

LA PYME ESPAÑOLA ANTE LA COOPERACIÓN TRANSNACIONAL

Casillas Bueno, J.C.; Moreno Menéndez, A.M.; Oviedo García, M.A.

Summary

This study tackle the phenomenon of the cooperation among enterprises, which is widely taking place, as it is proved by the constant growth of the number of agreements that has been done lengthwise of the past few years. The objective of the article is to study the cooperation, but in the specific case of the spanish lttles and medium enterprises (PYMES).

For that, behind making a revision about the literature existing in relation with the theme, it is enumerate the gains and disavantages, as well as of the barriers that the PYMES find in relation with the cooperation.

Later on it is describe the more important actions that, in the sphere of the Economic Union, is being taken, for promoting this kind of agreements.

Finally, it is analysed the PYMES spanish's participation in these programs. From the datas it is known, among other conclusions, the predominance of the agreements of commercial content, unlike that it happens in the agreements among large corporations where the agreements technological-productive are more frequent.

Résumé

Ce travail aborde le phénomène de la coopération entre les entreprises, lequel est en train de beaucoup se développer. Pour le montrer nous pouvons signaler la croissance continue du nombre d'accords qui ont été réalisés pendant les dernières années. L'objectif de cet article est d'étudier la coopération, mais pour le cas concret des petites et moyennes entreprises (PYMES) espagnoles.

Pour cela, après analyser la littérature existante à ce sujet-là, nous signalons les avantages et desavantages, et aussi les barrières que les PYMES trouvent face à la coopération. Après nous avons décrit les mesures les plus importantes qui ont été prises, dans le cadre de L'Union Européenne, pour développer la formalisation de ce gerice d'accords.

Finalment nous avons analysé la participation des PYMES espagnoles dans ces programmes. À partir des données utilisées nous pouvons établir, parmi d'autres conclusions, la prédominance des accords commerciaux, contrairement à ce qui passe par rapport aux accords entre les grandes corporations, où les accords technologiques-productifs sont les plus fréquentes.

1. INTRODUCCIÓN

No cabe duda de que el fenómeno de la cooperación entre empresas no constituye una novedad. Muchos autores han venido estudiando este tema, desde distintos enfoques y con diferentes perspectivas desde hace años. Por ello, al respecto, abundan los trabajos, tanto de carácter teórico —destacando los realizados por Richardson (1972); Williamson (1975); Viesti y

Balcet (1986); Prahalad, Hamel y Doz (1989); Jarillo (1989)— como empírico —Jacquemin (1986); Porter, Rawlison, Fuller, y Ghemawat (1984, 1986); Mariti y Smaley (1983); Dousage y Garrette (1991); Delapierre (1991); Costa Campí (1989, 1991)—.

Sin embargo, la mayoría de estas investigaciones no contemplan la variable dimensión empresarial en sus distintos análisis. Muchos de los estudios que hemos consultado sólo incluyen acuerdos de cooperación o alianzas estratégicas formalizadas entre empresas grandes, generalizando sus conclusiones a los acuerdos de cooperación en general. Parece como si se entendiera que la colaboración entre empresas estuviera reservada para las grandes, encontrándose fuera del alcance de las pequeñas y medianas empresas (PYMES).

No obstante, al menos en Europa, se está produciendo una extensión del fenómeno cooperativo desde las grandes corporaciones a las PYMES, sobre todo en los últimos años. Desde mediados de los años 80 la Comunidad Europea (CE) viene adoptando multitud de medidas en favor de la cooperación entre empresas de distintos países miembros de la misma con especial énfasis en las PYMES. La Comunidad parece haber tomado conciencia no sólo de la posibilidad que tienen las PYMES de colaborar entre sí, sino incluso de la necesidad real de que estos acuerdos se produzcan cada vez más intensamente.

En este artículo queremos mostrar las ventajas e inconvenientes que presenta la cooperación para las PYMES, así como describir las medidas más importantes que está tomando la

CE para fomentar dicha cooperación. Además es nuestra intención analizar la participación más reciente de las empresas españolas en estos programas comunitarios. Queremos ver si las características que ésta presenta son o no semejantes a las observadas en los estudios más generales realizados hasta ahora.

Para ello vamos a dividir este trabajo en cuatro apartados. En el primero de ellos haremos un rápido repaso a las investigaciones empíricas más importantes realizadas con carácter general. Posteriormente nos centraremos en las razones por las que puede ser ventajoso la cooperación para el caso específico de las PYMES, así como las principales barreras que éstas encuentran para la formalización de estos acuerdos. Ya en el tercer apartado describiremos las medidas que está tomando la CE para fomentar la cooperación interempresarial, para, por último, ver las características que presentan los acuerdos de cooperación realizados por empresas españolas como respuesta a estas iniciativas comunitarias.

2. ESTUDIOS EMPÍRICOS SOBRE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL

La mayor parte de las investigaciones empíricas realizadas hasta la fecha difieren bastante entre sí en cuanto a las fuentes utilizadas, al ámbito temporal y geográfico, y al posicionamiento de sus autores ante el mismo fenómeno (diferentes objetivos de los trabajos).

