

EMPRESAS Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL SOCIAL EN UN MUNDO GLOBAL

Lucía Ruiz Granada *

SÍNTESIS

Una de las preocupaciones teóricas y empíricas de las ciencias económica y administrativa ha sido identificar los factores que propician el crecimiento económico, la acumulación de capital social y la mejora de la productividad; con la incorporación masiva de innovaciones se afecta a los productos, los procesos de fabricación, las formas de organización de las empresas, las relaciones de producción y los factores de localización de las distintas actividades, este es el tema que aborda el presente documento.

DESCRIPTORES

Globalización, Trayectoria tecnológica, Desarrollo, Capital social

ABSTRACT

One of the theoretical and empirical preoccupations of the economic and administrative sciences has been to identify the factors that cause the economic growth, the accumulation of share capital and the improvement of the productivity; with the massive incorporation of innovations the products are affected, the manufacture processes, the forms of organization of the companies, the production relations and the factors of location of the different activities, this is the topic that the present document covers.

DESCRIPTORS

Globalization, Technological trajectory, Development, Share capital.



INTRODUCCIÓN

En este documento se hace un recorrido por algunos de los desarrollos teóricos de la Economía y la Administración en relación con los cambios sustanciales que han ocurrido en diversos aspectos de la vida empresarial, derivados de los procesos de globalización y mundialización. Se hace hincapié en las redes sociales y empresariales como una nueva forma organizacional de los sectores, en los mecanismos de incorporación masiva de las innovaciones y en los factores de localización de la actividad productiva, como los elementos que en ese contexto propician el desarrollo económico y empresarial,

la acumulación de capital social y la mejora de la productividad.

La finalidad última de la actividad económica es el bienestar social y en ese sentido una de las preocupaciones teóricas y empíricas de las ciencias económica y administrativa ha sido identificar los factores que propician el crecimiento económico, la acumulación de capital social y la mejora de la productividad. La mayor parte de los elementos teóricos desarrollados en torno a la relación entre crecimiento y progreso técnico, fueron planteados obedeciendo a las reglas de operación del llamado modelo de producción en serie, en un contexto de economía protegida que permitió a las organizaciones



* Profesora del Programa de Administración de la Universidad Católica Popular del Risaralda. Dirección de la Autora: lrui@ucpr.edu.co
Recepción del Artículo: 24 abril de 2006. Aceptación del Artículo por el Comité Editorial: 26 mayo de 2006

definir configuraciones que se adaptaron a las condiciones cambiantes del medio ambiente.

Sin embargo, las transformaciones permanentes desencadenadas con la globalización han llevado a algunos investigadores a considerar que estos lineamientos teóricos no permiten a la teoría administrativa enfrentar los retos que se propone en las diferentes actividades productivas mundializadas. Este proceso, que se caracteriza ante todo por la masiva incorporación de innovaciones —que afectan no sólo a los productos sino a los procesos de fabricación, las formas de organización de las empresas, las relaciones de producción y los factores de localización de las distintas actividades— está provocando una ruptura con el anterior modelo tecnológico (Caravaca, 1997, 40).

LAS NUEVAS FORMAS DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

Los procesos de mundialización de la actividad productiva impulsan la

actuación de las empresas basada en patrones de mejora administrativa y de manufactura (incorporación obligada de las mejores prácticas en los dos campos citados) y en la participación en redes sociales y empresariales que permiten el acceso a la información científica y tecnológica considerada como un recurso de primer orden.

La globalización¹ de la economía mundial involucra flujos crecientes de intercambio de bienes y servicios a escala planetaria, para los cuales las regiones son soporte físico, pero también el lugar central de producción de estos bienes y servicios².

Siguiendo a Castells (1999), la nueva organización de la economía es informacional porque la productividad y competitividad de las unidades o agentes de esta economía (empresas, regiones o naciones) depende de su capacidad de generar, procesar y aplicar con eficiencia la información basada

1 Por internacionalización se entiende todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, y se puede concebir desde las condiciones de costos y ventajas económicas o como un proceso de compromiso creciente de aprendizaje basado en la acumulación de conocimientos y en el incremento de recursos comprometidos en los otros países a los que la empresa extiende sus actividades.

La globalización se define como el resultado de la internacionalización de la producción y se caracteriza por: nivel superior del comercio respecto al de la producción, el nuevo papel de las empresas multinacionales, una división internacional del trabajo, la revolución de las comunicaciones, la unificación de los mercados financieros nacionales y los intentos permanentes de coordinación de las políticas económicas de las grandes potencias (Cardona, 2000).

La mundialización se refiere a la integración cada vez más importante de economías y sociedades del mundo entero, fundamentalmente a través del comercio y de los flujos financieros y de la transmisión de cultura y tecnología (Castells, 1999; 2001).

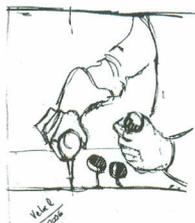
2. “Por economía global entendemos aquella que funciona en tiempo real como una unidad en un espacio mundial, tanto para el capital como para la gestión, el trabajo, la tecnología, la información o los mercados. Incluso las compañías ancladas en, y dirigidas a los mercados nacionales, dependen de la dinámica y de la lógica de la economía mundial a través de la intermediación de sus clientes, suministradores y competidores” (Castells, 2001, pp. 22-23). Esta movilidad global e instantánea del capital es una actividad globalizada.



en el conocimiento. Es global porque la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes (capital, mano de obra, materias primas, gestión, información, tecnología, mercados), están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre agentes económicos. Es a la vez informacional y global porque, en las nuevas condiciones históricas, la productividad se genera y la competitividad se ejerce por medio de una red global de interacción (Castells, 1999, p 93).



