

ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVISMO COMO IMPULSOR Y MEDIO PARA LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO E INTEREMPRESARIAL

XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa
Economía Social: crecimiento económico y bienestar

Antonio Juan Briones-Peñalver
Departamento de Economía de la Empresa
Unidad de Estudios de Economía Social y Cooperativismo
Universidad Politécnica de Cartagena



RESUMEN

Diferentes manifestaciones de la economía social colaboran en proyectos de cooperación al desarrollo con carácter internacional con la presentación de acciones innovadoras. Su investigación clarifica el conocimiento de líneas de acción para el desarrollo rural y territorial, y/o conciliar diferentes enfoques transversales (género, sostenibilidad, derechos humanos, colectivos, complementariedad, políticas de cooperación previas, etc.), a tener en cuenta para la presentación de proyectos en la cooperación española.

Además, la cooperación interempresarial a través de modelos de concertación de oferta y sus diferentes formas, pueden garantizar el éxito y emprendimiento de algunos negocios. Fomentar la economía social y cooperativa con el estudio de tipologías de relaciones de colaboración, las buenas prácticas durante el proceso de formación de acuerdos, planificaciones de éxito o fracaso, la dirección y gestión de las alianzas, el diseño de una metodología en proyectos de colaboración y/o poner de manifiesto los resultados alcanzados aporta valor añadido y capital social.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años son muchas las llamadas de los investigadores a las Entidades de Economía Social (en adelante, EES) como promotoras del cambio productivo y de transformaciones en el entorno, en particular por la existencia de mercados competitivos y globalizados que marcan las actuaciones empresariales en un contexto económico, caracterizado por una intensificación de la competencia, por procesos de descentralización y deslocalización productiva y la existencia de nuevos modos de actuación pública, con una clara tendencia a la desregulación y privatización progresiva de los servicios públicos. Así mismo, la Economía Social (en adelante ES) ha sido reconocida en el marco de la Unión Europea (UE) con la articulación de políticas con reconocimiento institucional, habiendo consolidado sectores tradicionales como la agricultura, el trabajo asociado, los servicios, el consumo, las actividades financieras y mutualistas. En este camino el "movimiento cooperativo" constituye en la actualidad la columna vertebral de la economía social como sector institucional (Chaves, 2008).

Sanz y Carús (2008) afirman que las fortalezas de las organizaciones que conforman la ES, siguiendo el informe Sustainability (2005), se encuentran: (1) los valores resultan fundamentales para establecer vínculos y crear redes sustentadas en la credibilidad de la organización y en la confianza, (2) la comunicación y la conexión con el exterior representan una fortaleza significativa, (3) la creación de redes y el establecimiento de intercomunicaciones con todos los stakeholders (grupos de interés) es un activo en una sociedad globalizada e interconectada como la actual. Por otro lado, la justificación de la concentración en el ámbito de las EES está relacionada con el logro de sinergias empresariales y el requerimiento al principio cooperativo de la "intercooperación" o cooperación entre firmas, formulado por la Alianza Cooperativa Internacional.

Chaves et al. (2003) afirman que la función de las empresas de economía social (EES), son entre otras, aquellas relativas a: 1) la producción de servicios vinculados con las necesidades de la sociedad, 2) la redistribución y estabilización, 3) la corrección de los desequilibrios del mercado de trabajo, 4) la contribución al desarrollo sostenible y 5) el fomento de la democracia y el capital social. Estas entidades se enfrentan a dos retos, por un lado, el carácter turbulento del entorno-sinónimo de conjunción de complejidad y dinamismo- y por el otro, la implantación

de procesos con medidas de buen gobierno corporativo que desarrollen capacidades de carácter tecnológico.

