

DIRECCION DE POLITICAS Y PLANIFICACION REGIONAL

Distr.
LIMITADA

LC/IP/L.87
26 de Octubre de 1993

ORIGINAL: ESPAÑOL

COOPERACION INTEREMPRESARIAL: DESAFIO A LAS POLITICAS REGIONALES

(versión preliminar)

Verónica Silva */

Documento 93/18

Serie Ensayos

*/ Asistente de Investigación de la Dirección de Políticas y Planificación Regional del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social. Las opiniones expresadas en este documento, el cual no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la organización. Santiago de Chile, octubre de 1993.

INDICE

Página

A.	La cooperación	3
B.	Los entornos de la cooperación	7
C.	PYMES y cooperación (en el entorno territorial)	9
D.	Para pensar en políticas de cooperación	14
E.	Rol del Gobierno respecto a la cooperación	17
	BIBLIOGRAFIA	20
	ANEXO: Instrumentos que facilitan cooperación	24

Las transformaciones que se producen velozmente en la economía y sociedad global y el creciente nexo global-local están permanentemente bombardeando el análisis regional. Nuevos ejes y realidades para pensar el desarrollo regional empujan a una urgente y permanente revisión de su teoría y práctica, obligan a retroalimentar más rápidamente estas dimensiones.

A los efectos de la internacionalización y reestructuración, empujadas por nuevas tecnologías, que se expresan en procesos de deslocalización-articulación-vulnerabilidad de actividades en el territorio, se suman los cambios en el rol y organización del Estado --descentralización, privatización-- que añade nuevos desafíos y nuevos enfoques a la planificación y políticas regionales.

El concepto de nación también se revisa y para la economía, definida en correspondencia, resultan insuficientes las categorías conceptuales, necesita nuevos elementos para develar los verdaderos factores prevalecientes en el desarrollo e identificar las unidades de comportamiento relevantes. (Echeverría, 1993).

En ese marco, se revaloriza lo territorial y no cabe duda entonces, que crecen las exigencias a las regiones, especialmente en materia de competitividad e innovación. Pero tal desafío se agrega a la preocupación/imperativo que el desarrollo regional se ha planteado desde siempre, disminuir disparidades, en términos de diferencias de oportunidades: objetivo de equidad que hace que el conjunto de la tarea no sea simple.

Tales desafíos deben enfrentarse en condiciones en que la especialización y articulación, presentes en las nuevas formas de organizar la producción, otorgan flexibilidad y eficiencia a "colectivos" más que a firmas; y algunos de estos son territoriales.

Aparecen con ello nuevos conceptos e ideas sobre las empresas. ¿Cuáles son los límites de una unidad productiva cuando se dan fuertes procesos de subcontratación, parte del trabajo se hace en casas, se participa de Joint-Venture, etc.?. La creciente cooperación entre competidores, proveedores y clientes hace difícil determinar dónde finaliza una compañía y dónde comienza la otra (Revista 9 Internacional, 1993).

Se puede partir entonces, hablando de las "empresas conjuntas" (Joint-venture) y de alianzas estratégicas; pero la redefinición de fronteras va más lejos. Se construyen conceptos como los de "macroempresa" para hacer referencia a una confederación de pequeñas empresas con un gobierno estratégico dado por la

integración social; o la expresión de la nueva organización industrial, "empresa-red", relacionada con el proceso de reorganización de las grandes empresas y la "reemergencia" de las PYMES (Castillo, 1990). En términos similares, Malecki hace referencia a un "modelo de redes" y, citando a Amin, habla de "un sistema industrial (casi corporación) compuesta de unidades productivas interrelacionadas pero de propiedad independiente", (traducción propia; Malecki, 1991).

Más allá todavía, se hace referencia a la "empresa-relación" como un conjunto de empresas que participan de alianzas estratégicas entre grandes firmas, que cubren industrias y países diferentes, pero que se mantienen unidas por metas comunes que las empujan a actuar casi como una firma individual (El Mercurio, 6/9/1993). Avanzando todavía más, se cataloga de "empresa virtual" o de "organizaciones de geometría variable" a una red temporal de empresas independientes, ligadas por tecnología de información y conformadas frente a metas comunes, que les permite compartir habilidades, costos y acceso a los mercados de cada una de ellas (Revista 9 Internacional, op.cit.).

También se habla de "gestión de redes" cuando se comparten servicios comunes. Finalmente se define la empresa como "red conversacional" para dar cuenta del continuo, interno y externo, en la articulación entre diversas fases y unidades productivas. (Echeverría, op.cit.)

En este proceso, los "cuasi-mercados", aparecen como la modalidad predominante y forma de resolver de manera más efectiva el costo de transacciones económicas, por tanto la relación jerarquía-mercado; y la "cooperación interempresarial", aparejada a la producción flexible, se transforma en el modo general de acción ¹/. En tal sentido, se indica que "la eficacia organizativa de los sistemas industriales descentralizados está en función de la densidad de la cooperación interempresarial" (Costa, 1992).

Resulta de interés para las regiones, los efectos espaciales de estas nuevas formas y, en particular, la reemergencia de la discusión sobre las **economías de aglomeración**. Esto se asocia a los efectos de la "proximidad" en la organización productiva y a las escalas y concentración necesarias para la oferta de servicios y presencia de ciertos factores. La reemergencia de las economías de aglomeración se vincula entonces a las economías de información y comunicación, la existencia de trabajo abundante y variado y la

¹ Ver bibliografía sobre Distritos, como Trullén (1990); Sabel y otros (1991). Costa (op.cit.) desarrolla estos conceptos y su pertinencia, para analizar la eficiencia de sistemas productivos locales.

presencia de proveedores y de mercados; lo que permite reducir el costo de transacciones. En presencia de aglomeración aparecen "economías de red", vale decir reducción del costo cuando el número de usuarios crece, cuestión de la mayor importancia para la prestación de servicios a las firmas (Malecki, op.cit.).

En tal sentido también reemerge la consideración de las **ciudades** en su triple función para la economía regional: de principales puntos de localización de servicios para la población y las empresas; de "incubadora" de innovaciones y de creación de empresas; y de nexo en las relaciones entre la economía regional, nacional e internacional. (Capellin, 1992). Y, al mismo tiempo se alerta sobre la existencia de deseconomías externas en ambientes regionales y locales; ineficiencias en las "deseconomías urbanas" que afectan el desempeño económico global (Uribe, 1993). Vale decir, se revaloriza el papel de las ciudades, pero talvez ciertos umbrales mínimos en la operación de mercados y servicios, para agilizar el acceso de empresas y regiones a redes, y por tanto para viabilizar la cooperación.