En este sentido, tanto la teoría económica como la administrativa consideran que la internacionalización de la empresa es una decisión racional basada en los costes y en las ventajas de producir en determinados mercados y por tanto, la explicación acerca de la economía internacional es posible mediante una convergencia de factores; se plantea que las empresas que se internacionalizan deben poseer ventajas de propiedad sobre las empresas de otras nacionalidades, contar con ventajas de internalización procedentes de una reducción en los costos de transacción y tener ventajas de localización en el otro país³.



LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA

Los impactos territoriales derivados de los procesos de reestructuración del capital industrial y su rediseño territorial tienen diferentes consecuencias, todos ellos responden a las diversas formas de articulación de las sociedades en un sistema global, no sólo las empresas sino también las regiones aprovechan sus propias ventajas (condiciones de infraestructura, centros educativos de alta calidad, mejores niveles de vida, u otras políticas gubernamentales explícitas formuladas para atraer inversiones a la región) para conseguir integrarse con una buena posición en el espacio global, compiten de esta forma por las empresas que buscan una ubicación. El debate acerca de la competitividad regional gira en torno a la relación entre la competitividad de las empresas y su repercusión en los territorios relacionados con ellas, ya sea mediante su propiedad o su ubicación.

Se generaliza así la tesis de que todo proceso de desarrollo requiere la utilización racional, equilibrada y dinámica de los bienes patrimoniales, ya sean estos monetarios, humanos, físico-

3 Las ventajas de propiedad de las empresas se refiere a la posesión con carácter de monopolio sobre cinco activos específicos: el conocimiento de habilidades tecnológicas y de marketing adquirido a través de investigación y desarrollo, los conocimientos de gestión de equipo, economías de escala, mejores ideas de comercialización, imagen, calidad y marcas generales conocidas: Kindlerberger 1969, citado por RAMÓN, 2000, 49.

ambientales o culturales (Caravaca, 1997, 43; Romo y Abdel, 2005, 205).

Es la capacidad innovadora, que permite utilizar mejor los propios recursos, la que condiciona la forma de articulación de las distintas regiones en un espacio mundial desequilibrado y muy cambiante en el que se contraponen áreas emergentes innovadoras y bien conectadas en las principales redes, a aquellas otras marginales o incluso excluidas, por su falta de espíritu innovador y su deficiente acceso a dichas redes (Caravaca, 1997, 42; Castells, 1998; 2001).

Esto significa que, la participación en los mercados es el resultado del intercambio entre individuos que poseen información y recursos complementarios y que aprovechan la oportunidad empresarial, por esta razón es de esperar que el inicio y la ampliación de las relaciones se expliquen desde la teoría de las redes sociales⁴ y empresariales⁵, centrada en la transmisión de información sobre nuevas ideas y oportunidades entre redes interpersonales. Por extensión, para la participación en un

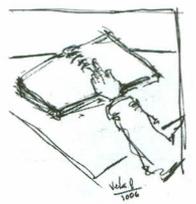
mercado regional o nacional, es necesario que una empresa establezca o participe de una red que le permita tener las ventajas de propiedad y de eficiencia.

La participación en redes empresariales construidas sobre la base de redes sociales implica, como se ha venido exponiendo, nuevas conductas de los individuos y las instituciones, sobre esta base se construye capital social. De acuerdo con la CEPAL (2001), las relaciones económicas no provienen de un modelo propio, sino que están incrustadas en un tejido social y cultural que permite establecer conexiones de los fenómenos económicos con la esfera sociocultural, arraigando todas las relaciones sociales en un solo sistema que también incluye intercambios económicos. El concepto de capital social ha surgido en distintas disciplinas como una aproximación para abordar precisamente esas conexiones y analizar, en ese marco, algunas de las fuerzas sociales que interactúan con los procesos de desarrollo. Para la CEPAL (2001), el concepto de capital social



4 Las redes sociales, también denominado análisis estructural, se ha desarrollado como herramienta de medición y análisis de las estructuras sociales que emergen de las relaciones entre actores sociales (individuos, organizaciones, naciones, etc.) El análisis de redes presta atención especial al estudio de las estructuras sociales buscando la comprensión de las condiciones estructurales de las acciones de los actores. El análisis de redes sociales generalmente estudia la conducta de los individuos a nivel micro, los patrones de relaciones (la estructura de la red) a nivel macro, y las interacciones entre los dos niveles. Para una introducción al análisis de redes puede consultarse a Molina, José Luis (2001) El análisis de redes sociales: una introducción.

5 Se entiende por redes, el conjunto de relaciones sociales entre organizaciones para superar obstáculos y conquistar mercados, más allá de los alcances individuales. Las redes se encuentran en todas partes, se trata de mecanismos bastante flexibles y muchas veces poco formales, por las cuales circulan los recursos necesarios para las empresas: económicos, materiales, informáticos y humanos (Gereffi, 2001; Castells, 1999; Cardona, 2000; Caravaca, 1997).



se ha entendido “como el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto”. La acepción más difundida del concepto institución integra ambos lados: los efectos normativos por un lado y los roles, relaciones y conductas, por otro, todo dentro del mismo término institución. Esta conceptualización distingue el capital social del capital cultural (CEPAL, 2001).



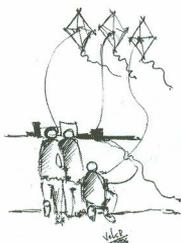
LOS MECANISMOS DE INCORPORACIÓN MASIVA DE INNOVACIONES

Por tanto, el desenvolvimiento de una región o de un país puede mirarse como un proceso de acumulación de capacidades tecnológicas y sociales, este aprendizaje tecnológico se hace en las empresas en lo

que se denomina «estilo tecnológico» o paradigma tecnoeconómico⁶. Este trae consigo un conjunto de principios de «sentido común» que orienta las decisiones de los empresarios, gerentes, administradores, ingenieros e inversionistas⁷, se articulan así los modelos técnico organizativos para aprovechar al máximo el potencial de la revolución tecnológica en la estructura productiva (Pérez, 2001, 123).

