

**LA COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL EN ESPAÑA:
CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN SUSCRITOS
ENTRE 1986 Y 1989(*)**

Esteban GARCÍA CANAL
Dto. de Administración de Empresas y Contabilidad
Universidad de Oviedo

El estudio de la organización de la industria, y, en general, de la organización de la actividad económica, ha venido girando exclusivamente en torno a dos instituciones: el mercado y la empresa u organización interna. Ciertamente, la referencia a tales instituciones no agotaba el estudio de los mecanismos de organización de la actividad económica, toda vez que otras fórmulas organizativo-contractuales, como las distintas modalidades de cooperación interempresarial, eran ignoradas.

De hecho, en cuanto los acuerdos de cooperación entre empresas empiezan a cobrar mayor importancia en la realidad empresarial y la Teoría Económica ofrece un enfoque desde el que puedan ser analizadas comparativamente las distintas fórmulas alternativas de organización, aparece un creciente interés de los investigadores hacia estas prácticas. Como fruto de este interés han surgido un buen número de trabajos que han ofrecido tanto reflexiones teóricas como evidencias empíricas sobre el tema. Este último grupo de estudios, surgidos en su mayor parte a principios de la década de los ochenta, han servido de base para detectar unas tendencias globales en la utilización de esta práctica empresarial.

Con este trabajo se persigue un doble objetivo: de un lado, proporcionar un primer análisis de la importancia y características de la utilización de esta práctica por parte de la empresa española; de otro, precisar si se siguen o no las tendencias antes comentadas.

El artículo ha sido estructurado en tres partes. En la primera se realiza una sucinta delimitación conceptual del objeto de estudio, al tiempo que se muestran las tendencias actuales en el uso de esta práctica. En la segunda se analiza la información que se desprende de una base de datos construida al efecto, en la que se recoge información referente a los acuerdos de cooperación suscritos por empresas españolas entre 1986 y 1989. Finalmente, en la tercera parte

se resumen las principales conclusiones obtenidas.

1.- LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE EMPRESAS. CONCEPTO, TIPOLOGÍA Y TENDENCIAS EMPÍRICAS RECIENTES.

1.1 CONCEPTO

En este trabajo se entenderá por acuerdo de cooperación entre empresas toda aquella *decisión estratégica adoptada por dos o más empresas, entre las que no existe una relación de subordinación, que optan por coordinar parte de sus acciones de cara a la consecución de un objetivo*¹. La nota principal que se desprende de esta definición, además de la no existencia de una relación de subordinación entre los socios, es el hecho de que el acuerdo instaure unas relaciones conscientes de coordinación entre los mismos, sobre la base de los compromisos ex-ante (Richardson, 1972) que se asumen al suscribir el acuerdo.

1.2 TIPOLOGÍA DE ACUERDOS DE COOPERACIÓN

Precisamente, con base en el compromiso interorganizativo que se deriva del acuerdo, es posible establecer una primera tipología de fórmulas o estructuras contractuales en las que se puede materializar un acuerdo de cooperación²:

- Acuerdos de intercambio, o contratación a largo plazo. Comprenden aquellos vínculos que una empresa establece con otras organizaciones independientes que, o bien la proveen de determinados bienes, o bien le prestan determinados servicios —realizan determinadas actividades—, de manera que dichas empresas se comprometen a la realización de intercambios o actividades de forma continuada por un período prolongado de tiempo.
- Participaciones accionariales minoritarias. Engloban aquellos vínculos establecidos entre dos o más empresas a través de una toma minoritaria de participación o un cruce accionarial que propician, en cada caso, un intercambio unilateral o bilateral de representantes en los órganos de gobierno de esas sociedades.
- Coaliciones. Son vínculos a través de los que los socios planifican conjuntamente y comprometen recursos en la realización de ciertas actividades en las que todos están interesados. Existen tres tipos de coaliciones (García Canal, 1991, cap. 3):
 - a) Consorcios. Son aquellas coaliciones que se crean para la realización de un proyecto concreto y cuyo horizonte temporal viene limitado por el desarrollo o ejecución de aquél. Así, los acuerdos suscritos por varias empresas para

desarrollar conjuntamente un proyecto de I+D constituyen un ejemplo de consorcio.