En este sentido, entre los principales objetivos actuales de las EES figuran hoy en día los relativos a la inserción socio-laboral, la protección y el respeto al medioambiente mediante el crecimiento sostenible, innovación social que conecta con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), el Balance Social, el Gobierno Corporativo y el Codesarrollo o Desarrollo Ecológico (Bueno, 2004). Las políticas de colaboración capacitan a las empresas para responder con gran velocidad a las necesidades del entorno, cuando esas políticas fomentan la innovación (Fernández, 2007:24). Al respecto, Tomás (2008) señala que en ambientes de economía social, una relación sustentada en las prácticas de cooperación y la confianza en los acuerdos, vendrán a convertirse en el articulador por excelencia del proceso de convergencia económica y social para situaciones de crisis.

En cualquier caso, las medidas apoyadas en el buen gobierno corporativo sin demora en el desarrollo de estrategias competitivas para la colaboración con otros, acordes a las exigencias del mercado y que integran en sus actuaciones procesos eficientes y objetivos de bienestar social, configurarán instrumentos útiles de dirección en las firmas que mejoren la eficiencia y el fortalecimiento de la cohesión social.

Diferentes manifestaciones de la economía social, empresas cooperativas, sociedades laborales, fundaciones, organizaciones sin ánimo de lucro y el tercer sector; previsiblemente colaboran en proyectos de cooperación al desarrollo con carácter internacional con la presentación de acciones innovadoras; y por muchos es conocido que la cooperación interempresarial y alianzas estratégicas en sus diferentes formas pueden ser medidas que garanticen el éxito y emprendimiento de algunos negocios. A continuación, mostraremos la importancia de los modelos de cooperación para el fomento de la economía social y algunas de las implicaciones de la cooperación al desarrollo en las entidades cooperativas.

MARCO TEÓRICO

Dos son las principales causas que dan lugar a experiencias negativas en el campo de la cooperación empresarial. Primero la ausencia de un seguimiento de los acuerdos, ya que todo el énfasis se pone en lograr el primer contacto. Y en segundo lugar la falta de un asesoramiento personalizado, que proporcione mayor confianza a las Entidades de la Economía Social (EES). Asimismo, para dar respuesta a estos retos en entornos de economía social, empresas cooperativas y el tercer sector, y corregir estas deficiencias puede ser interesante la investigación de las relaciones interorganizativas, la cooperación interempresarial y el establecimiento de alianzas estratégicas como medidas estratégicas que facilitan su crecimiento externo y la formación de capital social. Su desarrollo a través de relaciones sociales y vínculos interorganizativos es un punto de partida para considerar a la cooperación en su triple dimensión; económica como intercambio de recursos o actividades, estratégica o asociada al valor producido en las redes y social en base a la confianza establecida por los actores que participan.

COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL

Podemos analizar el carácter de la cooperación interempresarial a través de modelos de concertación de oferta, poner de manifiesto los determinantes para el establecimiento de los acuerdos, las ventajas e inconvenientes, diversas tipologías de relaciones de colaboración, las buenas prácticas durante el proceso de formación de acuerdos, planificaciones de éxito o fracaso, la dirección y gestión de los acuerdos,

las alianzas estratégicas, el diseño y la experimentación de una metodología para el seguimiento de las relaciones interorganizativas y proyectos de colaboración y/o poner de manifiesto los resultados alcanzados.

Diversos autores (véanse, entre otros, a Dyer y Singh, 1998; Casani, 1996; Menguzzato y Renau, 1992; Fernández-Sánchez, 1991) coinciden al definir los acuerdos de cooperación entre empresas, como aquellos mediante los cuales las empresas comparten recursos, capacidades o actividades, con el objetivo de llevar a cabo un intercambio de conocimiento, que les permita mejorar la eficiencia, sus posiciones en el mercado y reforzar sus ventajas competitivas. Para Fernández-Sánchez, la cooperación entre empresas se puede definir como “un acuerdo entre dos o más empresas independientes que, uniendo o compartiendo parte de sus capacidades y/o recursos, sin llegar a fusionarse, instauran un cierto grado de interrelación con objeto de incrementar sus ventajas competitivas” (1991, p. 27). Por su parte, Menguzzato y Renau definen la cooperación empresarial como “un acuerdo entre dos o más empresas que deciden actuar —al menos en parte de sus actividades— conjuntamente para lograr determinados objetivos” (1992, 284).