Los procesos de innovación tecnológica, reestructuración productiva y globalización económica, en ejecución sobre todo a partir de los años noventa, están asociados a importantes cambios espaciales que definen nuevas formas de organización del territorio⁸. La preocupación por entender esta nueva dinámica ha llevado a señalar que la explicación de estos factores implica descender a un análisis más desagregado a nivel de

- 6 Para Freeman citado por Castells, 1999, 87: un paradigma tecnoeconómico es un grupo de innovaciones técnicas, organizativas y gerenciales interrelacionadas, cuyas ventajas se van a encontrar no sólo en una nueva gama de productos y sistemas, sino en su mayoría en la dinámica de la estructura del coste relativo de todos los posibles insumos para la producción. En cada nuevo paradigma, un insumo particular o conjunto de insumos puede describirse como el “factor clave” de ese paradigma, caracterizado por la caída de los costes relativos y la disponibilidad universal.
- 7 Según los planteamientos de Kast, el comportamiento de inversión y del desarrollo tecnológico tiene determinantes mesoeconómicos, microeconómicos, macroeconómicos y restricciones impuestas por la tecnología: los grandes precios de la economía influyen significativamente sobre la conducta de inversión e innovación de las empresas porque afectan la tasa de rentabilidad esperada de la inversión y condicionan el espíritu de innovador del empresario; los regímenes competitivos y tecnológicos sectoriales, están constituidos por instituciones, hábitos de conducta y reglamentaciones específicas de un sector (o región) que sin estar presentes en el agregado de la economía, afectan la conducta de inversión e innovación de las empresas; la conducta innovativa es influida por los cambios autónomos a lo largo del tiempo la frontera de conocimientos científico – técnicos en cada rama productiva (Kast, 2000, pp 33-35).
- 8 De acuerdo con Castells, 1999 y Ciccolella 1992, la concepción tradicional de la teoría de la localización, concibe el espacio como abstracto, rígido, ahistórico, estático y casi excluyentemente local. La noción de espacio relativo en cambio, aborda las transformaciones del territorio no como meros procesos territoriales, sino como el resultado de procesos sociales (el término social incluye lo económico, lo cultural y lo político) que en su evolución alteran su propia territorialidad. El espacio tiene contenido social porque en su dimensión social e histórica, el hombre lo construye y posibilita su reproducción a través del trabajo; el concepto de espacio social remite a la idea de que el ámbito físico en el que se desenvuelve una sociedad, ha sido producido por el conjunto de la misma, a través del proceso de trabajo. El espacio también se concibe como medio de producción y como mercadería, como valor de uso y como valor de cambio, el espacio también es capital (Ciccolella 1992; Castells, 1999, pp. 40-41).



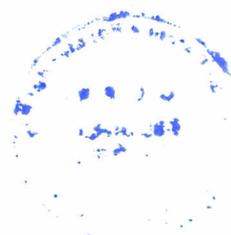
empresa, se señala que los procesos de reasignación de recursos, inherentes a cualquier cambio técnico y de especialización productiva de la economía, tienen lugar básicamente en el plano sectorial.

De acuerdo con estos planteamientos, cuando la teoría administrativa estudia los alcances de la actuación de la empresa se debe ocupar de la relación sistémica de los siguientes aspectos:

- a) **La estructura productiva**, en la que se tiene en cuenta el tipo y la importancia relativa de las actividades económicas que se desarrollan en la región, las características de estas actividades, el nivel de productividad que alcanzan y la composición y calificación de la fuerza de trabajo que requieren.
- b) **El contexto macroeconómico nacional**, especialmente en términos de: la magnitud y composición del producto nacional, la magnitud y la estructura de la base exportadora, y el nivel de los salarios entre los factores determinantes de este contexto.
- c) **Su nivel de competitividad** que está determinado por los puntos anteriores y además por: *los factores de localización* que ofrece que son determinantes de su mayor

o menor capacidad de atracción de actividades productivas (tales como la accesibilidad al mercado de consumo local y global); su capacidad para producir bienes y servicios que alcancen los estándares requeridos internacionalmente; la *sustentabilidad* de su proceso de desarrollo en el sentido que no comprometa el patrimonio de las generaciones presentes y futuras; su disponibilidad de un stock de infraestructura que satisfaga los requerimientos de los flujos de bienes y servicios a escala global (transporte y comunicaciones entre los servicios más importantes); y su capacidad para producir y procesar información que resulte además en la producción de innovaciones y tecnologías aplicables a los procesos productivos.

O siguiendo los planteamientos de Kast, el comportamiento de inversión y de desarrollo tecnológico tiene determinantes mesoeconómicos, microeconómicos, macroeconómicos y restricciones impuestas por la tecnología, como aparece en la página 69. Esto significa que en el contexto de la globalización se pone de relieve la interacción de la dinámica del mercado, la gestión estatal, la creación de redes institucionales y la capacidad de integración de cadenas de valor como los cimientos de la eficiencia econó-



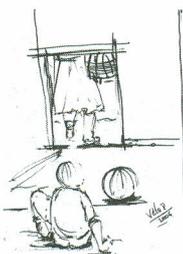
mica, además es necesario avanzar en el concepto de empresa como objeto de estudio para la Economía y la Administración.

