

Perspectivas teóricas de la cooperación y asociación para la competitividad empresarial en México

Ma. del Carmen Domínguez Ríos

Introducción

Las relaciones de cooperación interempresarial asumen en la actualidad una diversificación cada vez más importante. En este ensayo, se reflexiona sobre el enfoque de los costos de transacción y el dilema del prisionero dentro de la teoría de juegos, para posteriormente presentar lo que algunos autores han encontrado en el comportamiento de las asociaciones de empresas, considerando los acuerdos verticales, la subcontratación y los acuerdos horizontales donde participan empresas en el mismo nivel a través de redes empresariales, alianzas estratégicas y distritos industriales o clusters. En la segunda parte, se agrega a este marco de referencia el enfoque de competitividad sistémica que señala a la asociación y cooperación interempresarial como una estrategia desde el nivel micro.

El empresario típico de países como México, se niega a aceptar la asociación. La experiencia de las organizaciones empresariales en nuestro país confirma este resultado. Según algunas estimaciones el 89 por ciento de las empresas particularmente micro, pequeña y medianas, no están

agrupadas ni asociadas a ningún organismo.¹

Un primer factor en la definición de asociaciones es la afinidad de intereses y necesidades de los socios potenciales. El empresario común aun cuando tenga la voluntad, difícilmente puede encontrar una cámara o asociación específica para su giro o actividad principal.

Equihua [1999], propone dos enfoques teóricos para explicar la propensión a asociarse: la teoría de los costos de transacción y la teoría de juegos, en particular el dilema del prisionero [Equihua, 1999; 37-63]. Según este autor es necesario abandonar la teoría microeconómica clásica y recurrir a otros enfoques. La teoría tradicional del empresario enfoca otros fenómenos como el de la producción y deja de lado el de la organización, sobre todo cuando se trata del consumo —final o intermedio— de bienes o servicios como la representación de intereses, la capacitación, etc.

¹ Consúltense las encuestas sobre la problemática de la empresa mexicana frente al reto de la modernización de Nacional Financiera [1998]

Los costos de transacción

R. Coase [1937], propuso el concepto de megaempresa. Suponiendo que la empresa soluciona mediante escalas los mismos problemas que el mercado, aunque diferenciando ámbitos de influencia: cuáles y cuántos insumos utilizar, que tecnología aplicar, para quien producir, que producir, etc. Este aspecto es todavía más claro en las grandes empresas modernas. Pero aun en las pequeñas, cabe plantearse teóricamente la posibilidad de comprar cada día la mano de obra requerida en un mercado abierto, en lugar de establecer relaciones laborales duraderas mediante contratos personalizados con individuos particulares.

Hasta la década de los ochenta, el planteamiento de Coase, volvió a ser formulado por Oliver Williamson [1987], quien al ocuparse de las organizaciones o instituciones económicas contribuyó a la construcción de la teoría de los costos de transacción, enfoque que reconoce como unidad analítica la transacción.

La teoría explica como se organizan las transacciones. El mercado y la empresa representan los extremos de un abanico de posibilidades. No obstante existen principios económicos que rigen la elección de la forma de organización.

Convenientemente una asociación representa intereses de sus agremiados, genera información útil para sus objetivos o bien ofrece actividades dirigidas a desarrollar ventajas competitivas. Servicios todos para los cuales un mercado sólo puede surgir después de superar ciertas barreras.

La asociación, por su parte, constituye una solución en la que se ahorran costos de transacción. Aquí se reúnen un grupo de empresas con intereses comunes. Cada

una contribuye a los costos de acuerdo con alguna fórmula equitativa. De modo que, mientras más miembros se integran el costo individual se reduce y el beneficio que reciben es mayor. La asociación no persigue solo ganancias por lo que se concentra en su tarea de representación dentro de la propia empresa y en contratar en el mercado servicios externos de consulta [Domínguez y Simón 2002].

La teoría de los costos de transacción ayuda a explicar la organización económica en donde la empresa y el mercado representan sólo los extremos de un bagaje de posibilidades. Según esta teoría, las transacciones se desarrollan directamente en el mercado, al interior de la empresa, mediante un contrato o convenio, según la opción que minimice los costos de transacción, siendo la asociación una práctica de organización entre el mercado y la empresa para producir ciertos servicios. Por una parte, la asociación permite disminuir los costos para que oferentes y demandantes se identifiquen en un mercado en el que aparecen diluidos y por otra, hace posible organizar “transacciones” de representación en mejores condiciones que en el interior de la empresa o en el mercado.

Entre mayores sean las ganancias sacrificadas por no representar intereses empresariales y mayores sean los costos de representación, más altas serán las probabilidades de que se formen asociaciones como medio de representación. La globalización ejerce presión en este sentido, particularmente sobre la empresa pequeña y mediana. La competencia global puede estar acompañada con medidas o efectos ajenos al mercado, que ponen en desventaja al empresario medio y lo obligan a sacrificar

cada vez más ganancias. Para contrarrestar este efecto es necesario conducir una representación de intereses cuya organización puede ser resuelta mediante asociaciones.

El dilema del prisionero.

Dentro de la teoría de juegos, el dilema del prisionero puede ser aplicado a diversos contextos. Equihua [1999; 53] lo ilustra al caso del fenómeno de la asociación de empresas.

