

**Doc. 041/1992**  
**ESTEBAN GARCIA CANAL**

**Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos  
de cooperación**

# TENDENCIAS EMPÍRICAS EN LA CONCLUSIÓN DE ACUERDOS DE COOPERACIÓN(\*)

Esteban GARCÍA CANAL  
Dto. de Administración de Empresas y Contabilidad

## 1.- INTRODUCCIÓN

Este trabajo persigue mostrar la importancia que en la actualidad tienen los acuerdos de cooperación entre empresas, a la luz de las conclusiones que se desprenden de los trabajos empíricos realizados en los últimos años.

Estos trabajos respondían a un intento de captar las nuevas tendencias que se apuntan en este fenómeno a finales de década de los setenta, pues comienzan a apreciarse cambios tanto cuantitativos como cualitativos en la realización de acuerdos de cooperación. En efecto, se aprecian cambios cuantitativos, pues a partir de esas fechas aumenta considerablemente el número global de acuerdos de cooperación, de tal manera que algunos autores califican este incremento como una explosión en la realización de acuerdos<sup>1</sup>.

Asimismo, se apuntan cambios cualitativos, pues anteriormente los acuerdos de cooperación suscritos entre empresas grandes y pequeñas eran los más frecuentes (Fernández Sánchez, 1991); y, dentro del ámbito internacional, los acuerdos de cooperación eran utilizados por las empresas multinacionales, bien para facilitar su entrada en un nuevo mercado, o bien para transferir tecnología hacia aquellas regiones en las que no les interesaba competir directamente (Porter y Fuller, 1986; Harrigan, 1985). No obstante, a partir de los últimos años de la década de los setenta, comienzan a ser frecuentes los acuerdos de

---

<sup>1</sup>.- Véase Harrigan (1985), p. 7 y Morris y Hergert (1987).

cooperación suscritos entre grandes corporaciones, para competir dentro de lo que se ha denominado la "Triada" —Estados Unidos, Europa y Japón—.

### 1.1 ALGUNAS CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

En estos trabajos, se trataba, pues, de observar tales cambios. Sin embargo, la obtención de evidencias empíricas se ha visto dificultada por la insuficiencia de los censos y estadísticas oficiales para recoger este tipo de información. Esta circunstancia ha obligado a cada investigador a recopilar directamente los datos necesarios, acudiendo a la única fuente de información que permite establecer bases de datos generales (Chesnais, 1988): las noticias sobre la conclusión de convenios entre empresas aparecidas en la prensa económica y revistas especializadas.

No obstante, algunos autores han criticado la utilización de esta fuente, pues presenta ciertas limitaciones para captar toda la información relevante referente a los acuerdos de cooperación entre empresas. En cualquier caso, un análisis de tales limitaciones posibilitará una mejor comprensión de los resultados obtenidos en los trabajos que han utilizado esta fuente.

Así, se han señalado las siguientes limitaciones:

- a) Dependencia de la información suministrada por las empresas. Esta dependencia introduce tres distorsiones en la información que proporcionan estas bases de datos:
  - 1.- Imposibilidad de recoger los acuerdos no formalizados y/o que son mantenidos en secreto (Pisano, Russo y Teece, 1988; Costa, 1991), pues éstos no trascienden del ámbito de las empresas que los suscriben.
  - 2.- Pueden existir diferencias sectoriales y entre países en cuanto al grado de divulgación que las distintas empresas desean mantener sobre los convenios que suscriben (Chesnais, 1988).

- 3.- Aún cuando se divulgue la suscripción de convenios, pueden existir reticencias a informar de determinados aspectos, como, por ejemplo, la existencia de tomas de participación.
- b) Sesgo introducido por el medio que publica las noticias. En efecto, las propias características y orientación del medio en cuestión determinarán, en primer lugar, si la noticia se publica o no y, en segundo lugar, la forma en que se publica. A este respecto, se ha señalado que:
- 1.- Al primar la información de las empresas con cierta relevancia, suelen ser excluidos los acuerdos que afectan a pequeñas empresas (Costa, 1991).
  - 2.- Cada medio suele centrar su atención en los convenios suscritos por empresas de su país y, en todo caso, por las principales empresas multinacionales (Chesnais, 1988; Ghemawat et al., 1986).

Del análisis de estas limitaciones, pueden deducirse tres conclusiones sobre los resultados de los trabajos que han utilizado esta fuente de información:

- a) Los acuerdos verticales y, en general, los acuerdos en los que participan pequeñas empresas aparecen con un peso menor del que realmente tienen.
- b) Aquellos trabajos que han consultado varios medios permiten eliminar parte del sesgo derivado de la publicación de las informaciones, pues la consulta de varias fuentes permite superar las lagunas que individualmente presenta cada una.
- c) En la medida que cada investigador utilizará como fuente medios de comunicación de su entorno, los acuerdos realizados por empresas pertenecientes a este entorno aparecerán con un peso mayor del que realmente tienen.