Como se ha expuesto, la empresa en sí misma no resulta inicialmente de interés directo para los economistas, ella aparece en la teoría clásica y neoclásica como parte de la explicación del funcionamiento del mercado y de los precios como un mecanismo de asignación de recursos. La teoría económica convencional se interesa por elaborar explicaciones de cómo las empresas maximizan sus beneficios, dadas sus funciones de costes y los precios del mercado (o como combinación de factores minimizadora de costes), considera la empresa como unidad de producción, a la manera de una caja negra en la que entran factores productivos y de la que salen productos y servicios.

La teoría económica institucionalista americana, que se origina en Estados Unidos, a finales del siglo XIX, plantea que la condición de mayor o menor eficiencia de una economía está determinada por las instituciones en las que ella se desenvuelve, e incorpora como factores que permiten una visión más amplia los

siguientes: la importancia económica de los hábitos de conducta, el pensamiento de los grupos humanos y la complejidad de las instituciones sociales, (Martínez, 2001, 1); además considera que los resultados de una empresa no dependen sólo de la tecnología y de las condiciones del mercado, la empresa debe ser estudiada como una institución social, se debe mirar lo que sucede al interior de la caja negra; esta corriente critica a la teoría económica neoclásica, por considerar «leyes» lo que en realidad son fenómenos contingentes que dependen de factores históricos, sociales e institucionales.

A partir de la teoría originaria de los costos de transacción de Ronald Coase⁹ (1937), se considera la existencia de fallas de mercados que explican por qué las empresas domésticas eligen explotar su ventaja monopolística a través de inversión directa, en vez de utilizar otras alternativas (Rugman citado por Ramón, 2000, 55). Desde esta teoría, los resultados de una empresa no dependen sólo de la tecnología y de las condiciones del mercado, sino de que su administrador sea capaz de organizar los recursos y estable-



⁹ Ronald Coase fue el primero en explicar que el tamaño de una empresa depende no sólo de la tecnología sino de las diferencias en los costes de la transacción, cuando los intercambios se hacen en el interior de una empresa o entre diferentes empresas, lo usual es que las empresas tomen una decisión estratégica (Castaño, 2001, 13).

cer un ambiente adecuado de trabajo. Son las instituciones internas de la empresa, formales o informales, las que determinan su mayor grado de productividad (Rodríguez, 1999; Castells, 1998; Castaño, 2001; Martínez, 2001).

Es claro que la economía institucional agrega elementos nuevos de explicación a las tesis de la teoría microeconómica neoclásica (Rodríguez, 1999, 1):

- El cálculo de optimización producto de la decisión racional, se efectúa de acuerdo con los esquemas ordenados de preferencias, tiene en cuenta la tesis de Simon sobre la “racionalidad restringida”, y admite que este cálculo se realiza desde capacidades limitadas cognitivas, a base de información incierta, incompleta o inexacta, y con dificultades de llegar a acuerdos con otros agentes.
- La unidad central de análisis es el “coste de transacción”. Las partes que efectúan actividades de “intercambio”, realizan su elección racional “calculada” de acuerdo con los beneficios y costes percibidos en tales intercambios.
- La existencia de las instituciones (las empresas concebidas como “jerarquías”) se justifica, sólo en la medida en que los agentes contractuales consideran que la dife-

rencia entre beneficios obtenidos de tales contratos y costes de transacciones (generados en su configuración y mantenimiento: por negociaciones, controles, ejecución de actividades vinculadas a la obtención de los fines de los agentes) superan a los que podrían obtener en otro tipo de coordinación: el definido por las condiciones del “mercado”. El costo de la transacción, si es lo bastante elevado, justifica la coordinación mediante la gestión (Castaño, 2001, 9)

- El sentido de la creación y mantenimiento de un colectivo, se justifica por la capacidad de las “jerarquías” para reducir la incertidumbre y crear un marco más estable para los intercambios económicos (North citado por Rodríguez, 1999, 1).

El nuevo institucionalismo económico tiene unos rasgos específicos: aborda la empresa como organización, como un conjunto de acuerdos internos explicables en términos de costes de transacción, no utiliza el modelo de agente económico racional y maximizador de utilidades y beneficios, utiliza la matemática y la estadística como instrumentos al servicio de la teoría. Su teoría no está basada en modelos formales abstractos sino en datos extraídos de la realidad. Consi-



deran que la realidad económica es dinámica y su evolución puede ser descrita frecuentemente con los términos del evolucionismo darwinista (Martínez, 2001). La empresa, es una red de contratos o acuerdos explícitos e implícitos entre propietarios y directivos, directivos y trabajadores, proveedores y clientes internos y externos, que finalmente determinan en mayor grado su productividad.

El nuevo institucionalismo económico elige como unidad de análisis al individuo y sus decisiones «racionales» - y no el sistema social-, e intenta una explicación teórica del fenómeno «organización» de la actividad del sistema económico a partir de categorías de la teoría económica. El enfoque parte de ciertos presupuestos sobre la conducta humana (Rodríguez, 1999, 10): el individuo tiende a maximizar sus utilidades, la conducta del individuo está regida por una motivación

egoísta y oportunista (intentará aprovechar debilidades de los otros para maximizar sus utilidades).

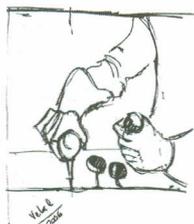
La teoría de la internalización de la empresa multinacional tiene su origen en la teoría de los costes de transacción¹⁰ y explica los intercambios de productos intermedios entre países como el resultado de la presencia de las organizaciones multinacionales que actúan como mecanismo alternativo al del mercado para gestionar actividades de valor a través de las fronteras nacionales, con dos condiciones: a) que existan ventajas de localización y (b) que organizar estas actividades dentro de la empresa resulte más eficiente.

