

**Doc. 040/1992**  
**ESTEBAN GARCIA CANAL**

**La Cooperación interempresarial en España:  
Características de los acuerdos de Cooperación  
suscritos entre 1986 y 1989**

**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

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 análisis empíricos 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*<sup>1</sup>.

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 instaura 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.

Estos compromisos suponen cierta restricción de la autonomía futura de los socios. Tal circunstancia permite identificar uno de los rasgos que diferencian a los acuerdos de cooperación de los contratos de mercado, pues de éstos no se deriva ninguna obligación de realizar futuros intercambios, así como tampoco conllevan ninguna restricción sobre los agentes con los que realizar intercambios en el futuro.

Por otro lado, tras la suscripción de un convenio de cooperación las empresas siguen manteniendo cierta discrecionalidad en sus acciones, pues, en otro caso, tal contrato supondría

---

<sup>1</sup>.- Para más detalle, véase García Canal (1991), cap. 1 a 3.

su integración dentro de una misma empresa y, con ello, su capacidad para realizar intercambios se vería reducida al ámbito del nexo contractual constituido por aquélla. Así pues, de la suscripción de un acuerdo de cooperación se derivan una serie de compromisos interorganizativos de carácter intermedio entre los que se derivan del mercado y de la empresa.

## 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 cooperación<sup>2</sup>:

- Acuerdos de Intercambio o —de forma sintética— Contratación. 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 por un período de tiempo más o menos largo.
- 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. Se caracterizan por ser vínculos interorganizativos, por medio de los cuales los socios planifican conjuntamente la utilización de sus recursos en relación a determinadas actividades comunes de las cadenas de valor de sus productos. A su vez, existen tres tipos de coaliciones:

---

<sup>2</sup>.- 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.

- a) Empresas conjuntas o *joint ventures*: Acuerdo por el que dos o más organizaciones crean una nueva empresa, en cuyo capital participan conjuntamente, para llevar a cabo determinadas actividades en las que todas están interesadas.
  
- b) Acuerdos entre Empresas: Se trata de vínculos por los que varias organizaciones coordinan la realización de una o varias actividades comunes de sus cadenas de valor, sin que ello implique la creación de una nueva empresa, y que se suscriben sin un horizonte temporal cierto.
  
- c) Consorcios. Son vínculos similares a los acuerdos entre empresas, con la salvedad de que, en este caso, la colaboración se realiza con un horizonte temporal cierto y tiene como objeto el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro.

Cada estructura contractual supone el establecimiento de compromisos de distinto grado entre los socios. Así, la adopción de la estructura contractual de Acuerdos de Intercambio, a diferencia de la relación de mercado, supone la asunción de un compromiso sobre la realización de futuros intercambios. Por su parte, la estructura de Participaciones Accionariales Minoritarias conlleva un mayor compromiso interorganizativo que los Acuerdos de Intercambio, pues establece directos canales de comunicación, negociación e influencia entre las organizaciones. Finalmente, la estructura contractual de Coalición es la que conlleva un mayor compromiso y coordinación entre las organizaciones, pues, además de proporcionar una base para la realización de intercambios entre las mismas, éstas asumen un compromiso para la toma de decisiones conjunta en el futuro con respecto a las actividades que comprende el acuerdo. A su vez, dentro de las coaliciones, la estructura de empresa conjunta vincula a las partes en mayor medida que la estructura de acuerdos entre empresas, pues en aquéllas se crean mecanismos de decisión colectiva más formalizados que en la estructura de acuerdos entre empresas.

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 accionarias 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 aquellos acuerdos suscritos por empresas que no son competidores directos y a las que sí lo son, respectivamente (por ejemplo, Jacquemin et al., 1986). Por esta razón, en este trabajo, 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 mercados similares.
- 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 esta manera, su combinación permite 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. La realización de estos acuerdos, al igual que todos los competitivos, en general, se encuentra ante la dificultad que supone la armonización de intereses contrapuestos.
- 4.- Acuerdos Horizontales Complementarios. Se dan entre empresas que ofrecen al mercado productos complementarios y comparten actividades de valor comunes.

### 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 empírica 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 los acuerdos de cooperación entre empresas suscritos por la empresa española durante este período.

### 2.1 EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CONVENIOS SUSCRITOS ANUALMENTE

El gráfico 1 recoge el número de convenios suscritos durante cada uno de los cuatro años para los que se ha recopilado información.

Al igual que en la mayoría de estudios empíricos realizados anteriormente, se observa que la conclusión de convenios de cooperación ha seguido una tendencia creciente, toda vez que los datos muestran un crecimiento en el número de suscritos desde 1986, si bien el



crecimiento en 1989 ha sido menor que en años anteriores. Esta evidencia es consistente con los datos de Delapierre (1991). No obstante, sería necesario un estudio longitudinal de mayor ámbito para poder analizar con más precisión la evolución en la utilización de acuerdos de cooperación por parte de la empresa española.

## 2.2 NACIONALIDAD DE LOS SOCIOS

El gráfico 2 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.

En suma, aunque se observan en la empresa española algunas tendencias observadas en la empresa europea con respecto a la nacionalidad de los socios —predominio de los acuerdos internacionales frente a los domésticos, y, dentro de los primeros, predominio de los acuerdos suscritos con empresas estadounidenses frente a las japonesas—, se ha observado una mayor propensión a realizar acuerdos intracomunitarios que en aquellos estudios. Posiblemente esta tendencia está justificada por la incidencia de la entrada de España en la

CEE, que ha obligado, tanto a las empresas de España como de otros países de la CEE, a reajustar su ámbito competitivo a esta nueva situación.

### 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 gráfico 3—, toda vez que un 56,7% de los acuerdos comprenden actividades realizadas únicamente en España y que, por otro lado, un 5,4% de los acuerdos comprenden actividades realizadas exclusivamente en un país europeo, mientras que otro 19,9% incluye varios países de la Europa Occidental.

Dado que más de la mitad de los acuerdos de cooperación comprenden actividades realizadas exclusivamente en España —un porcentaje netamente superior al de los acuerdos domésticos— y dado que, a pesar de que en el 11,6% de los acuerdos interviene al menos un socio norteamericano y en el 3,6% un socio japonés, los acuerdos que comprenden actividades en EE.UU. y Japón solamente suponen un 0,8 y 0,5% respectivamente del total de acuerdos; se contrastan en el gráfico 4 las variables "nacionalidad de los socios" y "localización geográfica de las actividades del acuerdo", al objeto de comprobar en qué casos existen asimetrías entre estas variables<sup>3</sup>.

De los datos de este gráfico se desprende que cuando los socios pertenecen a países de la "Triada" —Europa Occidental, Japón y Estados Unidos— tan sólo parece existir cierta simetría con los socios europeos, toda vez que en los acuerdos con socios estadounidenses y japoneses predominan aquellos cuyas actividades se realizan en España. No obstante, cuando los socios no pertenecen a la "Triada" existe un mayor porcentaje de acuerdos cuyas actividades se realizan en esos países.

Así pues, se observa que a) en los acuerdos suscritos con socios japoneses y estadounidenses las actividades tienden a realizarse en España, b) en los acuerdos con

---

<sup>3</sup>.- La variable "localización geográfica de las actividades del acuerdo" aparece dividida en la siguientes categorías: a) Solo en España, b) Solo en otro país, c) Varios países europeos (incluida España) d) España y otro-s países no europeos e) Varios países (España no incluida).

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 5.

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

El gráfico 6 desglosa la información referida a los acuerdos de intercambio.

Se observa cómo la mitad de estos acuerdos se corresponde con contratos de distribución, actividades 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 el gráfico 7.

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. Este último tipo de estructuras contractuales es utilizado preferentemente por empresas europeas para facilitarse el acceso a sus respectivos mercados, como se refleja en el gráfico 8.

Asimismo, en este gráfico se observa 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 fiables<sup>4</sup>, existe un mayor porcentaje de empresas conjuntas equilibradas 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 9 recoge la distribución sectorial de acuerdos siguiendo la clasificación de grandes sectores de la Central de Balances.

No obstante, la información de este gráfico resulta insuficiente, pues las categorías que presentan mayor número de acuerdos son excesivamente amplias. A este respecto, la clasificación sectorial de Ghemawat, Porter y Rawlinson, —véase gráfico 10— resulta más adecuada para un análisis sectorial de los distintos acuerdos de cooperación, pues sus categorías permiten apreciar con mayor nitidez las tendencias sectoriales.

---

<sup>4</sup>.- 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.

Así, del análisis de este gráfico y de la información desglosada en sectores de la Central de Balances —véase Tabla 1—, 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.

Resulta curioso, no obstante, que sectores como el financiero o alimentación, que en otras investigaciones no resultaban ser de los de más frecuencia, lo sean 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

El gráfico 11 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

Los datos —véase gráfico 12— 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 buscado coordinar las actividades de la cadena de valor de sus negocios actuales y en un 18% el propósito de, al menos, un socio ha sido la entrada en un nuevo sector.

Como era de esperar, y según muestra el gráfico 13, los acuerdos en los que se busca por parte de alguno de los socios la expansión internacional tienden a ser internacionales, toda vez que en menos del 9% de los acuerdos domésticos algún socio busca la expansión internacional. Asimismo, dentro de aquéllos más de la mitad corresponden a acuerdos suscritos por socios europeos.

Por otro lado, analizando la distribución sectorial que presentan estos acuerdos —recogida en el gráfico 14— se observa cómo 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. Todas estas evidencias vienen 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.

Asimismo, se observa cómo 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 15 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), y como corroboran los datos recogidos en el gráfico 16, 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, como se muestra en el gráfico 17, 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.

Del resto de acuerdos, se ha observado que los acuerdos de I+D tienden a realizarse dentro del ámbito de Europa occidental (ver gráfico 18). Posiblemente, esta circunstancia se deba a la actuación de la CEE, encaminada a fomentar la cooperación interempresarial en actividades de I+D a nivel comunitario.

## 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 2. 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 3 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.

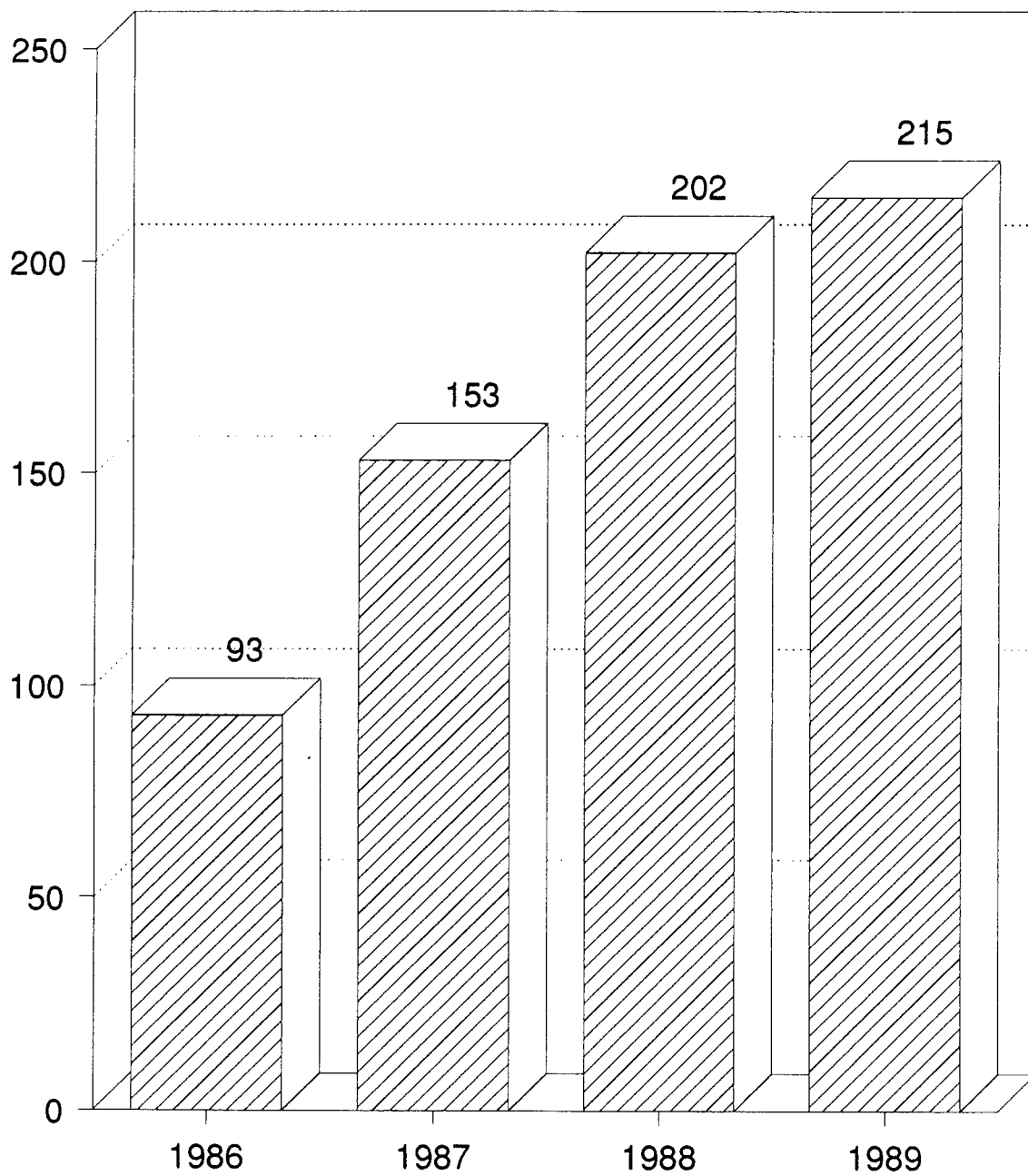
- f) Dentro de los acuerdos verticales predominan los suscritos por empresas no competidoras, mientras en los horizontales existe un mayor porcentaje de acuerdos suscritos por empresas competidoras.
- g) Predominan los acuerdos de actividad múltiple, a los que siguen en importancia los de distribución. Asimismo, se ha observado que los acuerdos de I+D tienden a realizarse dentro del ámbito de la Europa occidental.
- h) En más de la mitad de los acuerdos detectados alguno de los socios ha buscado la expansión internacional. A su vez, dentro de éstos, más de la mitad están constituidos por los acuerdos realizados por socios de varios países europeos.
- 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 conclusiones 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.