## 1.2 ENUMERACIÓN DE LOS TRABAJOS CONSULTADOS

La siguiente tabla enumera los distintos estudios empíricos que han sido consultados, así como sus principales características:

TABLA 1.- Características de los estudios empíricos consultados

REFERENCIA	PERÍODO CUBIERTO	ACUERDOS SELECCIONADOS	ÁMBITO GEOGRÁFICO	NÚMERO DE ACUERDOS DETECTADOS
Harrigan (1985)	1969/84	-Empresas Conjuntas <i>Domésticas</i>	EE. UU.	880
Ghemawat, Porter y Rawlinson (1986)	1970/82	-Acuerdos internacionales	GLOBAL	1144
Hladick (1984)	1974/82	-Empresas Conjuntas <i>Internacionales</i> -Al menos un socio de EE. UU.	PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	232
Jacquemin, Lammerant y Spinoy (1986)	1975/85	-Acuerdos horizontales de I+D	CEE	212
Morris y Hergert (1987)	1975/86	-Todos los acuerdos	GLOBAL	839
Doz (1990) (Citado en Ingham, 1990)	1975/89	-Todos los acuerdos	GLOBAL	1621

REFERENCIA	PERÍODO CUBIERTO	ACUERDOS SELECCIONADOS	ÁMBITO GEOGRÁFICO	NÚMERO DE ACUERDOS DETECTADOS
Hacklisch (1986)	1978/84	-Acuerdos de las 41 empresas más importantes de semiconductores	GLOBAL	121
Mariti y Smiley (1983)	1980	-Todos los acuerdos	CEE	70
LAREA /CEREM (1986)	1980/85	-Todos los acuerdos -Al menos un socio de la CEE -Sectores de alta intensidad en I+D	CEE	481
Delapierre (1991) (Actualización datos de LAREA/ CEREM para las ind. de la información)	1980/89	-Todos los acuerdos -Al menos un socio de la CEE -Industrias de tratamiento de la información	CEE	710
Schiller (1986) (Citado en Chesnais, 1988)	1981/85	-Acuerdos internacionales con empresas americanas de biotecnol.	GLOBAL	288

REFERENCIA	PERÍODO CUBIERTO	ACUERDOS SELECCIONADOS	ÁMBITO GEOGRÁFICO	NÚMERO DE ACUERDOS DETECTADOS
Ricotta (1987), con base en los datos recopilados por FOR.	1982/85	-Todos los acuerdos	PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	1883
Costa (1989)	1988	-Muestra de Acuerdos	CEE	93

Una vez enumerados los trabajos consultados, los siguientes epígrafes muestran las tendencias comunes en la realización de acuerdos de cooperación que se perfilan después de una análisis de los resultados de estos estudios con respecto a determinadas variables.

## 2.- EVOLUCIÓN TEMPORAL DEL NUMERO DE ACUERDOS

Parece existir un consenso en torno a la existencia de una tendencia creciente a la realización de acuerdos de cooperación entre empresas durante los últimos años. De hecho, esta es la razón que parece justificar el interés que en la actualidad se le da a esta práctica.

A este respecto, la tabla 2 muestra la evolución temporal en la realización de nuevos acuerdos observada en los trabajos que presentan un desglose en el número de acuerdos por año.

Se observa que, aunque no todos reflejan una tendencia creciente en el número de acuerdos, la mayor parte de estos estudios muestran un incremento en la conclusión de nuevos acuerdos de cooperación a finales de los años setenta y principios de los 80. En el único estudio disponible que desglosa la evolución de acuerdos durante la década pasada (Delapierre, 1991) se aprecia, asimismo, una tendencia creciente en la conclusión de convenios, si bien el crecimiento a partir de 1985 es más moderado<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup>.- La tabla 2 no muestra los datos de este trabajo, pues en éste solamente se muestra un diagrama de líneas sin explicitar los datos numéricos.



TABLA 2.- EVOLUCION TEMPORAL DEL Nº DE ACUERDOS

AÑOS EXPERIENCIA	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85
n (1985)	31	23	65	50	58	36	63	54	54	269	99	
et. al. (1986)	253			218			233					
k (1984)	37	14	16	15	14	27	34	40	35			
, et al. (1986)		3	7	7	7	13	22	27	23	38	65	
ch (1986)					2	1	4	22	19	16	42	
EREM (1986)							15	31	58	97	131	149
r (1986)								22	58	49	69	90

E: Elaboración propia a partir de los trabajos citados

### 3.- DISTRIBUCIÓN ENTRE SECTORES INDUSTRIALES

Resulta difícil contrastar los resultados de estos estudios con respecto a esta variable, pues a los tradicionales problemas metodológicos inherentes a toda clasificación de sectores industriales (Bueno, 1991), se une el hecho de que los autores han empleado clasificaciones distintas. Por esta razón, no es posible una comparación exhaustiva entre las distribuciones sectoriales de acuerdos de cooperación que presentan los distintos trabajos. No obstante, sí es posible realizar un análisis de los sectores que en cada caso han mostrado una mayor frecuencia de acuerdos de cooperación, al objeto de detectar aquellos en los que, en general, las empresas se muestran más propensas a suscribir acuerdos de cooperación.