Repasando algunos de los estudios más citados en la literatura existente sobre el tema, (ver cuadro 1) comprobamos como las fuentes utilizadas para obtener los acuerdos de cooperación objeto de cada estudio son diferentes. La mayor parte de ellos utilizaron la prensa especializada como fuente principal de datos. Así Porter, Fuller y Rawlison (1984) analizaron 1144 acuerdos aparecidos en *The Wall Street Journal* entre 1970 y 1982. Mariti y Smaley (1983) estudiaron 70 acuerdos publicados en la prensa económica europea durante 1980. Otros autores han utilizado, además, distintas bases de datos creadas con información aparecida en prensa, como FOR (Italia), (Ricotta, 1987; Montebugnoli y Schiattarella, 1989).

La utilización de este tipo de fuentes implica la suposición de que los acuerdos de cooperación que aparecen en la prensa económica son representativos de la generalidad de los acuerdos formalizados. Sin embargo esto no parece ser así. Normalmente los acuerdos que aparecen publicados (de forma individualizada) en los periódicos económicos suelen ser aquellos en los que participa al menos una empresa importante, ya que al público lector de este tipo de prensa le interesa información sobre las empresas más famosas o relevantes, y no sobre el gran número de desconocidas PYMES. Por ello es lógico pensar que en estos trabajos lo que realmente se ha analizado es el fenómeno de la cooperación entre grandes / medianas empresas, pero no los acuerdos firmados entre pequeñas empresas. Otros trabajos, como el de Jacquemin combinan datos obtenidos de la prensa —141 acuerdos— con otros obtenidos de la Comisión de la CE —71 acuerdos— (Jacquemin, 1986), mientras que otros autores se basan en entrevistas a directivos de empresas.

Estas diferencias en los datos utilizados se manifiesta también en el ámbito geográfico de cada uno de los estudios. Así, a modo de ejemplo, el trabajo, ya comentado, de Porter y otros (1984) pretende tener una cobertura mundial, aunque, realmente, predominan los acuerdos en los que participan empresas norteamericanas, a diferencia del de Jacquemin (1986), que se centra en la Comunidad Europea, el de Ricotta (1987), centrado en los países industrializados o el de Doussage y Garrette (1991), de ámbito mundial.

Como consecuencia de todo esto, es difícil poder establecer comparaciones entre los distintos estudios, así como realizar generalizaciones en base a las conclusiones a las que llegan cada uno de ellos. De todos modos, junto a estos rasgos diferenciadores, la mayoría de los trabajos que hemos manejado analizan variables similares. Prácticamente todos estudian los contenidos de los acuerdos (I+D, producción, comercialización y marketing,...), la forma contractual (joint-ventures, consorcios,...), los sectores más usuales, la distribución geográfica, etc. Es más, las conclusiones a las que llegan, para cada uno de estos aspectos, son muy parejas.

AUTOR	FECHA	FUENTE	Nº Ac.	ÁMBITO	PERÍODO	A	B	CLASIFICACIONES			
								1	2	3	4
Mariti	1983	Prensa Europea Entrevistas	70	Mundial	1980	NO	NO	SI	SI	SI	NO
Porter	1986	Prensa USA	1144	Mundial (USA)	1970/82	SI	NO	SI	SI	SI	SI
Delapierre	1991	BD LAREA/CEREM	710	Mundial	1980/89	SI	NO	SI	SI	NO	SI
Jacquemin	1986	Prensa y Comisión CE	212	CEE	1978/84	SI	NO	SI	SI	SI	SI
Ricotta	1987	BD FOR	1883	Países Ind.	1982/85	NO	NO	SI	SI	SI	SI
Schiatarella	1989	—	200	Países Ind.	1982/86	NO	SI	SI	NO	SI	SI
Dussauge	1991	Entrevistas	120	Mundial	1960/90	NO	NO	SI	SI	SI	SI
Costa Campí	1989	Prensa Económica	160	CEE	—	NO	SI	SI	SI	SI	SI
García Canal	1992		663	Empr. Españolas	1986/89	SI	NO	SI	SI	SI	SI

Fuente: Elaboración propia.

A: Estudia la evolución del nº de acuerdos.
 B: Estudia la dimensión de los socios.

1: Contenido del acuerdo (I+D, PRÓD., MARK,...)
 2: FORMA CONTRACTUAL (JOINT VENTURES, CONSORCIO,...)
 3: SECTORES
 4: GEOGRÁFICAMENTE (PAÍSES DE LOS SOCIOS)

Cuadro 1
ESTUDIOS EMPÍRICOS SOBRE COOPERACIÓN

El profesor García Canal (1989) resume las conclusiones comunes a las que llegan la mayoría de los trabajos empíricos sobre acuerdos de cooperación en seis puntos:

- Crecimiento sostenido del número de acuerdos.
- Sectores más frecuentes: Electrónico, informático, químico, energía y automóvil.
- Predominio de acuerdos de Desarrollo Tecnológico, seguidos de actividad múltiple y producción.
- Mayor número de acuerdos internacionales que domésticos.
- Predominio de acuerdos horizontales frente a los verticales.
- Predominio de acuerdos suscritos por 2 socios.

