CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 22, julio 1996, pp. 185-216

La lógica de la cooperación entre agentes independientes. Análisis de tres enfoques teóricos

Rafael Chaves Avila
Universidad de Valencia

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1996 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

La lógica de la cooperación entre agentes independientes. Análisis de tres enfoques teóricos

Rafael Chaves Avila
Universitat de València

RESUMEN

El presente artículo analiza algunas de las más recientes aportaciones teóricas realizadas en el ámbito de la teoría económica de la cooperación. En concreto, contiene tres grupos de aportaciones que pueden ser encuadradas dentro de la corriente dominante de la teoría económica: la economía de los costes de transacción, la economía del análisis estratégico y la teoría de juegos. En sucesivos apartados se estudian los principales elementos analíticos ofrecidos por cada uno de los tres mencionados cuerpos teóricos al objeto de dar respuestas a la cuestión-guía siguiente: ¿Bajo qué condiciones dos o más agentes independientes (especialmente empresas) estarían dispuestos a cooperar entre sí?.

RÉSUMÉ

Le présent article analyse certaines des plus récentes contributions théoriques réalisées dans le domaine de la théorie économique de la coopération. Il étudie trois groupes de contributions qui peuvent être encadrées dans le courant dominant de la théorie économique: l'économie des coûts de transaction, l'économie de l'analyse stratégique et la théorie de jeux. Il expose les principaux élémentes analytiques des chacun des trois corps théoriques pour pouvoir répondre à la question suivante: Dans quelles conditions deux ou plusieurs agents indépendants (particulièrement des entreprises) seraient prêts à coopérer entre eux?

ABSTRACT

In this article, the author reviews some of the newest theories in the field of the economic theory of cooperation which prevails nowadays in economic thought: the economy of transactions costs, the economy of strategic analysis, and the game theory. The main analytic elements offered by each of these theories is studied in different sections. The aim of this analysis is to answer the following question: under which circumstances two or more independent agents (especially enterprises) would be willing to cooperate with each other?.

1.- Introducción

El fenómeno cooperativo, en su concepción genérica y en sus diferentes manifestaciones, constituye un objeto de estudio que no ha suscitado históricamente un gran interés por parte de la corriente dominante de la disciplina económica. Ha sido necesario esperar hasta la década de los años setenta para que este estado de cosas comenzara a cambiar. Desde entonces, la atención creciente hacia este fenómeno por parte del mundo académico, se vio alentada por las transformaciones en la organización industrial y por los nuevos comportamientos de las empresas en un entorno económico cada vez más globalizado, aspectos que han contribuido a la extensión, entre otros, de un fenómeno cooperativo concreto, la cooperación empresarial. Éste ha sido finalmente el tipo de cooperación que ha capitalizado el núcleo de las nuevas y crecientes edificaciones analíticas. Es sobre este tipo de cooperación sobre el que versará este artículo, señalando, no obstante, que numerosos elementos teóricos ideados son parcialmente extrapolables a otras modalidades de cooperación que no son entre empresas, como la cooperación entre Estados o Administraciones públicas, entre profesionales individuales o entre otro tipo de agentes independientes.

Varios han sido los temas analizados al objeto de construir una teoría de la cooperación. Los que han despertado un mayor interés y sobre los que posiblemente existe una literatura más abundante son aquellos centrados, por una parte, en las múltiples ventajas que genera la práctica de la cooperación entre empresas y que han actuado como motivaciones para la activación de tales prácticas, y por otra parte, en el estudio de las modalidades y características que reviste la cooperación. La mayoría de los más importantes estudios empíricos realizados hasta la fecha se han centrado en ambos aspectos. En general, la idea que parece extenderse es el carácter económicamente beneficioso de la cooperación, sin embargo, esta idea choca con la realidad al comprobar que esta práctica no se encuentra tan extendida como pudiera esperarse, lo que significa que no es en absoluto inocua. Estas apreciaciones han constituido la base de nuevas edificaciones teóricas desde la década pasada las cuales están realizando relevantes contribuciones a una teoría de la cooperación emergente. Las cuestiones que tratan de responder son fundamentalmente tres. En primer lugar, identificar las condiciones bajo las cuales dos agentes independientes (empresas) están dispuestos a cooperar entre sí, lo que requiere conocer los elementos que explican el surgimiento de la cooperación y asimismo aquellos que lo dificultan o impiden. En segundo lugar, explicar los factores que facilitan la estabilidad y evolución de la cooperación y aquellos que, en cambio, generan inestabilidad, hasta incluso dar fin a la cooperación. En tercer lugar, y bajo el supuesto de haber dado respuesta a las dos anteriores cuestiones, identificar el rol que pueden jugar terceras partes, como son los agentes del entorno institucional (asociaciones empresariales, cámaras de comercio,..) o los mismos poderes públicos para promover la aparición de la cooperación.

El objeto de este artículo consiste en analizar tres de los enfoques teóricos dominantes en la actualidad que han estudiado la primera de estas tres últimas cuestiones: la economía de costes de transacción, la economía del análisis estratégico y la teoría de juegos. Para ello, se explicará el contenido de cada teoría poniendo de relieve sus aportaciones y sus limitaciones, y comprobando la existencia de una cierta confluencia, en algunos elementos, de los tres enfoques.

2.- La cooperación desde la economía de costes de transacción

La economía de costes de transacción (ECT) constituye el primero de los tres enfoques teóricos analizados en este artículo que reconocen que el surgimiento de la cooperación entre agentes independientes no es tan evidente, aun existiendo beneficios apreciables derivados del establecimiento de esta cooperación. Su esquema teórico reposa en dos elementos básicos y relacionados entre sí, los cuales actúan como factores desincentivadores de la cooperación. Por una parte, la apropiación, por los agentes implicados, de las ventajas derivadas de la cooperación (también denominadas cuasi-renta organizacional) puede ocasionar serios conflictos o desventajas, y por otra parte, la existencia de costes de transacción. Este enfoque defiende, por tanto, que las ventajas derivadas de la cooperación (por ejemplo, por la aparición de economías de escala, economías de alcance, etc.) son irrelevantes en comparación con la importancia de los costes de transacción (Costa, 1992; Williamson, 1985). Si las ventajas son superiores a tales costes, se cooperará, en caso contrario, se optará por otro modo de coordinación de la actividad económica: ir en solitario (opciones mercado o jerarquía).

La cuasi-renta organizacional, es decir, el exceso de renta que obtienen los agentes al interactuar y cuyos derechos de propiedad no están a priori asignados a ningún socio (Brousseau, 1993, Lecoq, 1991), constituye una de las principales fuentes de conflicto entre los agentes económicos. Resulta difícil y costoso llegar a fórmulas de distribución satisfactorias de esta cuasi-renta. De este modo existe un conflicto latente por el control de las actividades y la distribución de sus cuasi-rentas (García Canal, 1994). Los problemas que se derivan son de dos tipos (Brousseau, 1993): en primer lugar de tipo ex-ante, que consiste en el problema de que diferentes agentes se ven disuadidos de cooperar por las expectativas de conflictos de control y distribución. En segundo lugar de tipo ex-post, cuyo problema se centra en que al aparecer estos conflictos los agentes van a dedicar (infructuosamente) muchos recursos a discutir y negociar en lugar de dedicarlos a cooperar. Se cooperará sólo si se prevé atenuar al máximo estos costes.

Los costes de transacción[1] son aquellos costes, materializados en forma de recursos humanos, financieros y de tiempo, en que incurre un agente económico al objeto de buscar al otro agente con el cual desarrollar la actividad económica (costes de búsqueda), de establecer el contrato mediante

1 Arrow denomina estos costes de gobierno o costes de transacción como los "costes de la administración del sistema económico" (Citado en Williamson, 1985:20); mientras Coase los denomina los "costes de utilización del sistema de precios" (Citado en Lecoq, 1991:325).

el cual se materialice la relación entre los agentes y finalmente de seguimiento del contrato. En otras palabras son los costes de planificar, adaptar y controlar la efectiva realización de las actividades económicas, al objeto de evitar o armonizar los posibles conflictos de intereses entre los socios (Williamson, 1985:13; García Canal, 1994:55). Según esta concepción, los anteriores costes de control y distribución de la cuasi-renta organizacional deben considerarse costes de transacción.

Los costes de transacción pueden ser subdivididos en dos grupos, correspondientes a la etapa previa a la materialización de la cooperación (ex ante) y a la etapa posterior (ex post). Existe una interdependencia entre estos costes, es decir, se deben considerar simultáneamente, no secuencialmente.

Los costes de transacción ex ante (Williamson 1985, 30-31) son aquellos costes en que incurren las empresas (los agentes económicos) para preparar y negociar los acuerdos (modo de coordinación). Integran los siguientes costes: 1. Costes de búsqueda de los agentes con los que desarrollar la actividad económica (estos costes no son mencionados explícitamente por Williamson). 2. Costes de negociación entre los agentes sobre los contenidos del contrato. 3. Costes de redacción de las cláusulas del contrato. Las partes en negociación tratarán de prever las diferentes contingencias futuras que puedan aparecer y establecerán las pautas de conducta en su caso, sin embargo no pueden prever la totalidad de las contingencias posibles.

Los costes de transacción ex post son aquellos que se derivan de la propia vida de la cooperación. A su vez se integran por los siguientes costes: 1. Los costes de una inadecuada adaptación a las condiciones cambiantes del entorno o de la empresa, es decir, los costes derivados de las disputas entre los agentes, cuando ex post desean renegociar su posición relativa respecto a la que convinieron en la firma del contrato. 2. Los costes derivados del establecimiento y administración asociados a las estructuras de gobierno las cuales dirimen en los conflictos entre los agentes. 3. Los costes de garantía de que se cumplan los contenidos del contrato, es decir, los costes de oportunidad que representa el tener inmovilizados recursos con el fin de garantizar el respeto a las cláusulas del contrato.

Según la ECT la aparición de los mencionados costes de transacción se debe a un conjunto de factores derivados, por un lado del comportamiento de los agentes económicos y, por otro lado de la propia naturaleza de las transacciones. Estos factores o hipótesis son los considerados como relevantes en el surgimiento de dificultades transaccionales:

1) Hipótesis sobre el comportamiento de los agentes económicos.

La ECT parte de dos hipótesis básicas la racionalidad limitada y el oportunismo[2].

a. Se entiende que los agentes humanos están sujetos a una racionalidad limitada en tanto que su comportamiento es intencionadamente racional pero sólo en forma limitada, de modo que sólo son capaces de asimilar y entender una parte de la realidad.

2 Véase sobre este punto especialmente Williamson (1985) y Baudry (1994).

b. El segundo supuesto conductista hace referencia al comportamiento oportunista de los individuos, oportunismo entendido como búsqueda del propio interés con dolo, es decir incluyendo actos del tipo falsas promesas, mentiras, manipulaciones así como deformaciones deliberadas de información. Ahora bien, para el análisis de la ECT, no todos los individuos presentan el mismo nivel de propensión al oportunismo, es suficiente con que una parte de los individuos actúe a veces de modo oportunista y que ese comportamiento no sea descubierto ex-ante. Además, sólo unidos tienen sentido ambos supuestos, en caso contrario no aparecerían problemas. En efecto, si se supone la existencia de una racionalidad limitada sin oportunismo, los agentes establecerán contratos, que en el caso de surgimiento de sucesos imprevistos en un momento futuro, serían resueltos por sus respectivas buena fe, no lesionando al otro; igualmente si existe oportunismo pero con racionalidad ilimitada, los agentes establecerán ex ante todas las cláusulas posibles de modo que no puedan aparecer prácticas oportunistas, (Baudry, 1994:45). En este sentido se reducirían drásticamente tanto los costes ex ante como los ex post, en general los costes de transacción, lo que significaría que no sería necesaria una estructura de gobierno compleja y se ahorraría en los costes de la misma. Si no se cumplieran tales supuestos de comportamiento, como sería el modelo neoclásico, el mercado sería el modo de coordinación de la actividad económica más eficaz.