El dilema para ambas empresas es que por un acto de cooperación las dos mejorarían su posición en el mercado y por lo tanto sus ganancias. Si ninguna de ellas revela a la otra la información entonces ambas tendrían que asumir la pérdida que implica su participación en la asociación. La tercera alternativa sería que solamente una empresa revelara su ventaja competitiva y por lo tanto la que mantenga en secreto su ventaja tendría mayores ganancias mientras que la otra obtendría pérdidas.

Los teóricos de juegos se han esforzado en encontrar alternativas al dilema del prisionero. Una posibilidad es suponer que el juego se repite indefinidamente. En estos casos los jugadores pueden convencerse de las ventajas de la cooperación. La motivación radica en la perspectiva de obtener constantemente utilidades en varias repeticiones y no una extraordinaria por única vez. Supone que el agente percibe cada evento como independiente e ignora el efecto del prestigio que genera un comportamiento repetido a lo largo de una serie de eventos. En este sentido las asociaciones resultan organizaciones frágiles. En general, no se puede mantener un comportamiento oportunista por mucho tiempo.

Otra opción puede ser establecer un

contrato entre los participantes que incorpore una sanción para evitar que cualquiera rompa con el pacto de cooperación.

En el contexto de asociaciones la propuesta de sancionar a quienes infringen el pacto de cooperación atenta contra la integridad de la misma y dificultaría el progreso de la asociación sobre estas bases.

En un ambiente plagado de empresas contrarias al riesgo, la mayor competencia originada por la globalización permitiría que las asociaciones funcionen con éxito. Por el contrario, si son arriesgadas el resultado sería el dilema de prisionero.

La cooperación interempresarial

La consolidación de las nuevas tecnologías de producción y organización del trabajo conceden un papel definitivo a la innovación y al carácter crecientemente participativo de los procesos de intercambio. La competitividad sistémica se desarrolla en un denso entrelazamiento de relaciones en el nivel micro, ya sean relaciones de cooperación formales e informales entre empresas y el conjunto de las instituciones públicas y privadas vinculadas con la actividad empresarial.

La competencia internacional y las exigencias cada vez mayores de calidad y entrega a tiempo en los mercados internacionales, estimulan a las empresas a operar en forma conjunta, construyendo redes, cuya dinámica de desarrollo depende esencialmente de la eficacia de las localizaciones industriales. Considerando la existencia de instituciones intermedias como centros de investigación, servicios tecnológicos, universidades, redes de información tecnológica y organizaciones privadas sectoriales. El desarrollo de esta infraestructura de cono-

cimiento que requieren las empresas constituye una demanda básica para alcanzar la competitividad internacional.

M. Casalet [1997; 12], observa que la orientación de nuevas estructuras y valores que rigen la organización social se basa en el consenso y la participación de los diferentes grupos sociales, que disminuyen el excesivo control estatal transfiriendo procesos de decisión a actores intermedios. Esta intervención garantiza una mayor disponibilidad de información e incrementa la legitimidad de las decisiones, acentuando el aprovechamiento de la creatividad social al movilizar las capacidades de actores estratégicos para la solución de sus propios problemas.

Nuevas formas de organización interna de las empresas

Los aumentos de productividad en los países industrializados se han alcanzado no sólo mediante las nuevas tecnologías sino gracias a innovaciones llevadas a cabo en la organización interna de las empresas. Las innovaciones en la gestión de empresas tuvieron su origen en Japón. Las ventajas competitivas que este país fue capaz de introducir para una gran cantidad de productos llevaron a que los modelos de gestión desarrollados sean paradigmáticos a nivel mundial. De esto existen numerosas pruebas empíricas [Wildemann, 1990].

En este modelo, las actividades están orientadas a satisfacer las necesidades del cliente. Esta filosofía también rige dentro de la empresa. Las empresas están organizadas en unidades pequeñas y flexibles que operan como empresas autónomas responsables de sus costos y de sus ganancias. Con empresas vinculadas hacia delante y

atrás se mantienen relaciones de cliente proveedor. Las pequeñas unidades tienen la función de poner a la empresa en condiciones de producir de manera más rápida y más flexible múltiples variantes en lotes más reducidos.

Al mismo tiempo, se rompe con las estructuras rígidas de la organización *taylorista* tradicional, que separaba las fases de diseño y planificación de la fase de la producción en serie. La mayoría de las veces, de manera más ágil y reduciendo costos sin tener que afrontar los numerosos niveles jerárquicos de las empresas [Watanabe, 1991; 57-80]. De este modo, se trasladan la investigación, el desarrollo, el diseño, la ingeniería y la producción a grupos de trabajo integrados, a fin de desarrollar nuevos productos de manera más rápida y a un costo más bajo.

La introducción del trabajo en equipo, por regla general, va acompañado de una reducción de los niveles jerárquicos y da más importancia a la responsabilidad de cada empleado. Se aspira a poner en marcha un proceso de mejoramiento continuo y a hacer de la empresa una organización de permanente aprendizaje [Micheli, 1996].