TABLA 3.- Tendencias sectoriales observadas en la conclusión de convenios de cooperación

REFERENCIA	SECTORES CON MAYOR NUMERO DE ACUERDOS
Harrigan (1985)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Servicios Financieros 10,5%</li> <li>-Químico 9%</li> <li>-Serv. y sistemas de comunicación 7,6%</li> <li>-Equipos de comunicación 6%</li> </ul>
Ghemawat, Porter y Rawlinson (1986)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Químico 13%</li> <li>-Energía 13%</li> <li>-Otra maquinaria 12%</li> <li>-Metales y minerales 8%</li> </ul>
Jacquemin, Lammerant y Spinoy (1986)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Químico 24%</li> <li>-Prod. Eléctricos y Electrón. 22%</li> <li>-Informática 13%</li> <li>-Energía 12%</li> </ul>

REFERENCIA	SECTORES CON MAYOR NUMERO DE ACUERDOS
Morris y Hergert (1987)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Automóvil 23,7%</li> <li>-Aeroespacial 19%</li> <li>-Telecomunicaciones 17,2%</li> <li>-Informática 14%</li> </ul>
Doz (1990)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Electrónica 27%</li> </ul>
Mariti y Smiley (1983) (no indican %)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Electrónica e Informática</li> <li>-Químico</li> <li>-Automóvil</li> <li>-Refino de Petróleo</li> </ul>
Ricotta (1987)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Electrónica 44%</li> <li>-Informática 24%</li> </ul>
Costa (1989)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Químico 23,6%</li> <li>-Software Informático 21,5%</li> <li>-Prod. metal., maquinaria y equipo mecánico 11,8%</li> <li>-Automoción 9,6%</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia a partir de los trabajos citados

La tabla 3 muestra como, al margen de las distintas denominaciones, existen notables coincidencias en cuanto a los sectores en los que existe un mayor número de acuerdos.

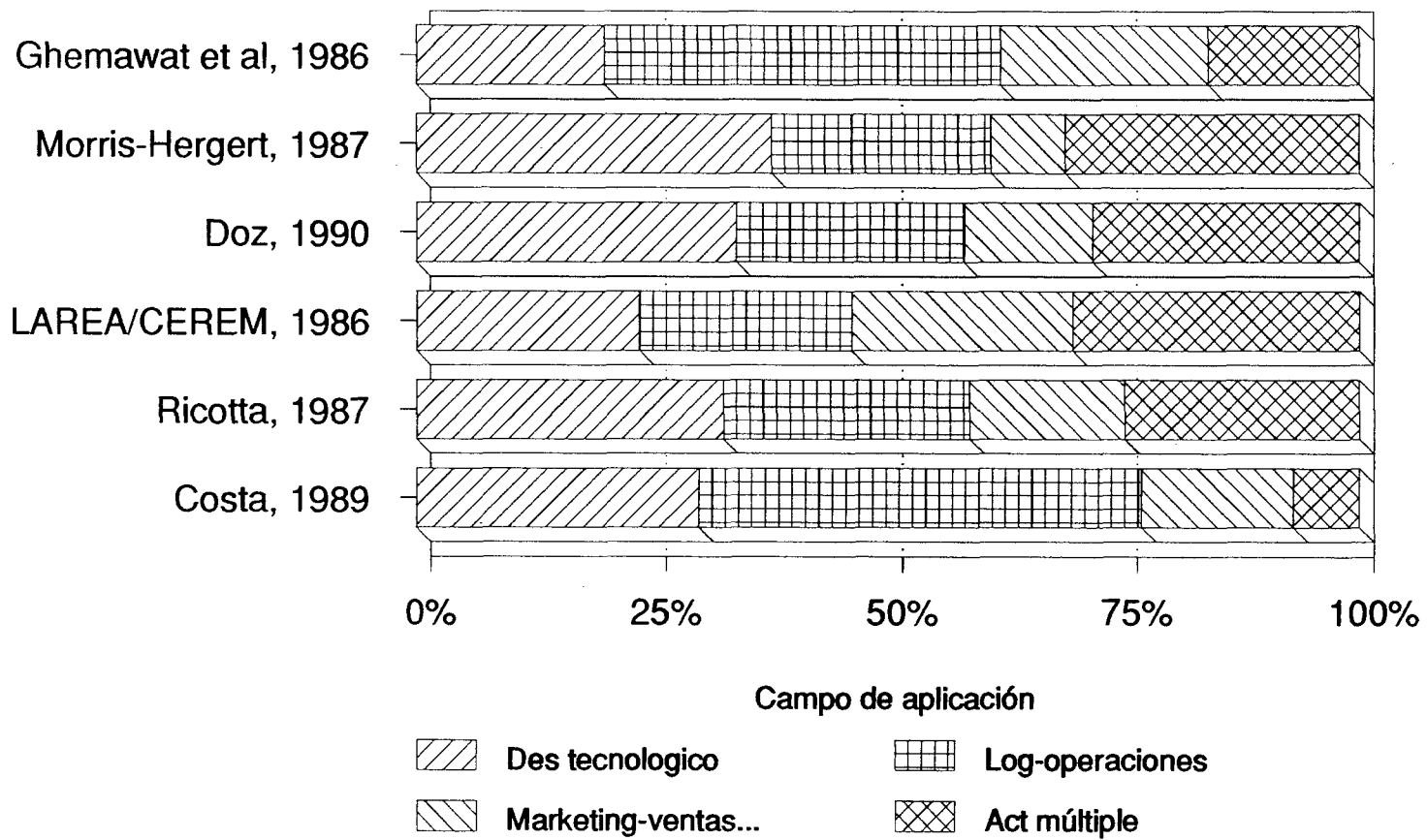
Estos sectores en los que las empresas se muestran más propensas a la conclusión de acuerdos pueden ser agrupados en dos bloques; por un lado, aquellos sectores en donde se están aplicando con mayor intensidad las nuevas tecnologías de la información, como el electrónico y la informática; y, por otro lado, otros sectores más tradicionales como el químico, la energía y el del automóvil.