En la medida en que el oportunismo de los agentes constituye uno de los principales obstáculos a la cooperación, el modo de coordinación de la actividad económica más eficaz es aquel que lucha de manera más efectiva contra aquel3.

2) Hipótesis sobre la naturaleza de las transacciones.

a. La especificidad de los activos necesarios para las transacciones. Cuanto más especializados sean los activos invertidos por uno de los agentes en el acuerdo, lo que significa que el valor de esos activos en otras transacciones será significativamente menor, mayor resistencia presentará este agente para abandonar el acuerdo. Buscará por ello, en el momento del establecimiento del contrato, mecanismos (garantías) para protegerse del riesgo de que el otro agente adopte un comportamiento oportunista (Brousseau, 1993:28). Esta concepción de las transacciones conduce directamente a una concepción de cooperación vertical (que excluye la cooperación horizontal) entre agentes, ya expuesta pioneramente por Richardson (1972). Para este último autor, al igual que para la concepción williamsoniana, la cooperación se entiende como un modo de coordinación de actividades complementarias, lo que proporciona una restricción por parte de la ECT al análisis del conjunto de modalidades de cooperación.

b. La incertidumbre a la que están sometidas las transacciones, ligada a la actividad económica, en particular la incertidumbre derivada del comportamiento oportunista de los individuos (lo que Williamson denomina incertidumbre conductista). Esta incertidumbre sólo adquiere relevancia cuando las transacciones presentan un carácter específico. En caso contrario, en una situación de incerti-

3 Existen dos modalidades de oportunismo: el ex-ante o selección adversa, que se da cuando existe una asimetría informativa entre los agentes sobre un determinado aspecto de la actividad económica (ejemplo, la calidad del producto), y el ex-post o azar moral, que consiste en que uno de los agentes debe llevar a cabo una acción cuyo efecto no es controlable por el otro agente. En ambos casos uno de los agentes puede comportarse de modo oportunista (Williamson, 1985:57).

dumbre con transacciones estandarizadas, las nuevas relaciones económicas se solucionarían con facilidad, en otras palabras, un comportamiento oportunista, realizado por la otra parte sería solventado rápidamente debido a que los activos del agente, al no ser específicos sino generales, adquieren igual valor con nuevos agentes con los que contratar. Sólo cuando las transacciones requieren elevadas inversiones específicas por parte de uno de los agentes, la existencia de incertidumbre será un problema no trivial y se buscará un modo de coordinación que garantice al primer agente.

c. La frecuencia de las transacciones es el tercer factor expuesto por Williamson como condicionante para que un modo de coordinación sea más eficaz que otro. En este sentido, una estructura de gobierno especializada (la jerarquía) requerirá un elevado número de transacciones para ser rentabilizada. Al contrario, transacciones de carácter aislado se realizarán preferiblemente bajo el modo de coordinación de mercado.

Según la ECT, el modo de coordinación de la actividad económica más eficaz dependerá de la naturaleza de las transacciones (Montebugnoli y Schiattarella, 1989; Lecoq, 1991): En los casos donde existe una baja especificidad de los activos invertidos para las transacciones, una incertidumbre conductista reducida, así como una frecuencia transaccional baja, se preferirá el modo de coordinación de mercado debido a que en estos casos existen reducidos costes de transacción. En estos casos aparecen escasas situaciones de dificultades para las transacciones por lo que no serán necesarios especiales mecanismos de coordinación que garanticen la efectividad de las transacciones y disminuyan los costes ligados a los conflictos. En los casos donde existe una alta especificidad de los activos (y por tanto un alto coste en el supuesto de aparición de prácticas oportunistas), un elevado nivel de incertidumbre y una alta frecuencia de las transacciones se preferirá el modo de coordinación directivo o jerárquico. De este modo se justifica la emergencia de la firma (la empresa como modo genuino de organización jerárquico) y el fallo del mercado. Por último, cuando existe un nivel intermedio de especificidad de los activos, al igual que cuando estos distintos factores (especificidad, frecuencia, incertidumbre) no se mueven todos en la misma dirección, se preferirá las relaciones bilaterales del tipo acuerdos de cooperación como medio más eficaz de coordinación de las transacciones.

Mecanismos que reducen los costes de transacción.

La ECT ha estudiado una serie de mecanismos que permiten prevenir las manifestaciones del oportunismo y garantizar la ejecución de los contenidos de los acuerdos[4]. En particular, estos sistemas de vigilancia, de incitación y de castigo, que como se verá en el siguiente apartado han sido desarrollados por los economistas de la dirección estratégica, consisten en implementar mecanismos que desincentiven al potencial oportunista de aprovecharse de su relativa mejor posición (por ejemplo, mejor información, situación de dominación -selección adversa-) en determinados momentos.

El primer mecanismo consiste en la especialización mutua de los agentes cooperantes en sendos activos específicos. De este modo, las respectivas elevadas inversiones realizadas en activos espe-

4 Williamson desarrolla ampliamente diversos sistemas teóricos de garantía recíproca (credible commitments) en los capítulos 7 y 8 de su obra de 1985.

cíficos, lo que significa que difícilmente serán reutilizables en otros tipos de transacciones (operaciones económicas), actuarán como desincentivos para cualquiera de ambas partes para romper la relación. Este tipo de mecanismo es el que se implementa, por ejemplo, entre las grandes empresas automovilísticas japonesas y su red de subcontratistas (Lecoq, 1991).

El segundo mecanismo que hace que la práctica del oportunismo (la ruptura del acuerdo) resulte onerosa para el agente desleal es el recurso a la fianza por parte de una o de las diferentes partes en juego. Este mecanismo también se denomina rehenes. Especialmente en el caso de que un agente haya realizado unas elevadas inversiones en activos específicos, éste exigirá un rehén a la otra parte como mecanismo de garantía. Así, esta última cede a la primera un derecho de propiedad sobre determinados activos suyos en el caso en que no se respeten los términos del acuerdo o decida romper unilateralmente el acuerdo (Brousseau, 1993; Williamson, 1985). Este mecanismo es una práctica muy generalizada.

Más arriba se ha apuntado la idea de que la cuasi-renta organizacional constituye una potencial fuente de conflictos durante la vida del acuerdo de cooperación. En general estos conflictos aparecerán en los momentos posteriores a la firma del acuerdo al ir alterándose las condiciones del entorno. Es entonces cuando uno de los agentes puede verse relativamente perjudicado en la distribución de la cuasi-renta. La dificultad existente para atribuir exactamente los derechos de propiedad de esa cuasi-renta a algunos de los agentes será una fuente latente de conflictos, que minan los comportamientos cooperativos, por existir la posibilidad continuada de que una de las partes revoque la regla de distribución de esa cuasi-renta. Este conflicto incluye un componente cognoscitivo: El conflicto procede de una percepción diferente de la realidad por las partes en presencia (Brousseau, 1993:40). Esta razón está en la base de la búsqueda del máximo de homogeneidad en términos culturales, de formación y estilo de dirección entre los agentes o empresas con la finalidad de atenuar el potencial conflicto. Pero inevitablemente el conflicto entre las partes surgirá, por lo que son necesarios otros mecanismos que reduzcan o hagan desaparecer el conflicto. La ECT proporciona dos soluciones al respecto.

La primera alternativa que existe consistiría en el desarrollo de unos procedimientos de negociación eficaces y rápidos que tendiesen a minimizar los costes de negociación en que incurren los agentes en conflictos[5]. La ECT no se interesa sin embargo por esta alternativa. Su valor no es desdeñable. Tras una larga relación, con sucesivos conflictos intermedios, los agentes, por efecto de la experiencia, pueden haber generado unos mecanismos de negociación entre ellos que permitan dirimir rápidamente los conflictos. En este sentido habrían reducido sus costes de transacción lo que les supondrá un incentivo para continuar colaborando conjuntamente frente a la alternativa que consiste en tener que comenzar una nueva relación, buscando nuevos socios, renegociando los contenidos del acuerdo...

Un segundo mecanismo se centra en el recurso al arbitraje. Se trata de una tercera parte neutral que dirime en el conflicto, evitando que las partes en litigio derrochen recursos en negociaciones. Tres

5 Véase Gomez-Pomar (1991) para una revisión de la literatura sobre teoría de negociaciones.

aspectos son relevantes sobre el arbitraje (Brousseau, 1993; 40-41). En primer lugar, la eficacia de la solución proporcionada por el arbitro no deriva de su capacidad para interpretar la "realidad" sino de que los agentes en litigio acaten esa verdad. Ello significa que la eficacia de este mecanismo arbitral dependerá proporcionalmente de la confianza que les merece el árbitro. Adicionalmente es preferible que ese árbitro sea una tercera parte. En segundo lugar, como se ha dicho, aunque la eficacia del mecanismo arbitral no está ligada a su capacidad de interpretar la realidad, sí existe una ganancia derivada de su especialización. En este sentido, si los agentes acatan la visión de la realidad del árbitro y ésta es errónea, éstos actuarán en base a una realidad distorsionada; por otro lado, si el árbitro es un perfecto conocedor de los problemas, podrá proporcionar soluciones más rápidamente limitando más aún los costes de transacción. En cualquier caso, este punto, resaltado por la ECT, abre la puerta a la introducción de otros agentes, las terceras partes (entorno institucional y/o poderes públicos), que pueden favorecer, sin tener un carácter coercitivo, la aparición y evolución de la cooperación.

Limitaciones de la Economía de Costes de Transacción.

El marco analítico de la ECT constituye un importante avance en la teoría de la cooperación al proporcionar unos elementos teóricos que justifican la existencia de la cooperación empresarial. No obstante, este avance teórico está sujeto a múltiples limitaciones6. A continuación se resaltarán dos de sus debilidades fundamentales.

La primera limitación importante, ya apuntada brevemente más arriba, consiste en que excluye a la mayoría de las cooperaciones interempresariales realmente existentes: las cooperaciones de carácter horizontal7, lo que limita el alcance de su teoría a un reducido segmento de los acuerdos de cooperación. Al utilizar la noción de especificidad de los activos como fundamento para la cooperación, se está suponiendo que cada una de las partes estará especializada en una actividad económica. De la complementariedad entre ambas actividades se puede obtener conjuntamente una cuasi-renta organizacional, razón por la cual las partes deciden cooperar. De este modo, la única modalidad de cooperación que se contempla es la cooperación vertical entre empresas, es decir, aquella basada en una lógica de complementariedad empresarial.

La segunda limitación del análisis Williamsoniano deriva de su concepción estática del entorno en el que actúan los agentes. Dentro de esa concepción no resulta extraño que en Williamson (1975) se contemple sólo dos principales modos de organización: el mercado y la jerarquía, siendo la cooperación un modo inestable y minoritario. En una situación de entorno dinámico, en continua mutación, con elevado grado de incertidumbre sobre la evolución de los diferentes factores que afectan a las empresas (demanda, precios,...), lo que algunos autores han venido en calificar como entorno turbulento, el modo de coordinación más eficaz no será sólo aquel que alcance a minimizar los conocidos costes de transacción sino aquel que demuestre una mayor flexibilidad, una mayor rapidez en formarse y romperse de manera que se puedan replantear las estrategias de la empresa adecuán-

6Para un detalle sobre las limitaciones de la ECT en el análisis de la cooperación empresarial véase: Lecoq (1991, 1993); Mariti (1989); Montebugnoli y Schiatarrella (1989); Dulbecco (1990); Ravix (1990); Brousseau (1993); Delapierre (1991); Porter y Fuller (1988).

