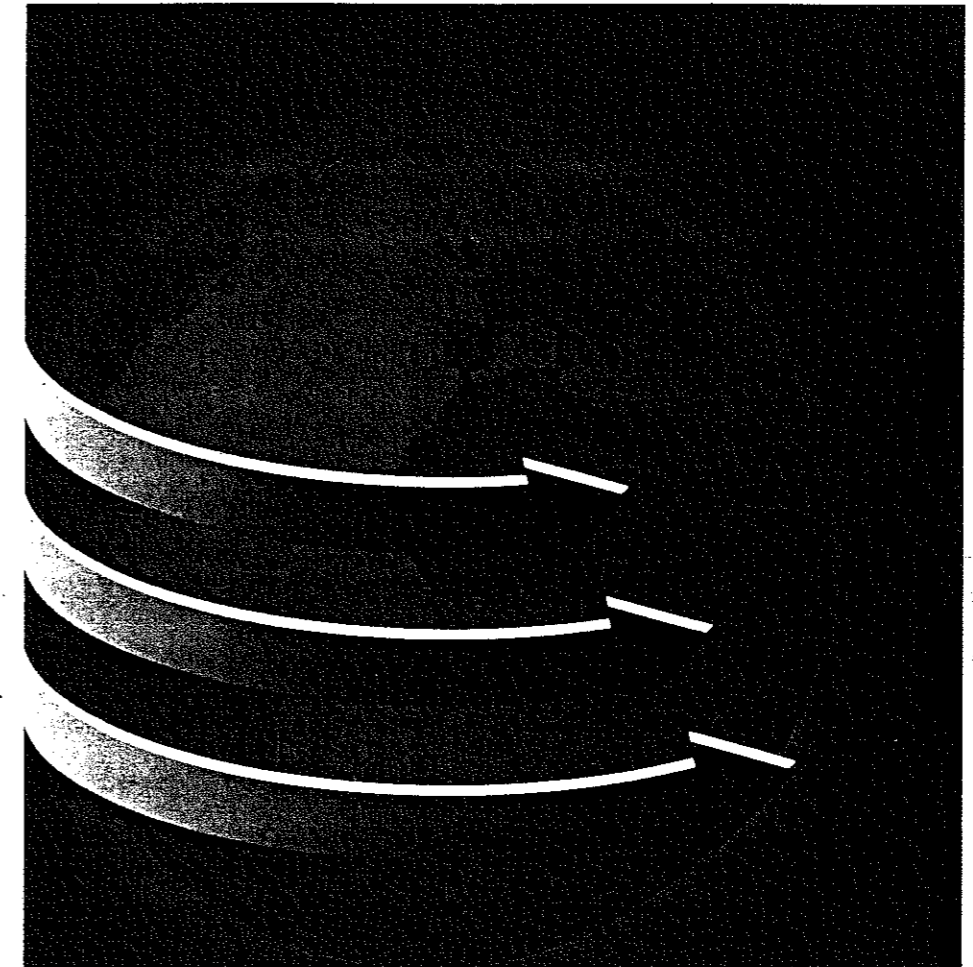


R E V I S T A

COOPERACIÓN INTERNACIONAL

[INTERNATIONAL COOPERATION]



- Entrevista a Jesús Gracia
- Development of new antimalaria drugs
- Sistemas educativos excelentes
- La energía eólica
- ONGD españolas y el plan director
- Carta de derechos fundamentales de la UE



Desarrollo Económico Regional

Patchell, J

"Kaleidoscope Economies: The processes of Cooperation, Competition, and Control in Regional Economic Development", *Annals of the Association of American Geographers*, 86 (3), 1996, pp. 481-506

No había leído en mucho tiempo un texto sobre dinámica económica regional, tan claro y profundo a la vez. Además, su contenido y circunstancias lo hacen especialmente interesante para su recensión en la Revista de Cooperación Internacional. En cuanto a las circunstancias, merece la pena señalar que el autor del artículo es un profesor de la *Hong Kong University of Science and Technology*. Por este motivo, aunque dentro de la más ortodoxa academicidad, el autor aporta una sensibilidad asiática -exótica, por tanto- al estudio que lleva a cabo. Por otra parte, el estudio es aplicable a programas de desarrollo local (desde local-local hasta regional) que interesan a las ONG y ONGD.