Por último, como expusimos al principio, son escasos los estudios que recogen la variable dimensión empresarial. Así de los siete trabajos de autores extranjeros que hemos analizado sólo uno ha contemplado el tamaño de las empresas firmantes de acuerdos de cooperación (Schiattarella y Montebugnoli, 1989). Esto puede deberse a que no existiese una gran diferencia en la dimensión de las empresas firmantes de los acuerdos contemplados en los respectivos análisis (grandes, en general), resultando ser esta variable, por tanto, poco explicativa en relación al resto de parámetros.

3. VENTAJAS Y BARRERAS DE LA COOPERACIÓN ENTRE PYMES

La proliferación de acuerdos de cooperación producida en los últimos tiempos y puesta de manifiesto por casi todos los estudios, se debe sin duda a las ventajas que este instrumento proporciona a las empresas que lo utilizan. Son también numerosos los trabajos que describen las ventajas de la cooperación como forma intermedia de organización, situada entre el desarrollo interno y externo de las actividades empresarial (Jacquemin, 1986; Hamel, Doz y Prahalad, 1989; Jarillo, 1989; Porter, 1989; O'Callagan, 1991).

Las ventajas que suelen apuntar los distintos autores pueden resumirse en las siguientes:

- Flexibilidad.
- Reducción de Costes.
- Expansión de mercados.
- Acceso a tecnologías y habilidades.
- Reducción de riesgos

Pero cabría preguntarse si todas estas ventajas, de carácter general, pueden ser aprovechadas también por las PYMES en particular. A este respecto el IMPI en el informe "la cooperación entre empresas", (Topete García, 1992) pone de manifiesto que efectivamente es así, al resumir las ventajas que la cooperación puede proporcionar a las PYMES en:

- Reducción de la incertidumbre y por tanto el riesgo.
- Mayor capacidad de desarrollo de innovaciones.
- Flexibilidad frente a sistemas alternativos.
- Proporciona acceso a nuevos mercados.
- Posible existencia de ciertas economías (de escala, alcance,...).

Por ello, podemos decir que no existe ninguna particularidad en cuanto a las ventajas potenciales de la cooperación para grandes y pequeñas empresas. Pero en el mismo informe, se indica que en el caso de las PYMES la cooperación puede ser incluso más necesaria que en el de las empresas grandes. En efecto en un entorno general caracterizado por el carácter global de las actividades empresariales y por el papel cada vez más estratégico de la tecnología, agudizado en Europa por la creación de un mercado único, los acuerdos de cooperación pueden suponer a veces una cuestión de supervivencia para las PYMES, al proporcionar una dimensión adecuada, en algunas de sus actividades sin perder la autonomía e independencia de las mismas, así como una vía de acceso a nuevos tecnologías.

No obstante, las PYMES se encuentran con numerosas trabas a la hora de formalizar un acuerdo de este tipo, al no encontrarse suficientemente integradas en las redes de cooperación internacionales (Costa Campí, 1991), lo que dificulta la realización de acuerdos. Las principales causas de este mayor aislamiento podemos resumirlas en los siguientes puntos:

1º) Escasez de recursos, financieros, organizativos, etc,... Todo acuerdo de cooperación supone incurrir desde el primer momento en una serie de gastos importantes que, a veces, pueden ser fuente de un alto grado de incertidumbre y por tanto de riesgo. Pero, además, es necesario disponer de recursos no financieros, (personal, conocimientos, idiomas,...) que pueden dificultar las primeras fases de un proceso cooperativo.

2º) Falta de información. Existe un gran desconocimiento por parte de las PYMES de las

ventajas que entrañan los acuerdos. En un estudio realizado en Italia entre pequeñas y medianas empresas la razón principal para la no realización de acuerdos según ellas mismas era la falta de oportunidad —70 %— (Montebugnoli y Schiattarella, 1989).

3º) Barreras administrativas, legales, arancelarias, etc. Hasta la fecha el entorno legal de las PYMES ha estado muy regulado, lo que ha supuesto la existencia de ciertas trabas a la cooperación transfronteriza. Este problema lo han sufrido menos las grandes empresas que operan internacionalmente al poseer plantas en las diferentes naciones lo que les permite superar con una mayor facilidad este tipo de barreras.

4. MEDIDAS DE FOMENTO DE LA COOPERACIÓN ENTRE PYMES EN LA CE

La Comunidad Europea es consciente de la existencia de esos tres tipos de barreras que afectan a las PYMES, así como de la necesidad que existe de dicha cooperación transnacional de empresas en Europa. Por todo ello, la CE ha desarrollado una ambiciosa política para fomentar la cooperación entre PYMES en la Comunidad, que se concreta en tres tipos de medidas:

1) Creación de mecanismos de intermediación entre PYMES de distintas naciones, para la realización de Acuerdos de cooperación y asociaciones.

2) Mayor información de las políticas comunitarias y nacionales que afectan a las PYMES.

3) Mejora del entorno jurídico, mediante la reducción de trabas administrativas, financieras, legales, etc...

