

Aportes teóricos para el análisis de las relaciones de cooperación entre empresarios en un marco de intensa competencia

¿Cómo es posible cooperar compitiendo?

FECHA DE RECEPCIÓN: 2 de febrero de 2010

FECHA DE APROBACIÓN: 29 de abril de 2010

Pp. 56-69.

Theoretical contributions for the analysis of collaborative relations among entrepreneurs within a big competitive framework

¿How Can It Be Possible to Collaborate through Competition?

José Joaquín Palacios

Profesor Asociado Facultad de Administración, Finanzas y Ciencias Económicas.

Investigador Principal G3 PYMES Línea Asociatividad Candidato a Doctor en Ciencias Empresariales con énfasis en Emprendimiento y Empresas Familiares Universidad Antonio de Nebrija Madrid España.

Máster en Gestión de Organizaciones de la Universidad de Quebec Chicoutimi doble titulación Universidad EAN.

Magister en Análisis de Problemas Económicos, Políticos e Internacionales Contemporáneos del Instituto de Altos

Estudios para el Desarrollo Economista de la Universidad de la Salle.

Par Académico Evaluador del CNA Par Evaluador de COLCIENCIAS

Asesor de ACOPI Regional Bogotá Cundinamarca



RESUMEN

El objeto de este artículo es revisar y relacionar los diversos enfoques teóricos desde diferentes campos del conocimiento de las ciencias sociales que dan explicaciones acerca de los fenómenos de cooperación empresarial. Aportes desde la sociología y la economía, junto con los desarrollos de los enfoques gerenciales administrativos, en el campo de la estrategia y organizacional, nos dan luces para el análisis y la interpretación de la existencia de redes de cooperación empresarial integradas en variadas formas tales como: cadenas productivas, distritos industriales y clúster. Estas contribuciones se inscriben en campos tan amplios como los pertinentes al desarrollo económico, desarrollo regional, geografía económica, así como a los actuales de competitividad, capital social y a los puntuales de la teoría de la confianza, los enfoques institucionalistas de la economía de las organizaciones junto con los enfoques gerenciales de la estrategia y el comportamiento organizacional. Finalmente la intención del escrito es contribuir a una precisión de los términos y los conceptos que se han venido empleando indistintamente en el terreno de la llamada Asociatividad y diferenciarla del asociacionismo gremialista o simple cooperativismo.

ABSTRACT

This article aims at revising and relating the different theoretical bases from the different fields of social sciences knowledge that give explanations on managerial collaboration. Taking into account Sociology and Economics, together with the development of managerial bases, in the fields of strategy and organization, we get to know how to analyze and interpret the existence of integrated managerial collaborative networks in different ways: productive chains, industrial sectors and clusters. These contributions are applied in wide fields as those applied in economic development, regional development, economic geography, as well as those current fields of competitiveness, social capital and those regarding trust theory, institutional focus on organizational economy together with managerial focus on strategy and organizational behavior. Finally, this article aims at giving precision on terms and concepts that have been applied in the fields of Associativity, differing it from gremial associativity or simple collaboration.

RÉSUMÉ

L'objet de cet article est de réviser et de mettre en relation les diverses approches théoriques de différents champs de la connaissance en sciences sociales qui donnent des explications sur les phénomènes de coopération entrepreneuriale. Des apports de la sociologie et de l'économie qui sont joints au développement des approches de la gestion administrative appliquée au champ de la stratégie et de l'organisation nous éclairent pour l'analyse et l'interprétation de l'existence de réseaux de coopération entrepreneuriale intégrés et de formes différentes : chaînes productives, zones et pôles industriels. Ces contributions s'inscrivent dans des champs aussi larges que le développement économique, le développement régional, la géographie économique, mais aussi à la compétitivité, au capital social et à la théorie de la confiance, les approches institutionnelles de l'économie des corporations avec les approches de gestion de la stratégie et du comportement organisationnel. Enfin, le but de cet écrit est de contribuer à la précision des termes et concepts employés indistinctement dans le champ de la dénommée Associativité et la différenciée de l'associationnisme de groupe ou du simple coopérativisme.

Palabras claves

Asociatividad,
Redes de cooperación,
Competitividad,
Confianza,
Capital social

Key Words

Associativity,
Collaboration Networks,
Competitiveness,
trust,
social capital

Mots clefs

Associativité,
Réseaux de Coopération,
Compétitivité,
Confiance,
Capital Social.

1. Introducción

Todos los autores han coincidido en sus análisis sobre la globalización en la característica de una mayor competencia por parte de las empresas, no sólo entendidas como unidades productivas, sino como complejos sistemas productivos, que abarcan agrupaciones, grandes corporaciones, o sistemas en red de empresas localizadas en un territorio o simplemente interconectadas.

De hecho, caracterizando la globalización y de acuerdo con Garay, son los intercambios materiales en la esfera económica los que se localizan (Garay, 1999) y el territorio como tal asume un rol fundamental y decisivo en todas las transformaciones que la globalización ha venido introduciendo. En esta lógica los territorios también compiten, cuando algunos habían vaticinado el fin de la geografía a la par del fin de la historia, por lo contrario, la dimensión espacial de la localización de la producción, el comercio, la inversión y el empleo así como de los componentes socio políticos del desarrollo retornaron a su grado de relevancia.

En este sentido y a la par con la globalización, el concepto de competitividad se ha convertido en un referente ineludible, se podría hablar de dos siameses: competitividad y globalización; indistintamente son parte de los discursos académicos, de los foros empresariales y de las reuniones gubernamentales.

La pregunta ya resuelta es si deben los gobiernos asumir de una forma directa políticas de competitividad o por lo menos asumir como propio, las medidas necesarias en el largo plazo para conducir a la economía a incrementos

de productividad necesarios con el fin de disminuir las brechas de ingresos y producción.