Por otra parte, aunque la producción flexible parece reforzar el rol de las economías de aglomeración, especialmente en presencia de procesos de subcontratación, las tendencias de reaglomeración son sólo parte del fenómeno porque las tecnologías de información reducen la fricción del espacio posibilitando la dispersión de actividades cuando diversos factores de costo lo aconsejan. (Malecki, op.cit., Gatto, 1990, de Mattos, 1990). Esto da un carácter global a fenómenos como la cooperación, cuestión que también debe ser entendida en las preocupaciones regionales.

A. La cooperación

Detrás de las razones para la formación de acuerdos de cooperación --alianzas o colaboraciones-- se encuentran tanto argumentos económicos como socio-políticos, de historia común entre agentes, de aumento en el poder de negociación, de relaciones sociales que determinan el funcionamiento económico ²/.

Entre las **ventajas económicas**: reducir costos, compartir y reducir riesgos, disponer de información, aprendizaje tecnológico y mayor rapidez en la difusión de tecnologías, economías de escala (posibilidad de aumento en la especialización) y/o externas, aumentar poder económico y ganar partes del mercado (Hermosilla y Sola, 1989). La articulación con industrias relacionadas y de apoyo también entrega la posibilidad de anticipación y fertilización

² Ver argumentos en Korzeniewics (1989); Castillo (op.cit.); Yoguel y Kantis (1990).

cruzada (Porter, 1990). Cabe destacar por ello, el potencial de innovación asociado a la cooperación; recordando además que la investigación tiene economías de escala.

Cooperación --que en medida importante responde a la reorganización de grandes empresas y externalización de funciones-- parece diseñarse especialmente para reducir incertidumbre, aumentando flexibilidad y adaptación al cambio (de velocidad y sentido impredecible) y que parece no contradecirse con la operatoria de reglas de mercado en un juego de cooperación-competencia. Los arreglos se producen tanto entre empresas cuya actividad es complementaria (relación vertical), como entre aquellas de carácter competitivo (relación horizontal).

Hay una diversidad de formas que responden a los **ámbitos** en que se produce la cooperación, distinción que marca su objetivo principal, esto se refiere a cooperación:

- Financiera, cuando se trata de aunar recursos con diversos fines. Incluye arreglos como: empresa conjunta ("joint-venture"), "leveraged buy-out", sociedad de intermediación financiera (por ej. sociedad de garantía recíproca).
- Productiva o tecnológica, cuando se intenta suplir capacidades o especialidades productivas, aprender Know-How, aumentar la especialización o ahorrar tiempo y espacio. Considera cooperación expresada de diversas formas: licencia de patentes y marcas, contratos de asistencia técnica (para productos o procesos), subcontratación, "spin-off" o enjambre (empresa asociada), calidad concertada (para vínculos más intensos como JIT).
- Comercial-distribución, para explorar o entrar a un mercado, ganar economías de escala en la distribución, aprovechar marcas, etc.. Se incluyen aquí modalidades como: franquicia, "piggy-back", consorcio de empresas para comercialización, grupo de exportadores, club de empresas, antena colectiva. (Hermosilla y Solá, 1989) ^{3/}

³ Hermosilla y Solá (op.cit.) hacen una revisión bastante exhaustiva sobre definición, ámbito, modalidades, antecedentes y experiencia, para cada una de las fórmulas punteadas; así como de las pautas para el desarrollo de la cooperación.

También es útil revisar la presencia de cooperación según las **funciones** en la empresa: I+D, producción, marketing, asistencia técnica/servicios y distribución; para los cuales se encuentran diferencias en modalidad y grado de formalidad ⁴/.

Debe reconocerse sin embargo que estos ámbitos de cooperación, en la práctica, se dan normalmente interrelacionados y la cooperación toma un carácter bastante dinámico.

Sólo un comentario sobre la **subcontratación** para indicar que ésta no se agota en la articulación interempresarial, extendiéndose a trabajadores que pueden operar al interior o fuera de la empresas, integrando entonces los sectores formal e informal. Y también marcar alguna diferencia entre la subcontratación de "capacidad" o coyuntural vs. la de "especialidad" o estructural modalidad creciente, por los diferentes grados de participación y efectos que conlleva para la empresa subcontratista. En un sentido similar se habla de subcontratación de "ejecución" o de "concepción" (del producto) (CEAM, 1985).

El anterior comentario se hace porque la subcontratación, proceso más divulgado dentro de la cooperación, puede ser un mecanismo importante para extender efectos de dinámica de una actividad sobre la economía regional. Esto requiere alguna preocupación de parte de los gestores regionales, como las asimetrías de información y la presencia de economías de aglomeración, pero ello es parte de la tarea por delante.

Por otra parte, cabe señalar que los **plazos y objetivos** son distintos en la cooperación: hay acuerdos transitorios, por factores coyunturales, proyectos para desarrollar un producto o penetrar un mercado; y arreglos más permanentes, que pueden terminar en fusión de las entidades participantes. De cualquier modo, parecen predominar aquellos de carácter temporal con objetivos más bien acotados.

También pueden visualizarse diferentes **opciones estratégicas** en la cooperación: estrategia compartida (alianzas, empresas compartidas, venta parcial); estrategia subordinada (franquicias, supeditación a través de la subcontratación) y estrategia nueva (fusión) (Carballo y Veiga, 1991). La decisión no será ajena a la posición, grado de poder relativo de la empresa, y al ámbito en que se da la cooperación.

⁴ Un estudio sobre 23 sistemas productivos locales en España encuentra una mayor presencia de acuerdos temporales (alrededor de un 40% vs. 8.7% de empresas conjuntas) y constata que en el ámbito de la producción predominan la cooperación informal mientras que en I+D y distribución ella tiende a formalizarse. (Costa, op.cit.)

Finalmente, se puede considerar la **cooperación más generalizada** e institucionalizada, "redes cooperativas", en que el conjunto de empresas, de un sector o rubro relacionado, se organiza para enfrentar tareas de interés común. Ello ocurre en muchos casos intermediado por cámaras empresariales y abarca desde la prestación de servicios especializados (capacitación, información..), organización de ferias y desarrollo de infraestructura, hasta la creación de instituciones de apoyo a la actividad empresarial (promoción de Agencias de desarrollo regional/local) ⁵/.

En éste ámbito será pertinente hacer referencia a la **cooperación en el territorio** como una forma de organización, mucho más generalizada y difusa, presente en los distritos o en sistemas productivos locales, donde todo el accionar de las empresas se encuentra enmarcado en la lógica de la cooperación y competencia. Además la articulación se extiende a otros entes territoriales como organizaciones financieras o de investigación. Como se argumentará más adelante, la proximidad agrega especiales condiciones para viabilizar y aprovechar más eficientemente la cooperación.

A partir de lo indicado hasta aquí puede deducirse que el concepto de cooperación es de una gran amplitud, toma diversas formas y grados de formalidad, y se hace, más o menos, evidente que el mundo organizativo está impregnado/marcado por este fenómeno.