La cooperación se centra en dos puntos de vista diferentes: (1) acceso a nuevos mercados basado en el posicionamiento competitivo, y (2) búsqueda de sinergias o complementariedades para poner en común o intercambiar recursos que mejore la eficiencia empresarial. La cooperación es un proceso dinámico (Malhotra et al., 2005), y las empresas generan sinergias recíprocas al colaborar estrechamente y ejecutar las tareas a través de un proceso iterativo en el que comparten sus conocimientos (Dyer et al., 2005). Saez y Cabanelas (1997) consideran que las presiones competitivas llevan a las empresas a procurar: (1) cambios organizativos, (2) la incorporación de nuevas tecnologías, (3) la reducción de costes, y (4) la necesidad de incrementar la flexibilidad. Yoshino y Rangan (1996) afirman que la cooperación se percibe como un medio de “desintegrar las actividades de valor de un negocio, reconfigurando las actividades de una manera única e imaginativa”. En este sentido, la utilización de alianzas puede mejorar las habilidades empresariales y su tecnología facilitando la especialización (Prahalad y Hamel, 1990).

Además, el contexto económico de mayor interdependencia, está condicionando la capacidad de las empresas para afrontar en solitario una estrategia de crecimiento exterior como la cooperación; siendo esta un medio de aprendizaje necesario para la supervivencia que “crea oportunidades directas e indirectas de acceder a las habilidades, tecnologías, competencias distintivas e incluso objetivos estratégicos del socio” (Lei y Slocum, 1992). Para conseguir tales objetivos, la cooperación se fundamenta en que los socios a) pongan en común actividades, recursos o capacidades (Escribá et al., 2002), b) exploten ventajas competitivas recíprocas y unan intereses (Fernández, 1996) y c) coordinen sus interdependencias (García-Canal, 1993). Si los acuerdos de cooperación son desarrollados y organizados socialmente, la confianza entre las partes adquiere una dimensión fundamental para su éxito (Escribá y Menguzzato, 1999), pero cuando falta esta, es casi imposible mantener relaciones organizacionales con éxito durante un largo período (García-Canal, 2004).

Por otra parte, la participación en los acuerdos posibilita el aprendizaje lo cual mejora la gestión del tiempo. El espacio común la cooperación permite que los socios puedan compartir parte de sus conocimientos —tácitos y explícitos—, habilidades y procesos productivos (capacidades y/o recursos); y crear e intercambiar nuevo conocimiento, especialmente el de carácter tácito, el cual será propio de la cooperación. Por tanto, además de acceder y conocer mejor su base cognoscitiva propia, se llega a la del socio (Kogut, 1988), la cual tratan de internalizar. Tal proceso implica ahorros eficientes de tiempo durante el proceso colaborativo, para que puedan ser útiles en

el contexto específico de la acción y aprender eficientemente (Prahalad y Hamel, 1990).

La disposición a cooperar depende de los resultados que las empresas esperan conseguir con la colaboración (Szulanski, 1996). En la medida en que las empresas perciban que pueden obtener algunos beneficios mediante la colaboración, incrementará su disposición a iniciarla. Entre las ventajas competitivas que proporciona un sistema de cooperación empresarial se encuentran las siguientes (Mendoza y Planellas, 1995): (1) Aumento de las capacidades y competencias, sin necesidad de incorporar o desarrollar nuevos recursos y capacidades, sino mediante la unión de las que cada una de las empresas posee de forma individual. (2) Aumento de la flexibilidad, la cual se considera fundamental para poder adaptarse a un entorno cambiante. (3) Ganancia de tiempo respecto de la competencia.

Las razones de cooperación son distintas dependiendo del agente implicado y las relaciones de confianza que se establece con ellos (Simonin, 1999; Mora y Guerras, 2000; Escribá, 2002). Se negocia con proveedores, porque se intenta reducir los costes de adquisición, de materias primas y activos; mejorar el proceso productivo y el producto, y aumentar la rentabilidad. Por su parte, se hace lo propio con los clientes, para lograr su fidelidad y reducir el riesgo y la incertidumbre hasta índices mínimos. También se coopera con competidores para crear y explotar sinergias, así como para aprovechar asimetrías y complementariedades de los recursos. En este último caso, la cooperación no pretende eliminar la competencia; por el contrario, se puede concebir como una opción estratégica destinada a mejorar el conocimiento e incrementar la competitividad de la empresa, y ello, mediante creación de sinergias con las empresas que forman parte del acuerdo de cooperación (Mendoza et al., 2010).