De esta manera, tratando de dar respuesta al ¿Cómo lograrlo?, han surgido y se han posicionado en el campo de la teoría los modelos o sistemas de competitividad, que abarcan no sólo aspectos anteriormente tratados en lo micro, a nivel de los agentes económicos y los mercados; de lo macro con las políticas gubernamentales, sino adicionalmente nuevos espacios no considerados como es la actual denominada meso economía que comprende otros agentes e instituciones

a un nivel intermedio y que está mediado por la territorialidad. No es el país, no es el mercado, estrictamente hablando; son las ciudades, son las regiones conjugados con aspectos que trascienden la economía y que han dado la base para un nuevo término empleado, la meta economía, relacionados con los grados de cohesión e integración social que define intereses y objetivos colectivos comunes y refuerzan lo que se ha llamado capital social, valores, principios, cultura y reglas de juego que actúan primordialmente sobre la base de la confianza y se establecen a través de variadas formas de redes sociales que son la base para la construcción de redes empresariales.

De tal manera que las redes empresariales son la base del constructo competitivo a nivel local y regional, son parte del funcionamiento institucional del territorio, se conjugan con las políticas de las autoridades locales en el esfuerzo de atraer capital e inversión, crear y desarrollar las ventajas competitivas y ser la plataforma sobre la que actúan los sistemas productivos.



2. De nuevo la necesidad de revisar las teorías de desarrollo

Cuando ya habíamos dejado en el olvido la pertinencia de las teorías del desarrollo económico, bajo el falso supuesto de que la globalización resolvía el problema haciendo converger el crecimiento y distribuyendo sus resultados, incorporando regiones y países en su desenvolvimiento; es evidente que a pesar del fantástico incremento de la riqueza global, del desarrollo tecnológico impresionante, de los multimillonarios beneficios de las grandes corporaciones, la desigualdad continúa y dramáticamente se profundiza. Únicamente hablando de economías emergentes, el crecimiento económico entre regiones en las últimas décadas ha sido muy desigual, unas crecen a una mayor velocidad que otras (Asia del Pacífico en relación con América Latina y Europa del Este) y definitivamente otras se estancan, (África, resto de Asia) (FMI: 2005).

Es evidente que a pesar del fantástico incremento de la riqueza global, del desarrollo tecnológico impresionante, de los multimillonarios beneficios de las grandes corporaciones, la desigualdad continúa y dramáticamente se profundiza.

¿Qué nos ocupa hoy?

Todas las respuestas relacionadas con la pregunta ¿Cómo hacer florecer los territorios rezagados? Las desigualdades no sólo se dan entre macro regiones a nivel global, sino además entre países y al interior de ellos. Las respuestas han sido variadas, unos países han adoptado la estrategia de la integración económica y se han formado bloques regionales, otros impulsan

los tratados de libre comercio y otros buscan acuerdos multilaterales de cumplimiento global. A su interior los países adoptan políticas de descentralización y de desarrollo regional y en general los territorios de una u otra forma se trazan el objetivo de globalizarse, que no es más que insertarse en la actual economía mundial. En este sentido la geografía económica se ha

convertido hoy en día en un referente muy importante ¿Qué determina que actividades económicas completas se aglutinen en determinados territorios? ¿Cómo se dan los agrupamientos industriales? ¿Cómo se especializan los territorios? ¿Qué es lo que determina que la inversión fluya hacia determinadas regiones?

En un excelente trabajo publicado por Edgar Moncayo para la CEPAL: “Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial”, se relacionan los aportes de la teoría económica en este proceso. Destaco los siguientes: los Modelos de Crecimiento Endógeno (MCE) y los de Acumulación Flexible, porque son los relacionados directamente con las redes de cooperación empresarial.

2.1 Modelos de crecimiento endógeno

Los MCE surgen como respuesta al modelo neoclásico de crecimiento, que partiendo de los supuestos de rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, concluye que a largo plazo el libre mercado conduce a los países y a su interior las regiones, a una progresiva igualación de sus niveles de desarrollo, “haciendo innecesarias las políticas intervencionistas propugnadas por los enfoques keynesianos”. Por el contrario, los MCE parten de los supuestos de rendimientos crecientes a escala y competencia imperfecta, incorporando al modelo los cambios técnicos o variable tecnológica que puede ser inducida o intervenida, de ahí el concepto de endógeno, esto avala las posibilidades de que los territorios adopten políticas activas para promover su desarrollo (Moncayo, 2001).

Desde una perspectiva institucional, el capital humano, el conocimiento y la tecnología se conjugan y operan a través de marcos institucionales apropiados resultantes de la cooperación público privada, intrapública e intraprivada.



2.2 Acumulación flexible

Su origen se remonta al concepto de Distrito Industrial inicialmente trabajado por el economista Alfred Marshall quién se basó en un estudio de algunos centros industriales de Inglaterra. Pero fueron Michael Piore y Charles Sabel quienes desarrollaron el concepto, tomando la experiencia italiana, publicada en 1984 en su obra “La Segunda División Industrial”.

Los distritos industriales surgen en Italia dentro de un sistema o modelo italiano de desarrollo que incorpora varios componentes que se complementan y refuerzan mutuamente: las asociaciones de ciudades o redes urbanas, los distritos industriales, el capital social existente en sus regiones más desarrolladas y finalmente una economía compuesta, variada, compleja y altamente interrelacionada que sustenta el anterior conjunto de variables (Pallares, 2003).

Piore y Sabel desarrollaron el concepto de acumulación o especialización flexible con sus trabajos sobre PyMEs en la industria del Norte de Italia; estos autores dicen que a la producción en masa rígidamente estructurada, iba a seguir un régimen basado en la especialización flexible, cuya forma espacial sería el distrito o sistema local de pequeñas empresas. El concepto de distrito industrial, originalmente italiano, se aplicó después en los Estados Unidos y más tarde se trasladó a América Latina. Las grandes firmas monopolistas, integradas verticalmente, cedían el paso a las PyMEs, vinculadas entre sí a través de relaciones de cooperación, en unas manufacturas con tirajes pequeños, de productos hechos a las medidas del cliente, de tecnologías basadas en maquinarias de propósito único, operadas por trabajadores semicalificados (Moncayo, 2001).