Para avanzar en los aportes del institucionalismo, resulta importante aclarar el concepto de institución; éste se refiere a cualquier organismo o grupo social que, con unos determinados medios, persigue la realización de unos fines o propó-

10 De acuerdo con Galván Sánchez, 2003 y Taboada Ibarra, 2006, a finales de los años setenta surge como nueva línea de investigación, la teoría de la internalización, influenciada por el trabajo de Williamson (1975), que busca en el interior de la empresa los procesos internos de transferencia de información. La internalización se considera como la contribución más importante de los microeconomistas al conocimiento de la empresa multinacional, al ser utilizado para explicar las transacciones jerárquicas entre países (Dunning, 1993). Esta perspectiva fue sugerida inicialmente por McManus (1972), pero fue la publicación del libro de Buckley y Casson (1976) lo que la convirtió en el enfoque dominante de aquellos años para el estudio de la empresa multinacional.

La teoría de la internalización de la empresa multinacional se origina en la teoría de los costes de transacción, parte del supuesto de que cuando los mercados son perfectamente competitivos, no hace falta ningún tipo de mecanismo de control, ya que la amenaza de ser sustituido por otra empresa, elimina la posibilidad de desarrollar un comportamiento oportunista y fuerza a las empresas a actuar de manera eficiente.

La teoría de la internalización se centra en explicar por qué están las transacciones de productos intermedios (tangibles o intangibles -) entre países organizadas por jerarquías en lugar de venir determinadas por las fuerzas del mercado. Su hipótesis básica es que las organizaciones multinacionales representan un mecanismo alternativo al mercado para gestionar actividades de valor a través de fronteras nacionales, y que para que las empresas se impliquen en inversiones directas en el extranjero tienen que darse dos condiciones (Buckley y Casson, 1976): (a) que existan ventajas de localizar las actividades en el exterior y (b) que el organizar estas actividades dentro de la empresa resulte más eficiente que el venderlas o cederlas a empresas del país extranjero en cuestión. (Taboada Ibarra, 2006 y Galván Sánchez, 2003, pp 93-97).



sitos. Sin embargo, dentro de la literatura económica se utiliza el concepto «institución» como algo más genérico: la forma en que se relacionan los seres humanos de una determinada sociedad o colectivo, buscando el mayor beneficio para el grupo. Son los usos, hábitos, costumbres o normas por los que se rigen las relaciones sociales y económicas entre los miembros del grupo. El beneficio de la institución es mayor cuanto más eficiencia genere en la economía y más minimice los costes de transacción y de información. Eso será más posible cuanto más experiencia posean los agentes que participen de dicha institución, más sencillas sean las reglas y menor sea el número de individuos que las tienen que ejecutar (Miró, 2003).

Para que los fines de la institución¹¹ sean posibles, esas relaciones que se establecen deben estar guiadas por un conjunto de normas o reglas formales o informales que auto limitan o restringen la actuación de los individuos y se enmarcan en un contexto socioeconómico determinado.

Por tanto, de esta argumentación se pueden desprender dos afirmaciones importantes, según Miró: generalmente las instituciones no son algo diseñado, sino resultado evolutivo de la actuación espontánea de los agentes (personas físicas y jurídicas) que participan de la misma y el tiempo es un factor fundamental. Mediante el aprendizaje y la evolución de las costumbres y, principalmente, los individuos obtienen mayor rendimiento de sus actuaciones y modos de convivencia.

La teoría administrativa propone una definición de organización que supera la estructura con arreglo a fines y se aproxima de manera notable a la de los institucionalistas. Barnard (1938, 101), por ejemplo, presume la existencia de una organización «cuando (1) hay personas aptas para comunicarse entre sí (2) que desean contribuir con su acción (3) para la realización de un propósito común».

A su vez, fundamentándose en las teorías estructuralista y contingencial¹², se tienen definiciones

11 Para Kast, el término instituciones en la literatura contemporánea tiene al menos tres sentidos distintos (David, Granovetter, North, Williamson y Freeman): como **normas** que rigen la conducta de los actores sociales: la ley de patentes es una institución regulatoria, para hablar de **hábitos** de comportamiento de los agentes económicos, para referirnos a **agencias** o **entidades** públicas o privadas, que intervienen en la gestión de la vida comunitaria: bancos, sindicatos, cámaras empresariales y las universidades.

12 La corriente estructuralista aparece a fines de los años cincuenta y pretende equilibrar los recursos de la empresa, prestando atención tanto a su estructura como al recurso humano, abordando aspectos tales como la correspondencia entre la organización formal e informal, entre los objetivos de la organización y los objetivos personales y entre los estímulos materiales y sociales. Se cimentó en el trabajo de Max Weber, y más delante en los aportes de Mayntz, Barnard y Etzioni

De otra parte el modelo llamado contingencial considera que no existe un tipo ideal o mejor de organización, depende de las condiciones históricas y sociales en las que se desenvuelve la empresa y la dirección. Se requiere pues comprender a cabalidad las condiciones de cambio para crear esquemas de flexibilización y cambio adecuado en la organización.



posteriores que destacan la idea de organización como entidad o estructura concreta, tangible y relativamente estable, cuyos componentes responden al del comportamiento de los individuos que en ella trabajan. Los conceptos que resultan destacan la combinación de tres características organizacionales (Da Fonseca, Machado-da-Silva, 2002, 5):



Primera, la organización se concibe como una colectividad orientada hacia el alcance de objetivos específicos; esta búsqueda se considera intencional, porque su cumplimiento requiere la coordinación entre relaciones funcionales y actividades desempeñadas de manera sistemática. Los objetivos son específicos en la medida que son definidos en forma clara y proporcionan criterios precisos para la selección de alternativas de acción.