#### 4.- DISTRIBUCIÓN ENTRE CAMPOS DE APLICACIÓN

El campo de aplicación del acuerdo o, si se prefiere, la naturaleza de las actividades que son objeto del acuerdo, es la única variable en la que las distintas categorías utilizadas por los investigadores pueden homogeneizarse, pues, en la mayoría de los casos, los acuerdos han sido desglosados partiendo de una simplificación de la cadena de valor añadido de la empresa (Porter y Fuller, 1986). Así, el gráfico 1 integra los resultados obtenidos en los trabajos que realizan tal desglose.

Se observa que, aunque no existe una clara tendencia, predominan los acuerdos de desarrollo tecnológico, seguidos de los acuerdos del ámbito de la producción y los de actividad múltiple.

**GRAFICO 1**  
Distribución entre campos de aplicación



FUENTE: Elaboración propia a partir de los trabajos citados

## 5.- DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS ACUERDOS

La tabla 4 recoge las conclusiones obtenidas con respecto a esta variable.

TABLA 4.- Tendencias observadas en cuanto a la localización geográfica y la nacionalidad de los socios

REFERENCIA	DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA ACUERDOS	
Ghemawat, Porter y Rawlinson (1986)	Localización geográfica actividades:	
	-EE. UU./Canadá	14,9%
	-Europa Occidental	14,9%
	-Japón	10,2%
	-Países Vías Desarrollo	24,5%
	-Europa del Este	3,5%
Jacquemin, Lammerant y Spinoy (1986)	Nacionalidad de los socios:	
	-Todos CEE	46,6%
	-CEE-EE. UU.	27,1%
	-CEE-Japón	8,1%
Morris y Hergert (1987)	Nacionalidad de los socios:	
	-Todos CEE	30,8%
	-Todos EE. UU	8,4%
	-CEE-EE. UU.	25,8%
	-CEE-Japón	10,1%
	-EE. UU.-Japón	8,4%
Doz (1990)	Nacionalidad de los socios:	
	-Todos CEE	33%
	-Todos Norteamérica	10,9%
	-CEE-Norteamérica	25,4%
	-CEE-Sudeste Asiático	15,3%
	-Norteamérica-Sudeste Asiático	8,1%

REFERENCIA	DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA ACUERDOS	
Haklisch (1986)	Nacionalidad de los socios:	
	-EE. UU.-Japón	45%
	-EE. UU.-Europa	29%
Ricotta (1987)	Nacionalidad de los socios:	
	-Todos CEE	15%
	-Todos EE. UU.	18,7%
	-Todos Japón	3,1%
	-CEE-EE. UU.	21,9%
	-CEE-Japón	10,8%
-EE. UU.-Japón	8,6%	

Fuente: Elaboración propia a partir de los trabajos citados

Esta es una de las variables que puede aparecer distorsionada en mayor medida, pues las fuentes de información utilizadas dan prioridad a los convenios suscritos dentro de su ámbito de influencia. Así, por ejemplo, Ghemawat et al. (1986), que utilizaron como fuente *The Wall Street Journal*, encontraron que en el 78% de sus acuerdos aparecía, al menos, un socio norteamericano. De igual manera, es razonable suponer que en el resto de los casos exista un sesgo análogo. Por esta razón, buena parte de los resultados con respecto a esta variable son cuestionables, pues, en la mayoría de los casos, se trata de estudios realizados por investigadores europeos utilizando fuentes europeas, lo cual hace ver que los acuerdos realizados por empresas europeas están sobrerrepresentados.

