisionero (véase recuadro): “A dos individuos acusados de un mismo crimen, se les propone, por separado, el siguiente trato. Si uno de los prisioneros denuncia al otro, será liberado y el otro castigado; si ni uno ni el otro confiesan ni denuncian, saldrán ilesos; si se denuncian mutuamente, ambos serán condenados. Suponiendo que ambos individuos no pueden concertarse y que por lógica desconfían de cuál será la estrategia del otro prisionero, se inclinarán por la denuncia.

1. El dilema del prisionero (marco)

		Individuo B	
		coopera	traiciona
Individuo A	coopera	2,2	0,3
	traiciona	3,0	1,1

2. Confianza e interacción (marco)

		B	
		desconfía	(0,0)
A		respeta	(5,5)
	confía	hace trampas	(-5,10)

Fuente: L. Cordonnier (1994)

Consecuencia: ambos son castigados. En cambio, podrían haber sido libres los dos de haberse negado a denunciarse mutuamente.”

El juego que implica la cooperación supone una duración indeterminada, ya que está demostrado por *backwards induction* que en un juego de duración determinada, el único equilibrio es la defeción generalizada (Orléan, 1994). Pero como la hipótesis de una duración aleatoria es ella misma insuficiente para justificar la confianza, la cooperación precisa a fin de instaurarse entre los colaboradores sociales de lo que D. Kreps llama el principio de reputación. “La reputación toma (para A) el valor beneficioso si B no ha hecho nunca trampa; toma el valor mancillado, y esto para siempre, a partir del instante en que B ha hecho trampa al menos una vez”. Y Kreps precisa: “La reputación no tiene nada de natu-

ral: B se conforma a la misma porque sabe que determina las acciones futuras de A. Está aceptada intersubjetivamente y luego se autoconfirma en el curso de la relación. Gracias a este mecanismo, la cooperación entre A y B se vuelve más efectiva”.

En una sociedad en que el lazo social permanece estructurado por la sacralidad del *juramento* y la *palabra dada*, la reputación se transforma en una *institución invisible* (K. Arrow, 1974) trazando los límites del campo cooperativo y designando el comportamiento de los actores en el curso del juego.

Pero la referencia al *lazo de confianza* puede resultar insuficiente en términos estratégicos, es decir, en un contexto marcado por la interferencia entre los dos “mundos sociales” de la empresa: un mundo sacralizado, idiosincrásico y específico, por un lado; y un “mundo” desacralizado, genérico y universal, por el otro. En esta perspectiva, la única pertinente en el horizonte 2010, los “mundos sociales” de la empresa marroquí requieren estructurar el lazo social (=el lazo profesional) sobre una *exigencia de acuerdo*, una obligación de negociación entre los colaboradores a nivel nacional e institucional. La ecuación, que incorpora un tercero, puede escribirse: juego de intereses + capital confianza + contrato, regla, institución = cooperación como racionalidad estratégica.

Estrategia social, estrategia fatal

Los desarrollos que preceden se refieren a una construcción normativista y genérica. Exigen “venir a la realidad” de la empresa marroquí. Para ello debe dedicarse un programa de investigación fundado en encuestas y monografías al análisis de los sistemas sociales de producción, las formas de lazo profesional y las dinámicas identitarias características de la empresa marroquí.

Los “mundos sociales” de la empresa remiten, en perspectiva estratégica, a dos dimensiones:

1. La dimensión externa se refiere a la cláusula vinculada a la OMC, pero también las nuevas formas de gestión y organización de trabajo que no dejarán de volver obsoletas, en el espacio del libre intercambio euromediterráneo, los modelos tradicionales, atípicos y al margen de las normas de la empresa marroquí (El Aoufi, 1992).

2. La dimensión interna no es menos determinante: la empresa marroquí se ha hallado, en este fin de siglo, al frente del escenario, transformada en actor, de mal talante. De hecho, la persecución del PAS más allá del equilibrio financiero implica una internalización de la pluralidad de las componentes sociales en el seno de las lógicas productivas. Lo que debe generar un proceso de socialización de orden microeconómico, es decir, definir un modelo de “cobertura de los gastos del hombre” (en el sentido de F. Perroux): salario directo, seguridad social, formación, movilidad profesional interna de la empresa, etc.