Además de evitar desperdicios, los equipos de trabajo se esfuerzan por incrementar la calidad de los productos fabricados y de los servicios complementarios. El control de calidad ya no se realiza al final del proceso de producción sino de una forma integral a lo largo de todo el proceso. En vez de eliminar las piezas defectuosas al final, la empresa está encaminada a evitar defectos en cada fase del proceso. Este propósito sólo es realizable si el personal está capacitado adecuadamente y si se realizan evaluaciones durante todo el proceso de

producción (control estadístico de procesos). El concepto de la gestión de calidad total agrupa a todas las divisiones de la empresa así como a los proveedores en un sistema de aseguramiento de calidad.²

Con los nuevos modelos de gestión cambian también las exigencias que se tienen frente a los empleados. Mientras que en el pasado sólo tenían que realizar actividades estandarizadas, al presente se les exige que sean capaces de trabajar en diferentes divisiones de la empresa, se adapten a los cambios en la organización y que todo el tiempo estén buscando como mejorar la producción. La principal reserva de productividad no está en la innovación tecnológica, sino en los empleados. Por esta razón, se invierte más en capacitación, se les concede más participación y se adoptan incentivos para impulsar la motivación de los mismos [Hirschbach, 1994; 109].

Nuevas formas de división del trabajo y de cooperación interempresarial

Las nuevas formas de la organización interna llevaron a una división del trabajo más acentuada en la industria manufacturera. Esto implicó cambios en el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas

² Actualmente ha llegado a ser de uso general a nivel mundial controlar, mediante el otorgamiento de certificados, por parte de instituciones de control independientes, no solo las propiedades cualitativas de un producto final, sino también la gestión de calidad referente a todas las áreas de la empresa. Los procedimientos pertinentes están fijados en la serie de normas ISO9000. La certificación ofrece la ventaja de que un cliente puede partir de la base de que el suministrador dispone de unos procedimientos internos para mejorar continuamente la calidad de sus productos.

(MPYMEs) que la integran.

Debido a la creciente exigencia de los mercados en tecnología, calidad y competitividad-precio surge la necesidad de delegar ciertas funciones a las MPYMEs. De igual forma, la reorganización de las empresas en divisiones con mayor autonomía revela en que sectores estas divisiones son competitivas frente a competidores externos. Si no son competitivas, muchas compañías cierran estas divisiones y subcontratan a otras empresas ajenas.

Se recomienda concentrarse en las actividades más lucrativas y deshacerse de todas las funciones empresariales que oferentes externos produzcan a un costo más bajo (*outsourcing*). Esto conlleva a la disminución del grado de integración vertical de las empresas. La cooperación con empresas ajenas puede comprender actividades muy diversas. Por un lado, al subcontratar la prestación de ciertos servicios y la producción de piezas y componentes, se profundiza la división del trabajo y se crean ventajas de especialización y posibilidades para llevar a cabo actividades en conjunto a fin de bajar costos. Muchas de las nuevas formas de cooperación empresarial sólo son factibles debido a las nuevas tecnologías de información y telecomunicación que hacen posible transmitir información con eficiencia y eficacia.

Tipos de cooperación interempresarial

Los múltiples estudios sobre los distritos industriales, los *cluster* y los sistemas productivos locales han registrado varios tipos de relaciones interempresariales, ya sean verticales o relaciones de cooperación horizontal entre MPYMEs .

Grabher [1996; 1-31], señala que entre las formas de cooperación Interempresarial existen características particulares que presentamos a continuación:

La **subcontratación** se refiere a relaciones verticales que abarcan diferentes eslabones de la cadena del valor. Los subcontratistas en muchos casos son MPYMEs que orientan su producción hacia clientes grandes,

Las **alianzas estratégicas** implican una cooperación horizontal entre empresas que compiten en el mercado, pero que cooperan en determinadas actividades, como puede ser compras, investigación y desarrollo o comercialización,

Los **distritos industriales** constituyen un caso especial de la aglomeración regional de múltiples empresas de una rama que se complementan mutuamente y cooperan intensivamente para fortalecer la competitividad de la aglomeración.

La subcontratación.

Una de las formas de cooperación interempresarial más extendida en México es la subcontratación.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) define la subcontratación como

la relación comercial que se establece entre dos empresas, en virtud de la cual una de ellas (contratista) encarga a otra (subcontratista) la fabricación de partes o piezas o el desarrollo de una operación, siguiendo planos, especificaciones o normas técnicas fijadas por la primera. [SECOFI, S/F]

La Organización Internacional del Tra-

bajo (OIT) señala que

la subcontratación puede referirse a la compra de un producto especificado por el cliente o a un proceso de producción. Cuando el cliente contrata un proceso y el subcontratista aporta únicamente la mano de obra, se habla de un contrato de maquila. [Tilman *Et. al*, 1999].

Mientras que en países como Japón la subcontratación se ha destacado desde hace años, al grado de que algunos autores le conceden relevancia en la estrategia de industrialización orientada a las exportaciones, en países occidentales la tendencia de las grandes empresas fue hacia una integración vertical cada vez mayor, en el supuesto de que la fabricación en grandes volúmenes reducía costos. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que esto no siempre es cierto, ya que el crecimiento vertical dificulta el control y ocasiona inflexibilidades para adaptar la producción a los avances tecnológicos y a la variación en los diseños [Cervera, 1998].

Según Altenburg, la subcontratación predomina cada vez más. Por un lado, las empresas grandes trasladan cada vez más actividades a empresas ajenas ya existentes. Por otro lado, separan divisiones de su empresa y las convierten en empresas independientes. En el primer caso se abren nuevos mercados para la MPYMEs ya existentes, en el segundo se crean nuevas empresas industriales y de servicio, que, por regla general, son de tamaño pequeño o mediano. Esto hace aumentar la división del trabajo entre las empresas [Altenburg, 1999].