En efecto, la CE ha iniciado una amplia política de promoción de la cooperación entre empresas como instrumento para el desarrollo del Mercado Unico Europeo. En este apartado vamos a hacer referencia a aquellos programas que afectan directamente a las empresas españo-

las. Estas medidas podemos clasificarla en tres grandes grupos:

• **PROGRAMAS DE I+D:** Estos programas tienen como finalidad básica el fomentar el desarrollo científico, tecnológico e industrial en el seno de la Comunidad. Sin embargo, todos ellos utilizan como medio para conseguir este objetivo la cooperación entre universidades, institutos, centros de investigaciones y empresas de diferentes estados miembros de la CE.

• **PROGRAMAS ESPECÍFICOS DE COOPERACIÓN:**

1) *Programas de Cooperación Colectiva:* Son aquellos en los que se produce un contacto directo entre los distintos socios potenciales. Se desarrollan a través de encuentros en un lugar y fecha concretos, entre distintas empresas que buscan algún socio para desarrollar un proyecto conjunto.

— **EUROPARTENARIAT (Euro-Cooperación):** Tiene como objetivo el fomentar el crecimiento económico de las regiones menos desarrolladas de la CE a través de la cooperación entre empresas de dichas regiones con otras procedentes del resto de países miembros. Funciona mediante encuentros organizados por una de estas regiones la cual garantiza la participación de un número mínimo de empresas locales.

Desde 1988 se han celebrado 8 encuentros de este tipo, cuyos principales datos se recogen en la Tabla 1. No se disponen de datos agregados para los dos últimos encuentros celebrados en 1992, los cuales han tenido lugar en Salónica (Grecia) y en Bari (Italia). Como puede verse desde 1991 se celebran dos encuentros al año. En 1993 están previsto celebrarse, por tanto, otras dos ediciones, una en Francia, otra en Escocia, y se habla de la posibilidad de que en 1994 se celebre una nueva reunión Europartenariat en España, concretamente en la Cornisa Cantábrica.

— **INTERPRISE (Iniciativa de fomento de la asociación entre industrias y servicios en Europa):** Es un instrumento similar al

FECHA	LUGAR	Nº EMPRESAS LOCALES	Nº EMPRESAS EXTRANJERAS	ENCUENTROS REALIZADOS	ACUERDOS FIRMADOS
1988	Irlanda	117	300	600	20
1989	España (Torremol.)	220	550	2000	80
1990	P. Gales	165	600	2100	80
1991	Portugal (Oporto)	210	830	2375	—
1991	Alemania (Leipzig)	344	1019	4200	—

Fuente: IMPI.

Tabla 1
REUNIONES EURO PARTENARIAT

Europartenariat, creado en 1990 y consistente en la organización de contactos directos entre empresarios de distintas regiones europeas, con la condición de que cada una de ellas debe participar con al menos 10 empresas.

2) *Programas de Cooperación Individual*: Se realiza a través de determinadas redes formalizadas, que actúan como intermediarios en el proceso de acercamiento entre distintas empresas que tienen el deseo de cooperar. Pueden ser:

a) *No Confidencial*:

— BRE (Centro de Cooperación Empresarial): Aunque creado en 1973, fue relanzado en 1990, extendiéndose a 47 países del mundo (incluyendo los Estados Miembros de la Comunidad), con más de 600 corresponsales (Tabla 2). Su funcionamiento es muy simple. Una PYME que desee buscar un socio para un proyecto determinado, deberá enviar un formulario (perfil de cooperación), a Bruselas. Con este perfil se abrirá un *dossier*, el cual será enviado a todos los corresponsales del BRE, quienes lo harán público en su zona de alcance.

— Euroventanillas (Centros Europeos de Información Empresarial): Se desarrolla a través de la red EUOKOM. En la actualidad la red cuenta con 211 centros en la comunidad de los cuales 25 están en España. Asimismo, la red ha

sido ampliada a países externos a la CE, contando en la actualidad con un centro en Varsovia, Praga, Viena, y otro en Budapest.

b) *Confidencial*:

— BC-NET (Business Cooperation Network): Es el instrumento más potenciado por la Comunidad, y a diferencia del BRE, no es accesible directamente por las empresas sino que debe hacerse a través de los consultores. La principal característica es la informatización del proceso, encontrándose el formulario a rellenar por las empresas previamente codificado. Sin embargo, aquí radica, precisamente, su mayor inconveniente, que no es otro que la rigidez, propiciada por la incapacidad de que el formulario recoja las peculiaridades y características concretas de cada empresa solicitante de cooperación.

• *MEDIDAS DE APOYO*: Se trata de acciones cuyo objetivo es crear el entorno más adecuado para que pueda desarrollarse la cooperación. Algunas de estas medidas son:

- Guía Práctica de la Cooperación Transnacional.
- AEIE (Agrupaciones Europeas de Interés Económico).
- Servicio Financiero Cheyson.
- Medidas en favor de la Subcontratación.