Sin embargo, más allá de todas las ventajas que tales modalidades suponen, el proceso no está ausente de ciertas **desventajas y costos**. La más global es la existencia de asimetrías en el acceso a información y jerarquías en la toma de decisiones dentro de la articulación, dadas por el tamaño, poder relativo de las unidades participantes o importancia relativa en las cadenas productivas. Ello puede derivar, para muchos de estos procesos, en fenómenos de subordinación y dominación más que de cooperación; lo cual se expresa en relación a: cambios en precios y calidades de insumos, volúmenes de pedidos, formas de pago y descuentos. (Yoguel y Kantis, op.cit., Misas, 1984).

Entre las otras dificultades se encuentran: la pérdida de control por ceder funciones, las dificultades de homogeneizar o regular calidad, la filtración de tecnologías, la falta de confianza, la imprecisión sobre quien asume el riesgo o las ventajas de la cooperación, el tiempo y recursos que consume la

⁵ Se puede indicar por ejemplo que la acción de promoción hacia la PYME, que realizan varias ONGs en Perú, se concentra especialmente en la relación con gremios, o proviene de allí, fortaleciendo en especial la información y comercialización en centros de acopio, o grupos de eficiencia. (Villarán, 1992 b).

propia actividad de cooperación (Pietrobelli y Rabelotti, 1991; Hermosilla y Solá, op.cit.). Ello explica entonces que el proceso no sea más generalizado aún.

Parte importante de las propuestas de políticas, junto a promover las condiciones para cooperación, se orientará a levantar las mencionadas desventajas o costos, derivadas de insuficiencias en la operación del mercado y diferencias de poder entre las firmas participantes.

B. Los entornos de la cooperación

La cooperación opera en diferentes entornos; vale decir, se traspasan las fronteras locales, regionales y nacionales en muchas de las experiencias, dando forma a la globalización y profundizando entonces el nexo local-mundial. Este fenómeno que se posibilita y facilita por la oferta de tecnología en comunicaciones, complejiza la gestión de ámbitos menores y demanda una atención creciente.

Es claro además que las redes en diversos niveles no son autocontenidas, se entretajan en una dinámica creciente de aglomeraciones locales y redes internacionales (Amin y Robin, 1991, Malecki, op.cit.). Juego entre los espacios de "flujos" y de "lugares" que se articulan; lo que puede contener elementos de contradicción para los intereses de los entornos menores.

Debe enfatizarse además que diferentes niveles territoriales tienen ventajas comparativas para algunas formas y ámbitos de la cooperación así como para la efectividad de ésta.

En especial, el **entorno cercano** puede proveer condiciones para ciertas formas de cooperación --en ámbitos como la producción y la I+D-- por la (probable) mayor velocidad de circulación en el flujo de informaciones, por compartir una especialización común, la presencia de economías externas que pueden aprovecharse localmente o de redes de proveedores que posibiliten trabajo más eficiente. Se ha dicho que los conglomerados de industrias competitivas, mutuamente soportantes, aumenta la competitividad del sistema y, la naturaleza orgánica del proceso, hace esta ventaja más sustentable (Porter, 1991). Esto ocurre porque la cooperación permite que se desarrollen externalidades en el ámbito local. (Costa, op.cit.)

Pero la materialización de las ventajas de proximidad y los efectos distributivos de la cooperación en una región dependerá, de cualquier modo, de las condiciones de ésta respecto a la cantidad y calidad de empresas (y empresarios), de su especialización

productiva ^{6/} y de su cohesión social, la historia, densidad y permanencia, de relaciones presentes.

Desde el punto de vista de la región se puede hablar básicamente de dos grandes entornos de cooperación:

a) **La cooperación entre empresas regionales y empresas extraregionales (nacionales e internacionales).** Esta es una modalidad que tiene ventajas principalmente en ámbitos de: apertura de mercados, financiamiento y transferencia tecnológica. Las formas que pueden tomar los acuerdos son básicamente: joint-venture, piggy-back, franquicia y subcontratación. A nivel nacional se puede orientar además a la apertura de mercados internacionales a través de consorcios o grupos de exportación, así como de antenas colectivas.

La búsqueda de cooperantes en este ámbito puede darse por diversos mecanismos: oficinas profesionales de interrelación de empresas ("consultings"), canales de intermediación (ej. BC-Net), bancos de datos de organismos públicos, ferias especializadas, programas de investigación, cámaras de comercio e industria, libros/catálogos de empresas (siguiendo aproximadamente a Hermosilla y Solá, op.cit.).

Al respecto cabe mencionar que América Latina presenta un marco institucional facilitador a través del proceso de integración expresado en diversos acuerdos y programas como: Mercosur, G3 (Venezuela, México y Colombia) y otros binacionales. Por otra parte, también dan un impulso importante al conocimiento mutuo y abren posibilidades a la cooperación interempresarial, diversos organismos de cooperación multilateral o que se desarrollan al amparo de ésta, como ALIDE, Programa Bolívar, ANDINET, etc.

Así mismo cabe hacer notar que muchas de las políticas implementadas a nivel nacional facilitan o promueven ciertas formas de cooperación, al profundizar la apertura y "cultura" de internacionalización, dando un claro apoyo a la exportación e inversión extranjera.

b) **La cooperación de empresas regionales-locales en el ámbito regional-local** por su parte, presenta especiales ventajas para obtener economías de escala en la prestación de servicios, posibilitando especialización/complementación, y, como se indica

⁶ En diferentes sectores predominan determinadas formas de organización puesto que sus procesos técnicos empujan una mayor o menor integración vertical y requieren de diferentes economías de escala. La externalización puede permitir también arreglos más eficientes vía mercado.

en otras partes del trabajo, por la mayor rapidez en la difusión de información-conocimiento-innovación que puede aportar el entorno próximo.

El marco facilitador a este nivel está dado por aspectos culturales (de lenguaje común y de CONFIANZA), de especialización productiva, de conocimiento directo y proyectos comunes. Pero ello supone un rol activo de gobiernos y otros agentes territoriales.

Se está acumulando una importante experiencia en varios países de la región que dan cuenta de este tipo de cooperación (ver punto C. infra). Cabe reconocer además, que los procesos de descentralización profundizándose actualmente refuerzan el interés de los gobiernos territoriales por el fomento productivo, frente a lo cual la cooperación amerita especial atención.

El Cuadro de la página siguiente ilustra diversas modalidades y énfasis de la cooperación según el entorno.

Pero como se ha indicado ya reiteradamente, el proceso avanza con gran rapidez; luego, aparecen nuevas formas y cualquier enmarque o sistematización puede ser insuficiente para ilustrar la variedad de modalidades y ámbitos de la cooperación.

También se puede decir, en síntesis, que la cooperación, particularmente a nivel territorial, parece ser condición inescapable de la competitividad, generando externalidades y aumentando la capacidad de innovación entre empresas participantes ⁷/.