Reconfigurar la empresa marroquí en torno a los “mundos sociales” plantea de antemano el establecimiento, sobre la base de la encuesta extensiva, de una tipología de las empresas y más generalmente, de los “modos de producción” (Salais, Stroper, 1993),

incorporando las exigencias de entorno (internacional y nacional), las estructuras y formas de organización, los modos de gestión de los recursos humanos, las categorías de actores estratégicos, los sistemas de relación entre actores, las identidades colectivas y las culturas de trabajo (Francfort, Osty, Sainsaulieu, Uhalde, 1995). Podría añadirse: los procesos de aprendizaje colectivo, los mundos de organización y expresión de los asalariados, etc.

Un enfoque teórico de la encuesta, movilizándolo las categorías cognitivas de interés y de confianza, podría articularse en torno a las perspectivas conjeturales (El Aoufi, 1996) que los resultados de la investigación y observación de terreno permitirán de forma inducida, precisar, profundizar pero también corroborar o “falsificar” (en el sentido de K. Popper):

a) Abrir las estructuras gerenciales en términos de reparto de poder y de responsabilidades de gestión. La flexibilidad organizacional puede constituir un factor de motivación, de implicación de los asalariados y de reducción de la incertidumbre moral.

b) Introducir en la gestión estratégica de la empresa un principio de vela social, lo cual supone un arreglo organizacional rehabilitando la eficacia de lo social en la gestión de los resultados.

c) Internalizar la formación en curso de empleo con el fin de hacer viables los efectos de aprendizaje y la pericia colectivos.

d) Erigir las relaciones profesionales sobre las reglas del juego con el fin de eximir el juego de los colaboradores sociales del dilema del prisionero y de la lógica del brazo de hierro (la huelga de la ONCF –Office National des Chemins de Fer, Agencia Nacional de Ferrocarriles– de junio de 1995).

Cada una de estas conjeturas exige la elaboración de un modelo de encuesta y la construcción de una plantilla de preguntas centrada en la hipótesis laboral formulada a lo largo del presente análisis introductorio –relacionado con la causalidad dinámica que la endogeneización por los “mundos de producción” o los modelos de empresa, los “mundos sociales” es susceptible de impulsar.

En una segunda etapa analítica será preciso efectuar un cruce de los distintos *hechos estilizados* obtenidos para poder seriar los “mundos sociales” y caracterizar la acción colectiva de las empresas bajo exigencia estratégica.

AJUSTES CULTURALES:

LA EMPRESA Y SUS CAPITALES LINGÜÍSTICOS

Se trata, en una prolongación de los pasos anteriores, de llevar a cabo una encuesta sobre el terreno sobre las lenguas utilizadas en el seno de las empresas marroquíes y sobre

el impacto que la pluralidad lingüística (árabe, dialectos, francés, inglés, etc.) tiene sobre la productividad del trabajo y sobre la competitividad externa. Se proponen dos ejes:

Las esferas de lengua

La hipótesis de investigación sugiere la existencia de al menos tres esferas pertinentes: *Una esfera de management* que utiliza las lenguas extranjeras (el francés y/o el inglés) como lenguas funcionales.

Una esfera de producción donde los empleados se comunican en las lenguas nacionales (árabe dialectal, diferentes amazigh, francés parcial, etc.).

Una esfera de organización intermediaria donde los encargados, los jefes de equipo, etc. tienen como misión traducir las órdenes de producción elaboradas por el *management* y transmitir las en los registros lingüísticos propios de los empleados de producción.

Esta pluralidad de registros lingüísticos debe asociarse a las condiciones históricas propias de Marruecos (protectorado francés y español).

Capitales lingüísticos y productividad

La encuesta empírica debe poner en evidencia las consecuencias en términos de productividad y de competitividad que conlleva el pluralismo lingüístico en los resultados de la empresa. La conjetura propuesta es que, en el contexto de la mundialización, los capitales lingüísticos si bien generan costes cognoscitivos a la empresa en cambio la empresa no los moviliza como factores externos positivos. Desde el punto de vista de los sindicatos, la identidad puede funcionar como un recurso en la lucha contra las nuevas lógicas salariales impuestas por la mundialización.