7La evidencia empírica reciente demuestra que la cooperación horizontal representa cerca del 70% del total de las operaciones de cooperación industrial desarrolladas en los países avanzados. Véase al respecto Fernández (1991b) y Dulbecco (1994).

dose a las nuevas condiciones tanto externas como internas. En este contexto, aun considerando la existencia de unos elevados costes de transacción, el modo de coordinación de la actividad económica más eficaz no será la jerarquía característica de la internalización de la actividad en el seno de la empresa sino la cooperación. La adopción de este último modo de coordinación en este contexto supone para las empresas una innovación organizativa (Gordon, 1990) que les proporciona una mayor capacidad de adaptación al cambio.

Autores como Courlet y Pecqueur (1991) y Dulbecco (1990), justifican así la extensión del modo de coordinación de la actividad económica de tipo cooperativo en la medida en que es un contexto de tipo turbulento e incierto el que viene caracterizando la realidad económica de las últimas décadas. Esta extensión del modo de coordinación cooperativo se ha constatado tanto por parte de las pymes como de las grandes empresas, las cuales han tendido en adoptar estructuras organizativas en forma de redes de cooperación.

La noción de costes de cambio de modo de organización (switching costs) (Courlet y Pecqueur,1991) es útil para entender la superioridad de la cooperación frente a la jerarquía. Estos costes derivan de la rigidez e inercia de un modo de coordinación para romperse y de nuevo constituirse. En este sentido, la jerarquía presenta superiores costes de organización, de gestión y de control que el modo de organización cooperativo al igual que presenta un mayor número de irreversibilidades. La cooperación en cambio permite reducir los riesgos de inmovilizar importantes cantidades de capital, cuyo peligro de irreversibilidad sería excesivamente costoso.

En cualquier caso, la Economia de Costes de Transacción tiene el merito de haber realizado serias aportaciones para el entendimiento de la lógica de la cooperación. Por un lado, al haber puesto de relieve tres fenómenos en la interacción entre individuos, los cuales son fuente de costes de transacción: la potencial aparición de prácticas oportunistas, los potenciales conflictos (sobre todo distributivos) entre los agentes y el propio funcionamiento y gestión de la estructura de gobierno (por ejemplo, un consorcio). Por otro lado, al haber ideado soluciones para atenuar los problemas generados por estos fenómenos.

3.- La cooperación desde el análisis de alianzas estratégicas

Desde mediados de los años ochenta, una literatura prolífica[8] procedente del área de conexión entre el análisis de la dirección estratégica de la empresa y la economía industrial ha tenido por objeto de estudio la cooperación interempresarial y en concreto los acuerdos de cooperación de tipo hori-

8 Unas interesantes revisiones de esta literatura se encuentran en Dulbecco (1990, 1994); Chesnais (1988); y Delapierre (1991).

zontal, denominados genéricamente alianzas estratégicas. Estos estudios se han visto influenciados, en su mayor parte, por la literatura de la ECT. De modo paralelo, han aparecido muchos trabajos de carácter inferencial. Dada su fuerte proximidad con el mundo empresarial y en concreto con las prácticas de cooperación, sobre la base de ese bagaje empírico han realizado numerosos análisis inferenciales versados sobre la formación, gestión y factores de éxito y fracaso de los acuerdos de cooperación. A menudo, estas inferencias teóricas, que aparecen como consejos en los manuales de cooperación empresarial, resultan fácilmente explicables con los elementos teóricos desarrollados a partir de la ECT.

El proceso de cooperación.

Los estudios de carácter inferencial han permitido cerner las etapas clave del proceso de desarrollo de un acuerdo de cooperación[9]. En tal proceso cabe diferenciar tres fases (Ingham, 1991, Hermosilla y Solá, 1989): 1) preparación, 2) logística y 3) puesta en marcha y evolución de la cooperación. Las dos primeras hacen referencia a las condiciones de surgimiento de la cooperación mientras la tercera se refiere a las condiciones de estabilidad de la cooperación.

La preparación de la cooperación tiene un carácter interno a la empresa. En esta fase se plantea el interés por llevar a cabo una estrategia de cooperación, dentro de la lógica de desarrollo de la empresa. Este interés, que se traduce en la voluntad manifiesta de la empresa por esta estrategia, deriva del análisis de sus ventajas en relación con sus costes y riesgos. En este sentido, la percepción del riesgo y de los costes inherentes a la cooperación constituye un factor clave para la elección de la estrategia cooperativa. Las expectativas de costes y riesgos influirán en el balance sobre la conveniencia de esta estrategia y por tanto en la voluntad de los individuos decisores de la empresa.

A modo de síntesis, el análisis de alianzas estratégicas parte del siguiente cálculo de racionalidad cooperativa:

La cooperación surgirá y se mantendrá siempre y cuando los beneficios esperados por los individuos merced a este modo de organización superen a los costes y riesgos que llevan inherentes.

La voluntad de colaborar, caracterizada por la voluntad de correr en común ciertos riesgos y de perseguir conjuntamente un objetivo, constituye el factor más decisivo para el surgimiento de la cooperación (Verna, 1988, Hermosilla y Solá, 1989). Sin esa voluntad, que se traduce en el interés de las partes por esta estrategia, no existe cooperación, y esa voluntad está directamente relacionada con las expectativas sobre la cooperación.

Esta voluntad de colaborar debe partir no solamente de la dirección de la empresa sino en general de todos aquellos individuos y órganos que tienen capacidad de decisión o que se verán afectados en su trabajo. Por ello es necesaria la toma de conciencia y aceptación de esta estrategia de coope-

9 Véanse esquemas con un nivel elevado de desagregación en Jacquemin (1988); Hermosilla y Solá (1989); Costa (1992).

ración por parte de tales centros de decisión y de trabajo (es lo que Jacquemin, 1988, denomina la etapa de diplomacia interna). El análisis de la organización del poder de decisión es en este sentido decisivo, en particular en las empresas donde este poder se encuentra bastante diluido, como es el caso de las empresas de Economía Social.

El análisis teórico de los costes y riesgos de la cooperación ha recibido una cierta atención por parte de la literatura sobre análisis de alianzas estratégicas. En particular se han identificado tres grupos de factores: los costes de competencia, los costes de autonomía y los costes de negociación y coordinación. Estas contingencias, relacionadas con los costes de transacción, serán analizadas más adelante. Un mejor entendimiento de la naturaleza de estos factores permitirá detectar los aspectos más sensibles que afectan a la magnitud del riesgo y permitirá diseñar e implementar, con fundamentos teóricos, efectivos acuerdos de cooperación.

La segunda fase del proceso de desarrollo de la cooperación es la logística. Aparece inmediatamente después de que la empresa haya manifestado su interés por la estrategia de cooperación, lo que significa que es a priori receptiva a esta estrategia. Esta fase, a diferencia de la anterior, tiene un carácter eminentemente externo, de relación con otros agentes económicos (Jacquemin, 1988, denomina esta fase como de diplomacia externa). Se pueden identificar dos subetapas en esta fase. En primer lugar, la búsqueda de socios con los que cooperar y la selección apriorística de los candidatos más idóneos para establecer el acuerdo de cooperación. En segundo lugar, la negociación de los contenidos del acuerdo determinando el alcance económico de la cooperación, los mecanismos de distribución, de decisión del acuerdo y en general los sistemas diseñados para reducir los riesgos y costes que conlleva una relación de cooperación.

Existen dos momentos donde cabe plantear la formación de las expectativas sobre riesgos y costes de la cooperación: en la fase preparatoria y en la fase de logística, que también pueden entenderse como fase ex ante a la búsqueda de socios cooperantes y fase ex post a esta búsqueda. En la primera fase, donde no existen aún candidatos socios en la cooperación, las expectativas futuras se forman en base a la experiencia pasada y a la información que se dispone sobre experiencias ajenas de cooperación. Experiencias propias o ajenas fracasadas crearán un clima de sobrevaloración de los riesgos y costes de la estrategia cooperativa, razón por la cual, siguiendo el cálculo de racionalidad cooperativa mencionado más arriba, no surgirá la cooperación. En entornos donde las prácticas de cooperación empresarial han abocado generalmente en fracasos, el efecto demostración, que incide sobre las expectativas de los agentes, desincentivará la aparición de la cooperación. Muchas empresas no pasarán de esta etapa por considerar la cooperación como algo excesivamente arriesgado, difícil, complejo y costoso. Ahora bien, la formación de expectativas en esta primera fase presenta un carácter genérico.

En la fase de logística, la formación de las expectativas se realiza de manera específica y no genérica. Se conocen los potenciales socios, sus características económicas, culturales y directivas.

Después de la fase de negociación del acuerdo, que ha consistido en concretar al máximo las ventajas susceptibles de ser obtenidas del acuerdo y de minimizar los riesgos y costes estableciendo mecanismos de protección y coordinación al objeto, los individuos con capacidad de decisión en la empresa se formarán finalmente un nuevo bagaje de expectativas, específicas en este caso. El nuevo cálculo sobre la conveniencia de la cooperación se efectuará sobre una base más real y efectiva, con un proyecto concreto de cooperación.

La tercera y última fase es la de puesta en marcha y evolución de la cooperación. En esta fase se ejecuta el contenido del acuerdo, el cual tendrá efectos inmediatos y de proceso. Los efectos inmediatos se manifestarán a nivel interno de las empresas, como la reestructuración de órganos, personal y equipamientos o la necesidad de inversiones para implementar el acuerdo, y a nivel externo, como sería la efectiva creación de la estructura de gobierno del acuerdo, por ejemplo un consorcio o una cooperativa de 2º grado. Los efectos de proceso derivan de la necesidad de seguimiento continuo del acuerdo. En efecto, a lo largo de la vida de la cooperación es posible que para alguno de los socios el resultado del cálculo de racionalidad cooperativa pueda ser negativo estructuralmente, ya sea porque las ventajas derivadas de la cooperación hayan disminuido y/o desaparecido, o porque los riesgos y costes se hayan incrementado sensiblemente, por lo que la estabilidad de la cooperación puede verse amenazada.

Los costes derivados de la cooperación.

Los costes de competencia[10].

El objeto explícito de la formación de un acuerdo de cooperación por parte de una empresa deriva generalmente de las ventajas objetivas que obtiene de la unión o interacción con otra empresa. Estas ventajas se han calificado por la ECT como cuasi-renta organizativa. En el apartado dedicado a la ECT se apuntó que la distribución de esta cuasi-renta era una potencial fuente de conflictos entre los socios. La posibilidad de que una de las partes se apodere progresivamente de la totalidad de esta cuasi-renta, adoptando una posición dominante en el acuerdo de cooperación constituye la primera vertiente de la noción de costes de competencia.

El segundo aspecto de esta noción, vertiente que ha llamado más la atención de los teóricos del análisis estratégico[11], hace referencia a la posibilidad de que un socio no sólo se apodere de la cuasi-renta organizacional objeto del acuerdo sino que se apropie, intencionada o inintencionadamente, de los activos estratégicos y vitales propios de la otra empresa. Estos activos estratégicos pueden ser, por ejemplo, su acceso al mercado, unos determinados conocimientos técnicos o comerciales, ideas innovadoras, o incluso los recursos humanos estratégicos cualificados (merced al "fichaje" de éstos).

El riesgo de coste de competencia entre empresas será máximo cuando éstas son competidoras directas en un mismo mercado o producto. En este caso la posibilidad de rentabilizar los activos estra-

10 También han sido denominados riesgo fiduciario y riesgo de diseminación (Lado y Kedia, 1992).

11 Véase al respecto autores como Ingham (1991), Buckley y Casson (1988), Porter y Fuller (1988), Menguzzato (1992), Urban y Vendemini (1994), Hermosilla y Solá (1989), Ohmae (1989).

tégicos arrebatados a la otra empresa es elevada al no necesitar incurrir en nuevos gastos para aprovecharse de tales activos. Ésta constituye una de las razones fundamentales por las cuales los acuerdos de cooperación de tipo horizontal son mucho más difíciles de formar y de mantener estables, debido a tal expectativa de costes de competencia. En cambio, en el caso de empresas cuyos activos son más complementarios, por ejemplo que se ubican en dos fases sucesivas de la hilera productiva o fabrican productos cercanos en la arena estratégica, como mesas y sillas de madera respectivamente, el riesgo de costes de competencia es menor debido a que habrían de realizar ciertas inversiones (por ejemplo, en comprar maquinaria de la siguiente fase de la hilera productiva) para poder rentabilizar la apropiación de activos estratégicos de la otra empresa. Es en este sentido que se justifica la mayor factibilidad y estabilidad de los acuerdos de cooperación de carácter vertical, del tipo que se acaba de mencionar, frente a los de carácter horizontal.