En virtud de las actividades que añadan valor tras la cooperación puede optarse por las siguientes formas (Briones, 2010:111):

- Agrupación de compras: un conjunto de empresas realiza sus compras en común con lo que mejora su poder de negociación y puede obtener mejores condiciones que si cada una se abasteciera por separado. Al disponer de mayores medios, la agrupación puede realizarse una selección más cuidadosa de los proveedores.
- Fabricación en común: mediante la fabricación en común de algunos componentes o de productos terminados se pueden conseguir economías de escala. Se produce una disminución de los costes fijos soportados por cada producto al aumentar la producción. La agrupación puede acometer inversiones que serían demasiado onerosas para empresas consideradas individualmente. Así mismo se pueden establecer mejores sistemas de control de calidad al tener que homogenizar el producto para que sea válido para todos los socios.
- Acción comercial común: suelen establecerse para operaciones de exportación, pero también podrían darse en la elaboración de un muestrario común utilizando productos de distintos fabricantes. Puede darse la opción de crear una marca común o promoción de un tipo de producto correspondiente a una determinada zona geográfica.
- Agrupación de gestión: considerada como consecuencia de otras acciones comunes. Consiste en la normalización contable y administrativa de los socios para unificar la gestión burocrática.

COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible¹ establece como metas (1) erradicar la pobreza extrema para todas las personas en el mundo, actualmente medida como las personas que viven con menos de 1,25 dólares al día y (2) abordar la lucha contra la pobreza de manera integral y multidimensional, enfrentando sus causas, mediante, entre otros, el fomento de políticas nacionales y regionales de inclusión social y financiera dirigidas en especial a los grupos en situación de vulnerabilidad de tal forma que promueva la justicia social, la cohesión social y el desarrollo sostenible.

Estos objetivos integran las dimensiones social, económica y ambiental del desarrollo sostenible, tomando en cuenta diferentes realidades, capacidades y niveles de desarrollo de cada país. Además, tendrán un amplio alcance porque harán frente a elementos interconectados del desarrollo sostenible: crecimiento económico, inclusión social y la protección ambiental; controlándose a través de un conjunto de indicadores mundiales.

En este sentido, la Cooperación para el Desarrollo agrega y reviste importancia a las prácticas que derivan y representan un papel muy particular en la formación de capital social, ya que cada uno de los actores de la sociedad está en el derecho de esperar que su abnegación por la comunidad llegue a proporcionarle beneficios en compensación, lo que refuerza los comportamientos de cooperación.

El desarrollo como proceso de cambio estructural y de aprendizaje (adquisición y creación de conocimiento y habilidades, valores y valoraciones, actitudes y relaciones en el proceso productivo, pautas de consumo, modo de vida, etc.) es promovido por los países de nuestro entorno a través de la política de desarrollo. Esta, se ha venido sustentando hasta ahora en los siguientes ejes estratégicos (Tomás, 2008): (1) Fomento de la inversión, tanto interna como externa, y de la creación de empleo. (2) Movilización del potencial de desarrollo endógeno, como garantía de autonomía y sostenibilidad económica del proceso de crecimiento. (3) Difusión de innovaciones y el conocimiento del sistema productivo, como vehículo de competitividad y adaptación al cambio del entorno. (4) Formación, reciclaje del capital humano e inserción laboral, como vehículo de adaptación económica y estabilidad social. (5) Articulación más eficiente del espacio urbano y mejora del atractivo de las ciudades para atraer a las empresas. (6) Creación de coaliciones de desarrollo entre actores privados y públicos e intereses diferentes con el objeto de incrementar la eficacia de las políticas y la gobernabilidad de los procesos de adaptación. (7) Fomento de la internacionalización empresarial para impulsar la base exportadora, las competencias empresariales y la integración de la economía local en la economía global. (8) Desarrollo de las tecnologías de información y de las comunicaciones y su uso por el tejido empresarial y los ciudadanos.