Cada empresa puede insertarse en esta

división del trabajo de acuerdo a sus recursos (mano de obra, capitales y conocimientos específicos). Puede aprovechar economías de escala, reforzar su competencia específica e invertir en innovaciones. Puede apoyarse en los servicios e insumos de otros oferentes competitivos especializados en áreas complementarias de producción y servicios, obteniendo una ventaja en precio. Y a ello, se suma que la interacción entre los subcontratistas y sus clientes suele acelerar las innovaciones a lo largo de toda la cadena de valor. Subcontratistas eficaces van mejorando constantemente la calidad de los servicios previos, lo que trae nuevas soluciones a los contratistas.

La subcontratación ofrece la posibilidad de que se desarrolle una estructura empresarial más equilibrada que permita combinar las economías de escala resultantes de la producción en grandes empresas con las ventajas de flexibilidad que imperan en las pequeñas. Las MPYMEs se pueden beneficiar de esta evolución en los más diversos aspectos. Las grandes empresas como contratistas les abren nuevos mercados, con frecuencia aseguran ingresos regulares y les quitan la carga de desarrollar y comercializar sus productos.

Además, es posible que las MPYMEs obtengan importantes impulsos de crecimiento y modernización. Muchos contratistas transfieren a sus subcontratistas conocimientos en la organización de la producción, el aseguramiento de calidad y la logística, porque tienen un fuerte interés propio en recibir insumos de calidad a un costo razonable y en un suministro fiable. [Domínguez, 2002]

Mediante la subcontratación el contratista puede obtener ventajas en el acceso a

procesos especializados de las empresas subcontratistas, en racionalizar inversiones ante mercados inciertos, reducir costos y optimizar sus recursos en áreas estratégicas como diseño y comercialización. Además puede utilizar la subcontratación como amortiguador de los períodos fluctuantes. Las ventajas para el subcontratista son las de poder desarrollarse utilizando mejor su capacidad de producción instalada, tener la posibilidad de realizar nuevas inversiones y crecer, elevar la eficiencia de la mano de obra y de los procesos industriales acceder a asistencia técnica y financiera, diversificar su producción y mejorar la comercialización. [Rothery y Robertson, 1997; 23]

El desconocimiento del mercado, la mala calidad de los productos, la escasez de financiamiento, la falta de capacidad técnica, la impuntualidad en la entrega y la inadecuada gestión empresarial son obstáculos que se les presentan a las MPYMEs para incorporarse al sistema de subcontratación.³ La creación de redes de subcontratación puede beneficiar a las MPYMEs, enfrentando de forma asociada las dificultades técnicas de la producción, aprovechando las diferentes habilidades de estas, así como la existencia de ventajas competitivas derivadas de la especialización.

La primera forma de cooperación es aquella en que los participantes obtienen beneficio al coordinar esfuerzos. Este es el principio de operación de los *cartels* y de las cadenas productivas o clusters. Se trata de formas de organización precursoras de las asociaciones propiamente dichas.

A ello se suma que la interacción inten-

³ Comisión de Subcontratación de CANACINTRA.

siva entre los subcontratistas y sus clientes suele acelerar las innovaciones a lo largo de toda la cadena de valor. Subcontratistas eficaces van mejorando constantemente la calidad y el precio de los servicios, lo que trae nuevas ideas y conocimientos para sus clientes, en tanto que los clientes suelen exigir nuevas soluciones a los subcontratistas. En algunos casos se constituyen grupos de trabajo mixtos para estos fines.

Las relaciones de subcontratación ofrecen la posibilidad de que se desarrolle una estructura empresarial más equilibrada, que permita combinar las economías de escala resultantes de la producción en grandes empresas con las ventajas de flexibilidad que imperan en las pequeñas.

En los países en desarrollo caracterizados por una estructura empresarial polarizada, la subcontratación podría ser un aporte para mejorar la estructura industrial, ya que ésta se caracteriza por un alto grado de heterogeneidad tecnológica y una marcada segmentación de los mercados de bienes y mano de obra. Es muy frecuente que los contratistas trasladen funciones a pequeñas empresas subcontratistas, porque éstas pagan salarios inferiores o no se atienen a las normas ambientales. En otro caso la subcontratación ofrece la ventaja al contratista de que sus proveedores pueden adaptarse con flexibilidad a las oscilaciones de demanda gracias a la desregulación de las relaciones laborales y la baja utilización de las capacidades productivas.

Estos tipos de subcontratación se caracterizan por el hecho de que el respectivo subcontratista no aporta conocimientos específicos a la cooperación. Su competitividad se sustenta únicamente en la disposición a quedar debajo de los estándares

laborales y medioambientales vigentes en las empresas del contratista o a reservar capacidad de producción para demandas temporales. Esta clase de subcontratación desempeña un papel fundamental precisamente en aquellos países en desarrollo que tienen un mercado laboral segmentado con grandes diferencias en los costos salariales y en los que un gran número de pequeñas empresas puede evadir la legislación sobre salarios mínimos seguro social, protección laboral y ambiental. Es poco frecuente que la ventaja del subcontratista este basada en maquinaria o conocimientos específicos.