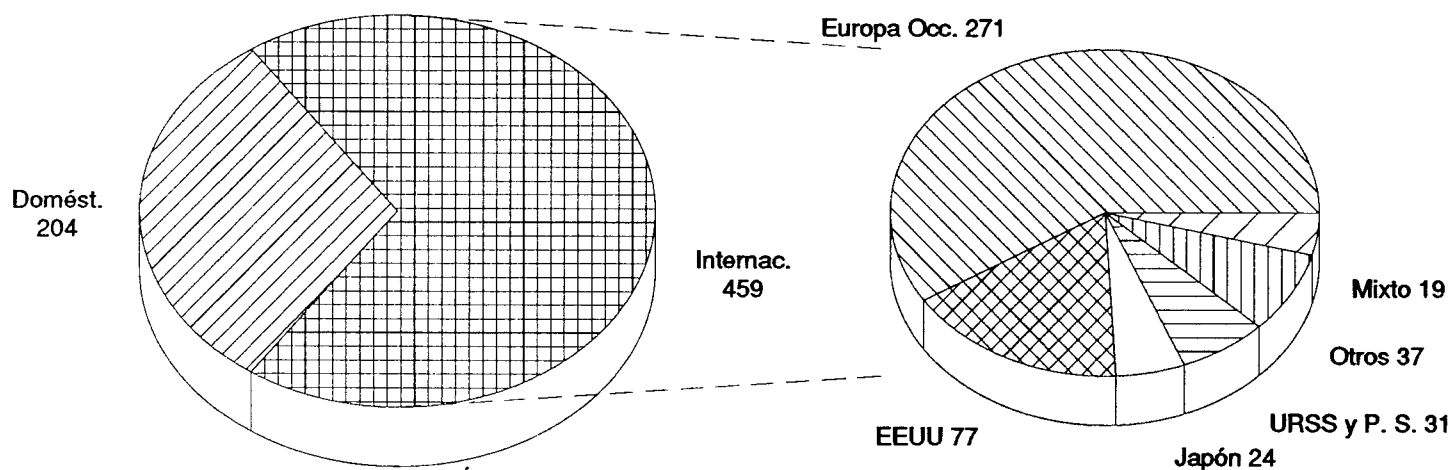
**GRAFICO 1**  
Nº de acuerdos suscritos cada año



FUENTE: Elaboración propia

## GRAFICO 2

### Nacionalidad de los socios

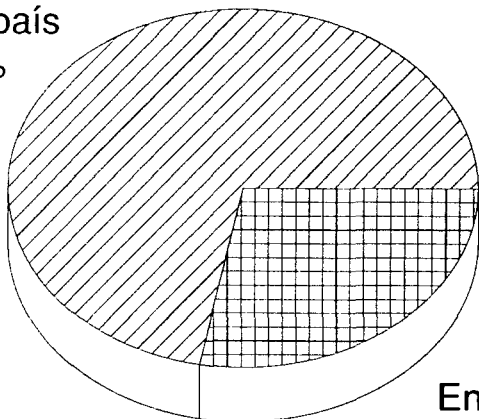


FUENTE: Elaboración propia

# GRAFICO 3

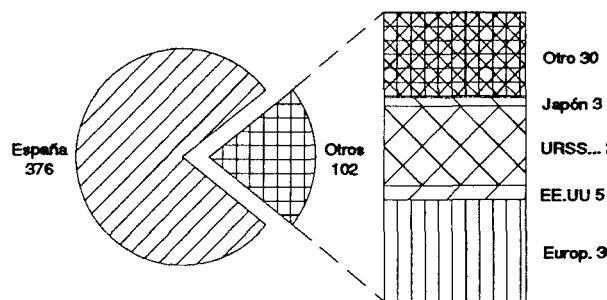
Localización geográfica de las actividades del acuerdo

En un solo país  
478 72%

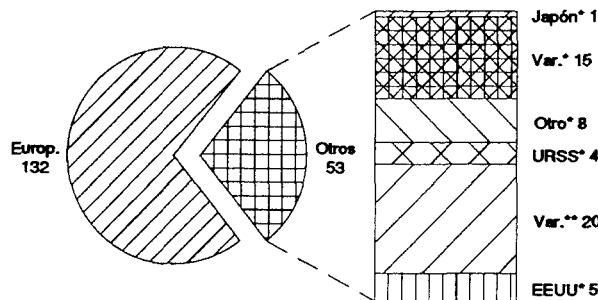


En varios  
185 28%

## EN UN SOLO PAIS



## EN VARIOS PAISES



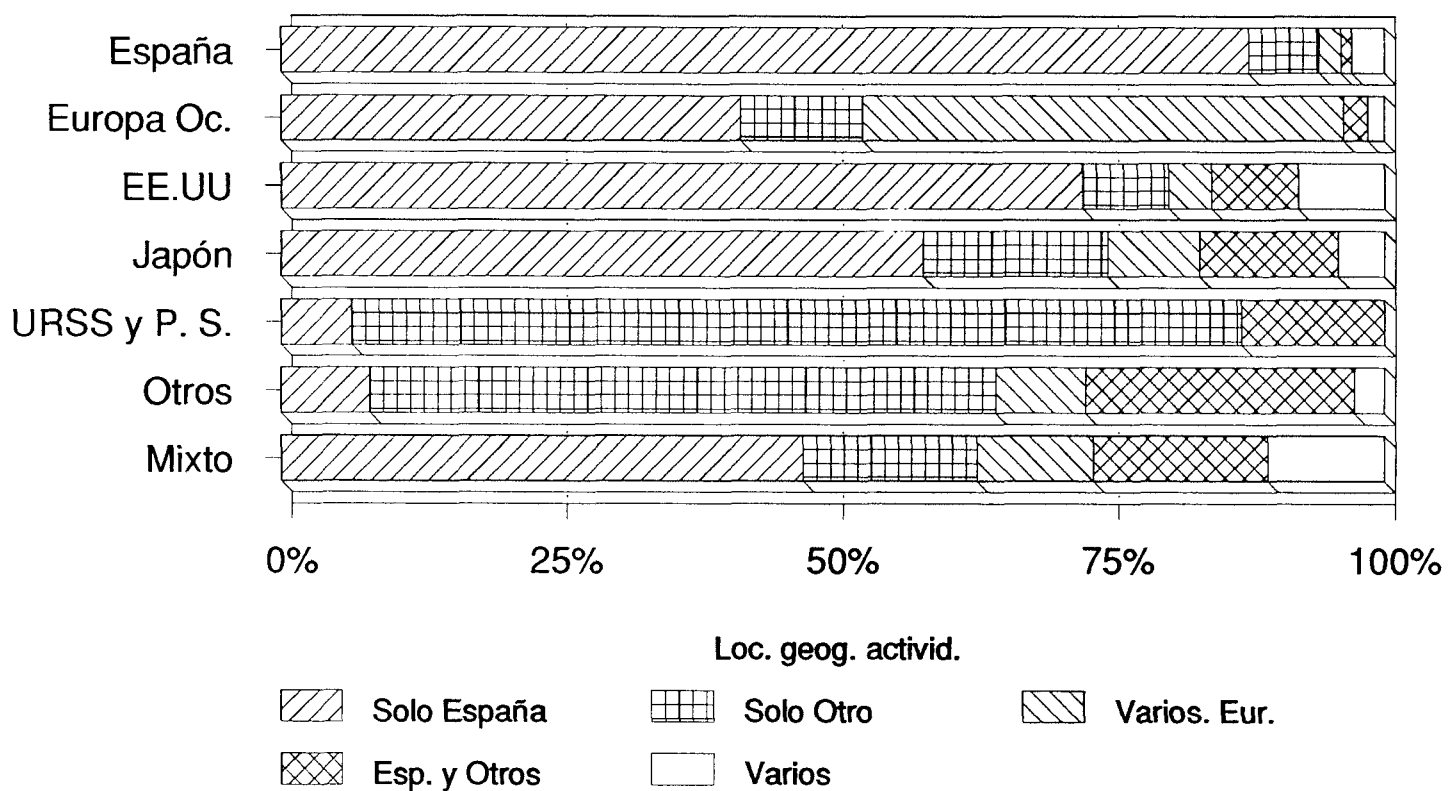
\* "ESPAÑA INCLUIDA"

\*\* "ESPAÑA NO INCLUIDA"

FUENTE: Elaboración propia

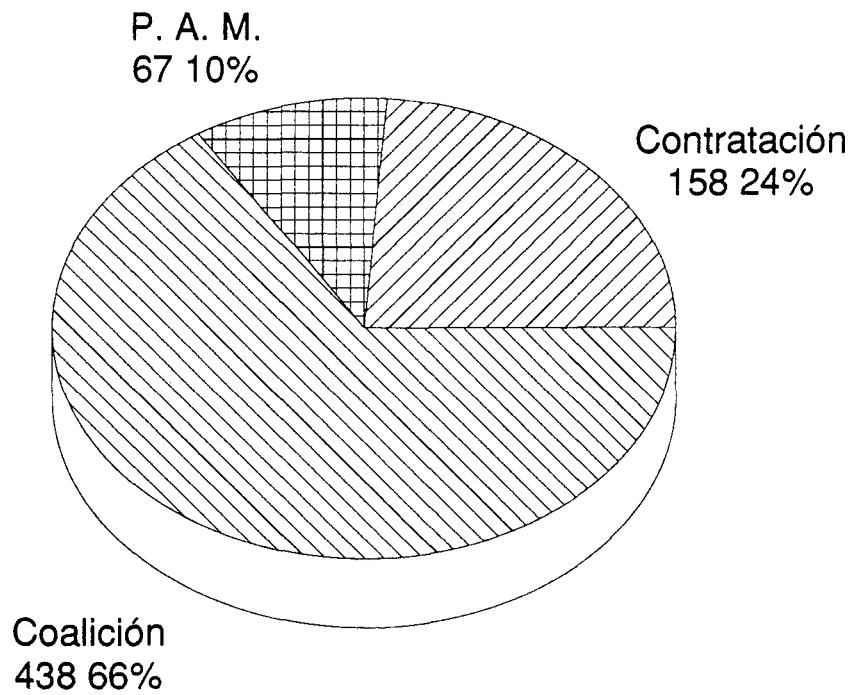
**GRAFICO 4**  
 Distribución de la localización geográfica según la nacionalidad de los socios