Desde la perspectiva de los costes de competencia, la cooperación puede conllevar unas consecuencias más dramáticas. Puede hacer más formidable al competidor existente o incluso crear un nuevo competidor. Ello se debe al trasvase directo de activos estratégicos de un socio a otro, de modo semejante a un juego de suma cero: lo que uno pierde el otro lo gana. Este coste de competencia se traduce en el desvanecimiento de la fuente de ventaja comparativa de la empresa, lo que erosiona su posición competitiva (Porter y Fuller, 1988). El temor a este peligro constituye, a nuestro juicio, el principal factor desincentivador de la formación de acuerdos de cooperación. Este razonamiento justifica la mayor inestabilidad de una cooperación horizontal sobre una vertical debido a los mayores costes de competencia.

Cuando una empresa parte de un poder negociador inferior de partida, el peligro de estos costes de competencia se acentúa drásticamente. La otra empresa irá adquiriendo progresivamente un papel dominante sobre la relación de cooperación e irá creciendo la probabilidad de que se apropie de los activos estratégicos de su socia. Esta última sería incapaz dinámicamente de corregir su posición (Hermosilla y Solá, 1989; Porter y Fuller, 1988; Ingham, 1990). Este argumento justifica la necesidad de los socios de un acuerdo de cooperación han de presentar un potencial económico y financiero semejante de partida con el fin de evitar los efectos apuntados, procedentes de un desequilibrio de fuerzas.

La literatura dominante sobre análisis estratégico de acuerdos de cooperación insiste, sin duda por la profunda influencia de la ECT y en concreto por la asunción del supuesto del comportamiento oportunista de los agentes económicos, en aspectos como: el aprendizaje rápido por parte de un socio, el control del proceso y de la estructura de gobierno del acuerdo por parte de un socio, la prudencia e incluso la desconfianza hacia el socio, el establecimiento de mecanismos de control del otro socio,.. En cualquier caso, manifestaciones de costes de competencia.

Dentro de esta literatura, cuyo denominador común es la asunción de la hipótesis del comportamiento oportunista por parte de los individuos cabe diferenciar dos grupos de estudios. Por un lado se sitúan aquellos trabajos, los más numerosos, que parten de la hipótesis de la existencia de un comportamiento oportunista deliberado por parte de los agentes económicos. En este contexto, el riesgo de costes de competencia es máximo dado que en muchos casos la voluntad real, pero no explícita, de actuar de un modo oportunista hacia el otro socio es el objeto mismo del establecimiento del acuerdo de cooperación por parte de algunos partners. Así, en estos trabajos se encuentran conceptos como el "Caballo de Troya" (Ohmae, 1989), las "agendas o carteras ocultas" (Menguzzato, 1992; Fernández, 1991a) y el "partenariado fingido" (Urban y Vendemini, 1994). Hacen referencia a comportamientos estratégicos basados en el más puro engaño. En efecto, bajo la motivación objetiva explícita de compartir los costes fijos de estructuras de comercialización, de producción o de investigación, el objetivo real pero inconfesado de ciertos socios es el de apoderarse de los activos específicos de los otros socios, por ejemplo su acceso al mercado o los nuevos conocimientos técnicos que aún no han sido comercializados.

En otros casos el objetivo encubierto de la cooperación es el de controlar a un competidor potencial o real, para evitar que adquiera una posición especialmente preocupante en el mercado para otra empresa. Este tipo de cooperación puede darse, por ejemplo, entre una empresa veterana firmemente consolidada en un mercado y una nueva empresa innovadora con fuerte potencial de crecimiento. La primera cooperará con la segunda, sea el que fuere el objeto explícito, con la finalidad oculta de controlar, incluso destruir a ese nuevo competidor, apropiándose de sus activos específicos. Siguiendo a Urban y Vendemini (1994:178), "...El pillaje de recursos latentes o la voluntad de dilapidar el patrimonio inmaterial de un competidor, constituyen algunas de las causas inconfesables pero reales en la creación de alianzas cooperativas". Este tipo de enfoque es parcialmente explicable por el propio objeto de su estudio, las alianzas estratégicas, que hacen referencia a un tipo específico de acuerdos de cooperación, los de carácter horizontal. Consecuentemente el mismo objeto impone unas condiciones donde los costes de competencia son máximos.

Un segundo grupo de trabajos que también parte de la hipótesis del comportamiento oportunista, no concede sin embargo a éste un carácter deliberado o intencionado a priori[12]. Su regla de conducta resulta menos "perversa". Los agentes económicos adoptan generalmente un comportamiento cooperativo, sin embargo, en las situaciones donde los beneficios esperados de la cooperación son inferiores al ingreso procedente de una defección (comportamiento oportunista), los individuos optarán por dejar de cooperar[13]. Estos supuestos trasladan el análisis de una situación donde la probabilidad de un comportamiento oportunista es máximo a otra nueva donde es mínima, y donde la efectiva materialización del comportamiento oportunista, más que imputarse a la voluntad oportunista del socio, debe imputarse a la ingenuidad del potencial lesionado (Menguzzato, 1992).

12 En la práctica existe una división sobre la realidad de este tipo de comportamiento. Así, Ingham (1991), tras un trabajo empírico sobre empresas belgas, constata que éstas demuestran practicar un comportamiento cooperativo más que individualista-oportunista. Por contra Urban y Vendemini (1994) opinan que los casos de oportunismo deliberado no son raros.

13 Es interesante comparar esta regla con la presentada en la sección siguiente, la regla del Tit for tat (Ley del Talión). Esta última es más cooperativa, realiza más concesiones a la otra parte.

Los costes de autonomía.

La firma de un acuerdo de cooperación conlleva la pérdida, cuanto menos parcial, del poder de decisión de una empresa sobre la actividad objeto del acuerdo, esto es, una reducción en su capacidad de control directo de sus intereses. Su margen de maniobra se verá sensiblemente minorado en esa función en la medida en que la empresa se verá obligada a respetar a los socios y a tomar en consideración sus intereses. El acuerdo se traduce en una delegación de ese poder de decisión y control a una estructura cooperativa donde el criterio e interés de la propia empresa no es el único existente e imperante, sino que ha de ser compatibilizado, y posiblemente más de una vez contrariado, con el de otras empresas socias. El temor de una empresa a pagar costes de autonomía debe interpretarse en el sentido del riesgo que corre por el hecho de que sus intereses no sean convenientemente defendidos por terceras partes.

Esta pérdida de margen de maniobra y de poder de decisión será proporcional a tres factores: al número de socios cooperantes, a la importancia de la actividad cooperativizada (actividad objeto del acuerdo de cooperación) para el desarrollo de la empresa y a la posición negociadora de la empresa en el seno del acuerdo. En efecto, al incrementar el número de socios al igual que al adolecer una empresa de una débil posición negociadora, ésta presentará mayores dificultades para imponer o incluso hacer valer sus intereses, razón por la cual su capacidad de decisión en esa actividad es menor. Igualmente, cuando la actividad objeto del acuerdo resulta estratégica para la empresa el conjunto de la empresa se encuentra a merced del acuerdo; su independencia global se ve minorada.

Aparecen, de este modo, nuevos argumentos que justifican el consejo de determinados autores[14] consistente en la conveniencia de que los acuerdos de cooperación intensa, es decir, que afecten a actividades vitales de la empresa, se efectúen entre pocos socios y en condiciones de igualdad (homogeneidad económica y financiera), mientras estas exigencias no son tan fuertes en los acuerdos de cooperación débil, es decir en actividades menos estratégicas para el desarrollo de la empresa.

Los costes de coordinación y de negociación.

El control del efectivo desarrollo de un acuerdo de cooperación, traducido en términos de atenuación de los conflictos de intereses entre los socios y de supervisión del cumplimiento de las cláusulas del acuerdo, requiere una estructura de gobierno o de coordinación. Los costes derivados del establecimiento y funcionamiento de esta estructura de control constituyen, según se explicó en el apartado anterior, uno de los costes de transacción ex post, que se traduce en tiempo y recursos. Una fuerte expectativa por parte de una empresa de gastar grandes cantidades de tiempo en largas y continuas negociaciones para conciliar posturas, máxime cuando no tiene hábito de cooperar y cuando puede decidir en solitario sobre esos mismos temas, aunque con unos beneficios teóricamente más reducidos, significará a un evidente desincentivo para activar un proceso de cooperación.

14 Hermosilla y Solá (1989); Menguzzato (1992); Camisón y Navarro (1993); Urban y Vendemini (1994).

La mayor carga de estos costes de transacción recae, no obstante, sobre aquella empresa o agente que asuma el rol de líder o promotor del acuerdo de cooperación. Este líder es quien absorbe la mayor parte de los costes de búsqueda de otras empresas socias para iniciar el proceso de cooperación, quien organiza las reuniones y negociaciones, quien contacta con las otras instituciones para recabar asesoramiento o apoyo (Commission, 1993). Generalmente este conjunto de costes, que pueden ser denominados costes de liderazgo de una iniciativa de cooperación, suelen ser cuantiosos. En este contexto, de nuevo, el entorno institucional (federaciones y asociaciones empresariales, o poderes públicos) puede jugar un papel importante absorbiendo estos costes de liderazgo, permitiendo la activación de acuerdos de cooperación.

La dificultad para coordinar un acuerdo de cooperación y por tanto para reducir al máximo los costes de transacción (atenuación de conflictos, fluidez de la negociación, adaptación a las condiciones cambiantes) depende directamente de dos factores: del riesgo de costes de competencia y de la complejidad inherente al acuerdo. Por una parte, y siguiendo a Porter y Fuller (1988:109) "la presencia de costes de competencia puede incrementar los costes de coordinación para hacerles frente (a aquellos). Debido a que los socios no se fían de los motivos a largo plazo de los otros, pueden ser cautelosos en la negociación y coordinación, lo que acelerará la disipación de sus ventajas individuales". En situaciones donde se perciben riesgos de costes de competencia, y por tanto donde la confianza recíproca se percibe como mínima, los procesos de negociación devienen más largos (con sus implicaciones en costes de tiempo) y los costes de garantía (costes de oportunidad de tener inmovilizados activos) más elevados. Por otro lado, la complejidad de la cooperación puede proceder de dos lógicas (Killing, 1988; Urban y Vendemini, 1994, Ingham, 1991; Fernández, 1991), de la complejidad de la tarea objeto de la cooperación y de la complejidad de la organización que desarrolla la cooperación.

Por último, cabe señalar que las ganancias del acuerdo de cooperación se evalúan al nivel de las empresas, la voluntad de entenderse y de "hacer jugar la cooperación" se manifiesta al nivel de los hombres, y no al nivel de la organización. Por tanto el factor decisivo en la cooperación es la calidad de la implicación de los individuos. En efecto, diferentes estilos de trabajo, de dirección, de idioma, de cultura, así como diferencias en otros aspectos más cercanos a la sociología de las partes pueden constituir auténticas barreras para el establecimiento y el buen funcionamiento de la cooperación. La heterogeneidad de estilos de dirección, por ejemplo, dará lugar a mayores costes de negociación para llegar a acuerdos y será una frecuente fuente de conflictos. Esta heterogeneidad cultural, no tanto en el sentido de la sociedad en general sino más bien de diferencia de criterios individuales de comportamiento limitará la posible aparición de una confianza recíproca[15], activo necesario para una mayor eficacia de la cooperación[16].