La integración pasiva en las relaciones de subcontratación aceptando salarios inferiores, relaciones laborales informales, utilización irregular de las capacidades productivas, etc., contribuye solo en casos excepcionales, si los ahorros resultantes de salarios inferiores se aprovechan para formar capitales, para financiar el proceso de aprendizaje y para promover el desarrollo tecnológico en la empresa proveedora. En estas condiciones es necesario que los efectos sinérgicos descritos más arriba que se atribuyen a la subcontratación de tipo ideal y que son propicios a la innovación no se presenten. La modalidad innovadora de la subcontratación exige que ambas partes contractuales tengan conocimientos específicos.

Los estudios demuestran que la subcontratación en los países subdesarrollados es escasamente motivada en la tecnología. Si existen tales cooperaciones, se limitan a segmentos empresariales privilegiados, en que frecuentemente predominan grandes empresas extranjeras [Dussel, 1997].

En México las micro y pequeñas empre-

sas se eligen como subcontratistas generalmente por sus relaciones laborales informales. Los contratistas explotan el bajo nivel salarial y su disposición a emplear sus recursos con flexibilidad. Esta modalidad de subcontratación casi siempre conlleva defectos de calidad y problemas de entrega. No obstante, en cada uno de los ramos se identificaron relaciones de subcontratación positivas, en las que los contratistas aspiran a una cooperación a largo plazo con proveedores eficaces, y a estos fines transfieren conocimientos.

En los últimos años, se han constituido numerosos instrumentos de enlace como son las bolsas y ferias de subcontratación así como foros de proveedores. Sin embargo, no logran entablar cooperaciones empresariales constantes.

La debilidad de los potenciales subcontratistas se encuentra en los campos de la gestión y de la formación profesional. La subcontratación para empresas modernas y especialmente el desarrollo de ventajas tecnológicas requieren amplias inversiones en la modernización de la empresa.

Otro problema de la subcontratación radica en que la estandarización y el control de calidad son insuficientes, además de que en México no se dan estímulos fiscales para fomentar la subcontratación y la transferencia de tecnología.

La falta de confianza es el motivo principal por que no se emprenden cooperaciones empresariales, aunque podrían mejorar la eficiencia de las empresas participantes ampliamente. Las experiencias hechas en otros países Chile, Argentina y Brasil⁴ se-

ñalan que medidas destinadas a fomentar la confianza realizadas por agentes de redes en combinación con incentivos fiscales pueden fortalecer la disposición de los empresarios para cooperar.

La subcontratación no siempre está destinada a aprovechar las ventajas de la especialización, con frecuencia los contratistas solamente buscan beneficiarse de los salarios y los estándares laborales y ambientales inferiores del subcontratista. Desde el punto de vista de la política de desarrollo, esta práctica en las relaciones de subcontratación infringe los estándares laborales, la transferencia de tecnología e impide los efectos de sinergia benéficos a la innovación.

Las **alianzas estratégicas** son otra modalidad de cooperación empresarial que se impone cada vez más. Esta forma tiene como finalidad beneficiarse de las economías de escala en la compra de materiales, la producción o la comercialización. Estas variantes de alianzas estratégicas son frecuentes en los sectores tradicionales de la economía.

Las alianzas que se contraen entre empresas de ramas de alta intensidad en tecnología y conocimientos, se caracterizan por sus elevados costos y riesgos de desarrollo así como de producción, por sus economías de escala y por mercados globalizados. Estas estrategias sirven para disipar los riesgos de las inversiones en investigación y desarrollo, para acceder a determinados mercados y tecnologías o para estandarizar ciertas tecnologías. Este tipo de alianzas se observa en los grupos internacionales. En algunos casos, intervienen un número considerable de PYMEs, universidades y centros de

⁴ [Henríquez, 1993 y CEPAL, 1996]

investigación. Las alianzas estratégicas toman diferentes formas, como pueden ser coinversiones, cooperaciones en investigación y desarrollo y acuerdos sobre la utilización de licencias.

Las principales características de los **distritos industriales** son la aglomeración regional, la existencia de amplias redes de empresas así como la superposición de múltiples formas de cooperación. Marshall describe con el concepto de distrito industrial aglomeraciones espaciales de ramas industriales, en las que empresas pequeñas se especializan en determinados eslabones de la cadena productiva y aprovechan externalidades positivas recurriendo a actividades complementarias de otras empresas [Marshall, 1919].

De esta forma las empresas se benefician, además de las ventajas de la especialización, de la posibilidad de coordinar las compras la financiación y la comercialización, así como de las ventajas de información y comunicación por trabajar en las misma rama industrial y de la gran oferta de personal calificado de este sector.

La introducción a una red de empresas permite a las PYMEs alcanzar las ventajas de escala de las grandes empresas, lo cual Schmitz denomina eficiencia colectiva [1990; 257-285].

Nuevos estudios sobre los distritos industriales hacen hincapié en la dimensión socio-cultural de los mismos. Estos atribuyen mucha importancia a las tradiciones industriales locales, ala identidad cultural específica de la región y a la existencia de valores generalmente aceptados por toda la sociedad local. Según dichos estudios, estos factores permiten crear un clima de confianza mutua y facilitan cooperaciones no

mediadas por el mercado. En muchos ensayos se señala además la función catalizadora de las instituciones públicas y privadas a nivel regional [Zeitlin, 1992; 279-294].