CONTINENTE	PAISES
EUROPA	ESTADOS DE LA C.E.E. + AUSTRIA + BULGARIA + CHECOSLOVAQUIA + CHIPRE + CROACIA + ESLOVENIA + FINLANDIA + HUNGRÍA + MALTA + NORUEGA + POLONIA + SUECIA + SUIZA + YUGOSLAVIA
AMERICA	ARGENTINA + BRASIL + CANADA + CHILE + EE.UU. + MEJICO + PERU + VENEZUELA
ASIA Y OCEANIA	AUSTRALIA + BANGLADESH + CHINA + FILIPINAS + INDIA + JAPON + MALASIA + PAKISTAN + SRI-LANKA + TAILANDIA +
AFRICA	ISRAEL + MARRUECOS + TUNEZ

Fuente: *Euro Business*, 1992.

Tabla 2
PAISES INCLUIDOS EN LA RED B.R.E.

5. LA COOPERACIÓN DE PYMES ESPAÑOLAS EN LA CE

Una vez comentada la importancia de la cooperación como instrumento de desarrollo de las PYMES, y los mecanismos que la CE está poniendo al alcance de éstas, queremos analizar a continuación la participación de las empresas españolas en dichos programas.

Por lo que respecta a los programas de cooperación individual (BC-Net, BRE-EUROKOM) hemos analizado los informes de evaluación de la cooperación interempresarial de los años 1991 y 1992 elaborados por el IMPI. A partir de estos datos son dos los aspectos que resultan dignos de destacar.

En primer lugar, resulta interesante la preponderancia de los acuerdos comerciales frente a los de carácter tecnológico o productivo. En efecto, si bien, casi todos los trabajos de carácter general que analizamos coinciden en que la mayor parte de los acuerdos de cooperación están relacionados con aspectos tecnológicos (transferencia de tecnología, complementariedad tecnológica, acuerdos de I+D, etc.), y productivos, seguidos de los acuerdos en comercialización, márketing, ventas o servicios (Tabla 3), los datos relativos a los programas comunitarios

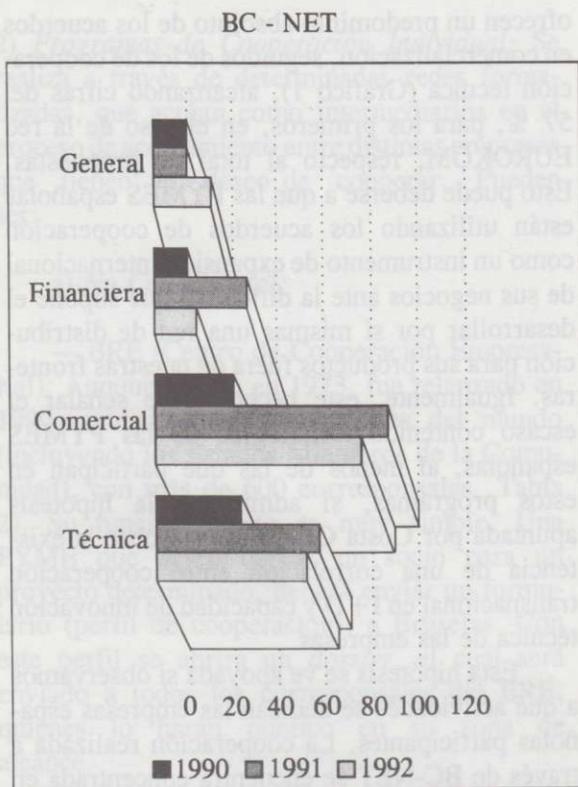
ofrecen un predominio absoluto de los acuerdos en comercialización, seguidos de los de cooperación técnica (Gráfico 1), alcanzando cifras del 57 %, para los primeros, en el caso de la red EUROKOM, respecto al total de propuestas. Esto puede deberse a que las PYMES españolas están utilizando los acuerdos de cooperación como un instrumento de expansión internacional de sus negocios ante la dificultad que supone el desarrollar por sí mismas una red de distribución para sus productos fuera de nuestras fronteras. Igualmente, este hecho puede señalar el escaso contenido tecnológico de las PYMES españolas, al menos de las que participan en estos programas, si admitimos la hipótesis apuntada por Costa Campí (1991) sobre la existencia de una correlación entre cooperación transnacional en I+D y capacidad de innovación técnica de las empresas.

Esta hipótesis se ve apoyada si observamos a qué actividades se dedican las empresas españolas participantes. La cooperación realizada a través de BC-NET se encuentra concentrada en torno al sector de servicios, seguido de los de bienes de consumo. Algo más diversificados se encuentran en el caso de la red EUROKOM-BRE, si bien estos sectores alcanzan la mitad de las demandas tramitadas para 1992 (Gráfico 2).