Sin embargo, esta distorsión no impide obtener conclusiones válidas de los acuerdos en los que participa, al menos, una empresa de la CEE. Dentro de éstos se observa que todos los estudios (Jacquemin et al.; Morris y Hergert; Doz y Ricotta) muestran que las empresas europeas tienden a realizar acuerdos de cooperación con empresas americanas en mayor grado que con empresas japonesas. Ello puede ser debido a la mayor afinidad cultural entre estos dos bloques.

Esta hipótesis se refuerza al analizar las conclusiones de Delapierre (1991), que ofrece datos para las industrias de tratamiento de la información, comparando los resultados de la base de datos LAREA/CEREM con los de otras bases de datos, y que aparecen recogidas en la tabla 5.

En ella se observa de nuevo la tendencia a suscribir convenios con empresas estadounidenses frente a las japonesas por parte de la empresa europea. Asimismo, en este estudio también se recogía información acerca de las adquisiciones, obteniéndose a este respecto una nueva evidencia que confirma la hipótesis anterior, toda vez que el porcentaje de adquisiciones por parte de socios estadounidenses, aunque inferior al de los socios europeos, es sensiblemente superior al de los socios japoneses<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup>.- Véase Delapierre (1991), pp. 148-52.



TABLA 5.- Distribución de acuerdos de las industrias de tratamiento de la información en función de la nacionalidad de los socios de las empresas europeas

REFERENCIA	TODOS EUROPA	EE.UU.-EUROPA	JAPÓN- EUROPA
Base MERIT (Hagedorn et. al. 1988)	36%	48%	11%
(Acuerdos tecnológicos suscritos entre 1970-1987)			
Base ARPA (Cainarca et. al. 1989)	26%	51%	17%
(Acuerdos de todo tipo suscritos entre 1980-1986)			
Base MODULI (Camagni 1988)	38%	50%	13%
(Acuerdos de todo tipo suscritos entre 1985 y mi. 1987)			
Base LAREA/ CEREM (1989)	37%	47%	11%
(Acuerdos de todo tipo suscritos entre 1980-1989)			

Fuente: Adaptado de Delapierre (1991)

## 6.- TENDENCIAS EN LA ADOPCIÓN DE ESTRUCTURAS CONTRACTUALES

La tabla 6 recoge las distribuciones con respecto a la estructura contractual adoptada que presentan los trabajos que muestran información desglosada para esta variable.

TABLA 6.- Distribución de los acuerdos de cooperación entre las categorías de estructuras contractuales contempladas en cada caso

REFERENCIA	DISTRIBUCIÓN POR ESTRUCTURAS CONTRACTUALES	
Ghemawat, Porter y Rawlinson (1986)	Acuerdos de Suministro	12
	Licencias	16
	Empresas Conjuntas	41
	Otros	31
	-----	----
	Total	100%
Jacquemin, Lammerant y Spinoy (1986)	Acuerdos X (Verticales)	32%
	Acuerdos Y (Horizontales)	53%
	Conveniones (Ac. horizontales no formalizados)	77
	Empresas Conjuntas	23
	-----	----
	Total	100%
Mariti y Smiley (1983)	Empresas Conjuntas	55
	Consorticios	29
	Otros	16
	-----	----
	Total	100%

REFERENCIA	DISTRIBUCIÓN POR ESTRUCTURAS CONTRACTUALES	
Ricotta (1987)	Acuerdos sin participación en capital	50,9
	1ª Categoría (A. verticales) (13,6)	
	2ª Categoría (A. Horizontales) (37,3)	
	Acuerdos con participación en capital	49,1
	Empresas Conjuntas (28,4)	
	Part. Accion. Minor. (13,7)	
	Consortios (7,0)	
-----	-----	-----
Total		100%
Costa (1989)	Subcontratación	26,9
	Acuerdos entre Empresas	41,9
	<i>Spin-off</i>	2,2
	Empresas Conjuntas	10,8
	Piggy Back	3,2
	Red Organizada	15,0
	-----	-----
Total		100%

Fuente: Elaboración propia a partir de los trabajos citados

Del análisis de los resultados de esta tabla se observa cómo, en la mayor parte de los casos, los acuerdos horizontales<sup>4</sup> tienen un mayor peso que los verticales, pues, tan sólo en Ghemawat et al. (1986) y Costa (1989), los acuerdos verticales superan el 20% del total. Sin duda, ello se debe a las limitaciones metodológicas derivadas de la utilización de la prensa como fuente de información comentadas anteriormente. De hecho, el trabajo de Costa —en donde los acuerdos verticales tienen un mayor peso— ha sido el único en donde no se ha acudido a la prensa como fuente de información.

<sup>4</sup>.- Se entiende por acuerdos verticales aquéllos en los que entre los socios existe una relación comprador-vendedor y por acuerdos horizontales aquéllos en los que los socios realizan conjuntamente una determinada actividad o bien existe una relación de intercambio bilateral. Para más detalle, véase García Canal (1991), cap. 3.