Si la competencia global entre regiones tiene, obviamente, consecuencias negativas, la competencia intraregional, en cambio, en las últimas décadas, ha hecho posible la innovación tecnológica sostenida. Lo dice Patchell en forma de refrán: *To succeed globally, we need to know how to compete locally*, es decir, para triunfar a escala global, es necesaria una competencia local, que debe basarse en el principio de interdependencia económica especializada regional. Nuestra sociedad es una sociedad urbana, y en un medio urbano, para sobrevivir, es necesario especializarse. Esto lleva consigo, inevitablemente, la interdependencia de la población. Así las cosas, afirma Patchell, el desarrollo industrial es una consecuencia de la interdependencia económica

propia de una comunidad. La propiedad de bienes de producción puede provocar una sensación aparente de independencia, cuando la realidad es que no se puede producir nada hoy, sin apoyarse en otras empresas, ya sean de producción, de servicios, o de distribución.

La consolidación de una sociedad "autopropulsada" requiere la combinación de tres procesos fundamentales:

- Cooperación
- Competencia
- Control.

Los procesos de aglomeración facilitan el desarrollo de actividades económicas en continuo cambio, en las que la *competencia* posibilita que las empresas consigan economías de oportunidad, al apurar las fuentes de valor añadido de otras empresas. El *control* permite que las empresas se beneficien de la experiencia de otras empresas con las que trabajan. La *cooperación* permite disfrutar de ambas situaciones ventajosas, a la vez. La combinación de estos tres procesos resulta imprescindible para el desarrollo económico, sostenido, de una región "autopropulsada". En este contexto, Axelrod (1984) afirma la ventaja de la estrategia cooperativa, sobre todas las demás estrategias, incluso si se parte de la situación en la que todos los individuos de la comunidad tienen un comportamiento estrictamente egoísta.

Competir no significa siempre duelo entre rivales (Porter, 1990). Todo lo contrario, la *competencia* (*buscar juntos*) está mucho más próxima a la noción de cooperación, que a la de rivalidad. La competición entre Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) regionales tiene efectos muy positivos: por ejemplo, el mayor rendimiento de

los empleados, muy motivados por compensaciones económicas proporcionales a su rendimiento en el mercado. En una empresa grande, en cambio, los empleados no reciben salarios en función de su participación en la marcha de la empresa; ello supone la internalización de los incentivos del mercado, que siempre repercute negativamente en la capacidad innovativa de la empresa. Para Galbraith, las empresas grandes son necesarias para la innovación. Sin embargo, investigaciones recientes (Brown y otros, 1990) han demostrado que las PYMES son, comparativamente, más innovadoras. La competición regional entre PYMES es más beneficiosa para la nación que la competencia con empresas extranjeras. En un escenario de competencia regional, los proveedores y distribuidores de las empresas son los que llevan la voz cantante en la mejora del sector industrial. En la competencia regional "todos se conocen" y nadie puede solicitar ayudas, o sea, subvenciones, como ocurre con frecuencia en la competencia internacional, para protegerse indebidamente de los competidores. La rivalidad regional facilita la ventaja competitiva, mejora la estructura industrial, posibilita el desarrollo del mercado, al compartir las empresas los gastos que éste implica, y dificulta la entrada de nuevos competidores.

¿Qué decir de los tipos de *control* que pueden coordinar las transacciones entre proveedores, empresas y distribuidores? Controlar el diseño y la fabricación de un producto, su precio y las fluctuaciones de la demanda, no es sencillo: no vale con dejar que actúen las fuerzas del mercado. Existe control de costes cuando la empresa y sus proveedores se sientan a discutir sobre el producto y las innovaciones que incorpora, en función de unos precios a conseguir. Los riesgos son así compartidos entre proveedores, empresa industrial y distribuidores. Cuanto más complicada es la producción, más necesari-

rio es el control externo del desarrollo, de la calidad, coste, distribución y beneficio. Para entrar en esta dinámica, cada proveedor debe poseer destrezas específicas para satisfacer eficientemente alguna/s necesidades de la empresa. Este tipo de relación, beneficia al proveedor y al fabricante, y posibilita un entorno de continuo aprendizaje. La empresa tiene la posibilidad de controlar todas las transacciones entre, y con, los proveedores, manteniendo entre ellos una sana competencia por mejorar la calidad de sus entregas. La empresa, además, prima las innovaciones de unos proveedores, pasando factura a los otros.