La discusión sobre los distritos industriales se reanimó a finales de los años setentas del siglo pasado, cuando se publicaron estudios sobre las regiones de Italia, en las que se localizaron una multitud de aglomeraciones de la pequeña industria, que coincidían con los planteamientos de Marshall, que eran altamente competitivas y registraban elevadas tasas de crecimiento.⁵

Competitividad sistémica.

Una perspectiva amplia de las fuentes de la competitividad es el enfoque sistémico [Esser, 1994]. Según éste existen cuatro niveles en los que se determina la competitividad y que favorecerían la asociación y cooperación de las empresas. El primero y más general es el nivel meta. Aquí quedan los valores y principios de la sociedad que determinan el comportamiento de sus ciudadanos, en particular en el ámbito económico. El siguiente nivel es el macro, en donde se definen las condiciones económicas necesarias para desarrollar la actividad productiva. Un tercer nivel es el meso, en donde se resuelven los aspectos regionales y sectoriales, tales como el capital humano, la infraestructura, etc. El último nivel es el micro, donde se toman las decisiones tradicionales de la empresa, tanto para la producción como para la distribución.

En el nivel micro, una empresa individual no sólo debe mejorar sus procedimientos internos con innovaciones tecnológicas, or-

⁵ Vease, Giacomo [1992] en Pyke *et al.*, Industrial Districts.

ganizacionales y sociales. Para ser competitivo es cada vez más importante estar integrado en redes interempresariales que se complementen mutuamente. En este mismo sentido, la tendencia actual de las empresas líder a nivel mundial es básicamente su concentración en competencias claves a la vez que mejoran sus relaciones con proveedores externos. De esta manera se van formando redes interempresariales cada vez más complejas y complementarias.

El nivel meso que actúa entre el macro y el micro, es el nivel de las políticas sectoriales específicas. Por ejemplo; las políticas tecnológicas, de formación profesional, de regulación ambiental o de fomento a las exportaciones, combinadas con políticas específicas de incentivos y programas e instituciones, confirman todo un sistema nacional de innovaciones. Así también, cuentan con instituciones de investigación básica, instituciones de investigación aplicada, instituciones de transferencia de tecnología del sector público hacia las empresas privadas y de las empresas grandes hacia las pequeñas. Existen también fondos específicos para capital de riesgo y para emprendedores con ideas tecnológicas. Muchas de esas instituciones del nivel meso son o pueden ser empresas privadas o mixtas, pueden ser entidades de las Cámaras, de Asociaciones Gremiales, o fundaciones. Por tanto, su existencia no significa necesariamente una burocracia estatal enorme, además esa interacción entre empresas (redes) y entre micro nivel y meso nivel es el secreto de las sociedades exitosas en la generación de innovaciones.

El nivel meta es el nivel de los patrones de organización social, política y económica

de una sociedad. Un entorno que continuamente genera innovaciones para mantenerse competitivo, tiene que basarse en un sistema de normas socioculturales de reglas implícitas. Para ello, es importante que primero haya una orientación generalizada hacia el desarrollo tanto en el sector privado como en el sector público.

En este nivel se requieren consensos básicos sobre la necesidad de industrializarse y de insertarse en la economía internacional.

En México y América Latina, la mayoría de los programas de fomento no son selectivos, no evalúan la probabilidad de éxito de las empresas beneficiarias y no distinguen entre las metas productivas y las metas sociales.

En Europa más de la mitad de los programas de fomento están diseñados para MPYMEs innovadoras o de contenido tecnológico y no para cualquier MPYME. Es necesario diseñar programas para MPYMEs con potencial para la exportación.⁶

En México, es necesario hacer mucho en todos los niveles. Pero, el nivel más descuidado es el nivel meso. Es aquí precisamente donde las asociaciones juegan un papel preponderante. Especialmente las organizaciones empresariales están llamadas a contribuir a la configuración de las políticas regionales sectoriales, así como la definición de las necesidades en infraestructura y formación de capital humano. El escaso

⁶En México hay cerca de 40 empresas grandes que acaparan la mayor parte de la exportación nacional, es necesario ampliar este grupo enfocando los programas hacia la empresa media con potencial para exportar, además se necesita del fomento y desarrollo de proveedores.

papel de las asociaciones, sobre todo en el nivel local y sectorial, explica la influencia reducida en la formulación de la política industrial [Mújica, 1997]

Equihua [1999; 61] señala que a nivel meso las organizaciones empresariales podrían contribuir a facilitar la normatividad de las operaciones productivas en todos los aspectos: sanitario, ambiental e incluso fiscal. Su aportación también podría observarse en aspectos tecnológicos, de capacitación, de mercados y hasta financieros.

La posibilidad de que se estimule el interés por las organizaciones locales y sectoriales es mediante un impulso vertical. Esto supondría que un grupo social consciente de la problemática pueda establecer condiciones e incluso obligar a las asociaciones mediante un instrumento legal.

Conclusiones

La teoría de juegos concretamente el dilema del prisionero, demuestra cómo la baja propensión a asociarse puede conducir a situaciones subóptimas: dos sospechosos terminan en la cárcel con una pena larga cuando podrían haberla reducido de haber cooperado entre ellos.