Nac. socios



FUENTE: Elaboración propia

**GRAFICO 5**  
**Estructuras contractuales genéricas**

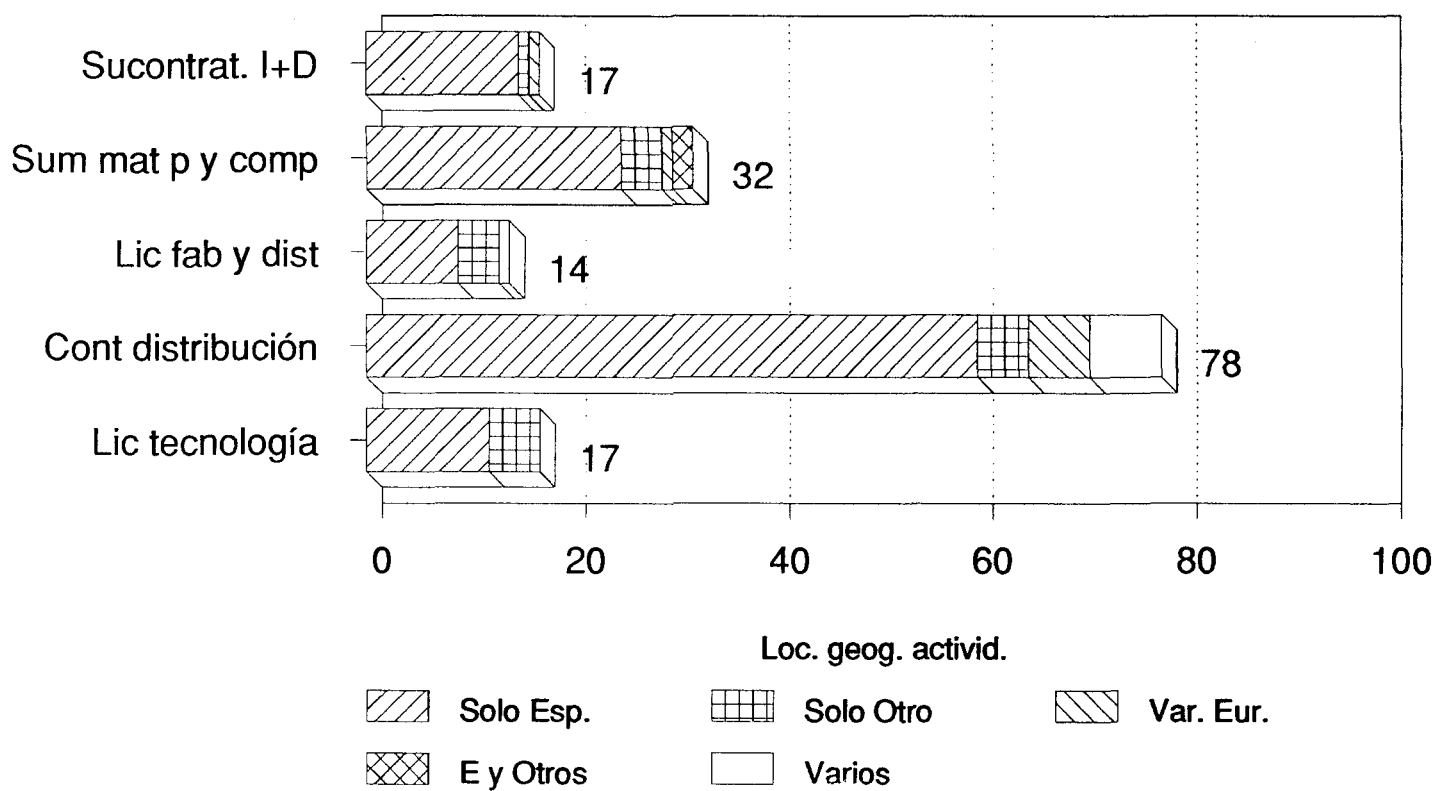


FUENTE: Elaboración propia



**GRAFICO 6**  
**Tipos de contrataciones y localización geográfica de sus actividades**

Tipo contrat.

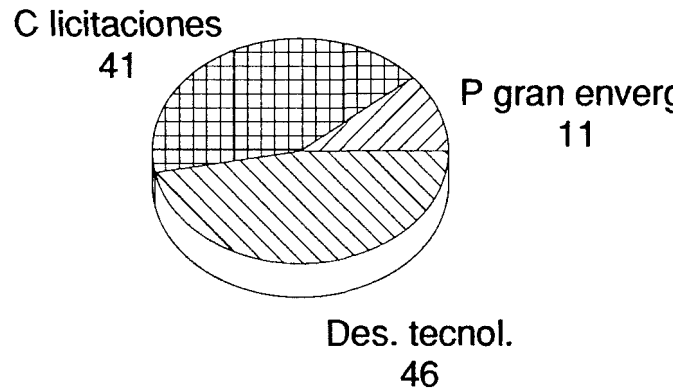
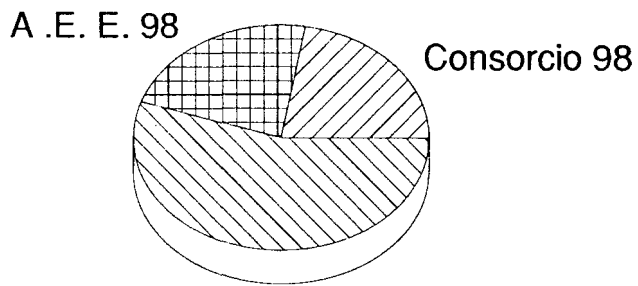


FUENTE: Elaboración propia

# GRAFICO 7

## Desglose de las coaliciones

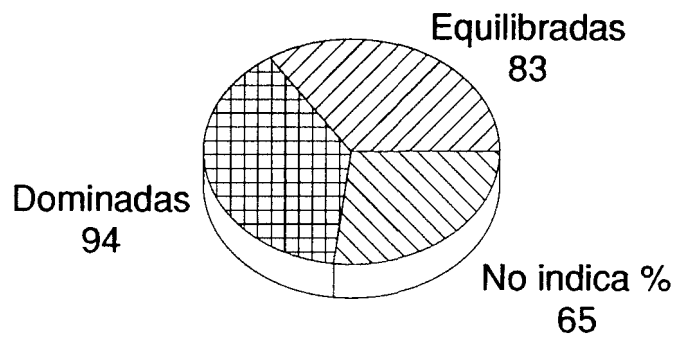
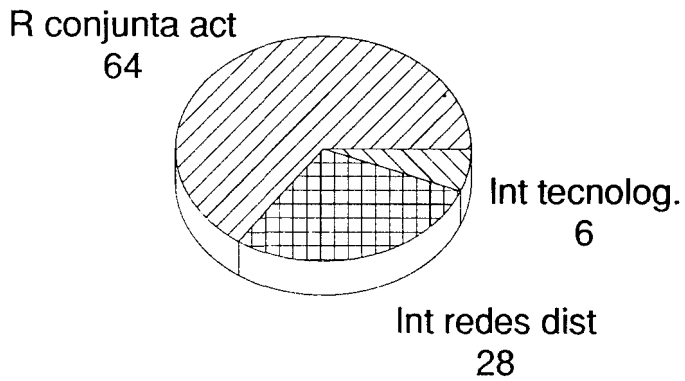
## CONSORCIOS



Emp. Conjunta 242

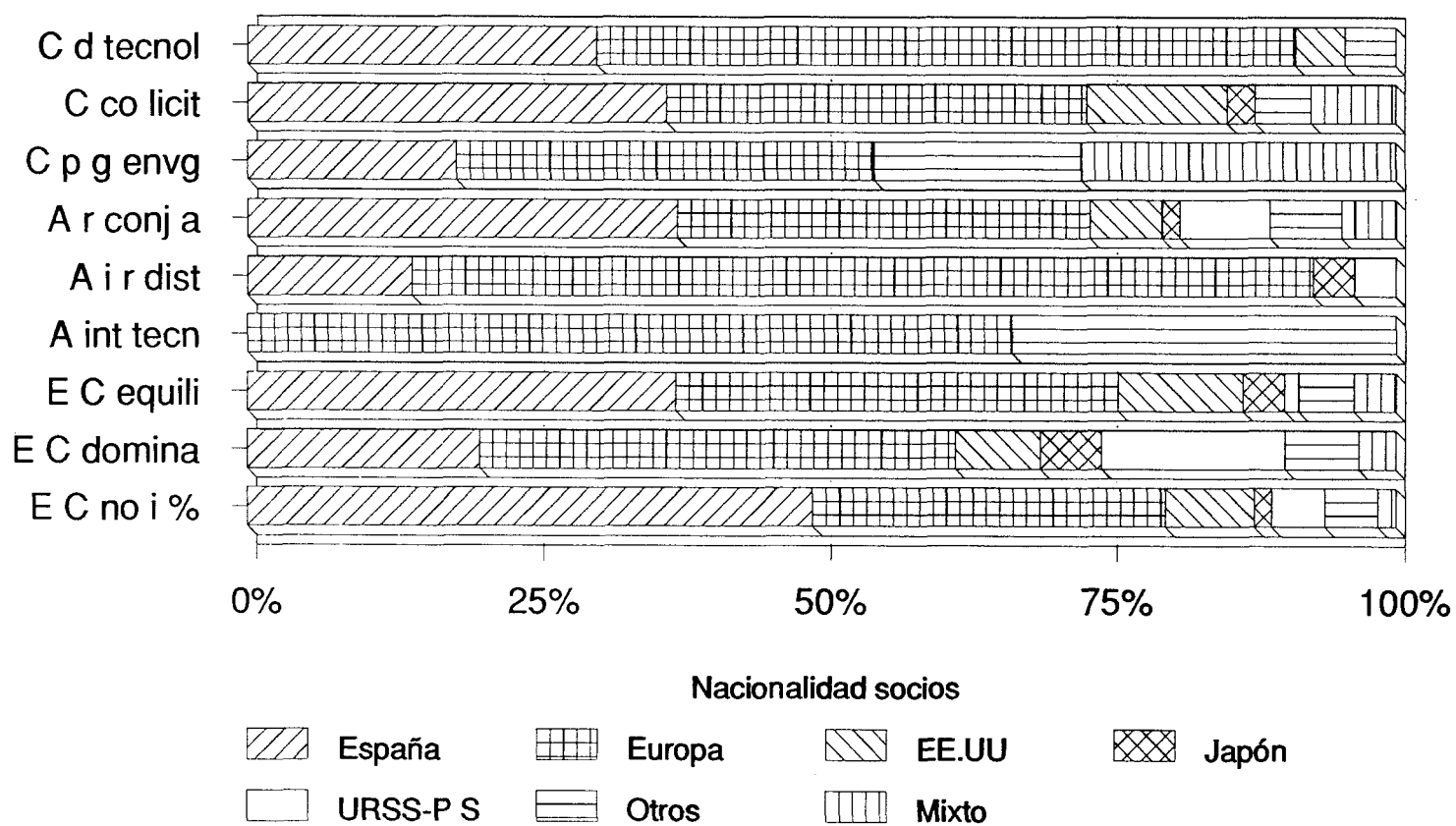
## A. E. E.