Para alcanzar un desarrollo económico en pro de la generación de empleo y el fomento de la capacidad emprendedora, las políticas de desarrollo local recomiendan estructuras empresariales propias de la economía social (sociedades cooperativas y laborales). Estas son las más adecuadas para que los resultados económicos tengan el carácter de sostenibles en el medio natural y en la sociedad. De hecho, todas las actuaciones de concentración y crecimiento empresarial, se enmarcan bajo el término de ciertas políticas de desarrollo local que lleva a hablar de la creación de clúster institucionales como un nuevo instrumento de política industrial y consisten en establecer acuerdos entre instituciones y empresas para fomentar y regular la formación de redes de cooperación, impulsar la eficiencia de sistemas descentralizados, adecuar la formación de profesionales cualificados y acelerar el proceso de innovación tecnológica.

¹ Documento Transformando nuestro Mundo: Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

Consideramos muy importante el papel de las Agrupaciones y Agencias de Desarrollo Local en relación a la dimensión social manifestada mayoritariamente en aspectos referidos a la inserción socio-laboral de colectivos con riesgo de exclusión. Estas instituciones presentes en muchos municipios y regiones son organizaciones socialmente responsables, que integran a todas las personas de la población, ya sean inmigrantes, parados de larga duración y personas con discapacidad en sus plantillas o riesgo de exclusión (Sajardo y Serra, 2009: 139).

Por ello, desde las Agrupaciones y Agencias de Desarrollo se facilita la creación de empresas con un conjunto de valores y actitudes con los siguientes objetivos: (1) la mejora de la calidad de vida y el compromiso contra la exclusión social, (2) la integración de los distintos actores sociales, creando asociaciones y aumentando sinergias entre ellos, (3) una estrategia que busca alinear las políticas de fortalecimiento de las pequeñas empresas con la estrategia competitiva, (4) un foco de pequeños negocios a partir de un abordaje proactivo, que busca identificar necesidades del mercado adecuando a sus productos y servicios, (5) el desafío para elaborar y difundir conocimiento de los posibles negocios, (6) la creación de *MIPYMES* y sus sistemas de gestión estratégica y (7) el desarrollo de capacidades tecnológicas.

Para finalizar quiero poner de manifiesto algunos factores críticos que son reconocidos a la hora de presentar proyectos de cooperación para el desarrollo, tales como: (1) un enfoque transversal en el desarrollo, (2) un enfoque basado en los recursos humanos y (3) la gestión de los resultados para el desarrollo. Estos puntos son ápice para el éxito competitivo a la hora de presentar proyectos financiados por la AECID.

En primer lugar, cualquier proyecto de cooperación debe contar con un "*enfoque transversal en desarrollo*" en el ámbito de la economía social y que tenga como base las relaciones de solidaridad, sentido de colectividad, cooperación y asociatividad. Estas formas organizativas, el ser humano, en sus diversas expresiones étnicas, etarias y de género buscan llevar una vida digna, donde la naturaleza y el medio ambiente recobran sentido y es indispensable el respeto y su conservación. Para ello se podría garantizar a las personas el acceso a determinados recursos básicos, generados a partir del trabajo y el acceso de las mujeres a la tierra, la protección de la biodiversidad alimentaria, la producción sostenible, la salud y la educación y la defensa de los colectivos más desfavorecidos entre ellos niños y mujeres.