Particularmente el empresario mexicano no tiende a asociarse en virtud de que actúa conforme a ese dilema y que las posibilidades de éxito de las asociaciones empresariales crecen por efecto de la globalización, la cual trae aparejada la agudización de la competencia y obliga a las empresas a defender sus intereses de manera más activa estableciendo asociaciones y relaciones de cooperación entre ellas.

Desde el enfoque de costos de transacción se encuentra que la globalización puede favorecer la aparición de asociaciones

por la agudización de la competencia que trae aparejada. En este sentido, la asociación se contempla como un instrumento de las empresas para desarrollar ventajas competitivas.

Internacionalmente, la subcontratación adquiere relevancia. En la industria manufacturera las grandes empresas se limitan cada vez más a las áreas clave de la producción y trasladan los demás procesos productivos y servicios a otras empresas por medio de la subcontratación. Esto eleva la división del trabajo entre las empresas. Cada empresa puede insertarse en esta división del trabajo de acuerdo con su ventaja competitiva. Puede reforzar su competencia en determinados campos, aprovechar economías de escala y las innovaciones. Se puede apoyar en los servicios e insumos de otros productores competitivos especializados en áreas complementarias de producción y servicio, obteniéndose ventaja en costo y precio.

Bajo la modalidad de la subcontratación, esta forma no siempre beneficia a las MPYMEs proveedoras. A veces los subcontratistas dependen en alto grado del contratista. Con frecuencia, se da la relación de pocos contratistas con muchos subcontratistas, los que además son sustituibles, dado que no disponen de tecnología y conocimientos específicos. En esta situación, el poder de negociación de los subcontratistas es débil, y existe el peligro de una competencia ruinosa entre ellos, que pone a los contratistas en condiciones de apropiarse de la mayor parte de los ahorros resultantes de la especialización mientras que a los subcontratistas corresponden sobre todo los costos y riesgos.

Los estudios empíricos sobre aglomera-

ciones industriales evidencian que aunque se hallaban algunas características del distrito industrial de Marshall, existían divergencias con el modelo italiano de distrito industrial. Con frecuencia las empresas solo disponían de un limitado grado de especialización y estaban escasamente entrelazadas, carecían en gran medida de instituciones y servicios complementarios y en la mayoría de las industrias dominaban las tecnologías y las técnicas de gestión tradicionales.

Su flexibilidad muchas veces no se basaba en formas de división del trabajo que generaran innovaciones y beneficiaran a los integrantes, sino, con frecuencia, en la explotación del trabajo familiar no remunerado, en la evasión fiscal, la defraudación de la seguridad social de la economía subterránea. Esta clase de aglomeraciones no representan un distrito industrial en el sentido propio del término puesto que carecen de las características esenciales de eficiencia colectiva que se consigue a través de la utilización recíproca de las externalidades.

Desde el enfoque de competitividad sistémica se percibe a la cooperación y asociación empresarial en los diferentes niveles como la posibilidad para generar ventajas competitivas en las MPYMEs. Los factores que la determinan a nivel meta son de índole sociocultural, donde los valores compartidos son esenciales para determinar si en una sociedad las dinámicas de desarrollo empresariales son estimuladas o desalentadas.

A nivel macro, se requiere una política económica que proporcione la estabilidad de precios sin obstaculizar la inversión, una política presupuestal dirigida a lograr un déficit presupuestal manejable, sistemas de

impuestos razonables, transparentes y progresivos, una política cambiaría que no obstruya las exportaciones ni incremente excesivamente los precios de las importaciones, una política comercial que fomente la integración al mercado mundial.

A nivel meso, se requiere de una política de importación y exportación, dirigida a proteger y fomentar industrias específicas, una política de infraestructura, que asegure que las ventajas competitivas en la producción, una política educativa que asegure educación elemental para todos los ciudadanos y mejores servicios educativos con una educación superior diseñada considerando las tareas de especialización de acuerdo a las necesidades del sector productivo.

Una política tecnológica, dirigida a difundir nuevos procesos técnicos y organizacionales, que fomenten un proceso de modernización industrial continuo.

Una política regional, encaminada a fortalecer selectivamente a los grupos de industrias emergentes con el desarrollo de nuevas ramas industriales, iniciadas y estimuladas por el gobierno.

Una política ambiental, que afirme la competitividad por el camino de la efectividad técnica y organizacional y no por la vía de la explotación del hombre y la naturaleza.

A nivel Micro se requiere de fuerza de trabajo calificada y de una administración competente con capacidad de innovación, de la integración de redes tecnológicas (con otras empresas y con instituciones tecnológicas y de inversión) y de procesos de aprendizaje resultado de la interacción entre proveedores, productores y clientes.

La innovación y las redes orientadas a la exportación por medio de los mecanismos

de interconexión: entre la fuerza de trabajo y la administración en el nivel de la empresa, entre las empresas mismas, entre asociaciones industriales y sindicatos, entre la industria e instituciones de investigación y desarrollo, y con la administración municipal y regional, entre la industria, el estado y organizaciones intermedias.

Las redes de innovación creadas para recopilar información, procesarla y facilitar el proceso de toma de decisiones de cooperación de grupos estratégicos. Las redes pueden utilizarse para adaptar a una sociedad no solamente a las exigencias de una economía competitiva sino también a estrategias de crecimiento compatible social y ecológicamente.