## EMP. CONJUNTAS



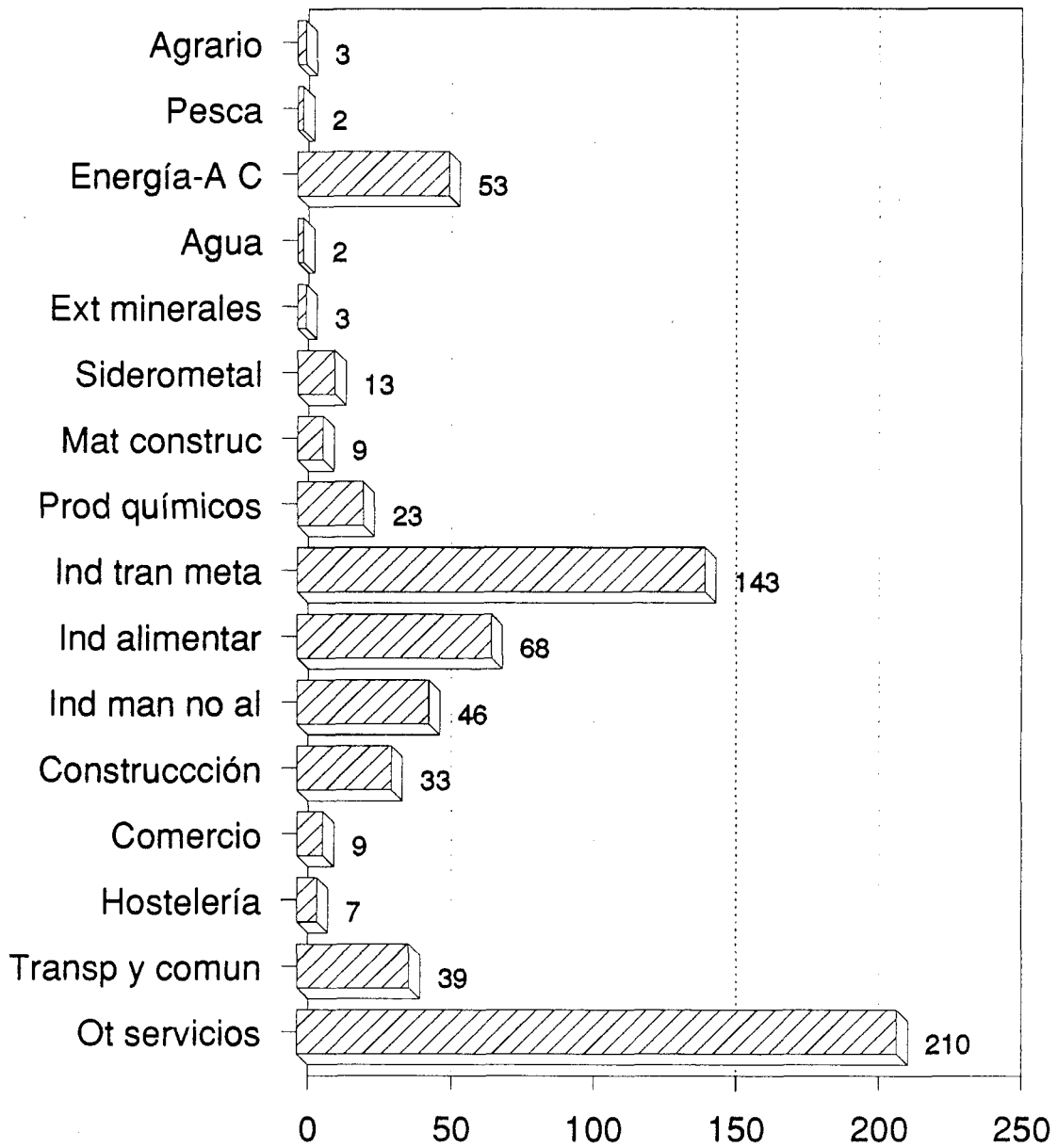
FUENTE: Elaboración propia

**GRAFICO 8**  
**Nacionalidad de los socios y tipo de coalición**



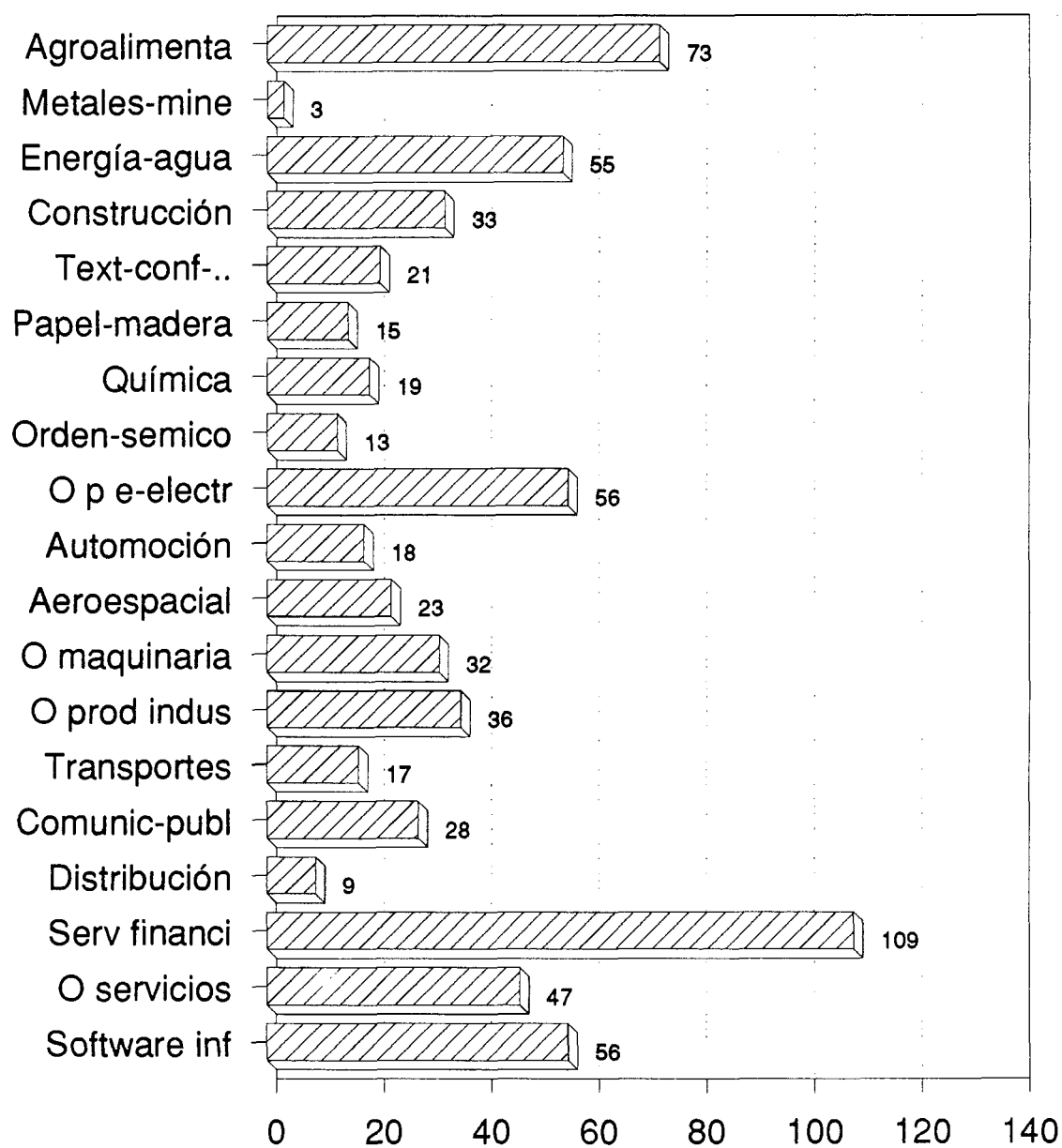
FUENTE: Elaboración propia

**GRAFICO 9**  
 Distribución Sectorial según clasificación de C. Balances (Grandes sectores)






FUENTE: Elaboración propia

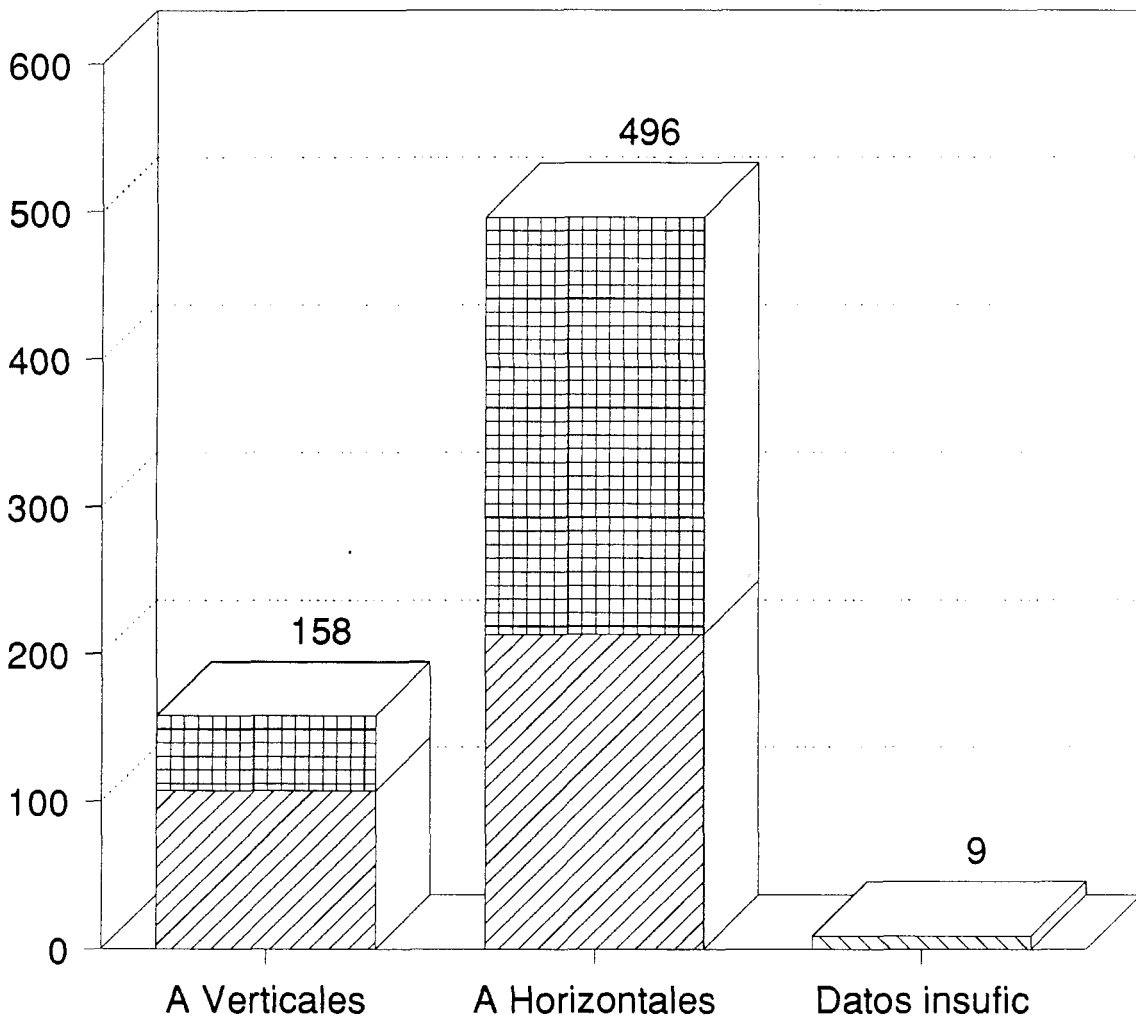
**GRAFICO 10**  
**Distribución Sectorial segun clasifi-**  
**cación de Ghemawat, Porter y Rawlinson**



FUENTE: Elaboración propia

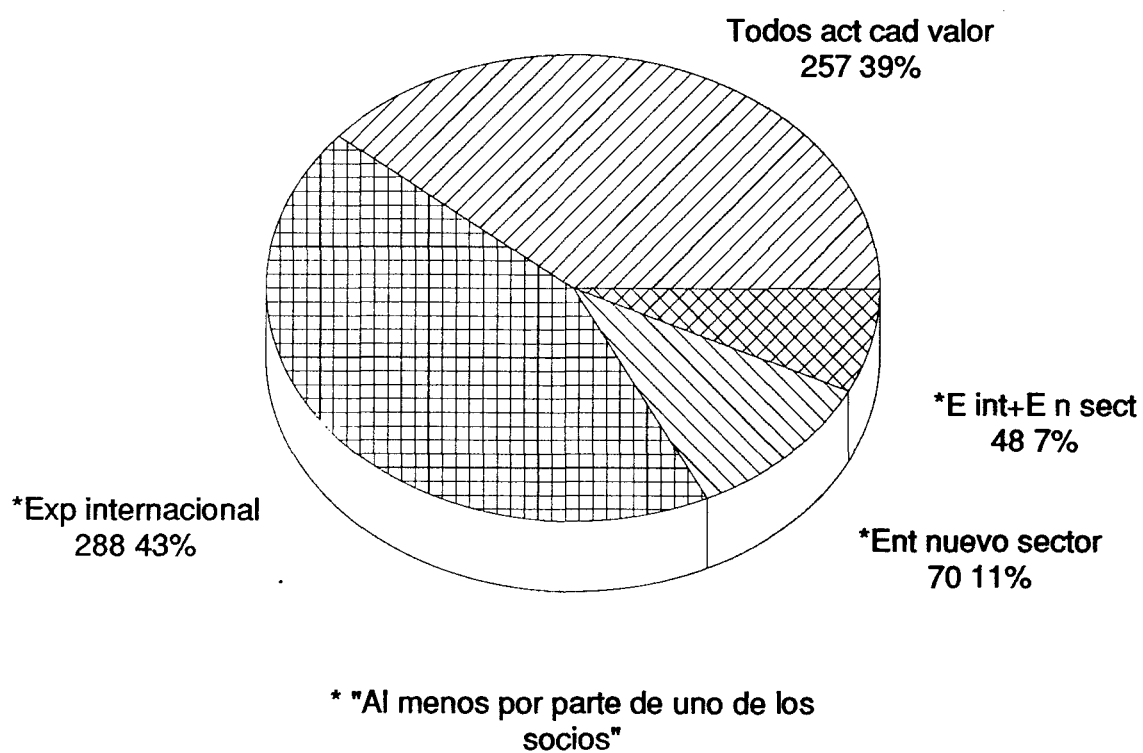
**GRAFICO 11**  
Distribución de acuerdos según su naturaleza