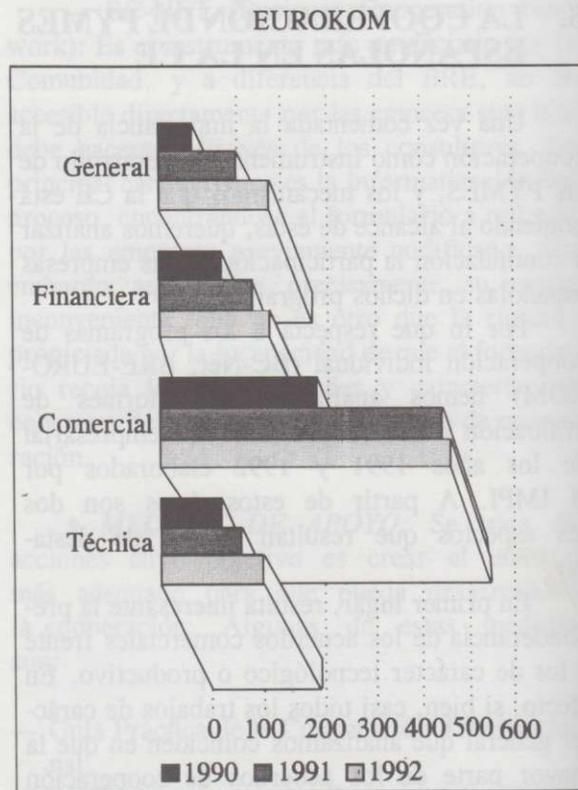
Porter, Fuller y Rawlison (1984)	22%
Mariti y Smaley (1983)	21%
Ricotta (1987)	16,5%
Delapierre (1991)	> 40%
Dussauge y Garrette (1991)	20%
Costa Campí (1989)	17,2%
García Canal (1992)	24%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3
% ACUERDOS EN COMERCIALIZACIÓN, MARKETING O DISTRIBUCIÓN
EN DISTINTOS TRABAJOS EMPÍRICOS



Fuente: IMPI, 1992



Fuente: IMPI, 1992

Gráfico 1
DISTRIBUCIÓN DE ACUERDOS SEGÚN SU CONTENIDO

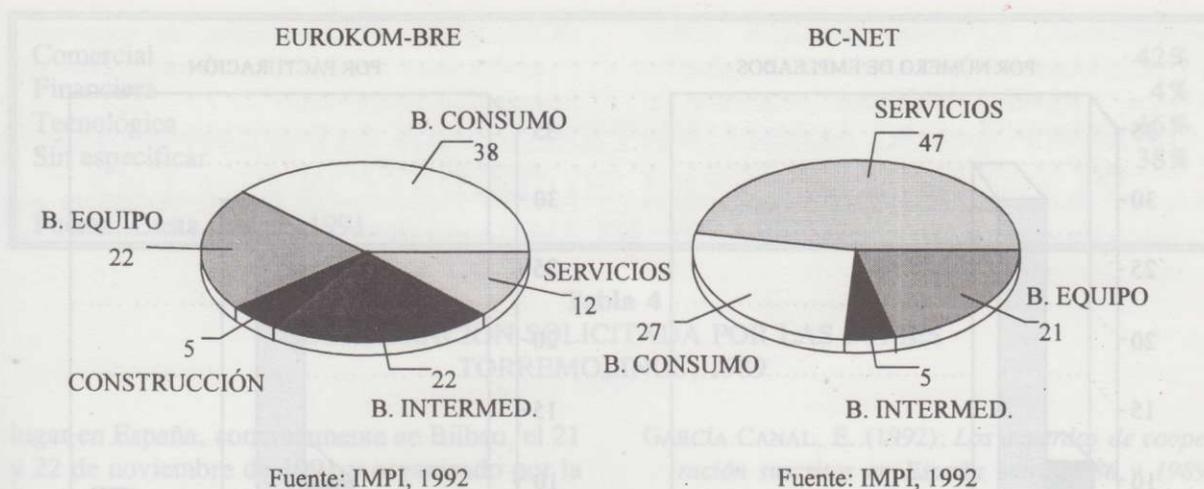


Gráfico 2
DISTRIBUCIÓN POR SECTORES

Parece, pues, que los acuerdos firmados por las PYMES españolas en los programas de cooperación individual tienen un carácter poco específico, donde el objetivo que predomina es el de la expansión internacional de negocios con un escaso contenido tecnológico.

Pero pasemos, ahora, a analizar la participación de empresas españolas en los programas de cooperación colectivos. Respecto al programa Europartenariat los últimos datos disponibles (sólo relativos a la participación española y no al total de participantes) corresponden al encuentro celebrado en Salónica los días 22 y 23 de junio de 1992 y el Partenariat de carácter bilateral celebrado en Montevideo del 23 al 25 de noviembre del mismo año, y en el que participaron empresas locales uruguayas y españolas.

En ambas ediciones de Partenariat los participantes españoles (32 en Grecia y 42 en Uruguay) tienen similares características, lo que nos permite obtener un perfil de los mismos, en base a las encuestas que los propios organizadores realizaron al término de ambos encuentros. Así, podemos llegar a la conclusión de que suelen ser empresas con menos de 50 trabajadores y una facturación situada entre los 100 y los 1000 millones de pesetas, con interés principal en realizar acuerdos comerciales y que conocieron la existencia del encuentro a través de algún organismo intermediario, ya sea el IMPI u otro de tipo semejante (Gráficos 3, 4, y 5).

