

ALIANZAS ESTRATÉGICAS DE CONOCIMIENTO: APRENDIZAJE EN COLABORACIÓNGabriel A. Cepeda Carrión
Universidad de Sevilla

En un buen número de sectores tecnológicamente avanzados, se están desarrollando nuevas formas de organización. Así, en estos sectores no se ve a la empresa como un sistema que procesa información, toma decisiones, y resuelve problemas, sino como a uno cuyas capacidades fundamentales se centran en la búsqueda y creación de conocimiento. En campos altamente tecnológicos, donde hay grandes beneficios debido a la innovación y grandes pérdidas debido a la obsolescencia, la competencia se considera más como una carrera por el aprendizaje. La capacidad para aprender de nuevas oportunidades requiere de la participación en las mismas, por ello un amplio número de acuerdos entre organizaciones es fundamental para la difusión del conocimiento, el aprendizaje y el desarrollo tecnológico. Estas relaciones pueden ser de tipo formal sobre la base de un contrato, como el caso de una empresa de I+D o un *joint venture*, o de tipo informal, participando o colaborando en distintas asociaciones técnicas y académicas. Ambos mecanismos son eficaces para la transmisión y desarrollo del conocimiento. Contando incluso con la idea de que la importancia de tales fuentes externas de conocimiento está creciendo, sabemos poco sobre cómo se genera, transmite y funciona el conocimiento en estos nuevos contextos.

In a number of technologically advanced industries, a new logic of organizing is developing. Rather than viewing firms as vehicles for processing information, making decisions, and solving problems, the core capabilities of organizations are based increasingly on knowledge-seeking and knowledge-creation. In technologically intensive fields, where there are large gains from innovation and steep losses from obsolescence, competition is best regarded as a learning race. The ability to learn about new opportunities requires participation in them; thus a wide range of interorganizational linkages is critical to knowledge diffusion, learning and technology development. These connections may be formal contractual relationships, as in a research and development partnerships or a joint venture, or informal, involving participation in technical communities. Both mechanisms are highly salient for the transfer of knowledge and are reinforcing. Yet even though the awareness of the importance of both external sources of knowledge and external participation has grown, we know much less about how knowledge is generated, transferred and acted upon in these new contexts.

PALABRAS CLAVE: Alianzas Estratégicas, Conocimiento, Aprendizaje, Capacidad de Asimilación
KEYWORDS: Strategic Alliances, Knowledge, Learning, Absorptive Capacity

1. INTRODUCCIÓN

En un buen número de sectores tecnológicamente avanzados, se están desarrollando nuevas formas de organización. Así, en estos sectores no se ve a la empresa como un sistema que procesa información, toma decisiones, y resuelve problemas, sino como a una cuyas capacidades fundamentales se centran en la búsqueda y creación de conocimiento. En campos altamente tecnológicos, donde hay grandes beneficios debido a la innovación y grandes pérdidas debido a la obsolescencia, la competencia se considera más como una carrera por el aprendizaje. La capacidad para aprender de nuevas oportunidades requiere de la participación en las mismas, por ello un amplio número de acuerdos entre organizaciones es fundamental para la difusión del conocimiento, el aprendizaje y el desarrollo tecnológico. Estas relaciones pueden ser de tipo formal sobre la base de un contrato, como el caso de una empresa de I+D o un *joint venture*, o de tipo informal, participando o colaborando en distintas asociaciones técnicas y académicas. Ambos mecanismos son eficaces para la transmisión y desarrollo del conocimiento. Contando incluso con la idea de que la importancia de tales fuentes externas de conocimiento está creciendo, sabemos poco sobre cómo se genera, transmite y funciona el conocimiento en estos nuevos contextos.