C. PYMES y cooperación (en el entorno territorial)

Puede entenderse que las principales partícipes, y en algunos casos beneficiarias, de acuerdos de cooperación sean las PYMES.

Reconociendo que hay PYMES y pymes --ya sea por la variable que la define, por su complejidad organizativa o por el sector a que pertenece-- cuando sus dificultades no se relacionan sólo a su tamaño sino a su aislamiento, resulta crucial investigar su inserción en cadenas, la estrategia empresarial, el carácter y calidad de las relaciones que se establecen entre empresas, ya sea entre ellas como con grandes empresas.

⁷ Esto se expresa en varios trabajos presentados a las Jornadas de "Experiencias de cooperación interempresarial a escala local (EXCEL)", Madrid 1992.

Cuadro N° 1

DIVERSIDAD DE ENTORNOS PARA LA COOPERACION

Ambitos, ventajas y posibilidades (desde la perspectiva de las empresas regionales)

NIVEL DE ENTORNO	AMBITOS DE INSTRUMENTOS	MARCO FACILITADOR (INSTITUCIONAL)	EJs. ORGANISMOS FACILITADORES	MECANISMOS DE COOPERACION	PRINCIPAL VENTAJA
EXTRAREGIONAL					
- Internacional	. información . financiamiento . productivo . comercial . bases datos . ferias y encuentros	. globalización (tecnol.información)	Consultings Revistas Internac. Redes (ej.BC-Net) Cámaras/Gremios Org. Públicos de fomento (N -R)	. joint-venture . piggy-back . franquicia . subcontratación	* apertura de mercado externo - prestigio * financiamiento internac. * conocimientos/ tecnol.
- Regional L.A.	id.	id. . avance integración subregional (Mercosur, G3,...)	id. + ANDINET Progr.BOLIVAR ALIDE Bolsas SUBCONTRAT. BCIE, CAF	id.	id.
- Nacional	id. + . fomento . difusión conceptos . infraestructura	. regulación común . marco pol.macro . estrategia global	Org. Fomento Bolsas SUBCONTRAT. Ferias Revistas y Catálogos	. joint-venture . subcontratación . consorcio p/comerc. . grupo exportadores . antenas colectivas	* ampliación mercado * financiamiento * complementación/ transferencia tecnol.
TERRITORIAL					
- Regional	id. + . activación . articulación dir. . servicios especializados . parques tecnol. . encuentros empr. . imagen corporativa	. aspectos culturales . espec. productiva . estrategia regional	id. + GOB.REGIONAL Agencias Desarrollo Regional	id. + . spin-off . "proyectos fomento" . "grupos eficiencia" . "centros de productividad" . "polos de modernizac. empresarial"	* economías de escala (acceso a servicios) * especialización prod. (complementación) * mayor rapidez en difusión de conoc.
- Local	. articulación dir. . centros iniciat. empresarial . incubadoras	. conoc.directo (cercanía, cara-cara, "confianza")	id. + MUNICIPIO Corporación LOCAL ONGs.	id. + . "centros compra/v." . distritos industr. . "CIEK"	id. + * aprendizaje conjunto

FUENTE: Elaboración propia

NOTA: Los mecanismos puestos entre comillas se encuentran dentro de los instrumentos de política o espontáneos en experiencias latinoamericanas

Mediante **articulaciones entre ellas** pueden acceder a: información, mayor especialización y economías de escala, mercados complejos, y asumir desarrollo tecnológico que de otro modo no podrían implementar. Bajo ciertas condiciones, un conjunto de PYMES puede obtener las mismas ventajas de una gran empresas, y ganar en flexibilidad y eficiencia.

En su **relación con grandes empresas**, contrapartida de la desintegración vertical, más allá de dificultades, que siempre pueden subsistir, puede encontrar importantes elementos nutritivos como: la asistencia técnica, la información de planes de largo plazo, financiamiento y garantías que dan seguridad, capacitación en gestión, etc. (Yoguel y Kantis, op.cit.)

Esto ha sido parcialmente recogido dentro de los instrumentos **generales** y más tradicionales de política hacia la PYME, implementados en varios países de la región, ya que se han orientado básicamente al desarrollo de:

- **Información**, donde se plantea la conformación de Bases de datos, Sistemas de información empresarial, Revistas de información tecnológica y de mercados, etc.;
- **Financiamiento**, muchas veces vinculado a **asistencia técnica**, operacionalizado a través de instrumentos como: tarjetas de crédito, subsidios o crédito directo, subsidio a la asistencia técnica para formulación de proyectos;
- **Mercado**, tanto de compra como de venta (nacional y de exportación), donde se han promovido o apoyado: ferias, centros de compra y venta (ej. compra conjunta), mecanismos de subcontratación, encuentros entre grandes y pequeñas empresas;
- **Tecnología, capacitación y apoyo a la gestión y modernización;**
- **Desregulación**, con fines de desburocratización y agilización de trámites y requisitos para la creación y funcionamiento de empresas; y por otra parte, la necesidad de legalización de muchas de las actividades que caen dentro de este estrato de empresas. ^{8/}

⁸ Sobre política hacia la PYME en América Latina ver Castillo y Cortelesse (1988), Uribe (1992) y referencias de la nota siguiente.

Muchos de estos instrumentos han hecho tomar conciencia sobre la acción de cooperación. Pero cabe reconocer que también se han planteado instrumentos más específicos con este fin --muchas veces vinculados al difícil objetivo de asociatividad-- que vale la pena destacar: ^{9/}

- a) Información
 - Centros empresariales (Brasil, CIEM- Chile)
 - Promoción de ferias (general)
- b) Financiamiento
 - Grupos solidarios, para facilitar la colocación de créditos (Perú)
 - Promoción de Joint-venture (Brasil, Chile)
- c) Mercados de insumos y productos
 - Bolsas de subcontratación (Perú, Chile, Bolivia, Colombia, Subsistema Andino, etc.);
 - Centrales de compra o de acopio (Colombia, Perú, Brasil);
 - Comités de exportación y comercializadoras internacionales (Chile, Bolivia, Perú);
 - Consorcios regionales en ramas productivas para compartir servicios (Bolivia),
- d) Tecnología-desarrollo productivo
 - Minidistritos industriales (Brasil)
 - Conglomerados y Grupos de eficiencia (Brasil, Perú)
 - Centros de productividad (CDP- Colombia)
 - Grupos asociativos, para compartir equipos (Colombia)
- e) Asociatividad
 - conformación de gremios, por sectores o estamentos: PYMES, microempresarios, artesanos, etc. (general);
- f) Acción integral
 - Incubadoras y parques industriales (Perú, Chile, Bolivia)
 - Polos de modernización tecnológica (Brasil)
 - Proyectos de fomento (PROFOS- Chile)

En Anexo se describen algunos de estos instrumentos.