Segunda, la organización exhibe una estructura formal: un conjunto de rutinas, reglas y procedimientos explícitos y jerárquicamente distribuidos.

Tercera, los estudiosos declaran que las operaciones organizacionales son influenciadas por demandas ambientales.

Por otra parte, debe retomarse la concepción de Giddens (1978): la estructura es tanto un medio como un resultado de la acción. Esta concepción conduce a la comprensión

de las prácticas organizacionales desde una perspectiva más dinámica, como producto de una estructura construida «para reflejar y facilitar significados, la cual describe tanto la estructura prescrita, como las configuraciones de interacción realizadas y la medida en que ellos son mutuamente constituidos y constitutivos» (Ramson, Hinings y Greenwood, citados por Da Fonseca, Machado-da-Silva). En esos términos, se supone que la estructura de la organización contempla dos aspectos interdependientes: La estructura prescrita, correspondiente a la disposición formal de niveles jerárquicos, de reglas y de procedimientos que normatizan las actividades; y los estándares emergentes de interacción, producto de la percepción y de la interpretación continuas de reglas y procedimientos en la rutina diaria de la organización.

DESARROLLO ECONÓMICO Y EMPRESARIAL, ACUMULACIÓN DE CAPITAL SOCIAL Y LA MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD

Regresando a la relación globalización, producción flexible y empresa, Castells nos dice, “una revolución tecnológica de proporciones históricas está transformando las dimensiones fundamentales de la vida: el tiempo y la distancia”, llega a la conclusión de que



el espacio de flujos disuelve el tiempo, desordenando la secuencia de los hechos, haciéndolos simultáneos y propone la hipótesis de que “es el espacio el que organiza el tiempo en la sociedad informacional” (Castells, 1999, 2001). El espacio de flujos se convierte, pues, en referente central de las lecturas e interpretaciones sobre la emergencia y consolidación de nuevas formas y dinámicas territoriales basadas en la existencia de redes, que constituyen la nueva morfología socio-territorial de la sociedad y la lógica dominante. ”La arquitectura de relaciones entre redes, decretada por la velocidad de la luz operando en las tecnologías de la información configura procesos y funciones dominantes en nuestras sociedades” (Castells, 1999, 470).

Con la globalización, la empresa asume un papel decisor que antes se encontraba en el Estado a través de las políticas sectoriales y exige un esfuerzo mayor para precisar hacia dónde está evolucionando. En este sentido, aparecen las siguientes precisiones acerca de lo que es una empresa.

Siguiendo a Cardona y Cano (2004), cuando citan a Tirole, la empresa (firma) es aquella capaz de producir y/o vender con más eficiencia de lo que lo harían sus partes constituidas actuando por separado, o según Schumpeter, la empresa

como la realización de nuevas combinaciones; y a los empresarios como los individuos encargados de dirigirla; por eso integra la definición de empresario al de innovador. La firma, según Méndez y Caravaca (1996, 87) se considera como una entidad con capacidad de decisión, gestión y administración, que presenta una determinada estructura interna y declara un domicilio o razón social, aunque la localización de sus actividades pueda situarse en uno o varios establecimientos situados en lugares diversos.

(Messner, 2002, pp. 31-32): ...las empresas son actores económicos, actores de la política mundial. ...Debido a sus acervos de conocimientos no codificados son «compañeras de juego» imprescindibles en la cooperación entre los gobiernos cuando se trata de crear condiciones marco estables. ... A través de la manera como...resuelven sus problemas generan normas provisorias que se vuelven de aplicación mundial (ISO 14000, sellos de calidad, WRAPP, etc.)....Establecen cooperaciones entre organizaciones internacionales y empresas con el objeto de estructurar la globalización y resolver problemas globales. ...Las empresas se desempeñan como «solucionadoras de problemas» y como agentes defensores de sus intereses particulares.



El intercambio entre estándares normativos y estándares de cooperación se efectúa sobre la base de la articulación entre valores, creencias e intereses, agrupados en esquemas explicativos comunes. De ese modo, estrategias de acción se formulan mediante la lectura constante de la estructura y de los procesos organizacionales, que permite la elaboración de una respuesta adecuada a las exigencias ambientales.

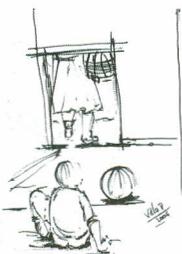
El desarrollo de la producción no explica por sí sola la importancia creciente de las empresas, pero éstas son las únicas capaces de responder a la necesidad de fabricación en gran escala de objetos complejos o de la producción de fuentes de energía, de materias primas o de productos en bruto que exigen medios técnicos considerables.

Entre el conjunto de modificaciones surgidas como respuesta a los procesos de descentralización flexible, aparecen formas alternativas de organización industrial que, entre otros efectos, están provocando una reducción del tamaño medio de las fábricas, una densificación de las redes de flujos interempresariales y una difusión territorial de dicha actividad que contribuye al crecimiento de algunas ciudades pequeñas y medias. En efecto, "los procesos de descentralización productiva y formación de redes constituidas por PyMEs especializa-

das encuentran su mejor expresión en ciertos territorios donde, a lo largo del tiempo, se ha generado un efecto de condensación capaz de favorecer el surgimiento de iniciativas locales, acompañadas a veces por la llegada de inversiones exógenas, junto con unos crecientes vínculos entre las empresas y de éstas con las instituciones, apoyadas en un contexto social determinado (Caravaca, 1998, 59).