BIBLIOGRAFÍA

- Altenburg, Tilman. (1999) *Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo*. Berlin Instituto Alemán de Desarrollo
- Blanco Mendoza Herminio (1998), *Subcontratación Industrial; integración de cadenas productivas*. SECOFI
- Brambila Páez Alejandro (1998) *Seminario Subcontratación Industrial: Integración de Cadenas Productivas*, México.
- Casalet Ravenna Mónica (1997) "La cooperación interempresarial : una opción para la política industrial" en *Comercio Exterior México* Banco Nacional de Comercio Exterior , vol. 47
- CEPAL (1996) *La política industrial a nivel local: Evaluación de la política de la municipalidad para la promoción de la asociatividad empresarial en pequeñas empresas industriales de Rafaela* Acuerdo de cooperación CEPAL, municipalidad de Rafaela
- Cervera Sandoval, Antonio (1998), *Financiamiento y apoyos a la subcontratación* Seminario de Subcontratación Industrial : Integración de Cadenas Productivas. SECOFI-CANACINTRA
- Coase, Ronald H. (1937) "The nature of the firm" en *Economica*, vol. 4
- Domínguez Ríos Ma. del Carmen y Nadima Simón Domínguez (2002) *La asociación de empresas en el sector exportador de muebles rústicos en MEMORIAS del VII Foro de investigación*, FCA-UNAM. Octubre.
- Domínguez, Ríos Ma. del Carmen (2002) *Cooperación interempresarial el caso de Puebla*, edit. BUAP 2002
- Dussel Peters, Piore Michael, Ruiz Duran Clemente (1997) *Pensar globalmente y actuar regionalmente*. UNAM, Fundación Friedrich Ebert, México, Jus.
- Esser, K., W Hillebrand, D. Messner y J. Meyer Stamer (1994), *Competitividad Sistémica* Instituto Alemán de Desarrollo.
- Equihua Zamora, Alberto, (1999) "El dilema de la asociación de la empresa media" en Isabel Rueda Peiro (coord.) *Asociación y cooperación de las micro, pequeñas y medianas empresas: México, Brasil, Italia y España*. México, IIEC-FCA-UNAM. Miguel Angel Porrúa editores.

- Giacomo, Becatini (1992) *The Marshallian Industrial District as a Socio-economic. Notion* . en Pyke et al., Industrial Districts.
- Grabher, G.(1996) "Rediscovering the social in the economics of interfirm relations", *Socioeconomics of Industrial Networks*, Londres, Nueva York.
- Henriquez Lissette (1993) "Chile: experiencia exportadora de las empresas pequeñas y medianas penencia" presentada en el *Seminario Internacional: el papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas en el proceso de globalización de la Economía Mundial*, México,
- Hirchbach, O. (1994) *Lean Management*
- Marshall, A.(1919) *Industry and Trade*, Londres.
- Micheli J. Ed. (1996) *Japan inc. En México. Las empresas modelos laborales japonesas*. México
- Mújica Romo Armando (1997) *Las cámaras empresariales como sustentos de la política industrial activa en Pensar Globalmente y actuar regionalmente: hacia un paradigma industrial para el siglo XXI* Dussel E. Et al (coord.)
- Nacional Financiera (1995) *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES. El caso de Argentina*, varios autores, México.
- (1995) *Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las PYMES, el caso de Brasil*, varios autores, México.
- (1998) *Hacia una política industrial de largo plazo*, en Mercado de valores año LVIII, México enero.
- (1998a) *Encuestas sobre la problemática de la empresa mexicana frente al reto de la modernización*
- Nadvi, K. and H. Schmitz (1994) *Industrial clusters in developed countries. A review of the experiences and research agenda* . Discusión papel 339, Brighton IDS University of Sussex.
- Quintar, A., R. Ascúa, F. Gatto y C. Ferraro (1993) *Rafaela: Un cuasi distrito italiano a la Argentina*, CEPAL Argentina.
- Rueda Peiro Isabel (coord.) (1997), *Las empresas integradoras en México*, México, Siglo XXI Editores IIEC-UNAM.
- Rueda Peiro Isabel et al (1999) *Asociación y Cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas*. México UNAM-FCA-IIES.
- SECOFI (S/F) *Subcontratación de procesos y productos industriales*. Programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994.
- Schmitz, H. (1990) "Small firms and flexible specialisation in developing countries" en, *Labour and Society*. Tomo 15, 1990 no. 3
- Tilman Altengurg, Dorte Bosse, Thorsten Brunzema, Jacqueline Eckhardt, Bárbara Unber y Stefan Zeeb, (1999) *Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo*, Berlin 1999 Instituto Alemán de Desarrollo ión industrial . Estrategias sectoriales y recomendaciones para la política industrial . OIT.
- Watanabe, S (1991) "The Japanese Quality Control Circle: Why it works", en *International Labour Review*, tomo 130, no. 1.
- Wildemann, H.(1990) *El concepto de justo a tiempo*, 2ª. Edición , Munich
- Williamson Oliver, E. (1987) *The economic institutions of capitalism: firm, markets, relations contracting USA*.
- Zeitlin J.(1992) *Industrial Districts and Local Economic Regeneration: Overview and Comment*, en : F. Pyke (eds) *Industrial District and Local Economic Regeneration*, Ginebra