Como vemos siguen siendo los acuerdos comerciales los más frecuentes. Este fenómeno ya fue detectado, también, por M^a Teresa Costa Campí (1991) quien puso de manifiesto "el mayor deseo cooperativo, en un ámbito transfronterizo, en el segmento de la distribución" para las PYMES españolas. Los datos recogidos en la Tabla 4 confirman nuevamente esta afirmación recogiendo los tipos de solicitudes de cooperación de las 220 PYMES españolas en el segundo encuentro Europartenariat celebrado en Torremolinos en 1989.

Por sectores también nos encontramos con datos parecidos a los de los programas BC-NET y BRE-EUROKOM. Así, en Salónica casi un 30% de empresas españolas pertenecían al Comercio/Servicios y otro tanto a muebles y electrodomésticos, seguido de alimentación y productos químicos con un 12,5%. En Montevideo acudieron prioritariamente empresas agroalimentarias y químicas. Todo ello vuelve a apoyar la hipótesis del escaso componente tecnológico de nuestras PYMES y de que el objetivo más buscado por las PYMES españolas consiste más en el aumento de su nivel de exportaciones —quizás como una primera vía de internacionalización de las mismas— que en el intercambio tecnológico y la complementariedad productiva.

Por último y respecto al programa Interpise se han apoyado hasta la fecha 18 acciones locales en total, de las que sólo una ha tenido

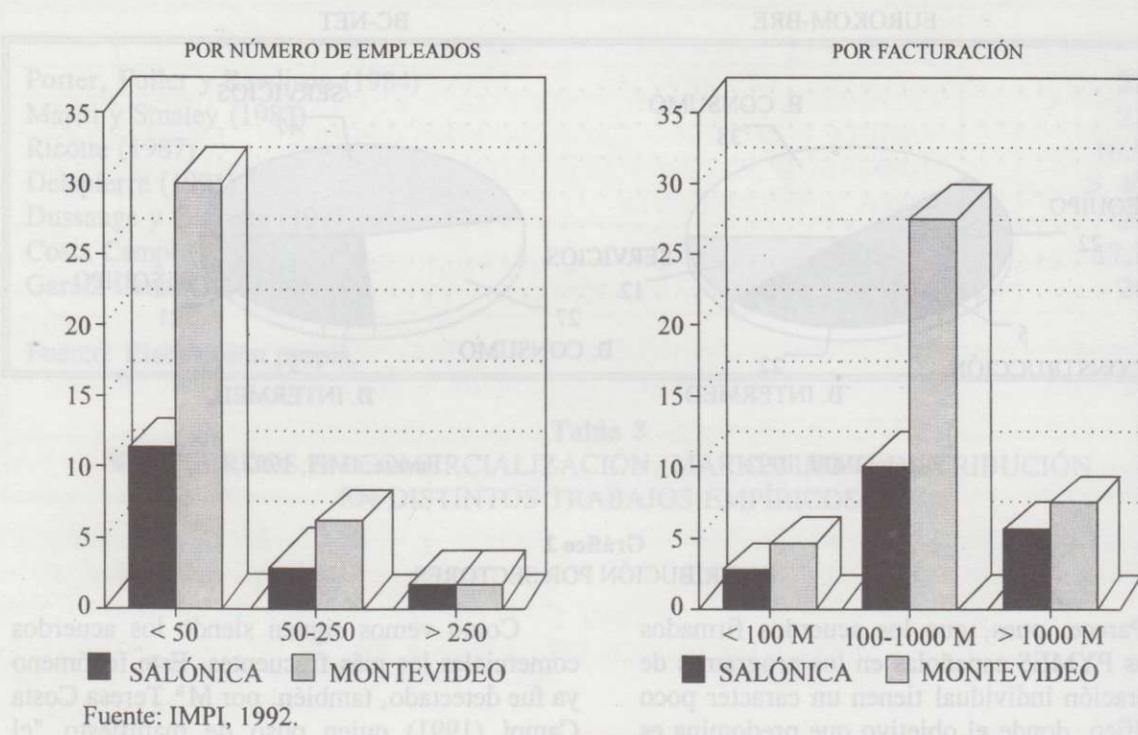


Gráfico 3
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS SEGÚN SU TAMAÑO

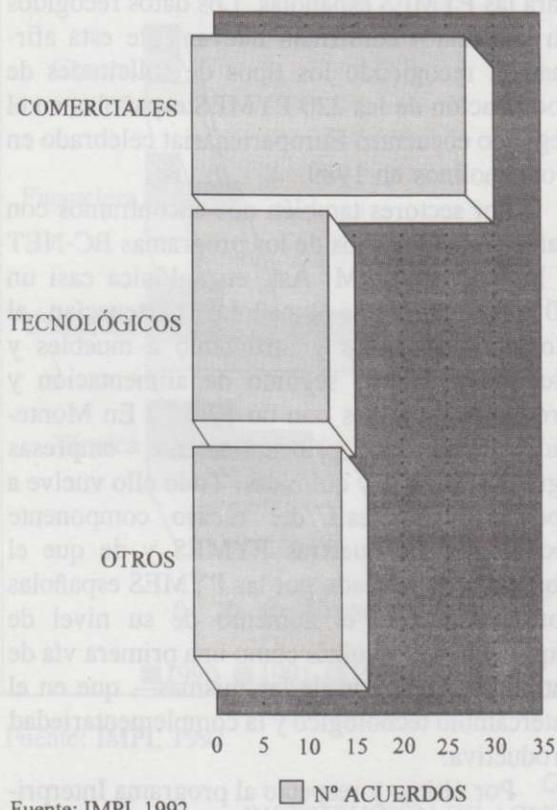


Gráfico 4
CONTENIDO DE LOS ACUERDOS
(MONTEVIDEO, 1992)