No obstante, resulta difícil encontrar tendencias comunes con respecto a esta variable, pues, al margen de la utilización de terminologías distintas, en muchos casos se han empleado tipologías confusas o poco desarrolladas, lo cual hace que las categorías residuales (otros) presenten un peso elevado con respecto del total. En cualquier caso, parece que, dentro de los acuerdos horizontales, las estructuras contractuales menos formalizadas son, al menos, tan frecuentes como las empresas conjuntas. Esta circunstancia puede ser un indicador de que la rigidez de la empresa conjunta mueve a la adopción de estructuras contractuales menos formalizadas.

## 7.- OTRAS EVIDENCIAS EMPÍRICAS

- a) Número de socios. Tan sólo dos trabajos desglosan información de los acuerdos con respecto al número de socios. En ellos, la mayor parte de acuerdos son suscritos por dos empresas, como refleja la tabla adjunta.

**TABLA 7.- Distribución de acuerdos según el número de socios**

	Jacquemin et al., (1986)	Morris y Hergert, (1987)
2 Socios	70%	81%
3 Socios	15%	9%
4 Socios	12%	5%
Más de 4 Socios	3%	4%

Fuente: E. propia a partir de los trabajos citados

b) Acuerdos Domésticos vs. Acuerdos internacionales

Dos estudios realizados a nivel comunitario permiten apreciar las tendencias de las empresas de la CEE con respecto a la elección de su socio, de forma que es posible distinguir entre acuerdos domésticos —suscritos entre socios del mismo país— y acuerdos internacionales —suscritos por socios de distinta nacionalidad—; y, dentro de éstos, los realizados en el ámbito de la CEE frente a los realizados con empresas de otra procedencia. La tabla siguiente sintetiza los resultados.

TABLA 8.- Acuerdos Domésticos e Internacionales suscritos por empresas europeas

		Jacquemin et. al., (1986)	Costa, (1989)
Acuerdos Domésticos		30,2%	38,7%
Ac. Internacionales	Ámbito CEE	18,4%	45,2%
	Extracomunitarios	51,4%	16,1%

Fuente: E. propia a partir de los trabajos citados

La tabla permite apreciar cómo existen ciertas similitudes en cuanto al peso de los acuerdos domésticos, los cuales vienen a ser una tercera parte del total. No obstante, existen diferencias en cuanto al peso que tienen los acuerdos internacionales realizados dentro del ámbito de la CEE y los extracomunitarios. No obstante a la luz de los datos que ofrece las tablas 4 y 5 se observa que existe un mayor peso de los acuerdos extracomunitarios dentro de los acuerdos internacionales suscritos por la empresa

europea, toda vez que en los trabajos de Morris y Hergert, Doz y Ricotta, así como en los utilizados por Delapierre como base para la tabla que se transcribe —tabla 5—, los acuerdos suscritos con empresas estadounidenses y japonesas tienen un peso superior al de los acuerdos suscritos dentro del ámbito de la CEE, incluidos domésticos e internacionales.

## 8.- SÍNTESIS

A pesar de la heterogeneidad en las categorías manejadas por los distintos investigadores, el análisis comparativo de los trabajos descriptivos recopilados ha permitido apreciar la existencia de las siguientes tendencias en la realización de acuerdos de cooperación:

- 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 del ámbito de la producción y de actividad múltiple.
- d) Predominan los acuerdos internacionales frente a los 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 suscritos con socios de la CEE. 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.

---

(\*).- 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.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bueno, E. (1991): *Dirección Estratégica de la Empresa*, 3ª ed. ampliada, Pirámide, Madrid
- Cainarca, G. C.; Colombo, M. y S. Mariotti (1989): "Agreements Between Firms and the Industry Life Cycle", Politecnico di Milano, Dipartimento di Elettronica, *Rapport Interne* nº 89/034, mai, Milan
- Camagni, R. (1988): "Cooperative Agreements and New Forms of External Development of Companies", Moduli, Centro Studi IBM Italia, janvier
- Chesnais, F. (1988): "Les Accords de Coopération Technique Entre Firmes Indépendantes", *STI Revue*, nº 4, pp. 55-132 (Trad. castellano: "Los Convenios de Cooperación Técnica Entre Firmas Independientes", *Economía Industrial*, nº 266, pp. 179-225)
- 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
- Doz, Y. (1990): "Input for Penelope II Project", en de Woot, P.; Doz, Y. L.; P. Haspeslagh y S. Lorenzoni (eds.): *Les Enjeux de la Croissance Externe*, Project Penelope II. Rapport de l'Etude Pilote FAST, CEE
- 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, 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
- Hagedorn, J. y J. Schakenraad (1988): "Strategic Partnering and Technological Cooperation", *Colloque de l'EARIE*, Rotterdam, 31 agosto-2 septiembre
- Haklisch, C. S. (1986): *Technical Alliances in the Semiconductor Industry*, Center for Science and Technology Policy, New York University