⁹ Para este listado de referencia, que no pretende ser exhaustivo,, ni responde a una investigación sistemática, se ha tomado información de Bolivia (Ministerio ..., 1992; Quiroga, 1992); Brasil (SEBRAE, dos Santos, 1992); Colombia (Quinteros, 1987; DNP, 1991; Parra, 1992); Chile (SERCOTEC, 1992).

Es interesante hacer notar que el impulso de tales instrumentos ha venido tanto del sector público como de centros académicos (universidades y otros), cámaras y ONGs (fundaciones privadas). Estas últimas especialmente importantes en los casos de Perú y Colombia. Puede apreciarse además una preocupación por la acción coordinada entre tales entidades, cuestión que aparece explícitamente en la mayoría de los planes de apoyo a la PYME y microempresa.

También es una preocupación recurrente en la política pública, la formación de asociaciones/agregaciones, tanto por la representatividad de un número importante de empresarios, normalmente disperso, como por la canalización que puede hacerse por su intermedio de la oferta de instrumentos hacia el estrato. Además se reconoce en estas organizaciones la posibilidad de promover la cooperación en diversos ámbitos y modalidades. Aún así, esta es una difícil tarea ya que a pesar de visualizarse, con mayor o menor nitidez, las ventajas de "representación", "servicios" y "pertenencia"; la agregación en estos estratos (PYMES, micro, etc.) encuentra dificultades que se relacionan con: el grado de informalidad, individualismo, restricciones de tiempo, falta de líderes, etc. (Quinteros, op.cit.)

Finalmente cabe destacar que, así como se distinguiera para la cooperación, para las PYMES el **entorno cercano** también resulta especialmente importante. Se posibilita una mayor especialización y complementación puesto que cada empresa puede descansar en otras (cercanas) para la obtención de insumos y realización de tareas especializadas, así como puede hacer más efectiva la subcontratación de grandes a pequeñas empresas.

Las regiones y localidades pueden efectivamente constituirse en espacios de innovación, especialmente la incremental y articulada, por la formación y aprovechamiento de una mano de obra especializada y la rápida transmisión de ideas y progreso técnico (Schmitz, 1990; Stohr, 1986; Trullén, 1990).

Como se ha argumentado en trabajos anteriores se pueden constituir aglomerados sinérgicos especialmente beneficiosos para el desarrollo de las PYMES. (Boisier y Silva, 1992; Silva, 1993).

No es extraño entonces que muchos de los instrumentos enunciados anteriormente, orientados a la cooperación, tengan un carácter territorial ¹⁰. Muchas experiencias han encontrado además, importante inspiración en las experiencias de distritos.

¹⁰ Uribe (1992) por ejemplo, distingue dos niveles de entorno al respecto: local de negocios (servicios a la producción, facilitación de redes) y económico regional (economías de aglomeración, articulación de la PI con el resto de la economía).

De allí que se enfatizan las exigencias a los **gobiernos territoriales**, en cuanto a:

- la adecuación y operación creativa de políticas horizontales a la especificidad de las regiones así como la definición de políticas específicas;
- un tipo de acción directa con los agentes, "activación", y la creación de ambiente orientado a sujetos colectivos, "atmósfera industrial";
- la generación de economías de aglomeración, particularmente a través del desarrollo de infraestructura y servicios;
- el desarrollo y consolidación del tejido productivo (por ejemplo, estímulo a una desintegración vertical eficiente o división del trabajo entre empresas);
- el fomento de las articulaciones no sólo empresariales sino con otras entidades regionales como universidades, cámaras y otras organizaciones sociales, y;
- la difusión de experiencias y aceleración de "efectos de demostración".

A este nivel se puede estimular la cooperación directa entre empresas ya sea para la conformación de racimos (cluster) de PYMES que compiten y/o se complementan, o a través de la articulación en cadenas productivas insertas en la región. Parece más posible también la cooperación y el aprendizaje permanente (a través de la articulación: "learning by interacting") en un entorno cultural y de especialización productiva común, por medio del desarrollo de "confianzas" y de relación "cara a cara" en decisiones estratégicas.

D. Para pensar en políticas de cooperación

¿Cómo se actuará en este nuevo entorno marcado por la cooperación?.
¿Seguirán siendo válidas las políticas indiscriminantes u horizontales?.

Todo parece indicar que se requiere un nuevo tipo y, lo que es más importante, un nuevo estilo en la gestión. En tal sentido puede pensarse que uno de los primeros pasos, debería orientarse a la comprensión de comportamientos de agentes: su racionalidad, capacidades cognitivas, motivaciones, expectativas e intereses. Y para ello reconocer:

- las limitaciones de miradas unidimensionales y, por tanto, la necesidad de recoger factores extraeconómicos, claves culturales, relación con el Estado, factores sociales detrás de las conductas económicas. Ya que el comportamiento de agentes dependerá de un modo importante de su participación, importancia y dinámica relativa tanto en el sistema económico como en el sistema socio-político. (Korzeniewicz, op.cit., Castillo, op.cit.; Rojas, 1993). Por tanto, más allá de políticas económicas habrá que pensar también en políticas hacia factores sociales como aquellos relacionados con el sistema educativo y los medios de comunicación.

- que existen instituciones con ventajas comparativas para la investigación en este campo: universidades y centros de estudio; y adquieren plena validez e importancia los métodos alternativos que van más allá de las estadísticas: estudios de caso (en profundidad), análisis histórico de procesos (más que de resultados). ^{11/}

En segundo lugar, es importante entender que **más allá de sectores**, foco de muchas de las políticas, se puede y debe hablar de articulaciones y procesos. Reconocer además que para ello existen instrumentos, como el estudio de cadenas, de complejos territoriales y de circuitos de acumulación (Korzeniewicz, op.cit., Marques, 1987, Cariola y Lacabana, op.cit.) ^{12/}. Al respecto, se llega a decir que el desarrollo de áreas industriales se explica en función de categorías distintas a los sectores productivos, existe un proceso social de producción relacionado a consideraciones históricas, geográficas y sociológicas (Trullen, op.cit.).

En esta misma perspectiva, debe reconocerse la redefinición y valorización de los servicios en su articulación con los bienes. Hay una amplia gama de servicios al productor que incluye: el procesamiento de información (tecnológica, legal, de marketing, etc.), servicios relacionados a los bienes (almacenamiento, transporte) y de apoyo a personal (bienestar, limpieza). Además se aprecia un aumento, de su contenido en las distintas actividades y

¹¹ Dimensión a la que se otorga mucha importancia en los estudios sobre distritos, especialización flexible y circuitos. Ver en especial Costa Campi, 1988, Becattini, 1989, Cariola y Lacabana, 1986.