- b) Empresas conjuntas o *joint ventures*: Se trata de coaliciones que se crean sin un horizonte temporal cierto y en las que la coordinación de las actividades en las que los socios se encuentran interesados es realizada a través de una empresa creada con las aportaciones —dinerarias y no dinerarias— de los socios.
- c) Acuerdos entre Empresas³: Comprenden aquellas coaliciones creadas sin un horizonte temporal cierto y en las que la coordinación de las actividades en las que los socios se encuentran interesados no se realiza por medio de una empresa conjunta. Incluye, de un lado, aquellos acuerdos en los que los socios realizan conjuntamente actividades de forma continuada y sin crear una empresa conjunta; de otro, los acuerdos de intercambio bilateral: aquéllos en los que los socios se benefician del output de actividades similares realizadas individualmente por cada uno de ellos, como es el caso de los intercambio de licencias y de redes de distribución, entre otros.

Entre las categorías de esta tipología existe cierto solapamiento con las de otra de las tipologías más frecuentemente utilizadas, cual es la que distingue entre acuerdos verticales —aquéllos en los que entre los socios existe una relación comprador-vendedor— y acuerdos horizontales —aquéllos en los que los socios realizan conjuntamente una determinada actividad o bien existe una relación de intercambio bilateral. En efecto, todos los acuerdos de intercambio son verticales, mientras que todas las coaliciones son horizontales. No obstante, se trata de un solapamiento parcial, pues las participaciones accionariales minoritarias pueden gobernar, tanto relaciones verticales, como servir de base a futuras relaciones horizontales entre los socios.

No obstante, la utilización de terminología "horizontal" y "vertical" también ha sido utilizada por algunos autores para designar, respectivamente, aquellos acuerdos suscritos por empresas que no son competidores directos y a los suscritos por empresas competidoras (por ejemplo, Jacquemin et al., 1986). Por esta razón, para evitar confusiones, se utilizará aquella terminología tal como ha sido definida y, para distinguir entre los acuerdos en los que los socios son competidores o no, se utilizará la siguiente terminología (Fernández Sánchez, 1991):

- a) Acuerdos Competitivos. Son aquellos suscritos por empresas que son competidores directos; esto es, que ofrecen productos similares a un mismo mercado.
- b) Acuerdos de Complementariedad. Son los suscritos por empresas que no son competidores directos.

De nuevo, entre estas dos últimas tipologías no existe un solapamiento completo; de ahí

que su combinación permita distinguir cuatro tipos de acuerdos:

- 1.- Acuerdos Verticales Competitivos. Son aquellos por los que dos empresas que son competidoras directas acuerdan que una de ellas realice una actividad de valor en la que ambas están interesadas, de forma que produzca un output que permita satisfacer las necesidades de ambas.
- 2.- Acuerdos Verticales Complementarios. Se dan entre empresas que no son competidores directos. En general, comprende aquellos acuerdos que una empresa establece con sus proveedores.
- 3.- Acuerdos Horizontales Competitivos. Son aquellos acuerdos por los que empresas cuyos productos compiten directamente en el mercado se comprometen a realizar conjuntamente una o varias actividades de su cadena de valor, o el intercambio bilateral del output de alguna de éstas.
- 4.- Acuerdos Horizontales Complementarios. Se dan entre empresas que ofrecen al mercado productos complementarios y comparten actividades de valor comunes.

Una última tipología se puede construir atendiendo al campo de aplicación del acuerdo; esto es, al tipo de actividad de valor que es objeto del acuerdo. De esta manera, y partiendo de una simplificación de la cadena de valor añadido de una empresa (Porter y Fuller, 1986), se distinguen cuatro categorías dentro de esta variable:

- a) Acuerdos de desarrollo tecnológico.
- b) Acuerdos de logística y operaciones.
- c) Acuerdos de marketing, ventas y servicios post venta.
- d) Acuerdos de actividad múltiple.