 A complementarios       A competitivos  
 Datos insuficientes



FUENTE: Elaboración propia

**GRAFICO 12**  
Distribución de acuerdos según el propósito de los socios

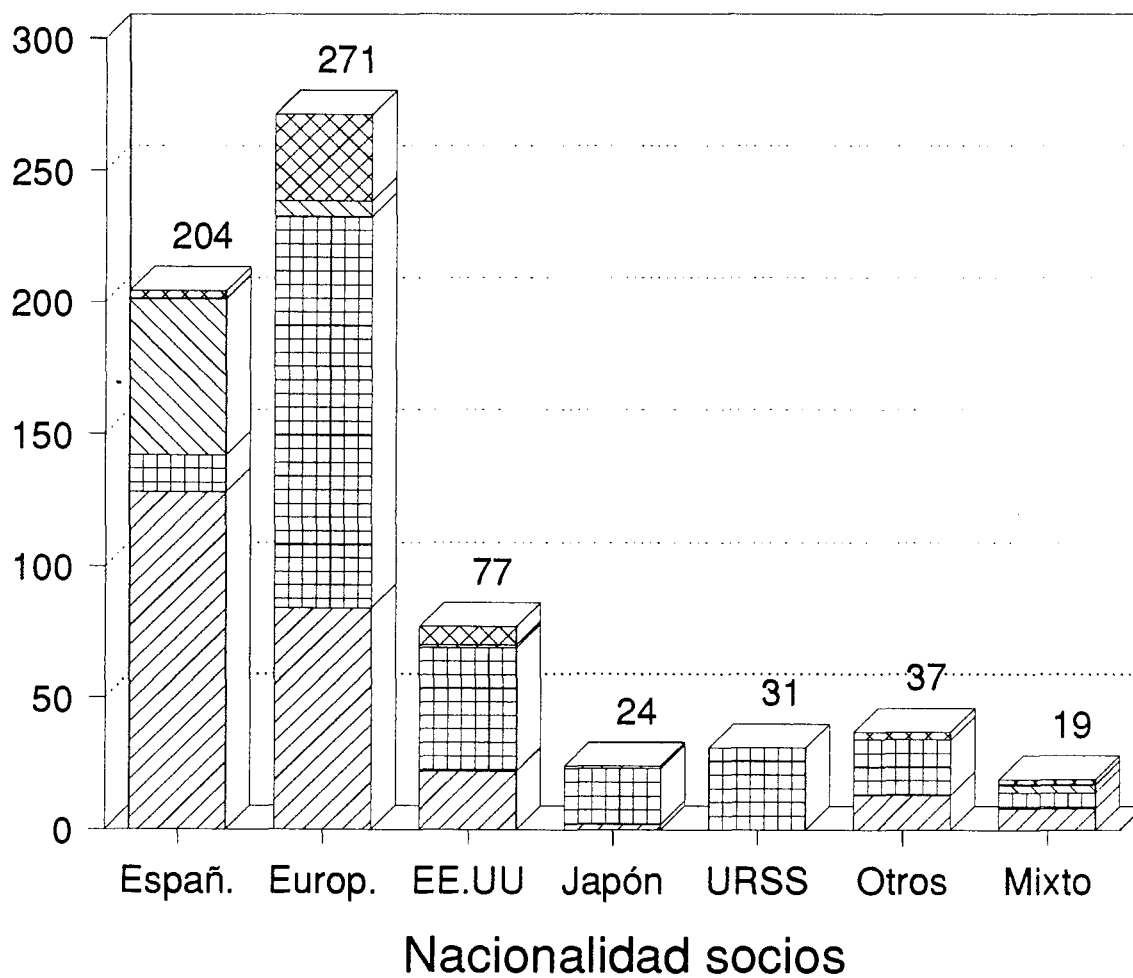


FUENTE: Elaboración propia

**GRAFICO 13**  
**Relación entre el propósito de los socios y su nacionalidad**

Propósito socios

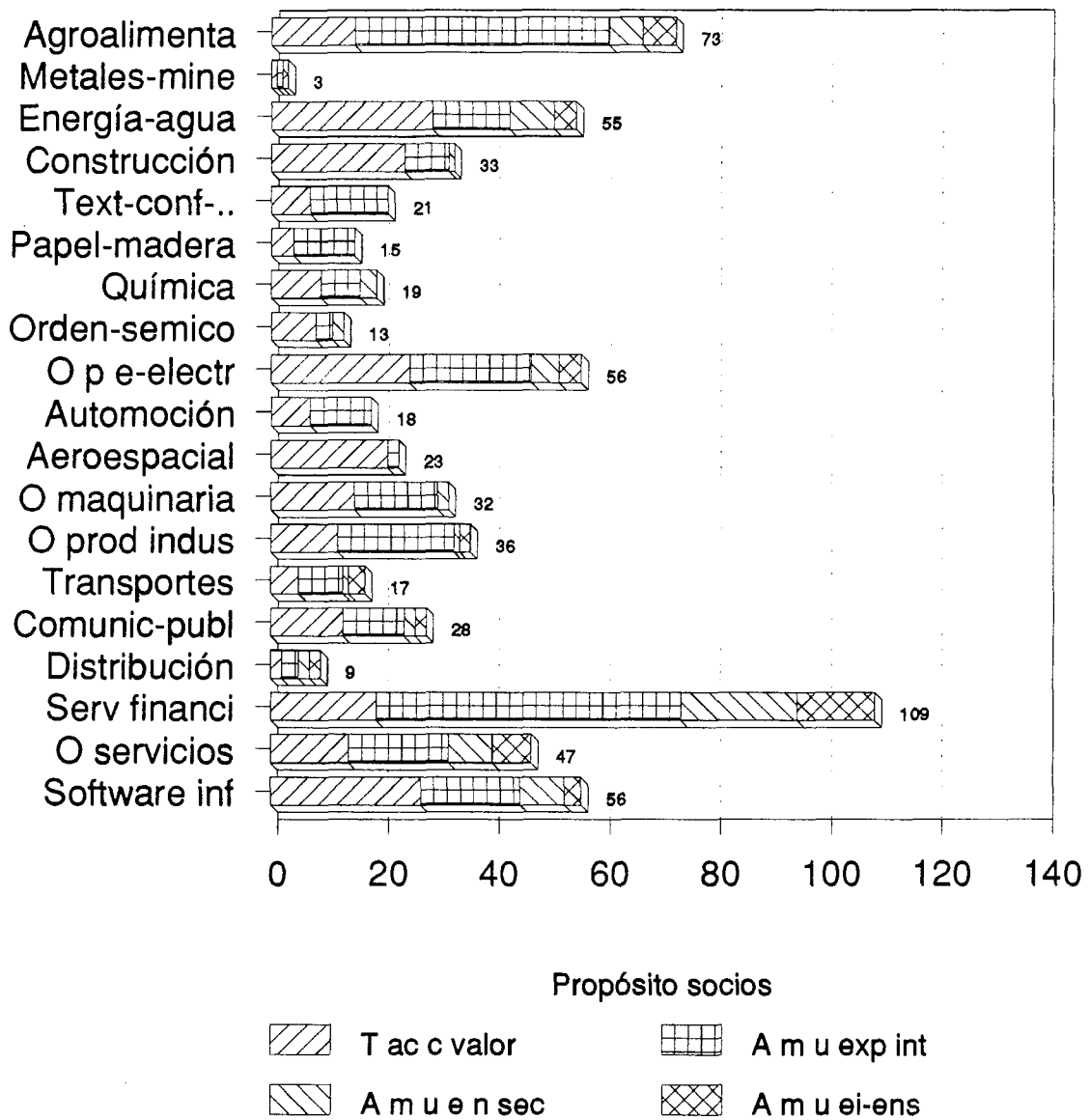
-  Todos act c valor
-  A m u exp intern
-  A m u ent n sec
-  A m u e int-e n s