¹² Esta necesidad explica también la reemergencia de metodologías como las tablas insumo-producto regional en el análisis regional.

una más difusa línea divisoria entre proveedores de servicios y entre industria y servicios (Castillo, op.cit.; Malecki, op.cit.; Rada, 1984, Beca, 1991). ^{13/}

Es precisamente la presencia y oferta de servicios lo que establece una jerarquía de ciudades, puesto que su localización responde a ciertos requerimientos de aglomeración. Por ello se correlaciona entonces, regiones prósperas con la presencia de determinados servicios al productor (Malecki, op.cit.)

Al mismo tiempo, habría que entender tanto los factores que explican la externalización en los sectores predominantes de la región, como aquellos que la inhiben. La frecuencia de la demanda, el carácter estratégico, el tipo de mano de obra y la precisión requerida serán algunos de los factores a considerar para visualizar dónde se presentan los cuellos de botella y dónde habría que centrar la promoción para la articulación productiva regional.

En tercer lugar, debe analizarse una **vasta experiencia** en América Latina y una diversidad de situaciones que señalan las dificultades e inequidades de la cooperación por razones como las siguientes: difícil acceso a información, débil poder de negociación, atomización - falta de agremiación, carencia de proveedores, insuficiente control de calidad y de plazos, déficit de demanda por mercados paralelos y segmentados; o simplemente, marco de políticas o entorno macro que fomentan la integración vertical.

Del mismo modo, será importante examinar aquellas experiencias exitosas para identificar tanto sus factores y actores claves como aquellas condiciones específicas irreproducibles en nuevos casos. Al respecto, parecen especialmente interesantes algunas experiencias ya mencionadas, tanto espontáneas como inducidas, en los casos de Colombia y Perú. ^{14/}

¹³ Al respecto se desmitifican las propiedades de intangibilidad de éstos porque, al igual que los bienes, pueden almacenarse (ej. bases de datos) o intercambiarse (ej. lavadora vs. servicios de lavandería), Malecki, op.cit.

¹⁴ Los diversos elementos, positivos y negativos, de experiencias de cooperación, se encuentran presentes en experiencias evaluadas en especial por Quintar y otros (1993); Castillo y Cortelese (op.cit.); Dini (1992); Castro (op.cit.); Quinteros (op.cit.); ALIDE y otros (1993); Pietrobelli y Rabelotti (op.cit.), etc.

La mayor parte de los elementos planteados remite o adquiere una especificidad regional (territorial) de modo que, como ya se ha comentado en diversos puntos, se otorga especial relevancia a las políticas en este nivel. Sin embargo, se debe tener presente que los resultados o efectos de cualquier política estarán bastante determinados por el entorno general de políticas públicas. Pero, más importante aún es que, en el interés de articular mejor a los agentes económicos, debe haber una preocupación por crear espacios de experiencias y lenguajes compartidos, lo cual no puede obviar las situaciones diferenciales de poder y acceso a esos espacios. (Rojas, op.cit.)

E. Rol del Gobierno respecto a la cooperación

Reconociendo las ventajas y riesgos de la cooperación, pero en especial su potencial de innovación y de uso más eficiente de recursos, por las importantes externalidades que genera, cabe esperar política pública que la facilite y oriente.

La función del **Gobierno central** en estas materias puede referirse especialmente a: información; regulación; agilizar normativas; homogeneizar y elevar calidad; orientar instrumentos de fomento a las PYMES hacia la cooperación; constituir plataforma, fuerza y acompañamiento a la negociación y promover servicios complementarios para el desarrollo de la cooperación.

Pero el tema de la regulación requiere de una atención especial para asegurar condiciones equilibradas en el desarrollo de articulaciones. Diversas experiencias alertan sobre los efectos de la subcontratación respecto a las condiciones técnicas y laborales

de las firmas contratadas. (Yoguel y Kantis, op.cit., CEAM, op.cit.). Al respecto, puede servir la referencia que se hace a la regulación en circuitos económicos, que distingue 3 ámbitos de acción: económica (definición de precios), social (regulación frente a conflictos) y global (infraestructura, regulación de salarios) (Cariola y Lacabana, op.cit.).

Las asimetrías frenan los efectos sinérgicos de la cooperación y por ello requieren de la acción pública, pero también los propios afectados tienen un importante rol en tales situaciones. Hay espacios de acción, tanto a través de la acción gremial como individual, para acceder a información y, por otra parte, estudiando condiciones y produciendo un perfeccionamiento continuo que ayude --vía especialización, calidad y eficiencia-- a restablecer su poder de negociación.

De los **gobiernos regionales** en particular, se esperan acciones para facilitar el espacio de gestación de la cooperación, actuando sobre procesos y relación entre agentes más que sobre agentes individuales. ^{15/}

Para ello puede ser especialmente útil, de parte de estos gestores públicos, en el marco de la "nueva política regional" ^{16/}, acciones como las siguientes:

a) En lo que respecta a promover la **cooperación intraregional**:

- generación de economías de aglomeración que aseguren una concentración adecuada de proveedores y oferentes de servicios;
- en el rol de activador, la promoción de encuentros y difusión de experiencias entre agentes, y para ello es central "escuchar", como actor inmerso en el proceso de gestión;

b) Respecto a la cooperación con **entes extraregionales**:

- desarrollar o apoyar iniciativas en materia de infraestructura comunicacional (física y de información) y de servicios en ciudades;
- constituir "marca de lugar" en el contexto de desarrollo del marketing regional; ^{17/}
- dar apoyo y hacer acompañamiento en las negociaciones con agentes extraregionales.

c) En la promoción de la **cooperación en general**:

- la obtención, procesamiento y recirculación de información en el marco de una gestión "conversacional", dentro y fuera de la región, (Boisier, 1991);

¹⁵ Esta es una conclusión central en varios trabajos recientes: Dini, 1993, Dini y Peres, 1993, Quintar y Gatto, 1992, Becattini, *op.cit.* Las propuestas de acciones para desarrollar entornos endógenos favorables a distritos, contenidas en Quintar y Gatto, son especialmente claras en este sentido.

¹⁶ Ver Cuadrado (1988).

¹⁷ La idea de "marketing regional" ha sido presentada por Boisier (1992).

- fomento a la agremiación, especialmente débil en los estratos de PYMES;
- apoyo para renovar la gestión, puesto que las nuevas formas de cooperación exigirán diferentes habilidades a empresarios y directivos, así como acciones vinculadas a homogeneizar y mejorar calidad y cumplimiento de plazos;
- considerar en los sistemas educativos y medios de comunicación, conceptos y experiencias que ayuden a generar un cambio de actitud acorde a los cambios del entorno y a la predisposición hacia los cambios organizacionales;
- apoyar al gobierno central en su rol de regulación para encauzar relaciones más equitativas y marcando una mayor certidumbre institucional y normativa que asegure reglas del juego estables.

d) Una **tarea más global** vinculada a la cooperación será la identificación de mecanismos para que los beneficios de la cooperación se difundan, más allá de las empresas participantes hacia la economía y comunidad regional; en especial cuando se alcanzan nuevos mercados o se accede a nuevas tecnologías. Esto requiere aumentar la capacidad de absorción de conocimientos e innovaciones en la comunidad en general y profundizar el rol concertador de los agentes públicos.