1.3 TENDENCIAS EMPÍRICAS EN LA CONCLUSIÓN DE ACUERDOS DE COOPERACIÓN

La creciente importancia que ha venido cobrando el fenómeno de la cooperación interempresarial desde finales de la década de los setenta ha motivado numerosas investigaciones orientadas a captar las nuevas tendencias en el uso de esta práctica empresarial. De un análisis de los distintos trabajos empíricos que se han ido sucediendo se desprenden las siguientes tendencias comunes (García Canal, 1991, cap. 4):

- a) Crecimiento sostenido del número total de acuerdos desde finales de la década de los setenta.
- b) Los sectores en los que se observa una mayor frecuencia en la realización de acuerdos de

- cooperación son el sector electrónico, el de la informática, el químico, el de la energía y el del automóvil.
- c) Predominan aquellos acuerdos que tienen como objeto la realización de actividades de desarrollo tecnológico, seguidos de los acuerdos de actividad múltiple y del ámbito de la producción.
 - d) Existe un mayor número de acuerdos internacionales que de acuerdos domésticos. Asimismo, dentro de los acuerdos en los que participan empresas de la CEE, predominan los acuerdos internacionales suscritos fuera del ámbito de la CEE frente a los intracomunitarios. Por otro lado, las empresas europeas son más propensas a suscribir acuerdos con empresas americanas que con empresas japonesas.
 - e) Predominan los acuerdos horizontales frente a los verticales. Dentro de aquéllos las estructuras contractuales menos formalizadas (acuerdos entre empresas y consorcios) son, al menos, tan frecuentes como las empresas conjuntas.
 - f) Más del 70% de los acuerdos son suscritos por dos socios.

2.- ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN SUSCRITOS POR LA EMPRESA ESPAÑOLA

Nuestra investigación empírica⁴ ha permitido detectar 663 acuerdos de cooperación suscritos por empresas españolas durante el período 1986-1989. A la luz de estos datos, se describen en este epígrafe las características que presentan tales acuerdos de cooperación.

2.1 EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CONVENIOS SUSCRITOS ANUALMENTE

Los acuerdos observados han seguido la siguiente distribución temporal: 93 en 1986, 153 en 1987, 202 en 1988 y 215 en 1989. Así pues, se ha observado una tendencia creciente, si bien el crecimiento en 1989 ha sido menor que en años anteriores. Esta evidencia es consistente con los datos de Delapierre (1991), único autor cuya investigación ha cubierto el período estudiado en este trabajo.

2.2 NACIONALIDAD DE LOS SOCIOS

El gráfico 1 recoge la distribución de los acuerdos de cooperación detectados en función de la nacionalidad de los socios. Al igual que en otros estudios empíricos, predominan los acuerdos internacionales frente a los domésticos, pues los acuerdos suscritos entre socios exclusivamente españoles suponen poco más del 30% del total.

No obstante, el dato más llamativo de este gráfico es el elevado peso que tienen los

acuerdos suscritos con algún socio europeo dentro de los acuerdos internacionales. Al contrario que en la mayoría de los estudios empíricos, se observa que la empresa española, al menos durante el período de tiempo cubierto, ha suscrito convenios de cooperación preferentemente con socios europeos, toda vez que tales acuerdos suponen un 40,9% del total. Así pues, el 71,6% del total de los acuerdos ha sido realizado por empresas pertenecientes a algún país de la Europa Occidental. Del resto de acuerdos internacionales se observa que los acuerdos suscritos con empresas estadounidenses tienen mayor peso que los suscritos con empresas japonesas.

2.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ACTIVIDADES DEL ACUERDO

Se observa que un 82% de los acuerdos tiene su ámbito de actuación limitado a la Europa Occidental –véase tabla 1–, toda vez que un 56,7% de los acuerdos comprenden actividades realizadas únicamente en España, un 5,4% de los acuerdos comprenden actividades realizadas exclusivamente en un país europeo y un 19,9% incluye varios países de la Europa Occidental. Al cruzar las variables "nacionalidad de los socios" y "localización geográfica de las actividades del acuerdo", se observó⁵ que:

- a) En los acuerdos suscritos con socios japoneses y estadounidenses las actividades tienden a realizarse en España.
- b) En los acuerdos con empresas europeas las actividades tienden a realizarse en varios países europeos.
- c) En los acuerdos con el resto de países las actividades tienden a realizarse en tales países.

2.4 ESTRUCTURA CONTRACTUAL

Un primer desglose de los acuerdos detectados en función de las tres categorías genéricas de la variable estructura contractual se recoge en el gráfico 2. Se observa que, al igual que en la mayoría de estudios empíricos realizados con anterioridad, predomina la estructura de coalición. Sin embargo, parte de estas diferencias pueden ser explicadas por la metodología utilizada, pues muchas contrataciones tienen menor notoriedad que, por ejemplo, la creación de empresas conjuntas, y no vienen, por tanto, recogidas en la prensa. Asimismo, las empresas suelen ser reacias a filtrar noticias de tomas de participación.