Así mismo, el proyecto en ese enfoque transversal podría tener impactos ambientales y para ellos se pueden emplear recursos que mitiguen la presión de nuevas infraestructuras y los debidos al procesamiento de materias y el transporte y algunos indirectos debido a los cambios en la producción por sustitución de consumos. También está bien considerada la inclusión de medidas que serán apoyadas por estrategias políticas para minimizar los impactos sobre el medio ambiente a través de la elaboración de informes de impacto ambiental sobre los recursos naturales donde se incida. Debería producir bienes socialmente necesarios con producción orgánica, donde se pueda capitalizar el trabajo familiar y los empleados para insertarlos en el mercado. Para ello el proyecto contaría con comisiones que defiendan la vida en los pueblos y la naturaleza afectada, mitigando los impactos socioambientales, donde se encuentran la migración de especies terrestres y acuáticas, corta de vegetación y protección de los hábitats naturales, compactaciones del suelo y reducción acuífera, contaminación, afectación del patrimonio arqueológico, entre otros riesgos.

Por otro lado, el "*enfoque basado en los derechos humanos*" incide en las empresas sociales participadas por personas en riesgo de exclusión para garantizar los servicios básicos como la alimentación, la sanidad y la seguridad. En este caso estaría presenta

la empresa socialmente responsable que adopta un alto nivel de innovación social y cuyos beneficios se reinvierten en la sociedad; el modo de organización o régimen de propiedad está basado en principios democráticos o participativos y están orientados a la justicia social, distinguiendo dos modalidades: (1) Empresas que prestan servicios sociales o suministran bienes y servicios destinados a un público vulnerable (acceso a vivienda, acceso a los ciudadanos, ayuda a las personas de avanzada edad o con discapacidad, acceso al empleo y a la formación, gestión de la dependencia, etc.); (2) Empresas cuyo modo de producción de los bienes o servicios persigue un objetivo de tipo social (integración social y profesional mediante el acceso al trabajo de personas desfavorecidas por exclusión y marginación) pero cuya actividad puede incluir bienes o servicios que no sean sociales.

Donde existen bajos niveles de desarrollo en zonas rurales, a través de la participación en cooperativas agrarias y otras agrupaciones de participación social, pensamos que el proyecto de cooperación podrá incidir en la mejora del bienestar social, los derechos humanos y la equidad. La construcción de una sociedad libre, pacífica, justa, inclusiva y solidaria, pasa por dignificar al ser humano y reconocer los derechos iguales e inalienables de todas las personas que integran la gran familia humana. Los estados miembros de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) a través de la Comisión de Derechos Humanos de esa organización ha condenado repetidamente la discriminación basada en la orientación sexual y la identidad de género. Para ello, las instituciones que participan a través de la educación, la gestión administrativa y judicial deben luchar contra la homofobia, la biofobia y la transfobia, afirmando el derecho que tienen las personas a trabajar en empresas y vivir con dignidad en su entorno socioeconómico, sin discriminación, sin violencia y avanzando en la aplicación de la legislación internacional en materia de derechos humanos como los asuntos de orientación sexual e identidad de género.

Por último, a la hora de formular proyectos de cooperación, debe ser tenida en cuenta una eficaz *"gestión para los resultados de desarrollo"* sobre indicadores microeconómicos tomados en el ámbito de la Mipyme y EES como cooperativas agrarias, donde se analicen los siguientes aspectos: (1) expectativas y entorno empresarial, (2) grado y capacidad de internacionalización, (3) medio ambiente, (4) tecnología e innovación, (5) cultura empresarial y planificación estratégica, (6) rendimiento. Se valorarán las capacidades de empresas de economía social como las cooperativas (innovación, humanas, directivas, comerciales, financieras y asociativas), donde haciendo uso de los recursos disponibles les permita realizar de forma adecuada sus actividades. Se considera positivamente la mejora del rendimiento tecnológico y la adquisición de la innovación asumida como ventaja competitiva.

CONCLUSIONES

Las razones para cooperar serán aquellos motivos que conducen a la organización a establecer alianzas, con la pretensión de dar respuesta o solución a las necesidades o metas de la empresa. Los acuerdos alcanzados pueden venir generados por varios motivos distintos pero complementarios: un instinto defensivo para sobrevivir y un deseo ofensivo para alcanzar una ventaja competitiva. En el ámbito de la I+D se aconseja el recurso a la cooperación, debido a que ésta permite el establecimiento de estándares, así como alcanzar un umbral crítico para emprender proyectos de envergadura, introducir con éxito nuevas tecnologías o evitar que la rigidez de una empresa frene esfuerzos innovadores.