Pasamos ahora a considerar el factor temporal, que es el parámetro económico esencial. Hasta ahora, el autor se ha dedicado a estudiar la eficiencia de la organización regional, considerando la repercusión de la competencia y el control en la *cooperación económica*. Patchell estudia la *dimensión temporal de la cooperación*, para establecer un punto de control y referencia del desarrollo en diferentes regiones. Recoge de Axelrod (1984) una tipología de promoción de la cooperación:

- Mantener la cooperación como política a largo plazo
- Primar la continuidad y penar la defección
- Enseñar a los agentes económicos las reglas del juego, especialmente la reciprocidad y el reconocimiento.
- Garantizar que los agentes económicos están bien informados de los hechos y de las destrezas necesarias..

A continuación se presentan varios escenarios económico regionales. En *Japón*, el número de PYMES es muy superior al habi-

tual en los países industrializados. Al principio, las empresas pueden tener una cierta independencia. No obstante lo cual, al cabo de un cierto tiempo suelen empezar a trabajar para empresas más importantes. De esta manera se establecen las redes de integración empresarial. En *Tsubame*, una crisis de sobre demanda de productos industriales, que hasta ese momento canalizaban los almacenistas, en colaboración con un número importante de pequeños talleres, obligó a almacenistas y fabricantes a introducir nuevas tecnologías de producción y de organización. Una de las consecuencias de este cambio tecnológico ha sido la especialización inevitable de las plantas de producción. Pero, si las empresas han cambiado en esa dirección, es porque han captado el mensaje de la seguridad futura de su nueva interdependencia. En *Osaka*, la situación es la de varias empresas grandes (Matsushita y Sanyo, por ejemplo), que subcontratan trabajo a un sinnúmero de PYMES, a las que ayudan. Las actividades de I+D se llevan a cabo en las PYMES, pero también, en parte, en las empresas grandes. Es un ejemplo de que la integración vertical (cooperación) no sofoca la competencia entre empresas proveedoras.

En *Canadá*, en *British Columbia*, la inversión exterior en aprovechamientos forestales propició la tala del bosque, pero nada más. No supieron siquiera organizarse para producir papel. La inversión exterior directa, en muchos casos, no genera crecimiento sustentable, porque no capta la experiencia local.

En *Silicon Valley (California)* se puede apreciar que no todas las relaciones entre empresas son de rabiosa competitividad. De hecho, se comprueba una creciente cooperación entre ellas, como resultado de la repetición de

sus encuentros y como consecuencia de la competencia exterior, japonesa.

En el caso de *Hong Kong*, el autor argumenta la necesidad de la competencia y el control para la innovación en el sector industrial. La competición individualista y/o un control represivo pueden impedir que se materialicen contactos necesarios para el refuerzo industrial.

Patchell finaliza su exposición con algunos comentarios de tipo general. El autor asume que la capacidad del hombre para superar todo tipo de obstáculos a su desarrollo es ilimitada. A continuación, afirma que los mecanismos analizados en el artículo pueden explicar la mayor importancia del tercer sector (no gubernamental y non-profit). Que cualquier consideración sobre desarrollo regional entendido con un proceso de aprendizaje debe incluir la competición y el control a la dinámica de la cooperación entre empresas. Que entendiendo mejor los procesos de cooperación se pueden arbitrar fórmulas, tecnologías sociales, que ayudarán a superar el eterno contraste privado-público en los planteamientos de desarrollo regional.

Referencias.

- Axelrod, R., 1984. *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- Brown, C., Hamilton, J. y Medoff, J., 1990. *Employers Large and Small*, Cambridge: Harvard University Press.
- Porter, M.E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.

Juan A. Cebrián
Cooperación Internacional