2.4.1 DESGLOSE DE LOS ACUERDOS DE INTERCAMBIO

La tabla 2 desglosa la información referida a los acuerdos de intercambio. En ella se aprecia que la mitad de estos acuerdos se corresponde con contratos de distribución, actividades de distribución que se ha observado que en más de las tres cuartas partes de los casos se realizan

en España.

2.4.2 DESGLOSE DE LAS COALICIONES

El desglose de la estructura de coalición viene recogido en la tabla 3. Se observa que, dentro de las coaliciones, las empresas conjuntas son las más frecuentes, si bien, al igual que en el resto de estudios empíricos anteriores, se aprecia la existencia de un elevado número de acuerdos horizontales con una menor formalización.

Dentro de los consorcios, la mayor participación la tienen los de desarrollo tecnológico. Sin duda, ello se debe a la idoneidad de esta estructura contractual para gobernar esta práctica, ya que al tratarse de una colaboración con un horizonte temporal determinado y para la realización de un único proyecto, la creación de una empresa conjunta no supone mejoras en el gobierno de la actividad, al tiempo que incrementa la rigidez.

Dentro de los acuerdos entre empresas, el mayor porcentaje corresponde a aquellos en los que se realiza conjuntamente una actividad, si bien los acuerdos de intercambio de redes de distribución tienen cierta importancia. A este respecto, se ha observado que este último tipo de estructuras contractuales es utilizado preferentemente por empresas europeas para facilitarse el acceso a sus respectivos mercados.

Asimismo, se ha observado que dentro de las empresas conjuntas, aunque existe un elevado porcentaje del que no se explicita la participación de los socios en el capital y a pesar de que tales cifras no sean plenamente fiables⁶, existe un mayor porcentaje de empresas conjuntas equilibradas —aquellas en las que todos los socios participan en el capital de la empresa conjunta en la misma proporción— cuando todos los socios pertenecen al ámbito de la Europa Occidental que en el resto de los casos.

2.5 SECTOR EN QUE SE UBICA LA ACTIVIDAD OBJETO DEL ACUERDO

El gráfico 3 recoge la distribución sectorial de acuerdos siguiendo la clasificación sectorial de Ghemawat, Porter y Rawlinson (1986). Del análisis de este gráfico se desprende que el sector en el que existe un mayor número de acuerdos es el financiero, seguido de los sectores agroalimentario, otros productos electrónicos, software informático y energía y agua.

Entre estos sectores se encuentran algunos, como el de otros productos electrónicos o el de informática, que corroboran los resultados de otros investigadores, pues también se encontraban entre los de mayor frecuencia en la realización de acuerdos de cooperación. No

obstante, sectores como el financiero o alimentación, que en otras investigaciones no resultaban ser de los de más frecuencia, lo son en el caso de España. Esta aparente contradicción puede ser explicada si se observa que se trata de dos de los sectores más afectados por la desregulación y la entrada en la CEE, dentro de cuyo ámbito se suscriben la mayor parte de acuerdos. Así pues, los sectores que mayor número de acuerdos presentan son, por un lado, sectores relacionados con las nuevas tecnologías de la información, como el electrónico y la informática —si bien esta última dentro del software—, y, por otro lado, sectores afectados por la desregulación y la entrada en la CEE, como el financiero, energía y alimentación.

2.6 NATURALEZA DEL ACUERDO

La tabla 4 desglosa la información referente a esta variable. Como ya se había observado, predominan los acuerdos horizontales frente a los verticales. A su vez, dentro de éstos predominan los acuerdos realizados entre empresas que no son competidoras directas, al contrario que en los acuerdos horizontales, en los que predominan los acuerdos suscritos por empresas competidoras, aunque con una tendencia menos acusada que los acuerdos complementarios en los verticales.