La investigación ha demostrado cómo el modelo de distrito industrial puede lograr crecimiento económico sostenido y cómo sustenta la competitividad de las firmas. Los estudios también han mostrado cómo la proximidad espacial ayuda en el proceso de generación de conocimiento y difusión. La literatura sobre distritos industriales desde los estudios más tempranos ha acentuado cómo los distritos son

lugares donde la actividad de innovación sostenida es emprendida. Sin embargo, esta dimensión innovadora de las actividades de los distritos aún no ha sido totalmente explorada. Hacen falta pruebas teóricas y empíricas suficientes de fondo en cuanto a si las características peculiares socioeconómicas del modelo del distrito industrial influyen en el funcionamiento de innovación de las firmas y cómo la actividad innovadora está siendo trasladada hacia afuera (Muscio, 2006).

Presentamos algunos enfoques diferentes sobre la conformación del Distrito Industrial. Por ejemplo Coró y Micelli (2007) examinan las líneas de desarrollo de distritos industriales desde el punto de vista de los sistemas locales de innovación. Ellos advierten los factores de modernidad del modelo de distrito -que es atribuible a la economía de cadena de suministro, a la dinámica emprendedora y a la importancia de la geografía como un recurso competitivo- por el análisis de las contribuciones recientes de la literatura económica que examinan los modelos emergentes de organización en la economía de conocimiento. En segundo lugar, los resultados de investigación reciente sobre las empresas principales de distritos italianos industriales se analizan mirando en particular tres asuntos de cambios en curso: el proceso de apertura internacional de la cadena de valor, las condiciones tecnológicas de ventaja competitiva y la relación entre estrategias y resultados económicos.

Finalmente, se establecen algunas consideraciones sobre cuestión de política. Tales consideraciones subrayan la necesidad de replantear los modelos tradicionales de gobierno local y desarrollo, y sugerir nuevas economías de distrito externas basadas en economías de servicio, en inversiones mucho más considerables en la educación, actividades tecnológicas y culturales y finalmente, sobre acciones institucionales más conscientes con la referencia a la asociación de empresas en proyectos de innovación. De otra parte, Carbonara analizando los nuevos modelos de redes interfirma dentro de los distritos industriales planteó cambios recientes. Los principales fenómenos detectados están relacionados con la afirmación de las firmas líderes y la reestructuración de las redes interfirma. El modelo presentado sugiere una correlación entre la formación de una mayor estructura

“Los distritos son lugares donde la actividad de innovación sostenida es emprendida. Sin embargo, esta dimensión innovadora de las actividades de los distritos aún no ha sido totalmente explorada”.

de red y las estrategias de crecimiento de la firma líder. En particular ha sido verificado que las estrategias de crecimiento adoptadas por esta firma han estado dominando principalmente los resultados de formación de redes estructuradas interfirma (Carbonara, 2002).

Según Boschma y Lamboov (2007) el crecimiento industrial de la Tercera Italia ha sido caracterizado por el crecimiento de las redes dinámicas de empresas pequeñas y de tamaño mediano (PyMEs) flexibles que espacialmente son concentradas en distritos especializados industriales. Este tipo de red de coordinación ha sido asociado con relaciones horizontales, a base de confianza más bien que las relaciones verticales de poder y dependencia entre organizaciones locales. Esto baja costos de transacción (esencial para sistemas locales con una división extrema de trabajo), facilita la transmisión y el cambio de conocimiento (tácito) y así, aprendiendo e innovando, anima mecanismos de cooperación (como el

establecimiento de centros de investigación) y estimula el funcionamiento político institucional (p.ej. la regulación de conflictos potenciales sociales).

En este sentido, se nota una complementariedad entre los MCE y los de acumulación flexible expresados en las experiencias de los distritos industriales italianos y tiene que ver cómo se implementan procesos de innovación a través de los conglomerados empresariales trabajando en red, compartiendo la tecnología sobre flujos de información en un tramado institucional asentado en un territorio, donde participan empresas, gremios, centros de investigación y formación y organismos públicos, lo que ha generado un nuevo concepto de regiones innovadoras y que inducen o hacen interviniente el cambio técnico, dentro del modelo económico. De esta manera el soporte teórico desde las teorías del desarrollo para la explicación de las redes de cooperación empresarial estarían soportadas por estos dos modelos.

3. Las teorías sobre competitividad y las redes de cooperación empresarial

En nuestro estudio dos enfoques son tratados: la teoría de los *clúster* de Michael Porter y el de la Competitividad Sistémica de la escuela alemana, ambos abordan el tema de la cooperación entre empresarios para competir con diferentes énfasis.



P.189

3.1 Teoría de los *clúster*

Los *clúster* son concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas (por ejemplo, universidades, institutos de normalización, asociaciones comerciales) que compiten pero que también cooperan (Porter, 1998).

El *clúster* incluye los encadenamientos productivos, integraciones horizontales y verticales, en redes empresariales alrededor de actividades localizadas en territorios que ofrecen ventajas producto de su localización, de la dotación y calidad de sus factores de producción, de la

calidad de sus instituciones y de la interacción entre las redes empresariales, las instituciones, las autoridades locales, las redes sociales, los tipos y la naturaleza de la demanda.