Aunque sin duda el fomento a la cooperación no puede constituir la única --ni siquiera principal-- función o instrumento para el desarrollo regional, parece claro que es imprescindible reconocer el fenómeno, con su carácter de tendencia creciente, en la organización económico-productiva imperante. Y considerar en la acción de los gobiernos regionales, las oportunidades y riesgos que ello representa, en la perspectiva de competitividad y equidad regional.

BIBLIOGRAFIA

- ALIDE, NAFIN, BID, BANCOMEXT y UNAM (1993) - Relatoría final de "El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización de la economía mundial". México, marzo.
- Amin, A. y K. Robins (1991) - Distritos industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades. En Sociología del Trabajo, Nueva Epoca, Número extraordinario.
- Beca, R. (1991) - Información y telecomunicaciones. Vector de la TPE, un libro verde de la CEPAL. Diciembre.
- Becattini, G. (1989) - Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano. Sociología del trabajo, nueva época N° 5. Invierno 1988 - 1989.
- Boisier, S. (1992) - Las gestión de las regiones en el nuevo orden internacional: cuasi-Estados y cuasi-empresas. Documento APPR/ILPES, Serie Ensayos 92/11. Santiago, marzo.
- (1991) - El difícil arte de hacer región. Documento APPR/ILPES. Serie Investigación 91/04. Santiago, julio.
- Boisier, S. y V. Silva (1992) - La reticulación de pequeñas empresas al nivel regional y el papel del sector público. Una experiencia en la Región del Biobío, Chile. Documento APPR/ILPES, Serie Investigación 92/05. Santiago
- Cappellin, R. (1992) - Los nuevos centros de gravedad del desarrollo regional en la Europa de los 90. Estudios regionales N°33, pp. 15-22.
- Cariola, C. y M. Lacabana (1986) - Circuitos de acumulación: una perspectiva de análisis integral para la investigación regional. Cuadernos del CENDES, N° 5, 2a. Epoca. Universidad Central. Venezuela, enero - abril.
- Castillo, J. J. (1990) - Tecnología, cooperación entre empresas y diálogo social. La "nueva organización productiva". En Telos No. 22, junio-agosto, Madrid.
- Castillo, M. y C. Cortelesse (1988) - La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina. En Revista de la CEPAL No. 34, Santiago.
- Castro, F. (1991) - Grupos de eficiencia en la nueva empresa peruana. En Caravedo y Villarán (op.cit.).
- CEAM (1985) - Estrategias, instituciones y acciones de la Subcontratación en Europa. IMPI, Madrid.
- Costa, Campi, M. T. (1992) - Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama global. Conferencia Introductoria en Jornadas "Excel" , Madrid 18-19 mayo.
- (1988) - Descentramiento productivo y difusión territorial. El modelo de especialización flexible. En Papeles de la Economía Española No. 35.
- Cuadrado, J. (1988) - Políticas regionales: hacia un nuevo enfoque. En Papeles de la Economía Española N° 35. (op.cit.)

- de Mattos, C. (1990) - Modernización neocapitalista, reestructuración productiva y gestión territorial en Chile, 1973-90. IEU - Universidad Católica de Chile. Diario El Mercurio - El fin de la firma global. 6 de Marzo. (Tomado de The Economist).
- Dini, M. (1993) - Los proyectos de fomento. Un original instrumento de política pública para el desarrollo de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas. SERCOTEC (por aparecer).
- (1992) - Consideraciones sobre la relevancia de la organización productiva entre empresas para estimular el desarrollo de la competitividad. Las redes de pequeñas empresas innovadoras. ANDINET, Santiago, 4 al 6 de mayo.
- Dini, M. y Wilson Perez (1993) - Systems of innovation in Latina America: Local Experiences and Institutional Support.
- Dos Santos A., Rattner, H. y V. Beraldo (1992) - Polo de modernización empresarial para eficiencia colectiva de pequeñas empresas. En Sbragia, R. e J. Marcovitch (Coords.) - "Gestao da inovacao tecnologica". Anais do XVII Simposio nacional de gestao da inovacao tecnologica, Sao Paulo, 26 a 28 outubro.
- Echeverría, R. (1993) - Notas sobre el mundo empresarial hoy. PREALC, DT No. 374, Santiago.
- Gatto, F. (1989) - Paradigma tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicancias territoriales. En Alburquerque y otros "Revolución tecnológica, reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales". GEL, Buenos Aires.
- Hermosilla, A. Y J. Solá (1989) - Cooperación entre empresas. Colección Estudios IMPI, Madrid.
- Henríquez, L. (1991) - Proyectos de fomento: un nuevo enfoque para la modernización y desarrollo de las PYMES. XIV Simposium Latinoamericano de la Mediana y Pequeña Empresa. Santiago, noviembre, 1991.
- Korzeniewicz, M. (1989) - Organización económica y "cadenas productivas" en los países de reciente industrialización. En Pensamiento Iberoamericano N° 16.
- Malecki, E. (1991) - Technology and economic development. The dynamics of local, regional and national change. Chapter 6. The location of economic activities: flexibility and agglomeration. Longman S & T. J. Wiley & Sons Inc. New York.
- Marqués, N. (1987) - Agentes sociales, eslabonamientos productivos y diagnósticos regionales. Buenos Aires. Documento CPRD-ILPES, C/98.
- Misas, G. (1984) - Relaciones entre unidades productivas de diferentes tamaños. Presentado en el Primer Encuentro de Investigadores sobre Microempresa. Universidad de San Buenaventura, Cali.
- MIDEPLAN (1992a) - Estrategia de fomento de la pequeña producción para su integración al desarrollo. Santiago, diciembre.