- Harrigan, K. R. (1985): *Strategies for Joint Ventures*, Lexington Books, Lexington
- Hladik, K. J. (1984): *International Joint Ventures*, Lexington Books, Lexington
- Ingham, M. (1990): "Approche Stratégique des Alliances Internationales", *Gestion 2000*, nº 90/5, pp. 97-129
- Jacquemin, A., Lammerant, M. y B. Spinoy (1986): *Compétition Européenne et Cooperation Entre Entreprises en Matière de Recherche-Développement*, Office des Publications Officielles des Communautés Européennes, Luxembourg
- LAREA/CEREM (1986): *Les Strategies d' Accords des Groupes Européens Entre la Cohésion et l' Éclatement*, Université de Paris-X, Nanterre
- Mariti, P. y R. H. Smiley (1983): "Co-operative Agreements and the Organization of Industry", *Journal of Industrial Economics*, 31, pp. 437-51
- Morris, D. y M. Hergert (1987): "Trends in International Collaborative Agreements", *Columbia Journal of World Business*, Summer, pp. 15-21
- 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)
- Ricotta, E. (1987): *Accordi di Collaborazione: Strumenti Flessibili per Strategia Globali*, FOR-START, Rome



**DOCUMENTOS DE  
TRABAJO**

**FACULTAD DE CC.  
ECONOMICAS Y  
EMPRESARIALES**

Doc. 001/1988

**JUAN A. VAZQUEZ GARCIA.-** Las intervenciones estatales en la minería del carbón.

Doc. 002/1988

**CARLOS MONASTERIO ESCUDERO.-** Una valoración crítica del nuevo sistema de financiación autonómica.

Doc. 003/1988

**ANA ISABEL FERNANDEZ ALVAREZ; RAFAEL GARCIA RODRIGUEZ; JUAN VENTURA VICTORIA.-** Análisis del crecimiento sostenible por los distintos sectores empresariales.

Doc. 004/1988

**JAVIER SUAREZ PANDIELLO.-** Una propuesta para la integración multijurisdiccional.

Doc. 005/1989

**LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ; JOSÉ MANUEL DIEZ MODINO.-** La modernización del sector agrario en la provincia de León.

Doc. 006/1989

**JOSÉ MANUEL PRADO LORENZO.-** El principio de gestión continuada: Evolución e implicaciones.

Doc. 007/1989

**JAVIER SUAREZ PANDIELLO.-** El gasto público del Ayuntamiento de Oviedo (1982-88).

**Doc. 008/1989**

**FELIX LOBO ALEU.-** El gasto público en productos industriales para la salud.

**Doc. 009/1989**

**FELIX LOBO ALEU.-** La evolución de las patentes sobre medicamentos en los países desarrollados.

**Doc. 010/1990**

**RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.-** Investigación de las preferencias del consumidor mediante análisis de conjunto.

**Doc. 011/1990**

**ANTONIO APARICIO PEREZ.-** Infracciones y sanciones en materia tributaria.

**Doc. 012/1990**

**MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ; CONCEPCION GONZALEZ VEIGA.-** Una aproximación metodológica al estudio de las matemáticas aplicadas a la economía.

**Doc. 013/1990**

**EQUIPO MECO.-** Medidas de desigualdad: un estudio analítico

**Doc. 014/1990**

**JAVIER SUAREZ PANDIELLO.-** Una estimación de las necesidades de gastos para los municipios de menor dimensión.

**Doc. 015/1990**

**ANTONIO MARTINEZ ARIAS.-** Auditoría de la información financiera.

Doc. 016/1990

**MONTSERRAT DIAZ FERNANDEZ.-** La población como variable endógena

Doc. 017/1990

**JAVIER SUAREZ PANDIELLO.-** La redistribución local en los países de nuestro entorno.

Doc. 018/1990

**RODOLFO GUTIERREZ PALACIOS; JOSE MARIA GARCIA BLANCO.-** "Los aspectos invisibles" del declive económico: el caso de Asturias.

Doc. 019/1990

**RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES; JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.-** La política de precios en los establecimientos detallistas.

Doc. 020/1990

**CANDIDO PAÑEDA FERNANDEZ.-** La demarcación de la economía (seguida de un apéndice sobre su relación con la Estructura Económica).

Doc. 021/1990

**JOQUIN LORENCES.-** Margen precio-coste variable medio y poder de monopolio.

Doc. 022/1990

**MANUEL LAFUENTE ROBLEDO; ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.-** El T.A.E. de las operaciones bancarias.

Doc. 023/1990

**ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.-** Amortización y coste de préstamos con hojas de cálculo.

Doc. 024/1990

**LUIS JULIO TASCON FERNANDEZ; JEAN-MARC BUIGUES.-** Un ejemplo de política municipal: precios y salarios en la ciudad de León (1613-1813).