Porter en su teoría de los *clúster* incorpora el concepto de la cooperación al describir los factores que permiten su creación. La proximidad, los vínculos de suministro y tecnológicos, la existencia de relaciones personales frecuentes y de lazos sociales que fomentan la confianza y facilitan el flujo de la información en el interior de los agrupamientos. Es claro que en los *clúster* se combinan competencia y cooperación. La competencia y la colaboración pueden coexistir porque se dan diferentes dimensiones y entre diferentes participantes; la cooperación en ciertas dimensiones ayuda a mantener una adecuada competencia en otras (Porter, 1998). Las relaciones repetidas y los contratos informales, en el marco de una estructura de *clúster*, surgen de la convivencia y colaboración en una zona geográfica determinada, fomentan la confianza y la comunicación abierta y cuestan menos que cortar y recomponer las relaciones de mercado.

Al describir la socio-economía de los *clúster*, Porter afirma que estos amplían la noción de capital social estableciendo un puente entre la teoría de las redes y la competencia. Por su parte la teoría de los *clúster*, permite por una parte, conectar más estrechamente la teoría de las redes, la de capital social y el compromiso cívico, y por la otra, la competencia empresarial y la prosperidad económica, así como ampliarlas (Porter, 1998). Frente a la asociatividad relacionada con la existencia de redes empresariales de una parte y asociaciones de productores de otra, Porter refiriéndose a los factores externos y la existencia de bienes públicos implicados considera

“Es evidente que a las relaciones repetidas y los contratos informales, en el marco de una estructura de clúster, surgen de la convivencia y colaboración en una zona geográfica determinada, fomentan la confianza y la comunicación abierta y cuestan menos que cortar y recomponer”

necesario y apropiado contar con redes informales y con asociaciones comerciales, consorcios y otros organismos colectivos, debido a que representan a la totalidad o buena parte de los miembros y pueden conseguir mayor atención y mayor influencia que por separado, además de repartir los costos.

Las asociaciones u organismos colectivos son una institucionalización de los vínculos que existen en él. Además de un foro neutral para identificar nece-

sidades, limitaciones y oportunidades comunes, pueden ser un centro donde aunar los esfuerzos necesarios para satisfacerlas, remediarlas y aprovecharlas, respectivamente (Porter, 1998).

Las asociaciones, suelen abrir camino con la organización de ferias y delegaciones nacionales e internacionales, crean programas de formación en cooperación con las instituciones locales, forman consorcios de compras, establecen programas de investigación y centros de verificación en las universidades, reúnen información relacionada con el *clúster*; celebran foros sobre los problemas comunes de gestión, investigan soluciones para los problemas medioambientales y se ocupan de muchos otros intereses comunes como tratar con los poderes públicos locales, regionales y nacionales, orientan las reformas de las Leyes y Reglamentos y representan el *clúster* ante otros grupos empresariales.

3.2 Competitividad sistémica

Este es un enfoque sistémico de la competitividad trabajado por Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer Stamer del Instituto Alemán de Desarrollo. El concepto de competitividad sistémica se fundamenta en un fenómeno que consiste en proporcionar un entorno que acompañe la búsqueda de competitividad de las empresas, donde el Estado desempeña una función importante. Con el término sistémica, los exponentes de este enfoque puntualizan varios factores: en primer lugar, que sería raro que una empresa logre ser competitiva por sí misma, es decir, sin el respaldo de un conjunto de proveedores y servicios orientados a la producción, así como sin la presión competitiva de contendores locales. En segundo lugar, un ambiente propicio para la competitividad se arraiga en los modos como una sociedad se organiza a sí misma, es decir, en sus instituciones generales y específicas. Por lo tanto, sistémica se refiere a las relaciones externas que a menudo se van tejiendo a través de las estructuras específicas de gobierno. En tercer lugar, el Estado tiene un rol importante que jugar en el desarrollo y la reestructuración industrial. Sin embargo, se parte de la experiencia de que los modos de gobiernos autocráticos, jerárquicos, ya están obsoletos. Emergen nuevas formas de gobierno, basadas en un nuevo tipo de interacción entre el Estado y los actores sociales que comienzan a organizarse según redes horizontales. En cuarto lugar, hay fuertes interrelaciones entre cuatro niveles diferentes que son el meta, macro, meso y micro nivel. Se introduce el concepto de cuatro niveles diferentes de la organización social para la competitividad no sólo como una herramienta de análisis sino porque refleja mucho mejor el modo como esas instituciones sociales, que son cruciales para la competitividad, realmente se organizan. Los aportes novedosos en el terreno de la economía tienen que ver con dos de estos niveles de análisis: los niveles meta y meso.

El nivel meta se considera como la capacidad de organización, interacción y gestión de la sociedad. Se combinan la capacidad estatal de conducción de la economía y la existencia de patrones de organización que permiten movilizar la capacidad creativa de la sociedad. Formación de estructuras, articulación de los actores estratégicos, integración social. Implica consensos acerca del modelo de desarrollo, de su orientación estratégica y de su inserción internacional, imponiendo los intereses del futuro a los del presente. Estableciendo separaciones institucionales entre el Estado, las empresas privadas y las organizaciones

intermedias, promoviendo el diálogo para fortalecer las ventajas nacionales de innovación y competitividad, los procesos sociales de aprendizaje y comunicación.

El nivel meso, tal vez el de más reciente construcción y el de mayor influencia en términos de localización, se relaciona con los conceptos de agrupamientos y/o encadenamientos productivos localizados en un territorio y coincide con el concepto de clúster trabajado por Porter. Tiene que ver con la formación activa de estructuras y políticas selectivas. Según los autores de esta teoría (Esser, *et al*, 1996.p.44) los efectos acumulativos de aprendizaje y las innovaciones van de la mano con la formación de redes de colaboración interempresarial a nivel micro y con relaciones de cooperación tanto formales como informales entre las empresas y los conjuntos de instituciones relacionados con los conglomerados; la creación de esos conjuntos institucionales constituye la médula de toda política de localización activa.