2.7 PROPÓSITO DE LOS SOCIOS

En esta variable se distingue aquellos acuerdos cuya suscripción supone para alguno de los socios entrar en un nuevo sector industrial o en un nuevo mercado geográfico, de aquellos en los que la suscripción del acuerdo no supone para ningún socio alguno de los movimientos antes mencionados. Así, se distinguen cuatro categorías dentro de esta variable:

- a) Acuerdos en los que todos los socios continúan en sus negocios anteriores. Esto es, para cada socio, las actividades que son objeto del acuerdo están relacionadas con sus productos anteriores, así como con los mercados geográficos a los que sirve en el momento de suscribir el acuerdo.
- b) Acuerdos en los que, al menos, uno de los socios persigue la expansión internacional; esto es, acceder a mercados geográficos a los que no servía en el momento de suscribir el acuerdo.
- c) Acuerdos en los que, al menos, uno de los socios busca la entrada en un nuevo sector industrial; esto es, acuerdos cuyas actividades no estén relacionadas, al menos, con los productos y servicios que uno de sus socios ofrece en el mercado en el momento de suscribirse el acuerdo.
- d) Acuerdos en los que, al menos, uno de los socios busca la expansión internacional y otro la entrada en un nuevo sector industrial.

A este respecto, los datos –véase gráfico 4– muestran cómo en más de la mitad de los acuerdos de cooperación registrados el propósito inicial de alguno de los socios ha sido la expansión internacional, algo que ya se desprendía del estudio de otras variables. No obstante, no se trata del único propósito, pues en un 39% de los casos todos los socios han continuado con sus anteriores negocios y en un 18% el propósito de, al menos, un socio ha sido la entrada en un nuevo sector.

Por otro lado, un análisis de la distribución sectorial que presenta cada una de las cuatro categorías de esta variable ha permitido observar que:

- a) Dos de los sectores en los que tienen más peso los acuerdos en los que alguno de los socios busca la expansión internacional son el financiero y el de alimentación. Tal evidencia viene a reforzar las argumentaciones realizadas hasta el momento justificando el elevado número de acuerdos en estos sectores con base en el impacto que ha tenido la entrada en la CEE sobre la propensión a suscribir convenios de cooperación.
- b) El sector que presenta el mayor porcentaje de acuerdos en los que alguno de los socios busca la entrada en nuevos sectores es el financiero. Ello podría deberse a la difuminación entre los distintos negocios de este tipo que han propiciado los fenómenos de desregulación e innovación financiera.

2.8 CAMPO DE APLICACIÓN

El gráfico 5 muestra el claro predominio de los acuerdos de actividad múltiple, que suponen un 48% del total, a los que siguen en importancia los acuerdos comerciales, tecnológicos y productivos. Existen, pues, diferencias con respecto a las tendencias generales observadas en otros estudios, pues, de un lado, los acuerdos de actividad múltiple representan una participación superior, y, de otro, los acuerdos de distribución tienen un peso superior a los tecnológicos y productivos.

De nuevo las diferencias existentes entre los acuerdos suscritos por la empresa española y las tendencias detectadas en los estudios realizados a nivel europeo y mundial pueden ser explicadas teniendo en cuenta la incidencia que ha supuesto para la empresa española la entrada en la CEE. En efecto, tal como se muestra en el trabajo de Dussauge y Garrette (1991), los acuerdos en los que se busca la expansión internacional suelen ser de comercialización o de múltiple actividad. De esta manera, el hecho de gran parte de los acuerdos de cooperación realizados por la empresa española parezcan obedecer a un reajuste a las nuevas condiciones de competencia internacional, justifica el mayor peso que tienen este tipo de acuerdos. De hecho, se

ha observado que buena parte de los acuerdos de actividad múltiple y de distribución corresponden a sectores como el financiero y alimentación, sectores que, como ya se ha comentado, han sido de los más afectados por la entrada en la CEE.

2.9 NÚMERO DE SOCIOS

A pesar de que la media de socios es de 2,77, más de las tres cuartas partes del total de acuerdos son suscritos únicamente por dos socios, como se muestra en la tabla 5. La proximidad a tres del número medio de socios observado se explica debido a la existencia de acuerdos con un alto número de participantes. Así pues, se aprecian en los acuerdos de cooperación suscritos por la empresa española una mayor propensión a la conclusión de convenios entre dos socios, los cuales suponen, al igual que en el resto de estudios empíricos revisados, unas tres cuartas partes del total de acuerdos.

La tabla 6 muestra el número medio de socios en función del campo de aplicación del acuerdo. Se observa cómo los acuerdos de desarrollo tecnológico y del ámbito de la producción tienen un número medio de socios superior a tres, y, por tanto, por encima de la media, si bien la elevada desviación típica de los acuerdos de producción indica que el valor de la media se debe a casos concretos en los que la variable ha tomado valores elevados. Los acuerdos con mayor número medio de socios son los de desarrollo tecnológico. Sin duda, ello se debe a que el carácter arriesgado de estos proyectos, así como la sinergia derivada de la utilización conjunta de recursos, aconsejan que el acuerdo sea suscrito por más de dos socios, de tal manera que los miembros del acuerdo se beneficien de las ventajas derivadas de la diversificación de riesgos, así como de la complementariedad de recursos.