Un mayor grado de similitud cultural y directiva entre los partners disminuirá el nivel de complejidad del acuerdo y por tanto reducirá los costes de coordinación y de negociación. Del mismo modo,

15 Verna (1988) utiliza la noción de intuitus personae, que hace referencia al entendimiento informal entre individuos. Para este autor, la calidad de las relaciones entre los individuos (el intuitus personae) facilita, simplifica y cimenta la cooperación, de modo que ésta será más fácil de crear y de mantener si previamente ya existían lazos entre ellos de carácter formal (otros acuerdos de cooperación) o informales (se conocían personalmente de Ferias, asociaciones...).

16 En este punto coinciden autores como Buckley y Casson (1988); Verna (1988); y Charbit (1993).

una mayor homogeneidad económica y financiera asegura la existencia de un equilibrio entre las partes que evita, de partida, una situación de mayor poder negociador concentrado en uno de los socios.

Condiciones para la minoración de los riesgos y costes derivados de la cooperación.

El análisis anterior ha permitido identificar los riesgos y costes derivados de la cooperación. En este sentido, al objeto de que la probabilidad de establecimiento del acuerdo de cooperación sea máxima y de que ésta presente un alto nivel de estabilidad, es necesario minimizar tales riesgos y costes. A lo largo del texto ya se han presentado algunos factores que permiten reducirlos. A modo de síntesis, estos factores pueden ser de dos tipos. En primer lugar se encuentran los factores relativos a la compatibilidad de las características estructurales de los potenciales socios y en segundo lugar los mecanismos explícitos establecidos por los socios exclusivamente para la materialización de la cooperación.

La cooperación en un sentido puro exige la existencia de un equilibrio entre los socios. Cualquier diferencia entre ellos conlleva una fuente de fricción entre ambos que generará unos potenciales costes de transacción y de competencia. Desde una perspectiva estructural, es decir de las características de los socios, una mayor homogeneidad de partida entre ellos significará unos potenciales menores costes y riesgos derivados de la cooperación. En efecto, dimensiones semejantes en términos de empleo y facturación, capacidad financiera y económica similares, grados de conocimiento de su sector de actividad y de relaciones exteriores con otras empresas con organismos públicos y con instituciones privadas parecidos, suponen unos niveles de homogeneidad económica y financiera elevados. Esta homogeneidad impide a priori la aparición de un desequilibrio en términos de relaciones de poder dentro de la estructura cooperativa, desequilibrio que puede favorecer tanto en el momento del acuerdo como en la evolución de la cooperación el que la parte que posee una mayor capacidad negociadora se apropie de la mayor parte o de la totalidad de las ventajas de la cooperación. En situación de fuerte heterogeneidad económica y financiera, la parte más débil rehusará cooperar debido a la dificultad que tendrá para poder defender sus intereses.

No obstante, es preferible que esta homogeneidad económica y financiera no sea total. Las empresas del mismo tipo y directamente competidoras presentan mayor riesgo de aparición de costes de competencia. Una cierta complementariedad de sus actividades facilita la duración de la relación de cooperación.

Al efecto de evitar acrecentar los costes de negociación y de coordinación, muchos de ellos derivados de las diferentes percepciones e interpretaciones de la realidad entre los socios, es preferible la existencia de una elevada homogeneidad cultural y directiva entre las partes. Por ejemplo, empresas cooperativas se entenderán entre sí, en principio, con mayor facilidad que con pequeñas empresas personalistas, las primeras generalmente han desarrollado unos estilos de trabajo y de dirección

de tipo participativo que suelen ser opuestos a los de las segundas, más jerárquicos y personalistas. Las fricciones en formas de organización y funcionamiento de la empresa se traducirán en prolongaciones de las negociaciones, con lo que representa en gastos de tiempo sobre todo. Los anteriores factores estructurales definen lo que ciertos autores del análisis de alianzas estratégicas como la idoneidad de los cooperantes en una estrategia de cooperación[17].

Adicionalmente deben crearse dos tipos de mecanismos explícitos. Por un lado se encuentran los mecanismos de distribución de los beneficios de la cooperación, de canalización de los intereses de las partes y de resolución de los conflictos. Por otro lado los mecanismos de protección y garantía, los cuales tienen por función la reducción de los riesgos de comportamientos oportunistas (los costes de competencia). Estos mecanismos pueden ser de tres tipos: rehenes, activos específicos y porteros.

Al objeto de buscar mecanismos de protección contra el peligro de los costes de competencia más dramáticos, es decir, aquellos que erosionan la fuente de la ventaja comparativa de la empresa, no los de apropiación de la cuasi-renta organizacional resultado de la cooperación, algunos autores (Hamel, Doz y Prahalad, 1989; Fernández, 1991a; Lado y Kedia, 1992) han tratado de identificar qué tipo de activos empresariales ofrecen un mayor potencial de transferencia, y por tanto pueden ser de modo más significativo objeto de costes de competencia. La diferenciación entre activos tangibles (recursos) e intangibles (competencias) es en este sentido esclarecedora. Los recursos tangibles resultan más fáciles de controlar al ser físicos y explícitos. Los activos intangibles (conocimientos técnicos, sobre mercados,...) resultan más difíciles de controlar. El potencial de transferencia deviene máximo cuando se pueden trasladar fácilmente (en cintas de ordenador o en las cabezas de agentes comerciales o ingenieros) o se interpreta y se asimila rápidamente.

Ante esta constatación, ciertos autores (Claver y LLoret, 1993; Fernández, 1991; Hamel, Doz y Prahalad, 1989) han ideado un mecanismo de protección de carácter cautelar, el portero. Esta figura actúa a modo de barrera que limita el alcance de las transferencias de información evitando que conocimientos vitales de la empresa sean apropiados por el socio. Este portero puede ser una persona especializada de la empresa encargada de controlar la transferencia de información y el respeto a las cláusulas del acuerdo. Asimismo puede ser todo el personal de la empresa, el cual ha sido instruido sobre los conocimientos susceptibles de intercambio o de cesión y cuáles deben ser censurados. En el segundo caso, el idioma o cualquier otro canal de comunicación (por ejemplo, la informática) puede actuar a modo de "portero invisible".

La literatura sobre análisis estratégico se ha basado fundamentalmente en las aportaciones teóricas de Williamson (1985) para idear sistemas de protección contra los comportamientos oportunistas, tanto a efectos de prevenirlos (sistemas incitativos) como a efectos de reprimirlos (sistemas de castigos)[18]. La principal noción aplicada, revestida con diferentes denominaciones como sistema de telaraña, mutua toma de rehenes, coaliciones cruzadas u hostages hace referencia al concepto williamsoniano de rehén, ya mencionado en el apartado anterior. Al objeto de reducir al máximo las preten-

17 Véase Porter y Fuller (1988); Ingham (1991); Menguzzato (1992); Camisón y Navarro (1993).
18 Véase al respecto Buckley y Casson (1988); Porter y Fuller (1988); Kogut (1988); Menguzzato (1992); Charbit (1993).

siones de prácticas oportunistas, las partes en proceso de cooperación han de fijar desde un principio unos derechos de propiedad sobre activos de la otra parte en caso de incumplimiento del contrato (oportunismo). Este mecanismo actuaría como un sistema simultáneamente incitativo y represivo. Para reforzar este mecanismo y reducir al mínimo el riesgo cabe inmovilizar recíprocamente dos o más rehenes, por ejemplo estableciendo dos acuerdos de cooperación, uno que beneficiaría claramente a una parte y otro que beneficia a la otra. Otro aspecto clave a considerar es la necesaria igualdad negociadora desde un principio, caso contrario, la concreción del sistema de rehenes beneficiaría directamente a la parte dominante.

4.- La cooperación desde la Teoría de Juegos

La Teoría de Juegos ha sido otra de las principales corrientes analíticas que han estudiado la lógica de la cooperación. Los teóricos de juegos han ido construyendo formalmente desde la década de los años cincuenta modelos que han proporcionado elementos de análisis muy útiles para explicar las causas de emersión y de estabilidad de la cooperación en determinadas situaciones. Tales elementos han sido aplicados posteriormente, entre otros, por economistas industriales, de la dirección estratégica y de la teoría de contratos[19].

Al objeto de edificar una teoría de la cooperación, los teóricos del juego han establecido el siguiente marco analítico. Este marco reposa, en primer lugar, sobre dos supuestos de comportamiento de los agentes que son: 1) los individuos persiguen su propio interés (egoísta), y 2) los individuos tratan de maximizar su utilidad obedeciendo a un criterio de racionalidad económica. En segundo lugar, existen dos supuestos "medio-ambientales": 1) los individuos tienen mucha información recíproca, y no tienen asimetría informativa entre ellos, y 2) no existe intervención de una autoridad central que obligue a los individuos a cooperar entre sí.

El planteamiento del problema básico de la cooperación es el siguiente. Si bien un comportamiento mutuamente cooperativo presenta unos beneficios superiores desde el punto de vista del colectivo, los individuos, en aplicación de los supuestos del marco de la teoría de juegos, deciden no cooperar (es decir defraudar) debido a que desde su punto de vista individual les resulta más rentable. El resultado final, cuando todos los individuos que entran en el juego optan por no cooperar, es que se obtiene el resultado global (colectivo) menos beneficioso de todos. Este problema fue modelizado bajo la forma

19 Algunos de los economistas que han basado (o han inspirado) sus análisis en la teoría de juegos son: economistas industriales como Jacquemin (1988), Von Hippel (1989) y Buckley y Casson (1988); economistas de la dirección estratégica como Nielsen (1988); y de modo más difuso, economistas situados en la intersección entre la economía regional e industrial como Planque (1991), Lecoq (1991, 1993), Torre (1993), y Dei Ottati (1988).

de juego en el ya clásico ""dilema del prisionero[20], el cual muestra cómo la racionalidad individual puede conducir a la irracionalidad colectiva, al peor resultado desde el punto de vista colectivo. En un juego de este tipo, cuando sólo va a durar una partida la opción racional más interesante para cada individuo consiste en no cooperar, es decir al fracaso de la cooperación.

La Teoría de Juegos evolutiva: Los juegos repetidos y la cooperación recíproca.

En un marco de juego puro del "dilema del prisionero" ¿existe posibilidad de que aparezca la cooperación, y en su caso, bajo qué condiciones?.

La moderna Teoría de Juegos[21] ofrece respuestas afirmativas a esta cuestión. Entre las explicaciones al problema de cómo puede surgir la cooperación entre individuos egoístas y racionales destaca la ofrecida por Axelrod (1981, 1986). Hace referencia a un determinado tipo de cooperación, no generalizable, denominado cooperación recíproca. La cooperación tácita o informal, por ejemplo la que relaciona un empresario industrial con su proveedor, la que relaciona varios trabajadores cualificados fijos de una misma empresa,etc., se fundamenta en esta lógica, siendo la formalización de esta relación mediante un contrato algo redundante, casi inútil[22]. La aparición de este tipo de cooperación recíproca entre agentes egoístas y racionales, dentro del marco de la Teoría de Juegos, es posible, según este autor, si se introduce la dimensión temporal en forma de repetición del juego un número indeterminado de veces y si tales agentes deciden basar en el principio de reciprocidad sus respectivas pautas de comportamiento en relación a la otra parte. El carácter evolutivo de esta Teoría de Juegos deriva del hecho de que el comportamiento de los agentes económicos varía en función de la evolución (transformación) del medio ambiente en el que se encuentra. De igual modo, este último medio se ve afectado por los comportamientos de los agentes.