En el caso de las empresas que conforman las redes, es de especial importancia la capacidad para identificar, disponer y aplicar nuevos conocimientos sobre materias primas, modelos de organización de la producción, logística, mercadeo, sistemas informáticos, etcétera. Al aumentar la complejidad de la organización empresarial se producen cambios en la cadena de valor, las empresas adquieren nuevas capacidad de innovar productos o elaborar estrategias exitosas de mercadeo, de acuerdo con los nuevos circuitos innovadores y alcanzan nuevas competencias significativas intensivas en conocimiento, en generación de valor agregado y en áreas de trabajo como producción y comercialización.

Para las empresas, Castells introduce la diferencia entre trayectorias tecnológicas y trayectorias organizativas (Castells, 1999: 181). La evolución empresarial se refleja en las **trayecto-**





rias tecnológicas, es decir, el proceso de nacimiento, crecimiento, madurez y declive de las industrias y tecnologías; las **trayectorias organizativas** son los dispositivos específicos de los sistemas de recursos orientados hacia el aumento de la productividad y la competitividad en el nuevo paradigma tecnológico y en la nueva economía global. En la mayoría de los casos, estas trayectorias evolucionan de las organizaciones industriales, es decir, la empresa integrada verticalmente y la pequeña firma comercial independiente, que ya no son capaces de realizar sus tareas en las nuevas condiciones estructurales de producción y mercados.

Por lo tanto, el proceso de trabajo está en el núcleo de la estructura social. La transformación y organización del trabajo y las relaciones de la producción en la empresa (en este caso en red) se construyen a través de: las trayectorias ocupacionales, las estructuras y relaciones propias de la industria, las condiciones de trabajo; además, sobre la calificación o experiencias previas y la posesión de determinadas cualidades y determinadas probabilidades o condiciones de vida. Estas condiciones y probabilidades dependen tanto de las estrategias empresariales como del poder de negociación - individual o colectiva - y de las estrategias de los trabajadores en el mercado laboral (Carnoy, 2001; Castells,

1999; Weiss, 1997).

Según Anita Weiss, las trayectorias ocupacionales se refieren a un proceso o secuencia de etapas de la vida laboral de los trabajadores(as), desde sus primeras experiencias laborales hasta su situación actual, entendida como culminación temporal de un proceso histórico y las trayectorias ocupacionales típicas como procesos con un mayor o menor grado de estructuración, y la reconstrucción y análisis de los principales factores que las determinan, a nivel social y principalmente en el contexto empresarial (Weiss, 1997: 8).

En las redes empresariales la transferencia de información tecnológica y la colaboración en los planes de producción a medio y largo plazos entre las empresas centrales y sus proveedores directos, adquieren un papel estratégico; la relación proveedor-usuario puede generar procesos de aprendizaje interactivo que estimulan las capacidades de innovación de las empresas. Las capacidades de innovación son uno de los elementos más importantes para la competitividad de las empresas y dependen de un conjunto de factores relevantes Motta *et al*, 2000:

- a. La acumulación de experiencia, información y conocimientos técnicos incorporados en las rutinas de trabajo;

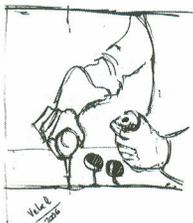


- b. Los procesos de aprendizaje tecnológico que tienen lugar dentro de la empresa;
- c. *Las habilidades de los agentes que integran la empresa para acceder a diversas fuentes de información tecnológica y su traducción en mejoras de producto y proceso, y*
- d. La regularidad e intensidad de los vínculos interindustriales, en particular las relaciones proveedor-usuario que promueven la cooperación directa y el intercambio de información y conocimiento (codificado y tácito).



La evidencia empírica sugiere que al formarse lazos estrechos de colaboración entre las empresas, los beneficios son la posibilidad de obtener información relevante sobre sus necesidades técnicas; de detectar mejor las oportunidades para realizar mejoras, y se incrementa el acervo de conocimiento al codificar las experiencias y habilidades que posee el capital humano (Motta *et al*, 2000).

Este planeamiento suscita nuevas inquietudes sobre la estructura y la dinámica de la economía, en relación con el desarrollo empresarial y la formación de capital social. Se considera que la teoría sobre el crecimiento debe construirse en torno a las relaciones entre cambio técnico, las capacidades de las empresas y las insti-



tuciones nacionales. Las empresas y naciones son los agentes reales del crecimiento económico.

Las empresas en cuanto organizaciones e instituciones construyen capital social individual y capital social comunitario. El primero, cuando por medio de la vivencia de los valores corporativos, la empresa con los individuos, construye confianza, compromiso y reciprocidad, que se extienden a través de redes de relaciones, que se constituyen así en redes de seguridad para los individuos. El segundo, cuando define sus estructuras normativas, de gestión y control y con ellas extiende la red nivel grupal y entre grupos dentro y fuera de la organización, es una extensión de las redes, con múltiples nodos, donde se cruzan muchos vínculos. A mayor escala, la empresa teje redes sociales y empresariales cuando genera y participa en pautas organizacionales de tipo sectorial. De allí la importancia que tiene para las empresas, la construcción de capital social que les permita negociar el acceso, participación y permanencia en las redes empresariales.

Queda pendiente profundizar en los cambios que se han producido en las relaciones de la empresa, el territorio, el sistema económico y social.

BIBLIOGRAFÍA

CARDONA ACEVEDO, Marleny. *Redes sociales en la cadena productiva de la industria del vestido*. Los casos de Monterrey (México) y Medellín (Colombia). Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT, 2000.

CASTAÑO, Germán Albeiro. *Aportes a la economía de la empresa*. Manizales. Editorial Universidad Nacional, 2001.

CASTELLS, Manuel. *La era de la información*. Economía, sociedad y cultura. Volumen I: *La Sociedad Red*. México: siglo veintiuno editores, 1999. 590 p.