Analizadas las dos propuestas teóricas de competitividad, se encuentran puntos comunes relacionados con la existencia de redes empresariales de cooperación, sólo que se diferencian en la forma de sus relacionamientos con la actividad pública y el rol del gobierno en la estructuración e intervención con políticas de competitividad. Para Porter, el gobierno es un agente externo y actúa a nivel

de facilitador u obstructor del modelo de competitividad (ver: diamante competitivo), para la escuela alemana, el gobierno es parte del modelo actuante y participativo con políticas definidas principalmente a nivel meso y macroeconómico.

Es así como la competitividad sistémica en el terreno de la Política Pública no sólo considera a nivel macro las tradicionales relacionadas con la política económica, a saber la monetaria, fiscal, cambiaria y comercial, sino introduce explícitamente como parte de la responsabilidad del Gobierno Nacional una política de competitividad.

Así mismo, a nivel meso al hablarnos de las políticas selectivas considera la política industrial y las políticas selectivas de importaciones y exportaciones junto con la educacional, tecnológica, de infraestructura, ambiental y regional.

En su diamante competitivo Porter no le asigna al gobierno un papel tan activo sino de condición junto a factores externos de casualidad; rechaza el comercio exterior regulado, pide que el gobierno se centre en la formación de factores especializados y que no intervenga en los mercados de factores y de dinero.

4. Capital social

Introducimos el análisis del concepto de Capital Social (CS) desde la sociología, en razón a que es una de las bases sobre las cuales se han construido las teorías de competitividad y desarrollo anteriormente analizadas. Coleman (1988) al desarrollar el concepto se refiere al comportamiento de los individuos que les permite interactuar en trabajo de grupo, estableciendo así mecanismos más efectivos para cumplir las metas.

Putnam (1993, 1995) en sus trabajos sobre la sociedad norteamericana y sobre el desarrollo regional en Italia revela resultados interesantes acerca de cómo el contenido del CS en las diferentes regiones que componen la península itálica, desempeña un papel clave en el desarrollo socio-económico y en el buen desempeño de las instituciones; concluye que la diferencia en el desarrollo territorial de Italia se debe a diferencias en el contenido del CS en cada una de las regiones estudiadas

y a la forma como sus habitantes lo utilizan. Putnam, refuerza el concepto de Coleman al incluir elementos tales como normas, cultura y confianza y se acerca a lo que la teoría económica neo-institucional conoce como instituciones informales.

En los países desarrollados se da por descontado que el Estado opera y no se le menciona expresamente como actor en la generación de CS. En los menos desarrollados se lo identifica por lo negativo: no contribuye a la confianza en la sociedad al no ser garante de las obligaciones entre particulares, no inspira confianza a los ciudadanos por la percepción de que está capturado, pesa enormemente en los costos de transacción de las relaciones ciudadanas y de sus propios trámites (Vásquez, 2004).

Teniendo en cuenta los desarrollos teóricos y empíricos sobre CS y los estudios realizados en Colombia por

la Contraloría General de La República se adopta una perspectiva multidimensional del concepto: las instituciones entendidas como reglas de juego formales e informales y las redes de relacionamiento que se han constituido en una sociedad para generar un ambiente social confiable que facilite la acción colectiva. De acuerdo a esto, la función central del CS es generar un ambiente social confiable que facilite las soluciones cooperativas, reconocer la neutralidad del concepto frente a los fines de la acción colectiva, e incluir las instituciones formales como elementos constituyentes del capital social. Los efectos directos del CS así entendido serían los de la reducción de los costos de transacción y de los comportamientos oportunistas, así como la posibilidad de

compartir mejor información y mejora en la acción y toma de decisiones sobre el uso de recursos colectivos.

Los efectos indirectos sobre el incremento en la productividad general, la reducción de la corrupción, el aumento de la eficiencia del sector público y el aumento de la equidad en la aplicación de las normas, dependen no sólo del nivel de capital social, sino de su interacción con el capital natural, físico, financiero y humano disponible en la sociedad (Vásquez, 2004)¹.

La base del capital social es la confianza y esta a su vez es la que permite y facilita la cooperación, luego estos tres conceptos están íntimamente ligados y es necesario tenerlos en cuenta para explicar la existencia de las redes de cooperación empresarial y evaluar su funcionamiento.



5. Cooperación y confianza

Las estrategias cooperativas de las firmas se han convertido en un componente fundamental en el repertorio del direccionamiento estratégico. De hecho las alianzas interfirma redefinen y transforman la naturaleza de la competencia. Existen diferentes formas de alianza, de su origen y características: aquellas que surgen porque los aliados tienen unas ventajas preexistentes, la proximidad geográfica o la historia compartida, aquellas que surgen porque terceros como el gobierno han creado el ambiente para su existencia. Adobor nos muestra cuatro configuraciones o *clúster* de alianzas basadas en sus orígenes y eslabones en el contexto de la dinámica operacional: cooperación forzada, cooperación orquestada, facilitada o convenida, cooperación iniciada por firmas individuales y cooperación que ocurre natural o espontáneamente (Adobor, 2006).

Primero, formas de cooperación espontánea o que ocurren naturalmente pueden ser explicadas dentro de la teoría institucional (DiMaggio y Powell, 1983) así como con las teorías de macro culturas o el trabajo de geógrafos económicos (Sabel, 1991). El hilo común a través de estas teorías es que aquellas normas y valores

comunes son posibles por una historia compartida, por la proximidad, por la difusión de esos valores compartidos que facilitan la cooperación porque otorgan alguna ventaja comparativa. Por ejemplo, Saxenian (1994) ha mostrado que varias formas de acoplamiento interfirma existentes en el Valle Silicón, en parte, son debidos al componente geográfico.

Segundo, varias teorías sobre estrategia pueden explicar no sólo la emergencia de alianzas individuales estratégicas, sino también su funcionamiento dinámico. Teorías estratégicas, incluyendo la teoría de juegos (Axelrod, 1984; Parkhe, 1993) explican por qué las firmas pueden iniciar alianzas mientras otras teorías relacionadas (Anderson y Narus, 1990; Dyer Singh, 1988), incluyendo la teoría de la confianza pueden explicar cómo las relaciones se revelan sobre tiempo extraordinario.