FUENTE: Elaboración propia

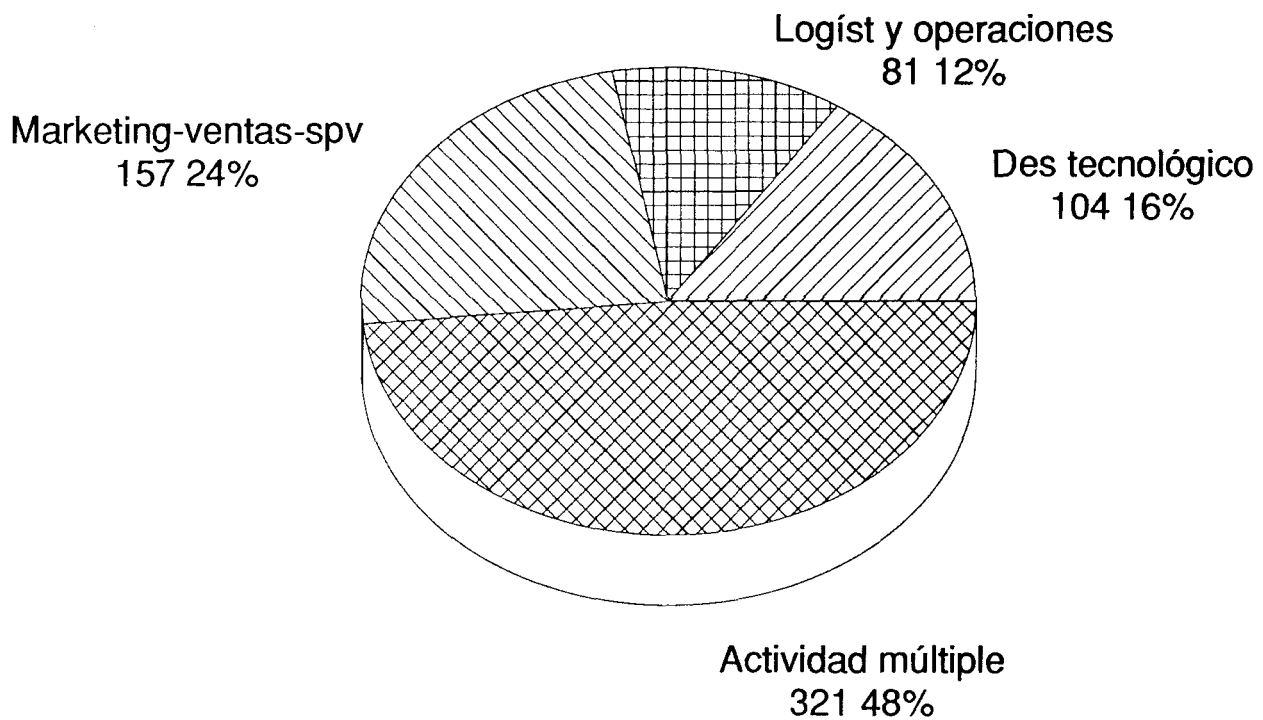


**GRAFICO 14**  
Tendencias sectoriales en cuanto al propósito de los socios



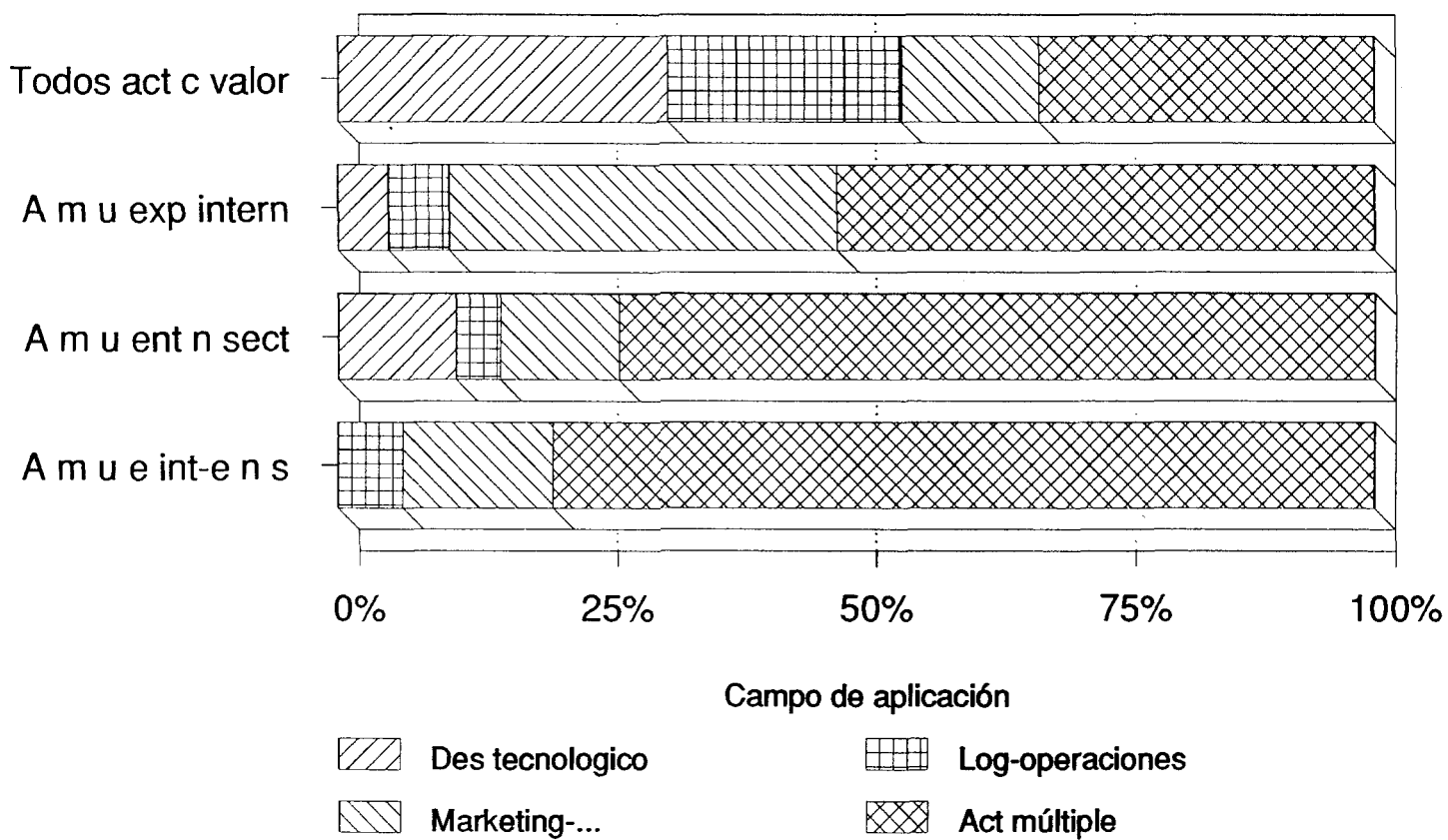
FUENTE: Elaboración propia

**GRAFICO 15**  
Distribución de acuerdos según el campo de aplicación



FUENTE: Elaboración propia

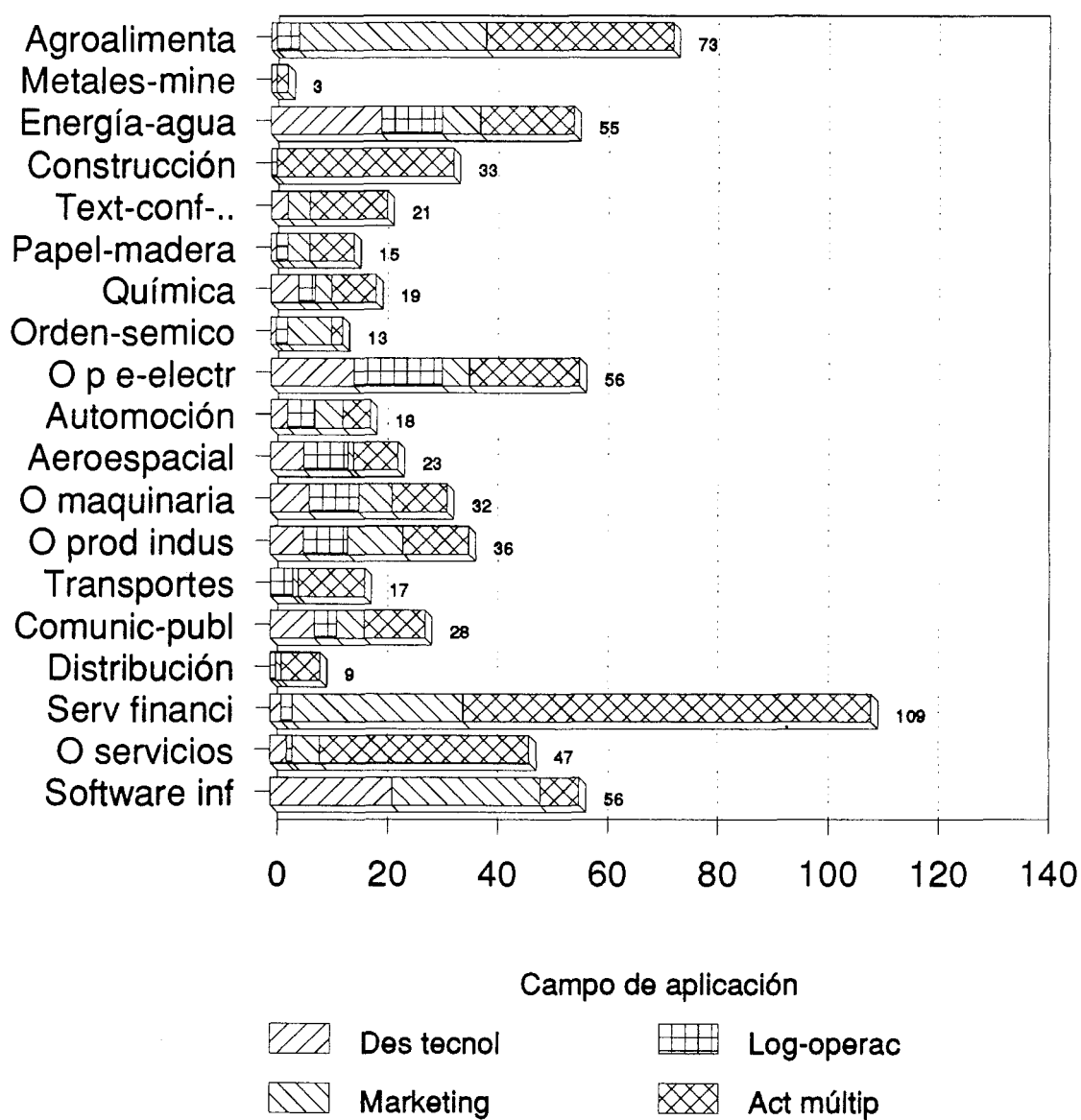
**GRAFICO 16**  
**Campo de aplicación del acuerdo en función del propósito de los socios**



FUENTE: Elaboración propia

## GRAFICO 17

Tendencias sectoriales en cuanto al campo de aplicación del acuerdo



FUENTE: Elaboración propia

## GRAFICO 18

Campo de aplicación del acuerdo en función de la nacionalidad de los socios

Campo de aplicación

Des tecnol

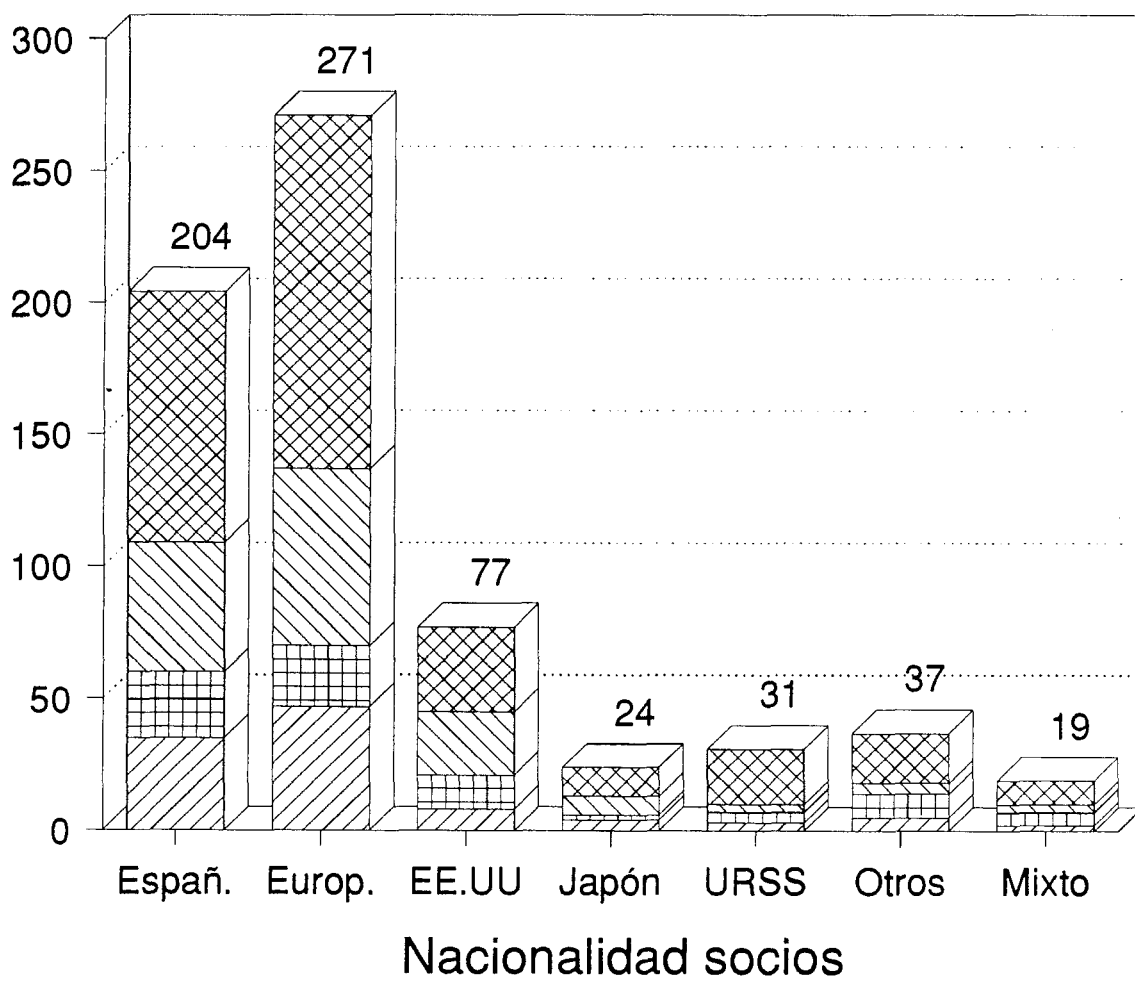


Log-operac

Marketing



Act múltip



FUENTE: Elaboración propia

TABLA 1.- DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS ACUERDOS DETECTADOS SEGÚN EL DESGLOSE POR SECTORES DE LA CLASIFICACIÓN DE LA CENTRAL DE BALANCES