Dentro de este nuevo marco, la tesis de este autor puede sintetizarse como sigue:

"La cooperación podrá surgir en el presente cuando la probabilidad de encontrarse y relacionarse dos agentes en el futuro sea lo suficientemente elevada".

La demostración de esta tesis, se fundamenta en que en el nuevo contexto de juegos repetidos se introducen dos dimensiones, el pasado y el futuro entre los agentes, dimensiones que alteran sus-

20 El dilema del prisionero fue descubierto hacia 1950 por Merril Flood y Melvin Dresher (Axelrod, 1986:19). Posteriormente A.W. Tucker lo formalizó y lo bautizó al darle soporte literario con la siguiente historia: "Dos prisioneros, sospechosos de haber cometido el mismo crimen, son conducidos a prisión sin que se puedan comunicar. Si ambos confiesan se les condena a diez años de prisión a ambos en lugar de los veinte de pena completa, por su colaboración con la justicia. Si no confiesa ninguno, tan sólo se les puede condenar a cinco años de cárcel. Pero si uno confiesa y el otro no, el que lo hace queda libre (como premio a su comportamiento) y el otro va a prisión veinte años. ¿Qué deberían hacer los prisioneros? Como a ambos les interesa confesar en cualquier caso para obtener la libertad, la pena final que se les impone asciende a diez años para cada uno" (Aguiar, 1990:15-16).

21 Véase al respecto Axelrod (1981, 1984), Axelrod y D'Ambrosio (1994) y los números especiales nº 40/1988 y nº 60/1995 de Cuadernos Económicos del ICE, centrados en la Teoría de Juegos.

22 Algunos estudios empíricos han evaluado el nivel de cooperación informal entre empresas (por ejemplo Costa, [1992], Montebugnoli y Schiatarella, [1989]) situándolo en unos niveles muy elevados, cercanos a la cooperación de tipo formal. Para el caso de las Pymes y concretamente en la función productiva donde el efecto de proximidad geográfica es mayor, este tipo de cooperación tácita alcanza niveles muy superiores. Hakansson (Citado en Bidault, 1993) constata que los acuerdos formalizados son una minoría (20-30%), porcentaje que varía dependiendo de si son con clientes, con competidores o con proveedores.

tancialmente la situación estática del típico dilema del prisionero. Cuando se introduce la dimensión temporal, en concreto en una situación de juegos repetidos, existe una cierta probabilidad de que en un futuro dos agentes puedan volver a encontrarse. En este sentido, las decisiones de hoy no afectarán únicamente al presente sino que ejercerán una influencia sobre las decisiones futuras de los participantes. Las decisiones del presente constituyen información pasada para los agentes en el futuro, y por tanto, dado el supuesto de comportamiento racional, esta información será incorporada en el proceso de toma de decisión en el futuro. En otras palabras, puede existir un pasado entre los actores que puede afectar su comportamiento presente y futuro.

La experiencia pasada de interacción entre dos agentes proporciona una serie de información mutua sobre el comportamiento del otro agente. Cada actor se va creando una determinada reputación[23] ante el otro actor, reputación entendida como comportamiento futuro más probable por parte de un agente a la luz de su comportamiento pasado. En este sentido, si el otro agente ha aplicado tradicionalmente una política no cooperativa con nosotros cabe esperar que lo más seguro será que continúe aplicándola en el futuro. Consecuentemente, el margen para que pueda ser correspondida nuestra acción cooperativa es escaso o nulo. Inversamente, una historia de interacciones de carácter cooperativo genera una buena reputación[24].

La dimensión que Axelrod considera más relevante es el futuro, y más exactamente la existencia de futuro entre los actores. Éste ejerce su propia influencia sobre el presente, el "futuro proyecta una sombra sobre el presente" (Axelrod, 1986) al poseer un cierto valor a la hora de tomar decisiones en el presente.

Si existe una fuerte probabilidad de interacción prolongada entre dos individuos en el futuro, como es la situación que caracteriza los juegos repetidos, cada individuo tendrá interés en adoptar un comportamiento cooperativo, esperando la reciprocidad del otro, debido a que de este modo maximizará sus ingresos futuros. Inversamente, en el supuesto de inexistencia de futuro entre dos agentes o de una elevada probabilidad de que ese futuro sea muy corto, la posibilidad de que vuelvan a interactuar es mínima o nula. El incremento de la importancia del futuro, cuya causa reside en el aumento de la probabilidad de interacción en el futuro, puede efectuarse de dos modos: por un lado, haciendo más duraderas las interacciones, y por otro lado haciéndolas más frecuentes (Axelrod, 1986:126).

La posibilidad de interacción prolongada constituye una condición necesaria para la creación de cooperación, no obstante no es suficiente pues queda sin resolverse la cuestión de cuáles serán las pautas de conducta a adoptar por los agentes.

El comportamiento más interesante y rentable es el Toma y Daca (denominado Tit for Tat en inglés), basado en el principio de la reciprocidad. Se trata de una estrategia condicionalmente cooperativa que consiste en cooperar inicialmente y posteriormente actuar del mismo modo como lo hace

23 Estos argumentos sobre reputación y confianza se encuentran también en el trabajo de Williamson (1975:129-131) quien recoge las aportaciones de Macaulay (1963).

24 Algunos autores, que han recurrido a los elementos de análisis proporcionados por la Teoría de Juegos como Lecoq (1991), Planque (1991) o Baudry (1994) han asimilado este fenómeno con la confianza.

con nosotros el otro agente (devolver favor por favor, defección por defección). Este enfoque se aleja drásticamente del seguido por los analistas de la dirección estratégica. Un comportamiento condicionalmente cooperativo incorpora un mecanismo de garantía para evitar la explotación por la otra parte: el castigo con no cooperar en las sucesivas jugadas. Este castigo significa para la otra parte una sensible minoración de sus ingresos futuros en relación a los potencialmente alcanzables si cooperara. Este mecanismo de garantía se beneficia de los efectos de reputación y de aprendizaje resultado de las interacciones pasadas.

Resumiendo, las dos condiciones básicas para el surgimiento y evolución de la cooperación son, según este enfoque: por un lado, una probabilidad lo suficientemente elevada de volver a efectuar contactos entre los agentes, y por otro lado una norma de conducta basada en la reciprocidad. La ausencia de cualquiera de ambos debilita drásticamente la posibilidad de cooperación[25].

La probabilidad de volverse a encontrar dos agentes depende de la configuración del entorno en el que se ubiquen, de su localización. Así, dos individuos separados ubicados en dos grandes ciudades poseen escasas posibilidades de encontrarse para interactuar. Por contra, el apiñamiento de individuos incrementa tal posibilidad debido a su localización próxima. Es relevante destacar que esta localización no implica necesariamente una dimensión geográfica[26].

Esto genera una implicación fundamental para el análisis. La localización de los agentes, que puede generar un apiñamiento o un aislamiento de éstos, depende de la organización del conjunto del colectivo. Consecuentemente resulta pertinente profundizar en el estudio de esta dimensión organizativa.

El estudio de la distancia (o proximidad[27]) entre los agentes, que implica la aprehensión del modo de organización (y representación de su entorno) es susceptible de abordarse, en principio, desde diferentes perspectivas:

1. Desde una perspectiva geográfica. En este caso, es relevante la distancia física que facilita, por ejemplo, la circulación de información y la creación de relaciones sociales de tipo vecinal, religioso, político.

2. Desde una perspectiva sectorial, desde donde se genera una proximidad en términos de actividad productiva con sus actividades complementarias y semejantes. Las nociones de cadena de valor,

25 Axelrod demuestra en varios capítulos de su libro que estas condiciones son extensibles a ambientes y colectivos tan diversos y amplios como las relaciones entre los Estados soberanos, el mundo animal con sus prácticas simbióticas, las tropas en la guerra de trincheras, las prácticas comerciales entre empresas, los comportamientos entre individuos de diferentes grupos sociales o las relaciones entre profesores de diferentes universidades.

26 La idea de aplicar diferentes acepciones a la localización (proximidad) fue esbozada, aunque sin desarrollar, por Axelrod: "... las naciones, las tribus y los pájaros (...) operan básicamente dentro de unos ciertos territorios. Interactúan mucho más con sus vecinos que con quienes se encuentran alejados (...) Cabe imaginar los territorios de dos modos completamente distintos. Uno, geográfico, atendiendo al espacio físico (...) Otra posible forma de considerar los territorios consiste en atender a un conjunto de características, lo que define un espacio abstracto (...) Los territorios, por consiguiente, pueden ser concebidos como espacios abstractos o como espacios geográficos" (Axelrod, 1986: 150-151).

27 Al calor de esta noción, en los últimos años se han edificado ciertas estructuras analíticas encuadrables en la que ya se ha denominado Economía de Proximidades. Algunos de los autores más relevantes son: Lecoq (1991, 1993), Planque (1991), Ravix y Torre (1991), Bellet et al. (1993), Gilly y Grossetti (1993), Kirat (1993) y Rallet (1991).

hilera productiva o arena estratégica son elementos que permiten aprehender el entorno económico desde la perspectiva de la proximidad sectorial.

3. Desde una perspectiva organizativa, de modo que asociaciones o federaciones que reúnen un determinado tipo de empresas (ejemplo, cooperativas) actúan a modo de canales de los cuales se deriva una proximidad organizativa.

En conclusión, el conocimiento de la estructura del entorno (geográfico, sectorial, organizativo) en el que se ubican los agentes permite conocer el potencial de cooperación recíproca. Según este enfoque, ante una situación de escaso nivel de proximidad, uno de los medios de promover el surgimiento de la cooperación consiste en reorganizar la estructura socioeconómica, por ejemplo, favoreciendo la creación de tejido asociativo, la aparición de empresas con actividades complementarias a las existentes, de tal modo que se incremente el nivel de proximidad y por tanto se aumente la probabilidad futura de interacción.

El marco analítico anterior es el modelo simple del juego del dilema del prisionero repetido. Dentro de las obvias limitaciones que conlleva una teorización basada en modelos simplificadores de la realidad, este modelo simple ha permitido introducir unos elementos que han facilitado el entendimiento del posible surgimiento de un determinado tipo de cooperación, la cooperación recíproca entre dos individuos. Este modelo, evidentemente tiene un alcance limitado y no contempla otras formas de cooperación susceptibles de aparecer en otros contextos, debido a sus propios supuestos de partida. La flexibilización de tales supuestos enriquecerá el entendimiento de la cooperación.

Algunas de las limitaciones básicas del modelo simple del juego del dilema del prisionero repetido proceden de sus propios supuestos de partida: - la repetición indeterminada del juego; - la existencia de sólo dos jugadores; - la imposibilidad de comunicación entre los jugadores y de influencia por parte de terceros; - la no alteración de la estructura de pagos en el tiempo; - la inexistencia de autoridad que obligue o promueva la cooperación. Una flexibilización de estos supuestos permitiría un mayor entendimiento de la lógica de la cooperación desde este enfoque. Afortunadamente, desde la última década los estudios sobre cooperación desde la Teoría de Juegos se han multiplicado, apareciendo nuevas e interesantes aplicaciones y teorizaciones, las cuales han superado las anteriores limitaciones. Este análisis será objeto de un posterior artículo, dada su extensión[28].

Teoría de juegos y economía de costes de transacción.

La ECT, centrada en el estudio de los medios de control y limitación del oportunismo, se ha visto beneficiada por las aportaciones de la teoría de juegos para entender el surgimiento de la cooperación. a introducción de la perspectiva temporal, característica de los juegos repetidos, modifica sustancialmente la probabilidad y modalidades de manifestación del oportunismo. En este nuevo contexto,

28 Véase Axelrod y D'Ambrosio (1994) para una extensa bibliografía sobre el estado de esta cuestión.

el conjunto de mecanismos de vigilancia, represión e incitación contra el oportunismo estudiados ya no resultan tan necesarios a los efectos de propiciar la aparición de la cooperación (Brousseau, 1993:54). La razón se debe a que la inclusión de la dimensión temporal, como bien mostraron los teóricos del juego, genera unos efectos de aprendizaje y de reputación sobre los agentes. Estos efectos constituyen mecanismos implícitos de lucha contra el oportunismo.