Tercero, alianzas en el *clúster* de cooperación forzada puede ser explicada dentro de la economía de costos de transacción (Park y Ungson, 1997; Williamson, 1991). El razonamiento teórico también puede demostrar cómo los aliados se comportan en situaciones donde la influencia del tercero puede ser comparada con el de un hegemón.

¹ Por mucho tiempo el enfoque conductista (también de la psicología) señaló que las diferentes conductas o comportamientos de una persona eran susceptibles de ser provocados o modificados solamente por medio de condicionantes o estímulos externos.

Finalmente, las alianzas en el *clúster* convocador-facilitador pueden ser explicadas mejor dentro de la teoría de la red (Breyer, Shelter y Browning, 1995; Human y Provan, 1997) desde tales teorías el *clúster* con mayor probabilidad tiene las formas de alianzas en red.

Los resultados de la cooperación se vinculan a las diferentes formas de estrategias cooperativas. Por ejemplo, se discute que la cooperación forzada puede ser menos acertada que la voluntaria o que ocurre naturalmente, se sugiere que la espontánea disfruta de una rentabilidad mayor que las demás.

Los estudios de cooperación en curso, adelantados por geógrafos económicos están avanzando en este sentido, la validación empírica de esta hipótesis es necesaria, también será necesario hacer estudios comparativos de alianzas basadas en sus orígenes.

Saxenian (1994) proporciona un ejemplo de tales estudios. Su trabajo compara la Ruta 128 en *Massachusetts* con el Valle de Silicón. La cooperación espontánea

puede parecer preferible a otras formas, pero puede haber consecuencias disfuncionales asociadas con esta forma de cooperación y debe ser analizado. Por ejemplo, algunos investigadores han sugerido que la presencia de lazos cercanos entre los miembros de un grupo particular impide que la confianza se desarrolle más allá de los límites de tales grupos (Fukuyama, 1995; Yamagashi y Yamagashi, 1989). Una implicación de esta hipótesis es la confianza y la cooperación que tiende a surgir en relaciones entre las firmas que geográficamente son incorporadas, a aquellas que disfrutaban de la buena fortuna de haber compartido condiciones que conducen a la cooperación espontánea. Al mismo tiempo, la investigación sugiere que tales actores estén menos inclinados a cooperar y confiar en otras firmas que ellos consideran forasteros (Yamagashi, 1988; Fukuyama, 1995).

Un criterio importante que los investigadores pueden usualmente identificar en la configuración de las alianzas es el grado de participación de terceros en la formación de la alianza. Hay participación de terceros pasiva, en el caso de participación orquestada y activa en el caso de cooperación “forzada”. Las alianzas espontáneas pueden ser más difíciles de identificarse porque es posible que tales alianzas sean informales. Los componentes geográficos y

el grado de las normas compartidas de colaboración puede ser un indicador que confirma que tales alianzas surgieron principalmente debido a la presencia de algunas ventajas preexistentes sobre la colaboración.

La discusión de la cooperación impuesta o forzada, muestra que mientras algunos gobiernos pueden estar ansiosos de ayudar a sus firmas locales forzando a tener compañeros extranjeros anticipados suscribiendo alianzas con ellos, los resultados de tales relaciones no pueden ser dados por sentado. El planteamiento hace menos optimista

la utilización de la coacción. Este tema requiere la atención de la investigación inmediata en vista del interés creciente y la influencia de gobiernos nacionales en el empleo de estrategias cooperativas entre firmas. Hay poca duda que

los gobiernos pueden jugar un papel importante en el desarrollo de acoplamientos interfirmas. Tal papel probablemente será el más productivo si esto es facilitado indirectamente, más bien que abierto y coactivo (Adobor, 2006). La especulación sugiere, que los

gobiernos de países en vía de desarrollo o emergentes en particular, puedan estar bajo alguna presión para acortar las brechas del desarrollo legislando la cooperación entre compañeros extranjeros y domésticos. El hecho, es que algunos gobiernos pueden pensar que esta es la estrategia acertada cuando ellos imponen la colaboración, pero hay poca razón al sugerir que esta tenga éxito si todo ello se hace para conducir a los actores a comportamientos de suma cero.

Si hay cualquier lección para ser aprendida de esta discusión preliminar, es esta; sin embargo los gobiernos pueden estar bien intencionados, forzando a las firmas extranjeras a establecer relaciones como una condición previa para hacer los negocios y esto puede ser contraproducente. Por ejemplo, sin la confianza, el aliado local será difícil que aprenda del aliado extranjero.

Las discusiones también indican los tipos de situaciones donde las alianzas pueden tener una posibilidad mayor de ceder una rentabilidad más alta. Por ejemplo, formas cooperativas forzadas pueden tener un tiempo mayor desarrollando la confianza. Williamson (1985) plantea que las alianzas son más costosas cuando la confianza es baja en comparación cuando esta es alta.

“Un criterio importante que los investigadores pueden usualmente identificar en la configuración de las alianzas es el grado de participación de terceros en formación”.



Al grado que las alianzas; verdaderas, forzadas o impuestas, por ejemplo, pueden considerarse menos eficientes que otras formas. Al mismo tiempo sin embargo, la ocasión para la desconfianza puede ser mayor cuando la gente confía el uno con el otro profundamente. Así en áreas donde los factores conducentes a la cooperación espontánea existen, los actores tienen que procurar no defraudar a sus amigos. De verdad, como Harrigan (1988) sugiere, estas pueden ser el tipo de situaciones en las cuales “amigos buenos se hacen enemigos rápido”. En este sentido es importante conocer los aportes teóricos relacionados con el comportamiento confiado y como este se presenta.