Sector	Código	Frecuencia	Porcentaje
Agricultura	1	3	.5
Pesca	5	2	.3
Combustibles sólidos	6	1	.2
Petróleo y gas natural	7	17	2.6
Energía eléctrica	8	31	4.7
Gas y agua caliente	9	3	.5
Mineral radiactivo	10	1	.2
Agua	11	2	.3
Extracción minerales metálicos	12	3	.5
Acero	14	8	1.2
Metalurgia no férrea	15	5	.8
Cementos, cal y yeso	17	3	.5
Otros materiales de construcción	18	2	.3
Industria del vidrio	19	4	.6
Química básica e intermedia	20	12	1.8
Industria farmacéutica	21	3	.5
Química consumo	22	3	.5
Químicos para agricultura	23	1	.2
Productos metálicos	24	4	.6
Máquinas industriales y de oficina	26	18	2.7
Fabricación de material eléctrico	27	3	.5
Fabricación de material electrónico	28	55	8.3
Automóviles	29	3	.5
Equipo y carrocerías automotrices	30	10	1.5
Construcción naval	31	4	.6
Otros elementos de transporte	32	34	5.1
Máquinas de precisión	33	6	.9
Electrodomésticos	34	10	1.5
Industria alimentaria cárnica	35	6	.9
Industria láctea	36	2	.3
Alimentación animal	37	1	.2
Vinícola	38	15	2.3
Otras industrias alimentarias	39	44	6.6
Textiles	40	6	.9
Cuero y calzado	41	7	1.1
Confección	42	8	1.2
Madera, corcho y caucho	43	5	.8
Papel y cartón	44	9	1.4
Artes gráficas y reproducción	45	1	.2
Caucho y plástico	46	4	.6
Otras industrias no alimentarias	47	6	.9
Construcción	48	33	5.0
Comercio por mayor	49	3	.5
Intermediarios de comercio	50	1	.2
Comercio al por menor	51	4	.6

Otros comerc y re	52	1	.2
Hostelería	53	7	1.1
Transporte urbano	55	1	.2
Trans marítimo	57	4	.6
Actividades anexas	59	1	.2
Agencias de viaje	60	2	.3
Trans aéreo	61	9	1.4
Correos y teleco	62	22	3.3
Promociones inmob	63	11	1.7
Servicios a empre	65	80	12.1
Otros servicios	66	119	17.9
		-----	-----
TOTAL		663	100.0

FUENTE: Elaboración propia

TABLA 2.- DISTRIBUCIÓN DE ACUERDOS SEGÚN EL NUMERO DE SOCIOS

	Frecuencia Porcentaje	
Número Socios		
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 3.- 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

## 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 Firmas 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, 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
- 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
- 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

## APÉNDICE I: METODOLOGÍA DE CONSTRUCCIÓN DE LA BASE DE DATOS

### 1.- FUENTES DE INFORMACIÓN Y ÁMBITO DEL ESTUDIO

En la elección de las fuentes de información, así como en la delimitación del ámbito de la investigación ha primado el ánimo de obtener, dentro de las limitaciones materiales existentes, la información más fiable posible.

Así, han sido consultados varios medios, entre los que existe cierta complementariedad, al objeto de evitar el sesgo que supondría acudir a una única fuente de información. Estos medios consultados han sido, en concreto, los siguientes:

- El diario *Expansión*
- El diario *ABC-Diario de Economía*
- La revista *Actualidad Económica*

Por otra parte, dado que estos medios tienden a primar la información referente a empresas españolas, el ámbito de la investigación se ha reducido a los acuerdos de cooperación realizados en España y/o por empresas españolas.

El horizonte temporal cubierto ha sido el comprendido entre los años 1986 y 1989. La elección de la fecha inicial de 1986 responde a que se trata del año en que se produce la entrada de España en la CEE, lo cual la convierte en un adecuado punto de partida para analizar la evolución experimentada en la utilización de esta práctica por la empresa española, toda vez que la internacionalización de las economías es una de las causas que parecen explicar el auge que experimenta esta práctica.

Así pues, la base de datos ha sido construida a partir de la revisión de estos medios durante el período indicado, con el objeto de detectar, a través de las noticias aparecidas, la conclusión de prácticas que pueden considerarse como acuerdos de cooperación entre empresas, tal como han sido definidos en este trabajo. A este respecto, no han sido consideradas como acuerdos de cooperación:

- Creación de asociaciones patronales. Tales asociaciones no se crean con el objetivo de realizar y/o gobernar determinadas transacciones, sino que más bien se constituyen para defender los intereses del sector y dialogar con organismos de la administración pública y organizaciones sindicales, entre otros.
- Inversiones minoritarias de carácter puramente financiero, esto es, que no conllevan ninguna otra interacción entre las empresas. Asimismo, tampoco se han incluido las tomas de participación hostiles, o, simplemente, no negociadas.
- Fondos de capital riesgo aportados, bien por entidades financieras especializadas en ello, pues se trata del caso comentado en el punto anterior, o bien por entidades públicas, pues se trata de una forma especial de subvención.

- Determinadas prácticas bancarias de carácter rutinario y no estratégico, como la concesión de una línea de crédito a un determinado colectivo o la sindicación de créditos. En este último caso, solamente se considera acuerdo de cooperación tal práctica cuando ha sido dirigida de forma conjunta por dos o más entidades financieras independientes.
- Convenios suscritos, bien por empresas participadas mayoritariamente en el capital por una tercera, o bien por una filial y su matriz.

## 2.- CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMACIÓN RECOPIADA

Si bien la prensa no permite obtener una información exhaustiva ni excesivamente precisa de las circunstancias que rodean la conclusión de un acuerdo de cooperación, si es posible, empero, obtener a partir de ella información con cierto grado de objetividad acerca de variables relevantes para el análisis de los mismos.

A este respecto, para cada convenio de cooperación detectado, una vez recopiladas y analizadas todas las noticias aparecidas en cada medio relativas a la conclusión del mismo, se ha incorporado un nuevo registro a la base de datos, en la cual se ha recogido información sobre las siguientes variables:

- (1) Nacionalidad de los socios
- (2) Propósito de los socios
- (3) Estructura Contractual
- (4) Año en el que se ha suscrito el acuerdo
- (5a) Sector en que se ubica la actividad del acuerdo según la clasificación de Ghemawat, Porter y Rawlinson (1986)
- (5b) Sector de actividad según la clasificación de Central de Balances
- (6) Campo de aplicación
- (7) Naturaleza del acuerdo
- (8) Número de Socios
- (9) Localización geográfica actividad acuerdo

Todas estas variables excepto la (8) son cualitativas, y en ellas han sido contempladas las siguientes categorías.

### 2.1 NACIONALIDAD DE LOS SOCIOS

A pesar de que el ámbito de este estudio estaba constituido por los acuerdos realizados en España y/o por empresas españolas, en la práctica totalidad de los casos, al menos, una empresa española ha formado parte del acuerdo. Por esta razón no se ha establecido ninguna división al respecto dentro de esta variable.

En ella se han distinguido dos tipos de acuerdos:

- a) Acuerdos Domésticos; esto es, acuerdos en los que todos los socios son empresas españolas. En este sentido, el criterio para determinar las nacionalidad de una empresa no ha sido la propiedad del capital, sino el hecho de que se encuentre establecida en

España. Así, por ejemplo, la filial española de una empresa multinacional o una empresa cuyos accionistas mayoritarios sean extranjeros, han sido considerados como empresas españolas cuando el convenio ha sido suscrito por éstas y no por su matriz o accionista mayoritario, respectivamente.

b) Acuerdos en los que, al menos, existe un socio no español. A su vez, dentro de esta categoría se ha hecho una segunda distinción en función del lugar de procedencia de este socio o socios no españoles. Así, se han distinguido las siguientes categorías:

- 1.- Europa Occidental
- 2.- EE. UU.
- 3.- Japón
- 4.- U.R.S.S. y otros países socialistas
- 5.- Resto del mundo
- 6.- Mixta

## 2.2 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 persiguen realizar actividades de la cadena de valor de sus negocios actuales. Esto es, para cada socio, las actividades que son objeto del acuerdo están relacionadas con sus productos actuales, 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.

## 2.3 ESTRUCTURA CONTRACTUAL

Se han distinguido tres grandes bloques de estructuras contractuales:

- a) Acuerdos de intercambio o Contratación. Dentro de estos acuerdos se ha distinguido entre:
  - 1.- Contratos de suministro de materias primas y componentes.

- 2.- Contratos de distribución y servicios post-venta.
  - 3.- Licencias y acuerdos de transferencia de tecnología.
  - 4.- Licencias de fabricación y distribución.
  - 5.- Subcontratación de actividades de I+D.
- b) Participaciones Accionariales Minoritarias.
- c) Coaliciones. Dentro de éstas se distingue entre:
- 1.- Consorcios
    - De desarrollo tecnológico.
    - Para concursar a licitaciones.
    - Para diversificar riesgos y/o alcanzar economías de escala en la realización de proyectos de gran envergadura.
  - 2.- Acuerdos entre empresas
    - Para emprender conjuntamente determinadas actividades.
    - De intercambio redes de distribución.
    - De intercambio de licencias y/o tecnología
  - 3.- Empresas Conjuntas
    - Equilibradas: todos los socios poseen el mismo porcentaje del capital.
    - Dominadas: existe, al menos, un socio que tiene una participación en el capital superior a la del resto.
    - Se desconoce la participación en el capital por parte de los socios.

#### 2.4 AÑO EN EL QUE SE HA SUSCRITO EL ACUERDO

Ante la imposibilidad, en la mayor parte de los casos, de determinar la fecha exacta de suscripción, se ha tomado la fecha de publicación de la noticia como indicador de aquélla. Esta variable aparece dividida en cuatro categorías, las cuales se corresponden con los años cubiertos en esta investigación (1986 a 1989).

#### 2.5 SECTOR DE ACTIVIDAD

Con esta variable se pretende detectar en qué sectores industriales se ubican las actividades del acuerdo. Para esta variable se han utilizado simultáneamente dos clasificaciones sectoriales:

- a) Una basada en la clasificación introducida por Ghemawat, Porter y Rawlinson (1986), quienes, a su vez, se basaron en la clasificación SIC. A esta clasificación se le han introducido dos modificaciones:
- Se refunden las categorías "otros productos eléctricos" y "otros productos electrónicos".

- Se añade una nueva categoría, "Servicios de apoyo a la industria (software informático)", toda vez que en Costa (1989) se muestra la importancia que tienen los acuerdos dentro de este sector en la CEE.

De esta manera, tal clasificación sectorial queda como sigue:

- 1.- Agroalimentario
- 2.- Metales y minerales
- 3.- Energía y agua
- 4.- Construcción
- 5.- Textiles, cuero, confección y calzado
- 6.- Papel y madera
- 7.- Química
- 8.- Ordenadores y semiconductores
- 9.- Otros productos eléctricos y electrónicos
- 10.- Automóviles
- 11.- Aeroespacial
- 12.- Otra maquinaria
- 13.- Otros productos industriales
- 14.- Transportes
- 15.- Comunicación y publicidad
- 16.- Distribución
- 17.- Financiero
- 18.- Servicios
- 19.- Servicios de apoyo a la industria (software informático)

- b) Al objeto de proporcionar una clasificación alternativa, los acuerdos han sido clasificados, asimismo, de acuerdo con la clasificación sectorial de la Central de Balances del Banco de España, en la cual se distinguen dieciséis grandes sectores industriales:

- 1.- Agrario
- 2.- Pesca
- 3.- Energía y agua caliente
- 4.- Agua
- 5.- Extracción de minerales
- 6.- Siderometalurgia
- 7.- Materiales de construcción, vidrio y cerámica
- 8.- Productos químicos
- 9.- Industria transformadora de metales
- 10.- Industrias alimentarias
- 11.- Ind. Manufactureras no alimentarias
- 12.- Construcción
- 13.- Comercio
- 14.- Hostelería
- 15.- Transportes y comunicaciones
- 16.- Otros servicios

Estos dieciséis grandes sectores se descomponen, a su vez, en sesentaseis sectores. Esta descomposición, así como la correspondencia entre las dos clasificaciones sectoriales utilizadas aparece en el apéndice II.

## 2.6 CAMPO DE APLICACIÓN

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.

## 2.7 NATURALEZA DEL ACUERDO

Esta variable se consideran las categorías ya comentadas en el epígrafe 1.2:

- a) Acuerdo vertical complementario.
- b) Acuerdo vertical competitivo.
- c) Acuerdo horizontal complementario.
- d) Acuerdo horizontal competitivo.

Los acuerdos han sido calificados como competitivos cuando todos los socios fuesen competidores directos, y como complementarios cuando, al menos, uno de los socios no fuese competidor directo de los demás.

## 2.8 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA ACTIVIDAD ACUERDO

Esta variable se divide en las siguientes categorías:

- a) Acuerdos cuyas actividades se realizan en un solo país. A su vez, dentro de éstos se establecen las siguientes categorías en función del país que se trate:
  - España
  - Europa occidental
  - EE.UU.
  - Japón
  - URSS y países socialistas
  - Resto del mundo
- b) Acuerdos cuyas actividades se realizan en varios países y entre los que se encuentra España, y que se dividen en las siguientes categorías:
  - Europa occidental
  - España y EE.UU.
  - España y Japón
  - España y URSS-Países socialistas



- España y resto del mundo
- España y varios de los anteriores

c) Acuerdos cuyas actividades se realizan en varios países y entre los que no se encuentra España.