La investigación en materia de cooperación internacional presupone un conocimiento previo en líneas de acción para el desarrollo rural y territorial, y/o conciliar diferentes enfoques transversales (género, sostenibilidad, derechos humanos, colectivos e

instituciones, complementariedad con políticas de cooperación previas, etc.), a tener en cuenta en la presentación de proyectos y estrategias sectoriales para la planificación de la cooperación internacional española. Descripción de soluciones innovadoras, el perfil de los colectivos que benefician, los problemas sociales, económicos, medioambientales o de desarrollo de colectivos, indicadores de éxito, cofinanciaciones, fortalecimiento de capacidades, etc. son parámetros a tener en cuenta en la viabilidad de los proyectos de cooperación que hacen de positivo e idóneo la aplicabilidad sobre las EES. La articulación de esta clase de proyectos en los Países en Vías de Desarrollo ofrece algunas posibilidades para la creación de cooperativas y otras formas de asociación de carácter social de diferentes actividades muy intensivas en mano de obra.

Las sociedades cooperativas pueden considerarse motores para el desarrollo rural desde tres puntos de vista: (1) desde el punto de vista social, para procurar el mantenimiento de la población en una localidad en la que pueden alcanzar sus objetivos económicos y sociales; (2) desde el punto de vista político administrativo, por la flexibilidad para la aplicación de las políticas de desarrollo rural; y (3) desde el punto de vista económico, por la generación de valor añadido necesario, mediante el cual la riqueza creada revierte a los actores que la han originado. Las ventajas de las cooperativas previstas frente a otras soluciones similares aparecen por su condición de empresas de empresarios en democracia y por la consecución de los objetivos en términos de eficiencia y participación efectiva de todos los socios, ya que los socios son tendentes a la consecución de esta eficiencia por la motivación de los propios protagonistas. Existe intercooperación que puede existir de base a otros procesos de desarrollo y a la vez el principio de autonomía e interdependencia.