- (1992b) - Aplicabilidad en regiones de los instrumentos de fomento productivo. Santiago, junio.
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (M I C y T) - (1992) Jornadas nacionales sobre experiencias de cooperación entre empresas a nivel local (EXCEL) Madrid, 18-19 mayo.
- Ministerio de Planeamiento y Coordinación Bolivia (1992) - Estrategia Nacional de Desarrollo. Un instrumento para la concertación. La Paz.
- Parra, E. (1992) - Los mercados de la producción en pequeña escala y las políticas de apertura. El caso colombiano. ANDINET, Santiago, 4 al 6 de mayo.
- Perez-Carballo, A. y Veiga (1991) - PYME y Mercado Unico: estrategias de respuesta (Partes 1 y 2). Manuales IMPI N° 33, Madrid.
- Pietrobelli, C. y R. Rabelotti (1991) - Relaciones extramercado entre firmas y sus efectos en el desarrollo industrial de los países de menor desarrollo. El caso de un parque industrial en Santiago de Chile. Revista EURE, vol. XVIII, N° 54, abril.
- Porter, M. (1991) - Las ventajas competitivas de las naciones. Traducción del artículo de "Harvard Business Review", marzo-abril, 1990. FONTEC/CORFO, Concepción.
- Quintar, A. y F. Gatto (1991) - Distritos industriales italianos. Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales. Documento de trabajo PRIDRE N° 29 CEPAL-CFI, Buenos Aires.
- Quintar, A. y otros (1993) - Rafaela: un cuasi-distrito italiano a la argentina". CFI-CEPAL, Doc. L. N° 35, Buenos Aires.
- Quintero, V.M. (1987) - Las agremiaciones de microempresarios. En "Asociaciones y microempresas", A. Corchuello y V. Quintero, FESCOL, Colombia.
- Quiroga, J. (1992) - Política nacional de pequeña industria y reestructuración productiva. El caso boliviano. ANDINET, Santiago, 4 al 6 de mayo.
- Revista 9 Internacional (1993) - La corporación virtual. La compañía del futuro será lo último en adaptabilidad. Edición N° 34. Tomado de Business Week International.
- Rada, J. (1984) - Advanced technologies and development: are conventional ideas about comparative advantage obsolete? In Trade and Development - UNCTAD Review N°5.
- Rojas, C. (1993) - La Competitividad a través de la articulación de los actores. Una reflexión para Concepción. Universidad del Bio-Bío, julio.
- Sabel, Ch.; M. Piore y Storper (1991) - Tres respuestas a Ash Amin y K. Robins. En Sociología... (op.cit.).
- SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Folleto de Información).
- SERCOTEC (1992) - Guia de instrumentos de apoyo a la PYME. Santiago, julio.
- Silva, V. (1993) - El interés de los distritos industriales para la formulación de la política regional. IEU/UC - DT/ 172.

- Schmitz, H. (1990) - Small firms and flexible specialisation in developing countries. En Labour and Society, vol. 15, N° 3.
- Stöhr, W. (1986) - Territorial innovation complexes. IIR, Discussion Paper 28, Vien.
- Trullen, J. (1990) - Caracterización de los distritos industriales. El distrito industrial Marshalliano en el debate actual sobre desarrollo regional y localización industrial. Economía industrial. Mayo - Junio.
- Uribe-Echevarría, F. (1992) - Las políticas de desarrollo de la pequeña y mediana industria en América Latina. ANDINET, Santiago, 4 al 6 de mayo.
- (1993) - Problemas regionales en las economías abiertas del tercer mundo. Revista EURE, por aparecer.
- Villarán, F. (1991) - Reflexiones en torno a la especialización flexible, en Caravedo, B. y Villarán, F.: "Pequeña Empresa. Desarrollo Moderno". PEMTEC/INSOTEC/COMUNIDEC SASE, Lima.
- (1992a) - El nuevo desarrollo. La pequeña industria en Perú. ONUDI-PEMTEC, Lima.
- (1992b) - Los servicios de apoyo a la pequeña empresa industrial. El caso peruano. ANDINET, Santiago, 4 al 6 de mayo.
- Yoguel, G. y H. Kantis (1990) - Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas. Documento de trabajo PRIDRE N° 21, CEPAL-CFI, Buenos Aires, junio.

ANEXO

Instrumentos que facilitan cooperacióna) Centros de iniciativa empresarial (CIEM- Chile):

Son centros de **información y contactos empresariales**, orientados a la pequeña producción con fines de modernización, que se proponen **fomentar la asociatividad** y contribuir a la materialización de estrategias de desarrollo local. Entregan capacitación, asistencia técnica y de gestión.

Es un instrumento formulado por el gobierno central que prioriza localidades carentes de equipos técnicos calificados. (MIDEPLAN, 1992).

b) Centros de Desarrollo Productivo (CDP- Colombia):

Entidades especializadas por ramas de producción, creados por ONG que se articulan con entidades de formación, centros tecnológicos y universidades para el desarrollo de sus funciones: i) diseñar desarrollo tecnológico para unidades de pequeña producción, ii) desarrollar nuevos productos en coordinación con comercializadoras y en función de la demanda, y transferirlos a los productores, iii) entregar asistencia (a grupos o individuos) y capacitación técnica a los productores, iv) orientar a ONGs y asociaciones de productores sobre **grupos asociativos** para la prestación de servicios de maquinaria o equipo sofisticado. (Parra, 1992).

c) Conglomerados y Grupos de eficiencia (Perú):

Son "pequeñas escuadrillas compactas", **conglomerados con vínculos de cooperación preferencial**, en las que se logra división del trabajo, cierta especialización, articulación horizontal y vertical.

Estos grupos se desarrollan en forma prácticamente espontánea en sectores afines que cooperan en producción, administración, diseños o comercialización. Hay experiencias en los siguientes sectores: confecciones de prendas de vestir (Jirón Gamarra, Villa El Salvador), metal-mecánica (Vieja "Tacora"), agroindustria (ARAIISO, Cusco). Aunque la cercanía no es un requisito, muchos de estos grupos se han creado en ámbitos geográficos bien definidos.

Se mencionan experiencias similares en Brasil en los rubros de calzado (Novo Hamburgo) y tejido (Petrópolis). (Castro, 1991; Villarán, 1991).

d) Proyectos de Fomento (PROFO- Chile):

Se definen como la acción coordinada de distintas instituciones de fomento productivo del Estado en relación a un grupo de pequeñas y medianas industrias en un mismo rubro productivo o rubros complementarios y de localización regional común, con vistas a apoyar el grupo de empresarios en su proceso de modernización.

Es un instrumento diseñado por el gobierno central, de aplicación desconcentrada, de carácter integral y de **fomento a la asociatividad**; supone la articulación de los diversos instrumentos disponibles por parte del sector público.

Hay 16 experiencias, con diversos grados de avance, en 10 de las 13 regiones en Chile, básicamente en los siguientes sectores: metal-mecánica, textil, madera y muebles, agroindustria (Henríquez, 1991; Dini, 1993)

e) Polos de Modernización Empresarial (Sao Paulo, Brasil):

Instrumento que tiene como filosofía estimular a micro y pequeños empresarios, de un mismo sector o rama (y preferentemente de una misma región geoeconómica), a **actuar en forma conjunta** en busca de competitividad. Se plantea además facilitar la articulación con universidades e institutos de investigación. Es una iniciativa impulsada por un centro académico, Universidad de Sao Paulo, en coordinación con una institución de apoyo empresarial perteneciente a la esfera privada, SEBRAE/SP. Incluye funciones como: creación de marca colectiva, bolsa de localización de máquinas subutilizadas, centralización de compras, bases de información, etc.

Hay dos experiencias en los rubros de: confecciones (Cidade Americana/SP) y cerámica (Vermelha da Cidade de Itu-SP). dos Santos y otros, 1992).