Merced al efecto de aprendizaje relacional, es decir, al proceso de asimilación de información, a medida que un individuo interactúa con otro, si es posible la renegociación del acuerdo de cooperación en momentos posteriores, los individuos utilizarán esa información en el momento de decidir sobre la cooperación (Mertens, 1987). Si un individuo en el pasado ha adoptado un comportamiento oportunista, el otro individuo lesionado puede optar en el presente: 1) por no cooperar, 2) por exigir unas mayores garantías a la otra parte, o 3) incluso pedir compensaciones por el agravio pasado como condición para cooperar. Ante una situación donde existe una alta probabilidad de interacción futura con ese otro individuo, al supuesto oportunista no le interesará adoptar un comportamiento desleal debido a los menores ingresos que podría padecer (caso 1.), o a los costes adicionales que habría de soportar (casos 2. y 3.). El efecto aprendizaje actúa como desincentivador indirecto del comportamiento oportunista. Los mecanismos de garantía ex ante, como la inmovilización de activos (rehenes), son menos necesarios que cuando el contexto temporal era estático.

El efecto de reputación es el segundo mecanismo implícito de lucha contra el oportunismo. L reputación constituye un activo intangible para un individuo que le permite disminuir los costes de transacción en sus relaciones de cooperación. Este efecto reputación constituye un eficaz mecanismo que desincentiva la práctica del oportunismo entre dos individuos, incluso en las condiciones que la teoría considera más difíciles, es decir, cuando no existe posibilidad futura de interacción mutua. En efecto, aunque no exista futuro entre dos individuos, si la potencial parte lesionada es capaz de dañar la reputación de la otra parte, entendida en el sentido de ser capaz de afectar los ingresos futuros del oportunista proporcionando información relativa a su comportamiento desleal a otros individuos con los que este último interactuará, se desincentivará la práctica del oportunismo y se favorecerá la aparición de la cooperación (Buckley y Casson, 1988; Brousseau, 1993). La mala reputación que se iría formando este oportunista ante los otros agentes reduciría sus ingresos futuros e incrementaría sus costes debido a que los otros agentes presentarían una menor propensión a actuar con él y además, en el caso de relacionarse con él, adoptarían un comportamiento más desconfiado, exigiéndole mayores garantías.

Confianza y teoría de juegos.

La creación de relaciones de cooperación tanto entre empresas (organizaciones) como entre individuos obedece a una lógica de tanteo, de prueba y error. En algunos casos estos acuerdos serán viables y estables, mientras en otros casos fracasarán.

Una empresa (o un individuo) decidirá entablar un acuerdo de cooperación cuando exista un mínimo de seguridad de no verse posteriormente seriamente dañada en el supuesto de que la otra parte le defraude. Un modo sencillo (y costoso) de garantizar esta seguridad es con la firma de un contrato, un intercambio accionarial o incluso la creación de una empresa conjunta (empresa hija de las empresas socias). En este primer caso estaríamos ante una cooperación formal. Este tipo de cooperación es característico de las empresas de mayor tamaño cuyo elevado nivel de recursos les permite asumir los costes de formalización (Torre, 1993).

En las pequeñas y medianas empresas existe otra modalidad de garantizar la seguridad, modalidad de carácter intangible. Este mecanismo de garantía se ha identificado con la confianza[29] y está en la base de la cooperación informal. La noción de confianza, aún no bien delimitada por los economistas, es de naturaleza informal, ubicada en lo humano y cultural. Se genera a menudo como consecuencia de un sinfín de pequeños detalles, incontrolables y aleatorios que se suceden en el tiempo.

Entendemos que existirá confianza entre agentes económicos cuando éstos tienen la creencia o convicción mutua de que no van a ser defraudados o de que la otra parte no va a explotar sus debilidades. La confianza, definida de este modo, constituye un mecanismo de garantía para las operaciones económicas.

Para nuestro análisis interesa diferenciar dos dimensiones y niveles de la confianza. Las dimensiones de la confianza son: 1) aquella referida a la fiabilidad de los potenciales socios, y 2) aquella referida al propio instrumento de política empresarial que es la propia cooperación empresarial. Los niveles de la confianza son: 1) el nivel personal, individual, y 2) el nivel de las organizaciones (empresas).

La generación de la confianza como mecanismo de garantía requiere dos condiciones (Planque, 1991): 1) un entorno propicio, de tipo geográfico, tecnológico, económico, social y cultural, y 2) una experiencia de iteraciones y aprendizaje pasados (una historia).

La primera condición necesaria para generar confianza consiste en que exista un contexto, un entorno propicio que asegure que existirán interrelaciones futuras durante las cuales pueda manifestarse la reciprocidad de comportamientos. Este entorno propicio debe entenderse en las distintas dimensiones de proximidad detalladas más arriba. La existencia de un alto nivel de proximidad implica una configuración del entorno que favorece y asegura la frecuencia y duración de las relaciones.

Como resultado de las iteraciones y contactos pasados entre los agentes económicos, tanto a nivel individual como a nivel de organizaciones (empresas), se van generando unos efectos de reputación y de aprendizaje (Jacquemin, 1988:18). Estos efectos se refieren tanto al comportamiento de los demás agentes como a la utilidad del instrumento de la cooperación. A raíz de la experiencia adquirida como consecuencia de estos tanteos, los agentes se habrán formado un determinado sistema de

29 Cabe señalar que el planteamiento de Axelrod difiere en este sentido de éste radicalmente. Este último autor considera que el verdadero fundamento de la cooperación (informal) no es la confianza sino la perdurabilidad de la relación dado que la expectativa de un beneficio futuro, fruto de la relación de cooperación, supone un mecanismo de garantía más eficaz que los tribunales (Axelrod, 1986:172).

anticipación y expectativas que les permitirá valorar si existirá o no reciprocidad en sus relaciones con unos u otros agentes con los que ya se ha tenido previamente contacto, este fenómeno es el que se identifica por los autores de la economía de proximidades con la confianza[30].

Cuando las iteraciones pasadas han sido beneficiosas, se genera entre los agentes que cooperan una buena reputación (por ejemplo, definida en términos de calidad del servicio, honestidad, eficacia,..). El contenido de este efecto reputación positivo se traduce en la expectativa de incurrir en pocos problemas (y por tanto pocos costes de transacción y de competencia) en el supuesto de entablar relaciones de cooperación con un agente que goza de tal reputación. Desde esta perspectiva, la formación de reputación constituye una inversión en un activo intangible para una empresa o un individuo.

La creación (e inversión) de una buena reputación es especialmente rentable en tres casos (Buckley y Casson, 1988:37):

1) Cuando un agente económico espera, durante un extenso futuro, la aparición de múltiples oportunidades de crear relaciones beneficiosas con los agentes de su entorno. En este caso si decidiera continuamente defraudar, su mala reputación significaría una barrera para que los otros agentes volvieran (o decidieran) cooperar con él, por lo que las pérdidas (en términos de menores ganancias potenciales) para el agente serían cuantiosas a lo largo de su vida.

2) Cuando la circulación de la información en el entorno en el que se localiza es especialmente fluida en lugar de existir un secretismo informativo. En este contexto la reputación (buena o mala) se difundiría rápidamente en el entorno y podría dañar (o mejorar, en su caso) los intereses futuros de la persona que goza de esa reputación.

3) Cuando existe una fuerte propensión por parte de los agentes económicos con los que se va a relacionar a formar sus expectativas futuras basándose fundamentalmente en la experiencia y en los comportamientos pasados (mecanismo de expectativas adaptativas).

Inversamente, la formación de una mala reputación para un individuo le va a ocasionar unos efectos negativos en sus ingresos futuros debido a que los otros agentes económicos no se fiarán de él. En unos casos preferirán no tratar con él y en otros le exigirán unas garantías o contrapartidas superiores a las que se exigiría en un contrato medio, lo que repercute en una elevación en los costos y una minoración en los ingresos futuros del agente que posee tal reputación (Brousseau, 1993:55).

Un segundo sistema de disuasión de las prácticas de oportunismo, sin duda inspirado en los teóricos de juegos es el efecto de mala reputación que puede generar el agente lesionado sobre el socio oportunista (Buckley y Casson, 1988). "El empresario (...) actuará correctamente, incluso si en determinadas circunstancias tiene la posibilidad de apropiarse de ganancias obtenidas de un comporta-

30 Lecoq (1991), Planque (1991).

miento oportunista porque tal comportamiento destruiría su reputación, y por tanto conllevaría un resultado total indeseable (...). Un volumen importante de valor que puede ser destruido por comportamientos oportunistas, como es la reputación, es una fuerte incitación a un comportamiento leal" (Baudry, 1994:47).

5.- Conclusión

La realización de un acuerdo de cooperación, aun conociendo los importantes beneficios que puede generar, se enfrenta a numerosas dificultades, como se ha puesto de relieve a lo largo de los apartados precedentes. Estas dificultades no solamente impiden, a modo de barreras económicas, la formación de este tipo de acuerdos sino que, en los casos donde se han creado efectivamente, éstos ven continuamente amenazada su estabilidad. Estas dificultades actúan constantemente a modo de potentes fuerzas que tienden a favorecer estrategias no cooperativas y a volver a actuar en solitario.

La configuración del proceso cooperativo como una sucesión de etapas facilita la identificación de las contingencias que aparecen en cada fase. Cada una de las tres estructuras teóricas analizadas en este artículo ha realizado diferentes aportaciones para el aislamiento y entendimiento de los elementos explicativos del surgimiento de la cooperación. A pesar de la diferente afiliación teórica de cada uno de los mismos, el lector ha podido comprobar cómo algunos elementos de análisis son coincidentes en los tres enfoques. Adicionalmente, lo que puede resultar más importante, en la medida en que no existe una teoría general de la cooperación, las diferentes líneas de investigación sobre el tema adoptan elementos de análisis de las otras. A raíz de ello, sin duda, es posible constatar una cierta convergencia y complementariedad entre las aportaciones de estos diferentes enfoques, lo cual es la base para la articulación de una teoría de la cooperación emergente.

Además, en aras de favorecer la creación de acuerdos de cooperación, el conocimiento de las contingencias que impiden o dificultan el surgimiento y/o la estabilidad de la cooperación permite a su vez idear mecanismos que las reduzcan. En concreto, los tres principales obstáculos que se alzan durante el proceso cooperativo en sentido estricto son los problemas de la búsqueda de socios idóneos, del oportunismo en sus diferentes modalidades de manifestación (en sentido estático, visión procedente de la ECT, y en sentido dinámico, donde el oportunismo se incorpora en el concepto de costes de competencia), y los problemas de la coordinación y negociación entre los socios derivados de la necesidad de llegar a acuerdos que concilien los diferentes intereses en juego. Los mecanismos que se han ofrecido para mitigar estos problemas han sido, en general, respectivamente: para el primer obstáculo, la proximidad o apiñamiento entre individuos en sus diversas modalidades y la ayuda del entorno institucional como mediador, para el segundo problema, el establecimiento de sis-

temas de defensa y de garantías como son los rehenes, los porteros, la confianza y la capacidad de afectar los ingresos futuros del potencial oportunista, y finalmente, con el fin de reducir el problema de la coordinación y negociación, los mecanismos ofrecidos hacen referencia a la necesaria exigencia de homogeneidad cultural y managerial entre los socios y a la intervención de un árbitro (entorno institucional y/o poderes públicos).

6.- Bibliografía

AGUIAR, F. *La lógica de la cooperación.* Revista Zona Abierta, 1990, 54/55, p. 7-41.