Doc. 025/1990

**MYRIAM GARCIA OLALLA.-** Utilidad de la teorías de las opciones para la administración financiera de la empresa.

Doc. 026/1991

**JOAQUIN GARCIA MURCIA.-** Novedades de la legislación laboral (octubre 1990 - enero 1991)

Doc. 027/1991

**CANDIDO PAÑEDA.-** Agricultura familiar y mantenimiento del empleo: el caso de Asturias.

Doc. 028/1991

**PILAR SAENZ DE JUBERA.-** La fiscalidad de planes y fondos de pensiones.

Doc. 029/1991

**ESTEBAN FERNANDEZ SANCHEZ.-** La cooperación empresarial: concepto y tipología (\*)

Doc. 030/1991

**JOAQUIN LORENCES.-** Características de la población parada en el mercado de trabajo asturiano.

Doc. 031/1991

**JOAQUIN LORENCES.-** Características de la población activa en Asturias.

Doc. 032/1991

**CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.-** Política económica regional

Doc. 033/1991

**BENITO ARRUÑADA SANCHEZ.-** La conversión coactiva de acciones comunes en acciones sin voto para lograr el control de las sociedades anónimas: De cómo la ingenuidad legal prefigura el fraude.

Doc. 034/1991

**BENITO ARRUÑADA SANCHEZ.-** Restricciones institucionales y posibilidades estratégicas.

Doc. 035/1991

**NURIA BOSCH; JAVIER SUAREZ PANDIELLO.-** Seven Hypotheses About Public Chjoice and Local Spending. (A test for Spanish municipalities).

Doc. 036/1991

**CARMEN FERNANDEZ CUERVO; LUIS JULIO TASCÓN FERNANDEZ.-** De una olvidada revisión crítica sobre algunas fuentes histórico-económicas: las ordenanzas de la gobernación de la cabrera.

Doc. 037/1991

**ANA JESUS LOPEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.-** Indicadores de desigualdad y pobreza. Nuevas alternativas.

Doc. 038/1991

**JUAN A. VAZQUEZ GARCIA; MANUEL HERNANDEZ MUÑIZ.-** La industria asturiana: ¿Podemos pasar la página del declive?.

Doc. 039/1992

**INES RUBIN FERNANDEZ.-** La Contabilidad de la Empresa y la Contabilidad Nacional.

**Doc. 040/1992**

**ESTEBAN GARCIA CANAL.-** La Cooperación interempresarial en España: Características de los acuerdos de cooperación suscritos entre 1986 y 1989.

**Doc. 041/1992**

**ESTEBAN GARCIA CANAL.-** Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos de cooperación.

**Doc. 042/1992**

**JOAQUIN GARCIA MURCIA.-** Novedades en la Legislación Laboral.

**Doc. 043/1992**

**RODOLFO VAZQUEZ CASIELLES.-** El comportamiento del consumidor y la estrategia de distribución comercial: Una aplicación empírica al mercado de Asturias.

**Doc. 044/1992**

**CAMILO JOSE VAZQUEZ ORDAS.-** Un marco teórico para el estudio de las fusiones empresariales.

**Doc. 045/1992**

**CAMILO JOSE VAZQUEZ ORDAS.-** Creación de valor en las fusiones empresariales a través de un mayor poder de mercado.

**Doc. 046/1992**

**ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.-** Influencia relativa de la evolución demográfica en le futuro aumento del gasto en pensiones de jubilación.

**Doc. 047/1992**

**ISIDRO SANCHEZ ALVAREZ.-** Aspectos demográficos del sistema de pensiones de jubilación español.

**Doc. 048/1992**

**SUSANA LOPEZ ARES.-** Marketing telefónico: concepto y aplicaciones.



**Doc. 049/1992**

**CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.-** Las influencias familiares en el desempleo juvenil.

**Doc. 050/1992**

**CESAR RODRIGUEZ GUTIERREZ.-** La adquisición de capital humano: un modelo teórico y su contrastación.

**Doc. 051/1992**

**MARTA IBÁÑEZ PASCUAL.-** El origen social y la inserción laboral.

**Doc. 052/1992**

**JUAN TRESPALACIOS GUTIERREZ.-** Estudio del sector comercial en la ciudad de Oviedo.

**Doc. 053/1992**

**JULITA GARCIA DIEZ.-** Auditoria de cuentas: su regulación e la CEE y en España. Una evidencia de su importancia.

**Doc. 054/1992**

**SUSANA MENENDEZ REQUEJO.-** El riesgo de los sectores empresariales españoles: rendimiento requerido por los inversores.

**Doc. 055/1992**

**CARMEN BENAVIDES GONZALEZ.-** Una valoración económica de la obtención de productos derivados del petroleo a partir del carbón

**Doc. 056/1992**

**IGNACIO ALFREDO RODRIGUEZ-DEL BOSQUE RODRIGUEZ.-** Consecuencias sobre el consumidor de las actuaciones bancarias ante el nuevo entorno competitivo.

**Doc. 057/1992**

**LAURA CABIEDES MIRAGAYA.-** Relación entre la teoría del comercio internacional y los estudios de organización industrial.

**Doc. 058/1992**

**JOSE LUIS GARCIA SUAREZ.-** Los principios contables en un entorno de regulación.

**Doc. 059/1992**

**M<sup>a</sup> JESUS RIO FERNANDEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.-** Cuantificación de la concentración industrial: un enfoque analítico.