



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad  
Azcapotzalco  
México

Taboada Ibarra, Eunice L.

Reseña de "The dynamics of industrial collaboration: a diversity of theories and empirical approaches"  
de A. Plunket, C. Voisin, y B. Bellon (eds.)

Análisis Económico, vol. XXI, núm. 46, primer cuatrimestre, 2006, pp. 435-438

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco  
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304619>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# La dinámica de la colaboración industrial

*Eunice L. Taboada Ibarra\**

Plunket, A., Voisin, C. y Bellon B. (eds), *The dynamics of industrial collaboration: a diversity of theories and empirical approaches*, Edward Elgar, U.K., 2001.

El rápido cambio tecnológico, la competencia globalizada, los altos costos de investigación y desarrollo y la reducción del ciclo de vida del producto, entre otros, han llevado a las empresas a implementar distintas formas de organizar sus recursos económicos, lo que ha dado lugar al surgimiento de diversas alternativas de colaboración inter-empresarial.

Aunque la colaboración entre empresas no es un fenómeno nuevo, sus formas más conocidas (*joint ventures*) son relativamente recientes (datan de finales de los años setenta), y las que prevalecen en la actualidad (distintas alternativas contractuales y de redes) se originaron a inicios de los años noventa.

El crecimiento de estas opciones de colaboración es tal, que de ser un fenómeno temporal se ha vuelto una forma de organización común, propiciando que el comportamiento cooperativo sea hoy un factor de importancia para determinar quién gana en el mercado; además de que la competencia progresivamente se desarrolla entre conjuntos de empresas aliadas, más que entre empresas individuales.

La colaboración entre empresas, como cualquier otra actividad social, es un fenómeno complejo cuya comprensión involucra elementos de índole diversa,

\* Profesora-Investigadora del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco (elti@correo.azc.uam.mx).

por lo que difícilmente puede ser explicada desde una teoría. Un solo planteamiento teórico resulta insuficiente para dar cuenta de su naturaleza, formas, requerimientos, características principales y evolución.

Ante tal realidad y para un mejor conocimiento del tópico en estudio, es menester considerar un bagaje amplio de elementos teóricos. Esto sin duda contribuirá a entender las relaciones de colaboración inter-empresarial, tanto desde el punto de vista teórico, como del empírico. Comprender las condiciones en las que a una empresa le conviene colaborar con otra, antes que producir o comprar, así como el conjunto heterogéneo de factores que la misma debe considerar antes, durante y después de establecer este tipo de relación, son sin duda de importancia y actualidad.

La publicación de el texto que a continuación reseñamos, apunta precisamente en la dirección antes referida, ya que presenta una revisión de trabajos empíricos sobre la naturaleza, formas, condiciones iniciales y evolución de los acuerdos de colaboración, y más importante aún, aborda el debate teórico en torno a esos tópicos específicos.

El material del libro es rico por su diversidad, incluye trabajo de investigadores de distintas universidades francesas, así como del Politecnico di Milano (Massimo G. Colombo y Marco Delmastro), de la University of Maastricht (John Hagedoorn y Sarianna Lundan) y de Aalborg, Fruid-Disko (Preben Sander Kristensen y Anker Lund Vonding). En conjunto, permite tener una idea de la propuesta analítica y del estudio empírico de la dinámica de la colaboración industrial desde distintas perspectivas teóricas, al mismo tiempo que enfatiza la necesidad de complementariedad para entenderla.

La manera en que se presenta el documento facilita comprender su contenido, parcial y totalmente. Con una introducción relativamente amplia, sus catorce capítulos están organizados en tres temáticas, mismas que corresponden a las partes que conforman el libro: I. Formas de Colaboración: Teorías y Tendencias; II. Proceso y Evolución de la Cooperación y, III. Redes de Investigación e Industriales.

La primera parte está compuesta por cinco capítulos: “La selección de la forma de las alianzas estratégicas: costos de transacción y más” de Massimo G. Colombo y Marco Dalmastro; “¿Qué estructura de gobernación para servicios no contractuales? un análisis empírico” de Didier Brechemier y Stéphane Saussier; “Economía de internet: ¿una nueva forma de cooperación?” de Thierry Pénard; “Manejo de derechos de propiedad en la era digital: las formas evolutivas de la cooperación” de Joëlle Farchy y Fabrice Rochelandet y, “Alianzas tecnológicas

estratégicas: tendencias y patrones desde los ochenta” de John Hagedoorn y Sarianna Lundan.