2.10 COMPARACIÓN CON LAS TENDENCIAS OBSERVADAS EN OTROS ESTUDIOS

El análisis descriptivo de la base de datos construida ha evidenciado la existencia de buena parte de las tendencias observadas en otros estudios de ámbito europeo o mundial, como el predominio de:

- Los acuerdos suscritos por socios de distinta nacionalidad, que suponen un 70% del total.
- De los acuerdos suscritos por tan solo dos socios, cuyo peso supera el 80%.
- De la estructura contractual de coalición que supone las dos terceras partes del total. A su vez, dentro de las coaliciones, la estructura de empresa conjunta representa el 55%.

No obstante, también se apreciaron ciertas disimilitudes con respecto a aquellas tendencias, como:

- El mayor peso de los acuerdos suscritos con socios del ámbito de la CEE, que suponen el 60% de los acuerdos internacionales. Esta característica contrasta con la tendencia a la elección de socios extracomunitarios por parte de la empresa europea, observada en otros trabajos.
- El elevado número de acuerdos detectados en los sectores financiero y de la alimentación, que, si bien en otros estudios tenían un reducido peso respecto del total de acuerdos, en el caso español son los sectores que presentan un mayor número. A este respecto se da el caso de que estos dos sectores son de los más afectados por la entrada de España en la CEE.
- El predominio de los acuerdos para realizar múltiples actividades y de distribución, al contrario que en el resto de estudios, en los que los acuerdos tecnológicos y productivos tienen el mayor peso. Esta diferencia se debe al predominio de los acuerdos en los que alguno de los socios busca la expansión internacional, que tienden a ser de distribución o de múltiple actividad.

Todos estos hallazgos permiten afirmar que buena parte de las singularidades que presentan los acuerdos de cooperación suscritos por la empresa española durante el período cubierto, pueden ser explicadas a partir de la influencia ejercida por la entrada de España en la CEE, toda vez que tales diferencias ponen de manifiesto que muchos de los acuerdos observados han tenido como objetivo proporcionar un ajuste a la nueva realidad competitiva internacional de la empresa española.

3.- CONCLUSIONES

El análisis realizado en este trabajo ha permitido detectar las siguientes características en los acuerdos de cooperación suscritos por la empresa española durante el período 1986-1989:

- a) Crecimiento en el número de acuerdos durante los cuatro años observados.
- b) Predominio de los acuerdos internacionales frente a los domésticos. Dentro de los primeros se ha observado que el mayor peso corresponde a los convenios suscritos con empresas de otros países europeos, así como que existe mayor propensión a suscribir convenios con empresas estadounidenses que con japonesas.
- c) Predominan los acuerdos cuyas actividades se realizan dentro del ámbito de la Europa occidental; que, en concreto, suponen un 82% del total. Asimismo, se ha observado que la mayor parte de los acuerdos suscritos con socios norteamericanos y japoneses comprenden actividades realizadas exclusivamente en España, mientras que los acuerdos suscritos con socios que no son de la Triada comprenden en su mayor parte actividades

realizadas exclusivamente en esos países.

- d) Las dos terceras partes de los acuerdos observados han adoptado la estructura contractual de coalición. Dentro de éstas predomina la estructura de empresa conjunta, si bien las estructuras contractuales menos formalizadas –acuerdos entre empresas y consorcios– suponen un 44,7% del total de coaliciones. Dentro de los acuerdos de intercambio, el mayor peso lo tienen los acuerdos de distribución.
- e) Los sectores en los que se ha observado un mayor número de acuerdos son, por un lado, los más directamente relacionados con las nuevas tecnologías de la información, como el electrónico y el de la informática (en software fundamentalmente) y, por otro lado, otros sectores afectados por la desregulación y la entrada en la CEE, como el financiero, alimentación y energía.
- f) Dentro de los acuerdos verticales predominan los suscritos por empresas no competidoras, mientras en los horizontales existe un mayor porcentaje de acuerdos suscritos por empresas competidoras.
- g) Predominan los acuerdos de actividad múltiple, a los que siguen en importancia los de distribución.
- h) En más de la mitad de los acuerdos detectados alguno de los socios ha buscado la expansión internacional.
- i) Más de las tres cuartas partes de los acuerdos detectados son suscritos únicamente por dos socios, aunque el número medio de socios se eleva a 2,77 debido a la existencia de acuerdos con un elevado número de participantes. Por campos de aplicación, los acuerdos de desarrollo tecnológico son los que presentan un mayor número medio de socios, en concreto, 3,47.