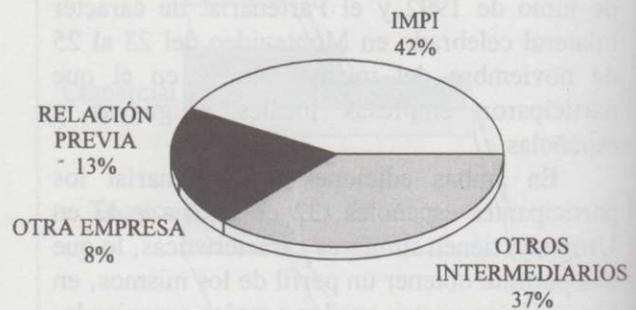


Gráfico 5
VÍA DE ACCESO AL PROGRAMA
(MONTEVIDEO, 1992)

Comercial	42%
Financiera	4%
Tecnológica	16%
Sin especificar	38%

Fuente: Costa Campí, 1991.

Tabla 4
COLABORACIÓN SOLICITADA POR LAS PYMES
TORREMOLINOS, 1989

lugar en España, concretamente en Bilbao, el 21 y 22 de noviembre de 1991 y organizado por la Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI). De todas maneras hay que indicar que España participa en 10 de estos encuentros. Hay también que destacar la participación de países no comunitarios en algunos de estas acciones, en concreto de Polonia, EE.UU., Japón, Suiza, Egipto, Marruecos, Túnez, Hungría, Checoslovaquia, y Canadá.

BIBLIOGRAFÍA

CEE (1992): "La cooperación transnacional entre empresas", *Informe de las Comunidades europeas*. (Octubre).

COSTA CAMPÍ, M.T. (1989): "La cooperación entre empresas, nueva estrategia competitiva", *Economía Industrial*, (marzo-abril).

COSTA CAMPÍ, M.T. (1991): "La empresa española frente a la cooperación" en: *Apertura e internacionalización de la economía española*. Madrid: Economistas Libros.

DELAPIERRE, M. (1991): "Les accords inter-entreprises, partage ou partenariat. Les strat'egies des groupes européens du traitement de l'information", *Revue D'Économie Industrielle*, 55.

DOUSSAGE, P.; GARRETTE, B. (1991): "Alliances stratégiques mode d'emploi", *Revue Française de Gestion*, (septiembre-octubre).

DOUSSAGE, P.; GARRETTE, B. (1991): "Las alianzas estratégicas internacionales entre firmas competidoras", *Información Comercial Española*, 692.

EUROGESTORES (1992): "Ante 1993: Las empresas españolas en el mercado único europeo". Madrid: Caja de Ahorros de Madrid.

GARCÍA CANAL, E. (1992): *Los acuerdos de cooperación suscritos en España entre 1986 y 1989: ¿Consecuencia de la integración en la CEE? VI Congreso de AEDEM*. Huelva.

GAUDÍN, J. (1991): *Canales de distribución en el mercado europeo. Recomendaciones prácticas para la empresa comercial de cara al mercado único 1993*. Jornadas andaluzas sobre Distribución Comercial. Sevilla, septiembre.

GHEMAWAT, P.; PORTER, M.E.; RAWLISON, R.A. (1986): "Patterns of international coalition activity". en *Competition in Global Industries*. Ed. Porter.

HAMEL, G.; DOZ, Y.; PRAHALAD, C.K. (1989): "Colaborate with your competitors and win", *Harvard Business Review*, (enero-febrero).

IMPI. *Informe de evaluación del encuentro empresarial hispano/uruguayo del sector agroindustrial*.

IMPI (1991): *Informe de evaluación de la cooperación interempresarial, 1991*.

IMPI (1992): *Informe de evaluación de la cooperación interempresarial, 1992*.

IMPI (1992): *Informe final de valoración de resultados EUROPARTENARIAT 92 Grecia*. (Noviembre).

IMPI (1992): *Explotación encuesta evaluación del Partenariat Uruguay 92*.

JACQUEMIN, A. (1986): *Compétition européenne et coopération entre entreprises en matière de recherche-développement*. Luxemburgo: Comisión de las Comunidades Europeas.

JARILLO, J.C.; STEVENSON, H.H. (1991): "Cooperative strategies The payoff and the pitfalls", *Long Range Planning*, Vol. 64, N° 1.

MARITI, P.; SMALEY, R.H. (1983): "Cooperative agreements and the organization of industry", *The Journal of Industrial Economics*, (junio).