BIBLIOGRAFÍA

- BRIONES, A.J. (2010) (Coordinador). Factores de dirección estratégica de los agronegocios en Costa Rica y la Región de Murcia. Edita: Universidad Politécnica de Cartagena y Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.
- BUENO, E. (2004): El gobierno de la Empresa, Ediciones Pirámide. Madrid.
- CASANI, F. (1996). La naturaleza de la cooperación empresarial: delimitación del concepto y principales enfoques teóricos. *Dirección y Organización*, 17, 67-77.
- CASANI, F. Y MARQUEZ, A. (1999): "La problemática de la cooperación en las PYMES. El caso de Comercial Cerámicas de Bailen, S.A.", Universidad Autónoma de Madrid
- CHAVES, R. (2008): Public Policies and Social Economy in Spain and Europe, CIRIEC-ESPAÑA, *Revista de economía pública, social y cooperativa*, nº 62, specialissue, 35-60
- CHAVES, R.; MONZÓN, J.L. y SAJARDO, A. (2003): Elementos de Economía Social. Teoría y Realidad, Universidad de Valencia.
- DYER, J. H. y SINGH, H. (1998). The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. *Academy of Management Journal*, 23, 660-679.
- DYER, J.H.; KALE, P., y SINGH, H. (2005): "Cuándo aliarse y cuándo adquirir empresas", *Harvard Deusto Business Review*, nº 131, enero, pp. 71-79.
- ESCRIBÁ, A. (2002). Procesos de generación de confianza en los acuerdos de cooperación: una aproximación desde el comportamiento de las empresas participantes. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, (13), 469-497.
- ESCRIBÁ, A., y MENGUZZATO, M. (1999): "Determinantes y efectos del comportamiento cooperativo de los socios en las alianzas entre empresas", *Revista ICADE*, vol. 48, pp. 25-43.
- ESCRIBÁ, A.; SÁNCHEZ, L., y SÁNCHEZ, E. (2002): "Características y evolución del uso de las alianzas estratégicas en España (1994-1999)", *XVI Congreso Nacional AEDEM*, junio, Alicante.
- FERNÁNDEZ, J.M. (2007): El impulso de la producción tecnológica en España, *Economía Industrial*, nº 366, 23-26.
- FERNÁNDEZ-SÁNCHEZ, E (1996). Innovación tecnológica y alianzas estratégicas: factores clave de la competencia, Madrid: Cívitas.
- FERNÁNDEZ-SÁNCHEZ, E. (1991). La cooperación empresarial. *Información Comercial Española* (1991), 693, 25-38.
- GARCÍA-CANAL, E. (1993): "La cooperación empresarial: una revisión de la literatura", *Información Comercial Española*, nº 714, pp. 87-98.
- GARCÍA-CANAL, E. (2004): "El papel de las alianzas estratégicas en la internacionalización de las empresas españolas", *Universia Business Review-Actualidad Económica*, nº 3, 3º trimestre, pp. 70-83.
- KOGUT, B. (1988): "Joint ventures: theoretical and empirical perspectives", *Strategic Management Journal*, vol. 9, pp. 319-332.
- LEI, D., Y SLOCUM, J.W. (1992): "Global strategy, competente-building and strategic alliances", *California Management Review*, nº 1, vol. 35, pág.84.
- MALHOTRA, A.; GOSAIN, S., Y EL SAWY, O. (2005): "Absorptive capacity configurations in supply chains: gearing for partner-enabled market knowledge creation", *MIS Quarterly*, vol. 29, nº1, pp. 145-188.
- MENDOZA, S.; BRIONES A.J. y DE NIEVES, C. (2010). Capacidades empresariales en responsabilidad social y cooperación en los agronegocios de la Región de Murcia. Edición Diego Marín Librero editor.
- MENDOZA, X., Y PLANELLAS, M. (1995): *Strategor, estrategia, estructura, decisión, identidad*, Bibliempresa. Masson, S.A. Barcelona.

- MENGUZZATO, M. y RENU, J. J. (1992). Estrategia de crecimiento (II): las vías. En: La dirección estratégica de la empresa. Barcelona: Ariel. (1992). (pp. 275-292).
- MORA, E. M., Y GUERRAS, L. A. (2000). La naturaleza del socio como factor moderador en la relación entre confianza y éxito en los acuerdos de cooperación. *Revista de Economía y Empresa* (2000), 14 (40), 31-57.
- PRAHALAD, C.K., Y HAMEL, G. (1990): "The core competence of the corporation", *Harvard Business Review*, mayo-junio, pp. 79-91.
- SÁEZ, D., y CABANELAS, J. (1997): *Cooperar para competir con éxito*. Ediciones Pirámide. Madrid.
- SAJARDO, A., Y SERRA, I. (2009): "Impacto económico y social de la Responsabilidad Social Empresarial en la Comunidad Valenciana", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 65, agosto, pp. 113-141.
- SAZ, M^a I. y CARÚS, L. (2008): "Los procesos participativos en la sostenibilidad medioambiental. El caso del segmento turístico recreativo de Alta Montaña", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 61, pp. 127-156.
- SIMONIN, B. L. (1999). Ambiguity and process of knowledge transfer in strategic alliances. *Strategic Management Journal*, (1999). 20 (7), 595-623.
- SUSTAINABILITY (2005): La ONG del siglo XXI. En el mercado por el cambio. Documento realizado por encargo de The Global Compact y de United Nations Environment Programme. Traducido del inglés por Fundación Ecodes con el soporte de Fundación Avina. Original publicado en 2003.
- SZULANSKI, G. (1996). Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm. *Strategic Management Journal*, 17, 27-43.
- TOMÁS, J.A. (2008): El desarrollo local sostenible en clave estratégica, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 61, 73-101.
- YOSHINO, M.Y., Y RANGAN, U.R. (1996): "*Las alianzas estratégicas. Un enfoque empresarial a la globalización*". Ariel Sociedad Económica. Barcelona.