Comparando estas características con las tendencias detectadas en otros estudios empíricos de ámbito europeo o mundial, se observa que en los acuerdos de cooperación suscritos por empresas españolas se aprecian buena parte de las tendencias que se detectaban en aquéllos. No obstante, también se han apreciado determinadas singularidades, derivadas de la incidencia que ha supuesto para la empresa española la entrada en la CEE.

(*).- El autor agradece las sugerencias y comentarios realizados por el profesor **Esteban Fernández Sánchez** —director del trabajo del que se deriva este estudio y que, en ningún caso, es responsable de los posibles errores que pueda contener—; así como el apoyo financiero proporcionado por la **Fundación Banco Herrero**.

NOTAS

- 1.- Estas ideas se detallan en la tesis doctoral del autor [García Canal (1991, cap. 1 a 3)].
- 2.- Esta tipología se ha construido a partir de la establecida en Thompson y McEwen (1958, pp. 25-8) y en Thompson (1967, pp. 34-6).
- 3.- Término introducido por Costa (1989, p. 39) para designar aquellos convenios que, sin crear una empresa conjunta, se basan en la utilización conjunta de recursos de forma complementaria por los participantes.
- 4.- Para la realización del trabajo del que se deriva este estudio se ha construido una base de datos de acuerdos de cooperación a partir de la noticias sobre la conclusión de convenios suscritos por empresas españolas aparecidas en la prensa económica. En concreto, han sido revisados los diarios *Expansión* y *ABC-Diario de Economía*, así como la revista *Actualidad Económica*, durante los años 1986 a 1989. Una exposición más detallada de la metodología seguida se encuentra en García Canal (1991, cap. 8).
- 5.- Al objeto de no incluir un número elevado de cuadros en el trabajo, se ha optado por omitir los resultados de las tabulaciones cruzadas, comentando únicamente las conclusiones más relevantes que se desprenden de su análisis. Tales tabulaciones vienen recogidas en García Canal (1991).
- 6.- En algunos casos la participación en el capital de los socios reseñada por cada medio difería, e, incluso, noticias sucesivas en el mismo medio incluían participaciones distintas.

BIBLIOGRAFÍA

- Costa, M. T. (1989): "La Cooperación Entre Empresas, Nueva Estrategia Competitiva", *Economía Industrial*, nº 266, pp. 27-46
- Delapierre, M. (1991): "Les Accords Inter-Entreprises, Partage ou Partenariat?: Les Stratégies des Groupes Européens du Traitement de l'Information", *Revue d'Économie Industrielle*, nº 55, pp. 135-61
- Dussauge, P. y B. Garrette (1991): "Las Alianzas Estratégicas Internacionales Entre Firms Competidoras: Un Enfoque Inductivo y Estadístico", *Información Comercial Española*, nº 692, pp. 113-31
- Fernández Sánchez, E. (1991): "La Cooperación Empresarial: Concepto y Tipología", Facultad de CC. Económicas y Empresariales, Universidad de Oviedo, Documento de Trabajo nº 029/1991
- García Canal, E. (1991): *Acuerdos de Cooperación Entre Empresas en España, 1986-1989. Análisis desde la Economía de la Organización*, Tesis Doctoral no publicada, Universidad de Oviedo
- Ghemawat, P.; Porter, M. E. y R. A. Rawlinson (1986): "Patterns of International Coalition Activity", en Porter, M. E. (ed.): *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, pp. 345-65
- Harrigan, K. R. (1985): *Strategies for Joint Ventures*, Lexington Books, Lexington
- Morris, D. y M. Hergert (1987): "Trends in International Collaborative Agreements", *Columbia Journal of World Business*, Summer, pp. 15-21
- Jacquemin, A., Lammerant, M. y B. Spinoy (1986): *Compétition Européenne et Coopération Entre Entreprises en Matière de Recherche-Développement*, Office des Publications Officielles des Communautés Européennes, Luxembourg
- Porter, M. E. y M. Fuller (1986): "Coalitions and Global Strategy", en Porter, M. E. (ed.): *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, pp. 315-343