AXELROD, R. *"The evolution of cooperation among egoists".* American Political Science Review, 1981, nº 75, p. 306-318.

AXELROD, R. *The evolution of cooperation,* New York: Basic Books, 1984; versión castellana: La evolución de la cooperación, Madrid: Alianza Universidad, 1986.

AXELROD,R. y D'AMBROSIO. *"Annotated bibliography on the evolution of co-operation",* Annotated bibliography, University of Michigan, 1994; Accesible a través de WWW (http://www.ipps.lsa.umich.edu/ipps/papers/coop/Evol-of-Coop.Bibliography.txt).

BAUDRY, B. *"De la confiance dans la relation d'emploi et de sous-traitance".* Sociologie du travail, 1994, nº 1, p 43-61.

BAUDRY, B. *L'économie des relations interentreprises,* Paris: La Découverte, Col. Repères, 1995.

BELLET, M.; COLLETIS, G.; LUNG, Y. *"Introduction au numéro spécial économie de proximités".* Revue d'Économie Régionale et Urbaine, 1993, nº 3.

BIDAULT, F. *"Apprentissage et réseaux".* Economies et Sociétés, Série Dynamique technologique et organisation, 1993, nº1, 5, p. 79-101.

BOETTCHER, E. *La funcionalidad de la cooperación económica,* Santiago de Chile: ICECOOP - CECUC -Nueva Universidad, 1977.

BROUSSEAU, E. *"Les théories des contrats: une revue".* Revue d'Economie Politique, 1993, nº 103, Janv-fevr, p. 1-81.

BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. *"A theory of cooperation in international business".* En: CONTRACTOR, F.J. y LORANGE, P. (Ed.) *Cooperative Strategies in international business,* New York: Lexington Books, 1988.

CAMISON, C. y NAVARRO, J. *Diagnóstico y posibilidades de cooperación en el sector madera - mueble y afines,* Valencia: AIDIMA, 1993.

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES. *Guide pratique de la coopération transna-*

tionale: coopérer avec des concurrents, Luxembourg: CEE-D.G.XXIII, Office del publications officielles des Communautés européennes, 1991.

CONTRACTOR, F.J. y LORANGE, P. *"Why Should firms cooperate? The strategy and economics basis for cooperative ventures"*. En: CONTRACTOR, F.J. y LORANGE, P. (Ed): Cooperative Strategies in international business, New York: Lexington Books, 1988, p. 3-28.

COSTA CAMPI, M.T. *La cooperación entre empresas: una nueva estrategia competitiva*, Madrid: M.I.C.Y.T. - Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 1992.

COURLET, C. y PECQUEUR, B. *"Systèmes locaux d'entreprises et externalités: un essai de typologie"*. Revue d'Économie Régionale et Urbaine, 1991, nº3/4, p. 391-405.

CHARBIT, C. *"La cooperation industrielle: un mode d'internationalisation pour les pme"*. En: Congrès International -A periféria europea ante o novo século-, Santiago de Compostela: sept-oct. 1993.

CHAVES, R. *"Una aproximación a los condicionantes socioeconómicos en las experiencias de intercooperación"*. En: Congreso - Well being in Europe by strenghthening the Third Sector, Barcelona: Mayo 1993.

CHAVES, R. *"El interés individual como postulado motivacional en la teoría de la cooperación: una referencia a la Escuela de Munster y a la moderna Teoría de Juegos"*. En: MONZON, J.L. (Dir) Las empresas públicas, sociales y cooperativas en la nueva Europa, Valencia: CIRIEC-España, 1994, p. 377-388.

CHAVES, R. *La lógica de la cooperación empresarial. El caso de las empresas de trabajo asociado valencianas de los sectores textil y mueble*, Valencia: Tesis Doctoral pendiente de publicación, Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València - Estudi General, 1995.

CHESNAIS, F. *"Les accords de coopération technique entre firmes independantes"*. STI-Revue, 1988, nº 4, Dic., p. 55-132.

DEI OTTATI, G. *"El mercado comunitario"*. Papers de Seminari, 1988, nº 29-30, p. 179-219.

DELAPIERRE, M. *"Accords inter-entreprises, partage ou partenariat? Les stratégies des groupes européens du traitement de l'information"*. Revue d'Economie Industrielle, 1991, nº 55, 1º trim., p. 135-170.

DULBECCO, P. *"Cooperation industrielle en analyse économique: quelques éléments de repère bibliographique"*. Revue d'Economie Industrielle, 1990, nº 51, 1º trim., p. 340-349.

DULBECCO, P. *"La cooperation comme mecanisme de coordination temporelle. Une relecture des travaux de G.B. Richardson"*. Revue d'Economie Politique, 1994, 104 (4), Juillet-aout, p. 517-537.

FERNANDEZ SANCHEZ, E. *"La cooperación empresarial"*, Información Comercial Española, 1991a, nº 693, p. 25-38.

FERNANDEZ SANCHEZ, E. *"Una tipología de la cooperación empresarial"*, ESIC Market, 1991b, p. 101-114.

GARCIA CANAL, E. *"Formas de cooperación horizontal: empresas conjuntas frente a acuerdos contractuales"*. Revista de Economía Aplicada, 1994, nº 5, Vol. II, p. 51- 68.

GILLY, J.P. y GROSSETTI, M. *"Organisations, individus et territoires. Le cas des systèmes locaux d'innovation"*. Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 1993, nº 3, p. 449-467.

GOMEZ POMAR, J. *Teoría y técnicas de negociación*, Barcelona: Ariel, 1991.

HAMEL, G.; DOZ, Y.; PRAHALAD, C.K. *"Collaborate with your competitors and win"*, Harvard Business Review, Jan-Fev. 1989, p. 113-139.

HERMOSILLA, A. y SOLA, J. *Cooperación entre empresas*, Madrid: IMPI Colección Estudios, 1989.

HERRANZ GUILLEN, J.L. *"Reflexiones para una teoría de la cooperación: El cooperativismo como caso especial de cooperación organizada"*. Revesco - Revista de Estudios Cooperativos, 1994, nº 60, p. 35-53.

INGHAM, M. *"Approche stratégique des alliances internationales"*, Revue Gestion 2000, 1990, Vol 6, nº 5, p. 97-129.

INGHAM, M. *"La perception du succès des alliances stratégiques"*. Revue Internationale P.M.E., 1991, Vol. 4, nº 2, p. 43-62.

JACQUEMIN, A. *"La coopération entre les entreprises et l'entreprise conjointe"*. En: JACQUEMIN, A. y REMICHE, B. (Ed.): Coopération entre entreprises. Entreprises conjointes, stratégies industrielles et pouvoirs publics, Bruxelles: De Boeck Université, 1988.

JARILLO, J.C. *"Ventaja competitiva y ventaja cooperativa"*, Economía Industrial, marzo-abril 1989.

KILLING, J.P. *"Understanding alliances: the role of task and organizational complexity"*. En: CONTRACTOR, F.J. y LORANGE, P. (Ed): Cooperative strategies in international business, Toronto: Lexington Books, 1988.

KIRAT, T. *"Innovation technologique et apprentissage institutionnel: institutions et proximité dans la dynamique"*. Revue d'Économie Régionale et Urbaine, 1993, nº 3, p. 547-563.

KOGUT, J. *"Joint ventures: theoretical and empirical perspectives"*. Strategic Management Journal., 1988, nº 9, p. 319-332.

LADO, A.A. y KEDIA, B.L. *"Determinantes en la elección estratégica de lo individual frente a la alianza: un marco integrador"*. Economía Industrial, Enero-Feb. 1992, p. 49-60.

LEAL LOPEZ, F.J. *"La estrategia comercial interna como fórmula de consolidación de un proyecto cooperativo"*. CIRIEC-España, Revista de Debate sobre Economía Pública, Social y Cooperativa, 1995, nº 20, p. 113-142.

LECOQ, B. *"Organisation industrielle, organisation territoriale: une approche intégrée sur le concept de reseau"*. Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 1991, nº 3/4, p. 321-341.

LECOQ, B. *"Proximité et rationalité économique"*. Revue d'Économie Régionale et Urbaine, 1993, nº 3, p. 469-486.

MARITI, P. *"Acuerdos de colaboración entre empresas en las economías modernas. Algunos apuntes para la reflexión"*. Economía Industrial, marzo-abril 1989, p. 61-67.

MENGUZZATO, M. *La cooperación empresarial: análisis de su proceso*, Valencia: Consellería de Industria, Comercio y Turismo - IMPIVA, Colección Informes, 1992.

MERTENS, J.F. *"Repeated games"*. En: EATWELL, MILGATE, NEWMAN (Eds): The New Palgrave: a dictionnary of economics, Londres: Vol. 4, 1987, p. 151-152.

MONTEBUGNOLI, E. y SCHIATTARELLA, R. *"Consideraciones en torno a los acuerdos entre empresas: particular referencia a las pme"*. Economía Industrial, 1989, nº 266, marzo-abril, p. 87-97.

NIELSEN, R.P. *"Cooperative strategy"*. Strategic Management Journal, 1988, Vol 9, p. 475-492.

OHMAE, J. *"La lógica mundial de las alianzas estratégicas"*. Harvard-Deusto Business Review, 1989, nº 40, p. 96-110.

PERNIN, J.L. *"Coopération entre firmes: une approche par l'économie des conventions"*. Economie Appliquée, 1993, Tome XLVI, nº 4, p. 105-126.

PLANQUE, B. *"Note sur la notion de reseau d'innovation. reseaux contractuels et reseaux conventionnels"*. Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 1991, nº 3/4, p. 295-319.

PORTER, M.E. *"La competencia en las industrias globales. Un marco conceptual"*. Información Comercial Española, 1988, nº 658, junio, p. 71-100.

PORTER, M.E. y FULLER, M.B. *"Coaliciones y estrategia global"*. Información Comercial Española, 1988, nº 658, junio, p. 101-120.

RALLET, A. *"Théorie de la polarisation et technopoles"*. Economies et Sociétés, série Progrès et Croissance, 1991, F, nº 32, p. 43-64.

RAVIX, J.L. *"L'emergence de la firme et des cooperations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle: Coase et Richardson"*. Revue d'Economie Industrielle, 1990, nº 51, 1º trim.

RAVIX, J.L. y TORRE, A. *"Eléments pour une analyse industrielle des systèmes localisés de production"*. Revue d'Économie Régionale et Urbaine, 1991, nº 3/4, p. 375-389.

RICHARDSON, G.B. *"The organization of industry"*. The Economic Journal, 1972, nº 82, p. 883-896.

SAJARDO, A. *"Las relaciones entre el sector público y el sector de entidades no lucrativas"*. CIRIEC-España, Revista de Debate sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, 1995, nº 20, p. 81-112.

TORRE, A. *"Proximité géographique et dynamiques industrielles"*. Revue d'Économie Régionale et Urbaine, 1993, nº 3, p. 431-448.

URBAN, S. y VENDEMINI, S. *Alliances stratégiques coopératives européennes*, Bruxelles: De Boeck Waesmel, 1994.

VERNA, J. *"Comment assurer le succès des filiales communes?"*. Revue Française de Gestion, Nov-Dec. 1988, p. 83-91.

VON HIPPEL, E. *"Cooperation between rivals: informal know-how trading"*. En: BO CARLSSON (Ed): Industrial dynamics. Technological, organizational, and structural changes industries and firms, Mass.: Kluwer Academic Publishers, 1989, p. 57-175.

WILLIAMSON, O.E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, New York: The Free Press, 1975; versión castellana WILLIAMSON, O.E. *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, México: Fondo de Cultura Económica, 1991.

WILLIAMSON, O.E. *The economic institutions of capitalism*, New York: The Free Press, 1985; versión castellana WILLIAMSON, O.E. *Las instituciones económicas del capitalismo*, México: Fondo de Cultura Económica, 1989.