Una serie de académicos han descubierto el uso de alianzas entre empresas para adquirir capacidades de tipo tecnológico de sus socios de coalición, una extensa literatura discute las características de las alianzas y de sus participantes que facilitan el flujo de capacidades de tipo tecnológico y de otro tipo de conocimiento entre socios (Kogut, 1988; Hamel, Doz y Prahalad, 1989;

Cohen y Levinthal, 1990; Hamel, 1991). Las alianzas pueden servir sin embargo, para otros propósitos. Un trabajo reciente sobre alianzas y el papel del conocimiento específico de la empresa en la estrategia de la misma sugiere motivos y efectos adicionales en la formación de alianzas. Más que usar alianzas para adquirir nuevas capacidades, los académicos sugieren que las empresas usan la colaboración entre empresas para conseguir acceder a otras capacidades de la empresa ya existentes, centrándose aún más en la explotación intensiva de las capacidades existentes dentro de cada empresa (Grant y Baden-Fuller, 1995; Nakamura, Shaver y Yeung, 1996).

La valoración empírica de la importancia y validez de estas distintas visiones, además de la más amplia investigación sobre el papel del conocimiento en la empresa y de las alianzas dentro de su estrategia ha sido impedida por la confianza extendida en anécdotas y declaraciones más que en la evidencia estadística. Nos centramos, desde este momento, en analizar los motivos, los efectos y las implicaciones que tienen las transferencias de conocimiento entre empresas, dentro de alianzas estratégicas, sobre las capacidades tecnológicas de los socios.

2. MOTIVOS PARA LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Las alianzas estratégicas no son un fenómeno nuevo, han sido importantes en los negocios internacionales desde principios de siglo (Harrigan, 1986), cuando se formaron *joint ventures* principalmente para la explotación de recursos naturales. Actualmente, las alianzas se han ido extendiendo a los sectores intensivos en tecnología (semiconductores, informática, software, aviación comercial) en los cuales las alianzas fueron de poco o ninguna importancia hasta 1975. En suma, las actividades incluidas en muchas de las alianzas de los últimos veinte años, como los desarrollos conjuntos de I+D y de nuevos productos, puede implicar niveles más altos de intercambio de conocimiento y transferencias de tecnología entre los participantes.

Así, la tasa de formación de alianzas se ha ido incrementando cada vez más desde las dos últimas décadas y los motivos para ello han ido cambiando. Los motivos para la formación de estas alianzas más recientes incluyen:

1) La necesidad de distribuir los costes y riesgos de la innovación, ya que las necesidades de capital para el desarrollo de proyectos en industrias tales como las farmacéuticas, telecomunicaciones y aviación comercial han crecido bastante.

2) El rápido aumento de costes y riesgos, con una disminución perceptible en los ciclos de vida de los productos, significan, además, que la rápida penetración en mercados extranjeros es más importante que nunca en muchos sectores de tecnología intensiva, algunos de ellos pueden ser más fácilmente asequibles a través de una alianza.

3) Otras alianzas se centran en la colaboración entre los usuarios y los proveedores de nuevos productos como una manera de coordinar y formular estándares técnicos y diseños dominantes (Grindley, 1995).

4) Los motivos estratégicos además juegan un papel importante en las alianzas que se forman para facilitar la coordinación estratégica entre los competidores para incrementar el poder del mercado (Porter y Fuller, 1986; Hagedoon, 1993).

5) Otro de los motivos más ampliamente citados para la colaboración, enlazando con muchos de los ya descritos, es la adquisición de habilidades técnicas nuevas o capacidades tecnológicas de los socios. Las alianzas tienen ventajas sobre los contratos convencionales o sobre los mercados para esta última tarea ya que las capacidades tecnológicas específicas de la empresa frecuentemente se basan en conocimiento tácito y están sujetas a una considerable incertidumbre sobre sus características y su rendimiento. Estas características hacen difícil la redacción de contratos que controlen la venta o licencia de tales capacidades (Mowery, 1983; Pisano, 1990). Al combinar algunas de las estructuras incentivadoras de los mercados con las capacidades de vigilancia y control administrativo asociadas a la jerarquía (organización interna), las alianzas pueden proporcionar una formidable manera de conseguir acceso a capacidades tecnológicas y a otras más complejas. De hecho, las alianzas recorren toda la gama de posibilidades desde los contratos unilaterales, como licencias, a través de los contratos más complejos basados en sociedades como los de tecnología compartida y los acuerdos de desarrollo conjunto (que a menudo incluyen propiedad conjunta u otros mecanismos organizacionales para la