## APÉNDICE II.- CLASIFICACIONES SECTORIALES

### CUADRO II-1.- CLASIFICACIÓN SECTORIAL DE LA CENTRAL DE BALANCES (16 GRANDES SECTORES Y 66 SECTORES)

- 1 AGRARIO
  - 1 AGRICULTURA
  - 2 GANADERÍA
  - 3 SERV AGRÍCOLAS Y GANADEROS
  - 4 OTRAS AGRARIAS
- 2 PESCA
  - 5 PESCA
- 3 ENERGÍA
  - 6 COMBUSTIBLES SOLIDOS
  - 7 PETRÓLEO Y GAS NATURAL
  - 8 ENERGIA ELÉCTRICA
  - 9 GAS Y AGUA CALIENTE
  - 10 MINERAL RADIATIVO
- 4 AGUA
  - 11 AGUA
- 5 EXTRACCIÓN DE MINERALES
  - 12 METÁLICOS
  - 13 NO METÁLICOS
- 6 SIDEROMETALURGIA
  - 14 ACERO
  - 15 METALURGIA NO FÉRREA
- 7 MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, VIDRIO Y CERÁMICA
  - 16 CERÁMICA Y OTROS PRODUCTOS
  - 17 CEMENTOS, CALES Y YESOS
  - 18 OTRO MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN
  - 19 INDUSTRIAS DEL VIDRIO
- 8 PRODUCTOS QUÍMICOS
  - 20 QUÍMICA BÁSICA E INDUSTRIAL
  - 21 INDUSTRIA FARMACÉUTICA
  - 22 QUÍMICA CONSUMO FINAL
  - 23 QUÍMICA PARA AGRICULTURA
  - 24 PRODUCTOS METÁLICOS
- 9 INDUSTRIA TRANSFORMADORA DE METALES
  - 25 MAQUINARIA AGRÍCOLA
  - 26 MAQUINARIA INDUSTRIAL Y DE OFICINA
  - 27 FABRICACIÓN DE MATERIAL ELÉCTRICO
  - 28 FABRICACIÓN DE MATERIAL ELECTRÓNICO
  - 29 AUTOMÓVILES
  - 30 EQUIPO Y CARROCERÍA PARA AUTOMÓVIL
  - 31 CONSTRUCCIÓN NAVAL
  - 32 OTROS ELEMENTOS DE TRANSPORTE

- 33 MAQUINARIA DE PRECISIÓN
- 34 ELECTRODOMÉSTICOS
- 10 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS
  - 35 CÁRNICAS
  - 36 LÁCTEAS
  - 37 ALIMENTACIÓN ANIMAL
  - 38 VINÍCOLA
  - 39 OTRAS IND ALIMENTARIAS Y TABACO
- 11 IND MANUFACTURERAS NO ALIMENTARIAS
  - 40 TEXTILES
  - 41 CUERO Y CALZADO
  - 42 CONFECCIÓN
  - 43 MADERA, CORCHO Y MUEBLES
  - 44 PAPEL Y CARTÓN
  - 45 ARTES GRÁFICAS Y EDICIÓN
  - 46 CAUCHO Y PLÁSTICO
  - 47 OTRAS INDUSTRIAS NO ALIMENTARIAS
- 12 CONSTRUCCIÓN
  - 48 CONSTRUCCIÓN
- 13 COMERCIO
  - 49 AL POR MAYOR
  - 50 INTERMEDIARIOS DE COMERCIO
  - 51 AL POR MENOR
  - 52 OTROS COMERCIOS Y REPARACIONES
- 14 HOSTELERÍA
  - 53 HOSTELERÍA
- 15 TRANSPORTES Y COMUNICACIONES
  - 54 T FERROVIARIO
  - 55 T URBANO
  - 56 T TERRESTRE
  - 57 T MARÍTIMO
  - 58 AUTOPISTAS, APARCAMIENTOS Y OTROS
  - 59 ACTIVIDADES ANEXAS AL TRANSPORTE
  - 60 AGENCIAS DE VIAJE Y TRANSPORTE
  - 61 T AÉREO
  - 62 CORREOS Y TELECOMUNICACIONES
- 16 OTROS SERVICIOS
  - 63 PROMOCIONES INMOBILIARIAS
  - 64 SERVICIOS TÉCNICOS
  - 65 SERVICIOS A EMPRESAS
  - 66 OTROS SERVICIOS

CUADRO II-2.- CORRESPONDENCIA ENTRE LA CLASIFICACIÓN SECTORIAL DERIVADA DE LA DE GHEMAWAT ET AL. Y LA CLASIFICACIÓN DE LA CENTRAL DE BALANCES<sup>5</sup>.

SECTOR GHEMAWAT, PORTER Y RAWLINSON	GRAN SECTOR C. BALANCES	SECTOR CENTRAL DE BALANCES
--	----------------------------	-------------------------------

1 AGROALIMENTARIO

1 AGRARIO

1 AGRICULTURA  
2 GANADERÍA  
3 SERV AGRÍCOLAS Y  
GANADEROS  
4 OTRAS AGRARIAS

2 PESCA

5 PESCA

10 INDUSTRIAS ALIMENTARIAS

35 CÁRNICAS  
36 LÁCTEAS  
37 ALIMENTACIÓN ANIMAL  
38 VINÍCOLA  
39 OTRAS IND ALIMENTARIAS Y  
TABACO

2 METALES Y MINERALES

5 EXTRACCIÓN DE MINERALES

12 METÁLICOS  
13 NO METÁLICOS

3 ENERGÍA Y AGUA

3 ENERGÍA

6 COMBUSTIBLES SOLIDOS  
7 PETRÓLEO Y GAS NATURAL  
8 ENERGÍA ELECTRICE  
9 GAS Y AGUA CALIENTE  
10 MINERAL RADIATIVO

4 AGUA

11 AGUA

<sup>5</sup>.- Un asterisco acompañando al número de un sector o gran sector de la Central de Balances indica que se incluye en varios sectores de la clasificación de Ghemawat, Porter y Rawlinson.

4 CONSTRUCCIÓN

12 CONSTRUCCIÓN

48 CONSTRUCCIÓN

5 TEXTILES, CUERO, CONFECCIÓN Y CALZADO

11\* IND MANUFACTURERAS NO ALIMENTARIAS

40 TEXTILES

41 CUERO Y CALZADO

42 CONFECCIÓN

6 PAPEL Y MADERA

11\* IND MANUFACTURERAS NO ALIMENTARIAS

43 MADERA, CORCHO Y MUEBLES

44 PAPEL Y CARTÓN

45 ARTES GRÁFICAS Y EDICIÓN

7 QUÍMICA

8 PRODUCTOS QUÍMICOS

20 QUÍMICA BÁSICA E INDUSTRIAL

21 INDUSTRIA FARMACÉUTICA

22 QUÍMICA CONSUMO FINAL

23 QUÍMICA PARA AGRICULTURA

8 ORDENADORES Y SEMICONDUCTORES (INFORMÁTICA)

9\* INDUSTRIA TRANSFORMADORA DE METALES

26\* MAQUINARIA INDUSTRIAL Y  
DE OFICINA

28\* FABRICACIÓN DE MATERIAL  
ELECTRÓNICO

9 OTROS PRODUCTOS ELECTRÓNICOS Y ELÉCTRICOS

9\* INDUSTRIA TRANSFORMADORA DE METALES

27 FABRICACIÓN DE MATERIAL  
ELÉCTRICO

28\* FABRICACIÓN DE MATERIAL  
ELECTRÓNICO

34 ELECTRODOMÉSTICOS

10 AUTOMOCIÓN

9\* INDUSTRIA TRANSFORMADORA DE METALES

29 AUTOMÓVILES

30 EQUIPO Y CARROCERÍA PARA  
AUTOMÓVIL  
32\* OTROS ELEMENTOS DE  
TRANSPORTE

## 11 AEROESPACIAL

9\* INDUSTRIA TRANSFORMADORA DE METALES  
32\* OTROS ELEMENTOS DE  
TRANSPORTE

## 12 OTRA MAQUINARIA

9\* INDUSTRIA TRANSFORMADORA DE METALES  
25 MAQUINARIA AGRÍCOLA  
26\* MAQUINARIA INDUSTRIAL Y  
DE OFICINA  
31 CONSTRUCCIÓN NAVAL  
32\* OTROS ELEMENTOS DE  
TRANSPORTE  
33 MAQUINARIA DE PRECISIÓN

## 13 OTROS PRODUCTOS INDUSTRIALES

6 SIDEROMETALURGIA  
14 ACERO  
15 METALURGIA NO FÉRREA  
7 MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN, VIDRIO Y  
CERÁMICA  
16 CERÁMICA Y OTROS  
PRODUCTOS  
17 CEMENTOS, CALES Y YESOS  
18 OTRO MATERIAL DE  
CONSTRUCCIÓN  
19 INDUSTRIAS DEL VIDRIO  
9\* INDUSTRIA TRANSFORMADORA DE METALES  
24 PRODUCTOS METÁLICOS  
11\* IND MANUFACTURERAS NO ALIMENTARIAS  
46 CAUCHO Y PLÁSTICO  
47 OTRAS INDUSTRIAS NO  
ALIMENTARIAS

## 14 TRANSPORTES

15\* TRANSPORTES Y COMUNICACIONES  
54 T FERROVIARIO  
55 T URBANO  
56 T TERRESTRE

57 T MARÍTIMO  
58 AUTOPISTAS, APARCAMIENTOS  
Y OTROS  
59 ACTIVIDADES ANEXAS AL  
TRANSPORTE  
60 AGENCIAS DE VIAJE Y  
TRANSPORTE  
61 T AÉREO

## 15 COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

15\* TRANSPORTES Y COMUNICACIONES  
6 2 C O R R E O S Y  
TELECOMUNICACIONES  
16\* OTROS SERVICIOS  
65\* SERVICIOS A EMPRESAS  
66\* OTROS SERVICIOS

## 16 DISTRIBUCIÓN

13 COMERCIO  
49 AL POR MAYOR  
50 INTERMEDIARIOS DE COMERCIO  
51 AL POR MENOR  
52 OTROS COMERCIOS Y  
REPARACIONES

## 17 INTERMEDIACIÓN Y SERVICIOS FINANCIEROS (BANCA COMERCIAL Y DE INVERSIONES, SEGUROS, SOCIEDADES DE BOLSA Y VALORES)

16\* OTROS SERVICIOS  
65\* SERVICIOS A EMPRESAS  
66\* OTROS SERVICIOS

## 18 SERVICIOS

14 HOSTELERÍA  
53 HOSTELERÍA  
16\* OTROS SERVICIOS  
63 PROMOCIONES INMOBILIARIAS  
64 SERVICIOS TÉCNICOS  
65\* SERVICIOS A EMPRESAS  
66\* OTROS SERVICIOS

## 19 SERVICIOS DE APOYO A LA INDUSTRIA (SOFTWARE INFORMÁTICO)

16\* OTROS SERVICIOS  
65\* SERVICIOS A EMPRESAS

**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 TASCON FERNANDEZ; JOSE MANUEL DIEZ MODINO.- La modernización del sector agrario en la provincia de León.

Doc. 006/1989

JOSE 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 TASCÓN FERNÁNDEZ; JEAN-MARC BUIGUES.-** Un ejemplo de política municipal: precios y salarios en la ciudad de León (1613-1813).

**Doc. 025/1990**

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

**Doc. 026/1991**

**JOAQUÍN GARCÍA 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 FERNÁNDEZ SÁNCHEZ.-** La cooperación empresarial: concepto y tipología (\*)

**Doc. 030/1991**

**JOAQUÍN LORENCE.-** Características de la población parada en el mercado de trabajo asturiano.

**Doc. 031/1991**

**JOAQUÍN LORENCE.-** 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 cabecera.

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 IBAÑEZ 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.-** Auditoría 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 petróleo 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**

**Mª JESUS RIO FERNANDEZ; RIGOBERTO PEREZ SUAREZ.-** Cuantificación de la concentración industrial: un enfoque analítico.