(Trad. castellano: "Coaliciones y Estrategia Global", *Información Comercial Española*, 1988/Junio, pp. 101-120)

Richardson, G. B. (1972): "The Organisation of Industry", *Economic Journal*, 82, pp. 883-96

Thompson, J. D. (1967): *Organizations in Action*, McGraw-Hill, New York

Thompson, J. D. y W. J. McEwen (1958): "Organizational Goals and Environment: Goal Setting as an Interaction Process", *American Sociological Review*, 23, pp. 23-41

GRÁFICO 1.-

GRÁFICO 2.-

GRÁFICO 3.-

GRÁFICO 4.-

GRÁFICO 5.-

TABLA 1.- LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ACTIVIDADES DE LOS ACUERDOS OBSERVADOS

Localización	Frecuencia	Porcentaje
Solo España	376	56.7
Solo otro país Eur. Occ.	36	5.4
Solo EE.UU.	5	.8
Solo Japón	3	.5
Solo URSS y p. socialistas	28	4.2
Solo otro país	30	4.5
Varios países Europa Occ. (incluida España)	132	19.9
España y EE.UU.	5	.8
España y Japón	1	.2
España y P. Socialistas	4	.6
España y otro país	8	1.2
España y otros países	15	2.3
Varios países (Esp no inc)	20	3.0
	-----	-----
TOTAL	663	100.0

FUENTE: Elaboración propia

TABLA 2.- TIPOS DE ACUERDOS DE INTERCAMBIO OBSERVADOS

Tipo de Contratac.	Frecuencia	Porcentaje
-Cont. de suministro de mat. prim y comp.	32	20.3
-Cont distribución y ss. postventa	78	49.4
-Licencias y transf. de tecnología	17	10.8
-Licencias de fab. y distribución	14	8.9
-Subcontratación de Actividades de I+D	17	10.8
	-----	-----
TOTAL	158	100.0

FUENTE: Elaboración propia

TABLA 3.- DESGLOSE DE LAS COALICIONES

Tipo de Coalición	Frecuencia	Porcentaje
-Cons. de desarrollo tecnológico	46	10.5
-Cons. para acudir a licitaciones	41	9.4
-Cons. para proyectos de gran envergadura	11	2.5
-AEE de realización conjunta actividades	64	14.6
-AEE de intercambio de redes de distribución	28	6.4
-AEE de intercambio de tecnologías	6	1.4
-Empresas conjuntas equilibradas (mismo % capital)	83	18.9
-Empresas conjuntas dominadas (distinto %)	94	21.5
-Otras empresas conjuntas (no se ha especificado %)	65	14.8
	-----	-----
TOTAL	438	100.0

FUENTE: Elaboración propia

TABLA 4.- DISTRIBUCIÓN DE ACUERDOS SEGÚN SU NATURALEZA

Tipo	Frecuencia	Porcentaje
Vertical complementario	107	16.1
Vertical competitivo	51	7.7
Horizontal complement.	213	32.1
Horizontal competitit.	283	42.7
Datos insuficientes	9	1.4
	-----	-----
TOTAL	663	100.0

FUENTE: Elaboración propia

TABLA 5.- DISTRIBUCIÓN DE ACUERDOS SEGÚN EL NUMERO DE SOCIOS

Número Socios	Frecuencia	Porcentaje
2	534	80.5
3	49	7.4
4	25	3.8
5	18	2.7
6	11	1.7
7	4	.6
8	5	.8
9	2	.3
10	4	.6
11	2	.3
12	1	.2
13	2	.3
14	1	.2
20	1	.2
21	1	.2
40	1	.2
43	2	.3
	-----	-----
TOTAL	663	100.0

FUENTE: Elaboración propia

TABLA 6.- NÚMERO MEDIO DE SOCIOS POR CAMPO DE APLICACIÓN

	Nº medio	D. típica	Nº casos
En el total de casos	2.7722	3.2202	663
Des. tecnológico	3.4712	3.0337	104
Log. y operaciones	3.2716	5.0819	81
Marketing, ventas ...	2.4904	3.1574	157
Actividad múltiple	2.5576	2.6203	321

FUENTE: Elaboración propia