Mesquita (2007) hace una revisión acerca de la confianza y los facilitadores de confianza, la define como la buena voluntad confidente positiva de uno para ser vulnerable a

“La desconfianza significa apoyar la buena voluntad confidente negativa de ser vulnerable a la conducta del otro en las condiciones de riesgo e interdependencia (Lewicki et al., 1998)”.

la conducta de otro (citando a Mayer, Davis, y Schoorman, 1995; Rousseau, Sitkin, Burt, y Camerer, 1998) en las condiciones de interdependencia y riesgo. Confidente positivo: “es el medio donde uno útilmente actuará

sobre la base de la conducta del otro” (Lewicki, McAllister, y Bies, 1998:439), interdependencia significa el medio en que uno no puede realizar los resultados esperados económicos sin la cooperación con el otro (Lewicki et al., 1998) y el

riesgo se refiere a la probabilidad de pérdida percibida por el fabricante de la decisión (Chile y McMackin, 1996; Deutsch, 1973; Zand, 1972). La decisión de ser vulnerable ocurre cuando el fideicomitente cree en las capacidades del fideicomisario, la benevolencia y la integridad (Mayer et al., 1995). A la inversa, la desconfianza significa apoyar la buena voluntad confidente negativa de ser vulnerable a la conducta del otro en las condiciones de riesgo e interdependencia (Lewicki et al., 1998).

Dentro de la literatura de confianza, tres juegos particulares de investigación han sido influyentes. El primer juego representa los antecedentes de confianza con el trabajo de Mayer et al. (1995). Estos autores indican que algunas personas tienen una inherente propensión de confiar en el rasgo de personalidad, estable a través de relaciones, que conducen a expectativas generalizadas que hacen que uno pueda o no pueda ser confiado (ver también a Rotter, 1967). Esta propensión de confiar es a su turno moderadora del efecto de tres factores de honradez (p. ej., las creencias confiadas de fideicomitentes hacia fideicomisarios), sobre la confianza en sí mismo: capacidad, benevolencia e integridad. Las capacidades son habilidades específicas de contexto y capacidades que permiten confiar en el otro para realizar una tarea dada; la benevolencia se refiere al grado al cual se cree como el deseo de hacer el bien, aún en ausencia de recompensas extrínsecas y la integridad se relaciona con la buena voluntad de alguien para seguir principios mutuamente aceptables. La integridad de alguien es medida por acciones pasadas de alguien y la consistencia con la cual aquel modelo de conducta es percibido como justo.

6. Conclusiones

Como se puede observar construir confianza es la base de la cooperación, su extensión genera capital social necesario para desarrollar el contexto cultural suficiente que produzca una robustez institucional apropiada para la creación de un sistema competitivo basado en la colaboración público-privada que reúne instituciones y redes empresariales de cooperación necesarias para la construcción y el desarrollo de sistemas competitivos territoriales en el marco de la globalización.

No es de poca monta la construcción de confianza como un imperativo social, así mismo como el buen funcionamiento institucional y un buen relacionamiento entre instituciones públicas y sector privado, lograr estos tres objetivos conducirá hacia una cultura de la cooperación.

La existencia de las redes empresariales de cooperación son la base para la construcción y el éxito no solo de los encadenamientos productivos en integraciones verticales,

la consolidación de agrupamientos industriales, o distritos industriales de PyMEs, la creación de *clúster* y formas más complejas de asociación y cooperación que no sólo involucran las empresas, sino el total de instituciones necesarias para el desarrollo competitivo planteado por la literatura en la investigación realizada, centros de investigación y de formación de capital humano, gremios, cámaras de comercio, asociaciones de productores, instituciones públicas nacionales y regionales, sistema financiero, organismos de regulación y control, entre otros.

Muchos de los esfuerzos infructuosos generados desde los gobiernos a un alto costo, tienen que ver con el hecho de que no basta la simple existencia de un marco jurídico, de unas políticas de competitividad, de unos recursos asignados a tal propósito, si la base para el desarrollo de

tales propuestas es inexistente, es decir, la sociedad civil, las empresas, los agentes económicos no toman la iniciativa, lideran y participan en estos procesos, en últimas el grado de confianza, integración y cohesión social necesarios para impulsar proyectos colectivos de largo plazo.

La universidad en particular como centro de formación e investigación y hoy en día como promotora del emprendimiento debe trabajar en la formación de esta cultura.

Nuestra inserción en la globalización estará determinada no sólo por la transformación productiva de nuestro sistema económico, sino adicionalmente por el mejoramiento cualitativo de nuestras instituciones y de nuestro reordenamiento social.



7. Bibliografía

- Adobor, H. (2006). *Inter-firm Collaboration: Configurations and Dynamics*, CR Vol. 16, No 2.
- Amaya, P. J. (2001). Compilador. Colombia un país por construir. Universidad Nacional.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Boschma, R. y Lambooy, J. G. (2002) *Knowledge, Market Structure, and Economic Coordination: Dynamics of Industrial Districts Growth and Change* 33 (3), 291–311.
- Castellanos, J. G. (compilador), López, L. G., Ortiz, C., Toro, J. (2007) *Asociatividad empresarial: Perspectivas, valoración del potencial de la empresa*. Bogotá: Universidad EAN.
- Coleman, J.S. (1999). *Foundations of social theory*, Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University press.
- Deutsch, M. (1958). *Trust and suspicion*. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 265-279.
- Dyer, J., y Singh, H. (1998). *The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage*. *Academy of Management Review*, 4, 660-679. .
- Dunning, Bannerman and Lundan (march 1998). “*Competitiveness and Industrial Policy in Northern Ireland*”. Monograph 5, Northern Ireland Research Council.
- Esser, K., Hillebrand, W, Messner, D, Meyer Stamer, J (1996). *Competitividad Sistémica: nuevo desafío par a las empresas y la política*, CEPAL No 59.
- FMI Fondo Monetario Internacional, perspectivas de la economía mundial, abril de 2005.
- Fukuyama, F. (1999). *Social capital and civil society*, IMF Working Paper WP/00/74.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.