Referencias bibliográficas

- Akesbi N. (1993) *L'impôt, l'État et l'ajustement*, Éd. Actes, Rabat.
- Annales Marocaines d'Économie* (1994a), "Bilan décennal du Programme d'ajustement structurel et perspectives de l'économie marocaine", Número fuera de serie, Rabat.
- Annales Marocaines d'Économie* (1994b) "GATT-Maroc. Enjeux et implications", número fuera de serie, Rabat.
- Arrow K. (1974) *The Limits of Organization*. Nueva York: W.W Norton and Company.
- Banque Mondiale (1995) *Maroc: stratégie d'assistance pour le Maroc. Éducation et Formation au XXIème siècle*. Questions relatives à l'Administration marocaine, octubre.
- Benko G., Lipietz A. dir. (1992) *Les Régions qui gagnent*. París: PUF.
- Boyer R. (1986) *La flexibilité du travail en Europe*. París: La Découverte.
- Boyer R., Chavance B., Godard O., Eds. (1991) *Les figures de l'irréversibilité en économie*. París: Éd. EHESS.

- Coase R. (1937) "The nature of the firms", *Économica* n°4, novembre.
- Coriat B., Weinstein O., (1995) *Les Nouvelles théories de l'entreprise, le Livre de poche*. Paris: Coll. "Références".
- Cordonnier L. (1994) "L'échange, la coopération et l'autonomie des personnes", en A. Orléan (éd), *Analyse économique des conventions*. Paris: PUF.
- Delorme R., André C. (1983) *L'État et l'économie*. Paris: Seuil.
- El Aoufi N. (1992), La régulation du rapport salarial au Maroc, Éd. de la faculté de droit de Rabat, 2 vol.
- El Aoufi N. (1995) "La régulation de la formation des salaires en longue période au Maroc" en *Mondes en développement*, Tomo 23, n° 89-90, Paris.
- El Aoufi N. (1996) "L'entreprise marocaine et la gestion des relations professionnelles: le dilemme du prisonnier", en Centre Marocain de Conjoncture, *Le marché du travail: quelles relations professionnelles pour une meilleure compétitivité de l'entreprise?*, Casablanca.
- Francfort I. et alt. (1995) *Les Mondes sociaux de l'entreprise*. Paris: Desclée de Bouwer.
- Favereau O. (1989) "Marchés internes, marchés externes" *Revue économique*, numéro especial, marzo.
- Guerrien B. (1983) La théorie des jeux. Paris: Économica.
- Granovetter M. (1994) "Les institutions économiques comme constructions sociales: un cadre d'analyse", en A. Orléan (éd.). *Analyse économique des conventions*. Paris: PUF.
- Kreps D.M. (1990) "Corporate culture and economic theory" en *Perspectives of Positive Political Economy*, Cambridge University Press.
- Kuhn T.S. (1983) *La structure des révolutions scientifiques*. Paris: Flammarion.
- Mideler C. (1991) "Évolution des règles de gestion et processus d'apprentissage: une perspective cognitive", en A. Orléan (éd.) (1994) *Analyse économique des conventions*. Paris: PUF.
- Millon-Delsol C. (1992) *L'État subsidiaire*. Paris: PUF.
- Mistral J. (1982) "Régime international et trajectoires nationales", en R. Boyer (éd.), *Capitalismes fin de siècle*. Paris: PUF.
- Okun A.M. (1975) Egalité versus efficacité. Comment trouver l'équilibre? Paris: *Économica*, 1982.
- Ominami C. (1986) *Le tiers monde dans la crise*. Paris: La Découverte.
- Olson M. (1965) *La logique de l'action collective*. Paris: PUF, 1981.
- Orléan A. (1994) "Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand", en *À qui se fier? Confiance, interaction et théorie des jeux*. Paris: la Découverte/MAUSS.
- Perrot A. (1992) *Les nouvelles théories du marchés du travail*. Paris: La Découverte, coll. "Repères".
- Polanyi K. (1983) *La Grande transformation*. Paris: Gallimard.
- Rawls J. (1971) *La théorie de la justice*. Paris: Seuil. 1987.
- Reynaud B. (1994) *Les théories du salaire*. Paris: La Découverte, coll. "Repères".
- Salais R., Stroper M. (1993) *Les Mondes de production*. Paris: Editions EHESS.
- Shonfield A. (1965) *Modern capitalism*. Londres: Oxford University Press.
- Théret B. (1992) *Régimes économiques de l'ordre politique*. Paris: PUF.
- Tiano A. (1981) *Le transfert de technologie industrielle*. Paris: Économica.
- Veltz O. (1996) *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris: PUF.
- Williamson O.E. (1991) "The logic of economic organization", en O.E. Williamson, S.G. Wioter (Eds.), *The nature of the firm*. Londres: Oxford University Press.