La segunda parte del libro (Proceso y Evolución de la Cooperación) está compuesta por cuatro capítulos: “Socios de colaboración importantes en el desarrollo del producto” de Preben Sander Kristensen y Anker Lund Vonding; “La dinámica de colaboración entre investigación pública y pequeñas y medianas empresas: ¿cuál es el papel de las relaciones informales?” de Corine Genet; “Redes y confianza en transición” de Cécile Borzeda y Yorgos Rizopoulos y, “Cambio medioambiental y evolución del comportamiento cooperativo” de Anne Plunket.

En la última parte del libro (Redes de Investigación e Industriales) se encuentran los cinco capítulos restantes: “Colaboración interinstitucional y organización de I+D” de Pier Paolo Savioti; “Conocimiento público, propiedad privada y la economía de los consorcios de alta tecnología: casos de estudio en investigación biomédica” de Maurice Cassier y Dominique Foray; “Necesidades tecnológicas y redes” de Vincent Girad; “Producción sincronizada y organización industrial” de Michel Spina y Jean-Charles Monateri y, “Cooperación y organización de la industria” de Joël Thomas Ravix.

Aunque el libro no contiene un capítulo conclusivo, en la introducción del mismo, titulada “Origen, evolución y perspectivas de la colaboración entre empresas”, los editores ubican al lector en el debate de la naturaleza, las formas y el proceso de cooperación inter-empresarial (condiciones iniciales: compromisos e intenciones y evolución: creación de conocimiento e institucionalización). Las explicaciones y el debate teórico se ilustran refiriendo el contenido y/o los resultados de los trabajos que constituyen el documento.

Es así que respecto a la *naturaleza de la cooperación*, señalan que son cuatro las perspectivas teóricas particularmente significativas para explicar la colaboración interfirma o interinstitucional: la teoría de costos de transacción y de contratos, la teoría evolucionista y el punto de vista de los recursos. Esto a pesar de que la mayoría de estos enfoques tienen que ver con la teoría de la firma y los límites dinámicos de la misma y no con la cooperación, estrictamente hablando.

Como se muestra en el libro, ninguno de esos planteamientos teóricos es dominante y los estudiosos encuentran fructífero integrar algunas de esas teorías, de tal forma que la explicación incluya tanto cuestiones de incentivos como cognitivos. Sin embargo, reconocen que esa integración no es sencilla debido a las tensiones e incompatibilidades de los supuestos subyacentes en las explicaciones principales.

Entre algunos de los resultados empíricos de interés respecto a la naturaleza y formas de los acuerdos de colaboración, destaca el de Colombo y Dalmastro

(Cáp. 1), cuyo propósito es explicar qué factores influyen en la probabilidad relativa de que una colaboración sea gobernada a través de una *joint venture*, una forma unilateral sin capital y formas bilaterales sin capital. El estudio predice la forma de gobernación en 80% y las explicaciones que ofrece van más allá de la perspectiva contractual en la forma organizacional de alianzas estratégicas, integrando consideraciones respecto a las características de la tecnología y las limitaciones de la innovación, con lo que enfatizan el papel de cierto tipo de alianzas como mecanismo para construir capacidades y orientado al aprendizaje.

Por su parte, Hagedoorn y Lundan (Cáp. 5), explican las razones por las que las asociaciones contractuales que no involucran capital, tales como los pactos conjuntos de I+D y los acuerdos conjuntos de desarrollo, son en la actualidad las formas más importantes de colaboración inter-firma para llevar a cabo actividades de I+D. El desplazamiento de las alternativas que involucran capital (*joint venture*), responde a cuestiones económicas (reducción de costos), pero también estratégicas (flexibilidad, aprendizaje, entre otras).

Por otro lado, en lo relativo al *proceso de cooperación*, el trabajo teórico y empírico contenido en el libro les permite concluir que las teorías de costos de transacción y de contratos son más robustas para explicar los conflictos al inicio y al final de la cooperación (cuando hay que compartir los resultados); mientras que la perspectiva evolucionista y de recursos, parecen ser más convincentes para explicar el proceso de cooperación y para mostrar cómo los acuerdos crean recursos y añaden valor. De allí que se corrobore que la integración de teorías puede ser vista como una alternativa para explicar las relaciones de colaboración industrial.

Como puede apreciarse, este libro resulta de interés para estudiantes e investigadores atentos a la tendencia y formas de colaboración entre empresas y, particularmente, para los interesados en el debate respecto a la necesidad de construir una teoría que permita explicar este tipo de relaciones de manera integral y realista, hecho que a su vez enriquecería el entendimiento de la firma y la elección de ésta entre comprar, producir y colaborar.