- Hofstede, G. (1984). *Culture's consequences, international differences in work-related values. Abridged edition, Newbury Park, CA: Sage Publications Inc.*
- Isard, W. (1956). *Localization and space economy: A general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade and urban structure. MIT Press, Cambridge .*
- Kaldor, N. (1957). *A model of economic growth. Economic Journal 57.*
- Mazzanti, M., Cainelli, G, y Mancinelli, S. (2005). *Social capital, r&d and industrial districts. FEEM Working Paper No. 84.05.*
- Melo, A. (2003). Colombia: los problemas de competitividad de un país en conflicto Inter-American Development Bank. BID.
- Mesquita, L. F.(2007). *Starting over when the bickering never ends: rebuilding aggregate trust among clustered firms through trust facilitators. Academy of Management Review, Vol. 32, No. 1, 72–91.*
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Departamento de Planeación Nacional, Dirección de Desarrollo Empresarial. Documento CONPES 3484: Política Nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo publico y privado. DNP – Consejo nacional de política económica y social. Bogota, D.C: 13 de agosto de 2007. Versión aprobada.
- Moncayo, Jiménez, E. (agosto, 2001). Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial. Santiago de Chile: Serie Gestión Pública, ILPES, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Monitor Creación de la ventaja competitiva para Colombia, Cámara de Comercio de Bogotá. 1994.
- Morales, J. E.. (2004). Cámara de Comercio de Bogotá (2004). La Asociatividad Empresarial: Aspectos claves, tendencias y casos exitosos.
- Pallares V, Z. (2003). Asociatividad Empresarial: Estrategia para la Competitividad. Fondo Editorial Nueva Empresa.
- Paul, L. y Suárez, F. (1996). Competitividad. El gran desafío de las empresas chilenas. Santiago: Centro de Estudios Públicos.
- Pietrobelli, C., Olarte Barrera, T (2002). *Enterprise Clusters and Industrial Districts in Colombia's Fashion Sector, European Planning Studies. Vol. 10, No. 5.*
- Piore, M. J. y Sabel, C. (1993). *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity. Basic Books*, traducido al español por Alianza Editorial Buenos Aires.
- Porter, M (marzo-abril, 1979) *How competitive forces shape strategy.*Harvard Business Review.
- Porter, M (julio-agosto, 1985). Cómo obtener ventaja competitiva por medio de la información. Harvard Business Review.
- Porter, M. (noviembre-diciembre, 1996). *What is strategy?.* Harvard Business Review.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of the inner City.* Nueva York: The Free Press.
- Porter, M. (mayo.junio, 1995). *The competitive advantage of Nations*”. Harvard Business Review.
- Porter, M. (1998). Ser competitivo. Deusto, Capítulo 7: Cúmulos y competencia.
- Porter, M. (2005). Seminario: hacia una Colombia más competitiva. Memorias , Revista Semana y Gold Service International.

- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in modern Italy*. Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (enero, 1995). *Bowling Alone, America's Declining Social Capital*. Journal of Democracy, Volumen 6, Numerous 1.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone, the collapse and revival of American community*. New York: Simon and Schuster.
- Raco, M. (1999). *Competition, Collaboration and the New Industrial Districts: Examining the Institutional Turn in Local Economic Development*. Urban Studies, Vol. 36, Nos 5± 6, 951± 968.
- Romero, L. E.. Las empresas familiares en Colombia.
- Características y desafíos. Universidad de los Andes. Universidad de la Salle-Cedef. Bogotá (Colombia): I Simposio Internacional de Empresas de Familia. 30 y 31 de octubre y 1 de noviembre de 2007.
- Salgado Consuegra, E. (2005). La confianza en Colombia, un estudio sobre la relación entre confianza y participación en asociaciones voluntarias. Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Administración, Ediciones Uniandes.
- Saxenian, A. (1994). *Regional advantage, culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Saxenian, A. (1985). *The genesis of Silicon Valley, in: P. HALL and A. MARKUSEN (Eds) Silicon Landscapes*, pp. 2034. Boston: Allen & Unwin. .
- Solleiro, J. L., y Castañón, R. Competitividad y sistemas de innovación: los retos para la inserción de México en el contexto global. Extraído el 20 de mayo de 2007 de <http://www.oei.es/salactsi/solleiro.pdf>.
- Storper, M. (1995). *Competitiveness policy options: the technology-regions connection, growth and Change*. Spring.
- Sudarsky, J. (2001). El capital social de Colombia, Departamento Nacional de Planeación. Bogotá. [http:// www.dnp.gov.co/03_PROD/PUBLIC/Capital_Social.htm](http://www.dnp.gov.co/03_PROD/PUBLIC/Capital_Social.htm)
- Sudarsky, J.. Participación, racionalidad colectiva y representación en Bogotá (2001-2003) desde la perspectiva de la acumulación de capital social en Ana Rico de Alonso Ediciones, Bogotá: Sistema Político y Cultura Democrática, Universidad Javeriana, IDTC y DAAC, 2003. www.johnsudarsky.com
- Storper, M. (1989). *The transition to flexible specialisation in the US ® lm industry: external economies and the crossing of industrial divide*, Cambridge Journal of Economics.
- Storper, M. (1995). *The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded dependencies*. European Urban and Regional Studies.
- Vásquez Caro, J. (2004). Generación de capital social desde el sector público, Contraloría General de La República. Bogota: Revista Economía Colombiana, No 308.
- Webster, D. y Muller, L. (2000). *Urban Competitiveness Assessment in Developing Country Urban Regions: the Road Forward*. Washington, D.C.: Urban Group, INFUD-The World Bank.
- Williamson, O. (1991). *Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives*. Administrative Science Quarterly, 36: 269-296.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- Yamagishi, T. (1988). *The provision of a sanctioning system in the United States and Japan*. Social Psychology Quarterly, 51: 265-71.