CASTELLS, Manuel y HALL Peter. *Tecnópolis del mundo*. La formación de los complejos industriales del siglo XXI. Madrid: Alianza, 2001. 371 p.

GIDDENS Anthony. *Consecuencias de la modernidad*. Segunda reimpresión. Madrid: Alianza Editorial, 2002.

KAST, Jorge. *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*. Chile: Fondo de Cultura Económica, CEPAL, 2000. 223p

MESSNER, Dirk. *Estructurar la globalización. Nuevas exigencias a los Estados, las regiones, las empresas y las políticas de desarrollo*. En: ALTENBURG, Tilman y MESSNER Dirk (editores). *América Latina competitiva. Desafíos para la economía, la sociedad y el estado*. Venezuela: Instituto Alemán de Desarrollo (IAD), Deutsche Gesellschaft Fur Technische Zusammenarbeit (GTZ), Nueva Sociedad, 2002.

PEREZ Carlota. *Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil*. Revista de La CEPAL número 75. 2001

OTRAS FUENTES

CARDONA ACEVEDO, Marleny y CANO Gamboa, Carlos Andrés (2004). *Ciclo de vida y localización espacial de las firmas en Colombia: algunos elementos para la conceptualización*. En *Observatorio de la Economía Latinoamericana* N° 31, septiembre 2004. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/>. Consultado en enero de 2006.



CARAVACA BARROSO, Inmaculada (1998). *Los nuevos espacios emergentes*. En Revista Estudios Regionales N° 50 (1998), PP 39-80. Universidad de Sevilla. <http://www.revistaestudiosregionales.com/pdfs/pdf538.pdf>. Consultado en enero de 2006.

CASTELLS, Manuel (1998). *Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa*. En: Revista La Factoría Número 7, octubre de 1998. Disponible en: <http://www.lafactoriaweb.com/articulos/castells7.htm>. Consultado marzo de 2006.

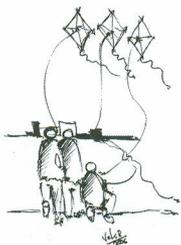
CASTELLS, Manuel (1992). *La ciudad de la nueva economía*. En Revista La factoría. Junio-septiembre 2000 No 12. Disponible en: <http://www.lafactoriaweb.com/articulos/castells12.htm>. Consultado en marzo de 2006.

CEPAL (2001). Documento: *Capital Social y Pobreza*. Disponible en: <http://www.redel.cl/documentos/capitalsocial1.html>. Consultado abril 1 de 2006

CICCOLELLA, Pablo José. "Reestructuración industrial y transformaciones territoriales. Consideraciones teóricas y aproximaciones generales a la experiencia Argentina". En: Revista Territorio número 4, 1992. Para la producción y crítica en Geografía y Ciencias sociales, Instituto de Geografía Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Disponible en: <http://www.filo.uba.ar/contenidos/investigacion/institutos/geografia/territ4.htm>. Consultada en marzo 1 de 2006.

DA FONSECA, Valeria; MACHADO-DA-SILVA, Clóvis. *reflexiones en torno a tres enfoques de la estrategia en las organizaciones: selección estratégica, enfoque cognoscitivo y enfoque institucional*. En ACADEMIA. Revista Latino Americana de Administración No 30. Publicación del Consejo Latino Americano de Escuelas de Administración. CLADEA. Bogotá. 2002. Consultada en febrero 1 de 2005.

GALVÁN SÁNCHEZ, Inmaculada (2003). *La formación de la estrategia de selección de mercados exteriores en el proceso de internacionalización de las empresas*. Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/2003/elti/>. Consultada en marzo 1 de 2006.



GEREFFI, Gary. *Las cadenas productivas como un marco analítico para la globalización*. En: Problemas del desarrollo. México. Vol. 32 No 125. (abril de 2001). Disponible en www.ejournal.unam.mx/problemas_des/pde125/PDE12502.pdf. Consultado en febrero de 2005

MARTÍNEZ COLL, Juan Carlos (2001): «*Instituciones económicas*» en *La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes* <http://www.eumed.net/cursecon/1/inst.htm>. Consultado 20 de enero de 2004.

MIRÓ ROCASOLANO, Pablo. “*El concepto de institución*”. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/1/instconcepto.htm>. Consultado febrero 13 de 2004.

MOTTA, Jorge; CUTTICA, Mariela y ZAVALETA, Leticia. *Las relaciones proveedor-cliente en la industria automovilística Argentina*. En: Revista Comercio Exterior, volumen 50, número 9, septiembre de 2002, México.

PEREZ, Carlota. *Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil*. En revista de La CEPAL número 75. 2001, p. 123.

RAMÓN RODRÍGUEZ, Ana Belén. *La internacionalización de la industria hotelera española*. Alicante, 2000. Tesis de Doctorado, Universidad de Alicante, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Disponible como texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/>. Consultado en 2003.

RODRÍGUEZ DE RIVERA José 1999. *Introducción al enfoque de las teorías del neo institucionalismo económico sobre la organización*. En: http://www2.uah.es/estudios_de_organizacion/temas_organizacion/teor_organiz/introduccion_neoinstitucionalismo.htm. Consultado febrero 11 de 2003.

ROMO MURILLO, David y ABDEL MUSIK, Guillermo (2004). *Sobre el concepto de competitividad*. Serie de Documentos de Trabajo en Estudios de Competitividad. Instituto Tecnológico Autónomo de México, ITAM. Disponible en: http://cec.itam.mx/htm/Working%20papers/DTEC-04-01_esp.pdf. Consultado en marzo de 2006.

TABOADA IBARRA, E.L. (2006) *¿Qué hay detrás de la decisión de cooperar tecnológicamente?* Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/2006/elti/>. Consultado en marzo de 2006.

