

LAS EMPRESAS CONJUNTAS Y LA PEQUEÑA EMPRESA ESPAÑOLA: EL CASO DE LAS ACCIONES COLECTIVAS PROMOVIDAS POR EL IMPI*

VALDÉS LLANEZA, Ana

GARCÍA CANAL, Esteban

Dpto. de Administración de Empresas y Contabilidad

Universidad de Oviedo

RESUMEN

Este trabajo describe las características de las empresas conjuntas promovidas a través del Programa de Acciones Colectivas del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI), formadas todas ellas por PYMES pertenecientes al mismo sector. En concreto, se persigue detectar las singularidades que presentan estas empresas conjuntas frente a otras creadas por socios de mayor tamaño y/o de varios países. Nuestro análisis ha puesto de manifiesto que las acciones colectivas presentan varias características distintivas derivadas de su carácter nacional, de la ayuda financiera recibida y del hecho de haber sido creadas por PYMES. Así mismo, hemos detectado un tipo especial de empresa conjunta: la sociedad integradora.

PALABRAS CLAVE

Empresas Conjuntas. Joint Ventures. Alianzas Estratégicas. Pequeña y Mediana Empresa. IMPI.

* - Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento al IMPI y, en concreto, a Luis Granada San Segundo, por el apoyo prestado para la obtención de los datos; así como al profesor Esteban Fernández Sánchez y un evaluador anónimo por las sugerencias y comentarios recibidos. El trabajo se ha beneficiado del apoyo financiero de la Universidad de Oviedo (Proyecto TA-94-212-2).

LAS EMPRESAS CONJUNTAS Y LA PEQUEÑA EMPRESA ESPAÑOLA: EL CASO DE LAS ACCIONES COLECTIVAS PROMOVIDAS POR EL IMPI

1. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años, las alianzas estratégicas han venido ocupando un destacado lugar en las investigaciones de los estudiosos de la dirección de empresas. Diversos factores explican la importante atención que han recibido estas prácticas, como su creciente uso por parte de las empresas, su carácter híbrido entre mercados y jerarquías, o su calidad de medio para acceder a nuevos mercados y a nuevas tecnologías. Sin embargo, toda la literatura surgida sobre esta temática adolece de las siguientes limitaciones:

- Generalidad y abstracción en el planteamiento: se ha profundizado poco en el estudio de las singularidades de cada tipo de alianza.
- Excesivo sesgo hacia la gran empresa. Ante la carencia de otra evidencia empírica, los investigadores han tendido a utilizar las noticias aparecidas en la prensa sobre la creación de alianzas. No obstante, esta fuente no suele recoger noticias que afecten a la pequeña empresa.

Aunque no se puede soslayar el hecho de que estos trabajos pioneros han permitido asentar un importante cuerpo de conocimientos sobre las alianzas, se hacen necesarios trabajos que profundicen en los aspectos menos tratados: las singularidades de cada tipo de cooperación y sus repercusiones en el mundo de la pequeña empresa. En este sentido, el presente trabajo pretende arrojar cierta luz sobre tales aspectos. En concreto, se describen las características de las empresas conjuntas promovidas a través del programa de Acciones Colectivas del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (IMPI), con el objetivo de detectar las singularidades que presentan frente a otras empresas conjuntas creadas por socios de mayor tamaño y/o de otros países.

La organización del trabajo es la siguiente: La sección 2 presenta una breve delimitación conceptual del objeto de estudio: las alianzas y, dentro de éstas, las empresas conjuntas. En la sección 3 se describen brevemente las características del programa de acciones colectivas. Un análisis descriptivo de las empresas conjuntas creadas —hasta la fecha— al amparo de este programa se expone en la sección 4. Por último, la sección 5 recoge las principales conclusiones obtenidas.

2. SOBRE LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y LAS EMPRESAS CONJUNTAS

Los términos acuerdos de cooperación o alianzas estratégicas entre empresas engloban un continuo de fórmulas de gobernar las transacciones, en cuyos extremos se sitúan el mercado y la empresa u organización interna. Este carácter híbrido entre mercado y empresa, que es uno de los principales rasgos que caracterizan a los acuerdos, hace ver que se trata de una categoría heterogénea: engloba un amplio número de prácticas de características diversas. No obstante, atendiendo a su naturaleza pueden distinguirse dos grandes tipos de acuerdos: horizontales y verticales; o, según la denominación de Porter y Fuller (1986), acuerdos X e Y. En los acuerdos verticales los socios mantienen una relación comprador-vendedor unilateral: las actividades objeto del acuerdo son realizadas por una de las partes, que cede su output a la otra a cambio de una contraprestación. En los horizontales, por el contrario, todos los socios están directamente implicados en la realización de las actividades objeto del acuerdo, poniendo en común parte de sus activos.

La principal implicación de esta distinción es que los socios mantienen en cada tipo de acuerdo relaciones de distinta naturaleza y, por tanto, los problemas organizativos que se pueden presentar también son de diferente naturaleza. En este sentido, en los acuerdos horizontales los principales problemas que se presentan tienen su origen en que los socios deben compartir los derechos de propiedad sobre los activos utilizados en la realización de las actividades objeto del acuerdo: ninguno de los socios percibe todos los beneficios derivados de la actividad cooperativa, ni tiene plena discrecionalidad para dirigirla [García Canal (1994)]. Ello conduce a conflictos por obtener el control de las actividades, así como por el reparto de los beneficios que se generen; conflictos que deben ser armonizados por la forma contractual que el acuerdo adopte.

Dentro de los acuerdos horizontales una forma contractual muy frecuente son las empresas conjuntas. Desde el punto de vista organizativo la principal repercusión de la adopción de la forma de empresa conjunta es la creación de una nueva entidad con personalidad jurídica propia al objeto de realizar las actividades. Las demás opciones contractuales para la cooperación se suelen englobar dentro de la categoría de acuerdo contractual: se trata de contratos que definen derechos y obligaciones de las partes sin que ello implique la creación de una nueva entidad. En las empresas conjuntas la creación de una nueva empresa conlleva el establecimiento de una jerarquía administrativa encargada de controlar y coordinar la realización de las actividades

objeto del acuerdo, lo que evita que se tengan que especificar *ex-ante* complejas normas para regular el funcionamiento del acuerdo, al contrario que en los acuerdos contractuales, en los que deben explicitarse todas las contrapartidas de la relación [Pisano *et al.* (1988, p. 32)]. Por otro lado, el hecho de que los socios sean copropietarios de esta nueva entidad, les permite ejercer un control sobre su funcionamiento y les hace partícipes de su valor residual en un porcentaje equivalente al peso de su contribución. Estas circunstancias permiten a las empresas conjuntas reducir los conflictos de intereses antes señalados en mayor medida que los acuerdos contractuales; aunque cabe señalar que la forma de empresa conjunta cuenta con la desventaja del coste que supone la creación y funcionamiento de una nueva entidad. Por esta razón, las empresas conjuntas suelen crearse en acuerdos horizontales que revisten un mínimo de complejidad, de tal forma que este coste adicional se vea compensado por el mejor gobierno de la relación entre los socios¹.

Además de la creación de una nueva entidad, otras características de las empresas conjuntas son las siguientes [Fernández Sánchez (1994, p. 636)]:

- Están controladas por las empresas matrices o socios, que son independientes entre sí.
- Cada socio realiza una contribución sustancial a la nueva empresa, compartiendo todos el riesgo de la misma y participando en sus beneficios.
- Pueden realizar diferentes actividades, como fabricación, venta e investigación y desarrollo conjuntos. Con frecuencia, la nueva entidad desarrolla más de una actividad funcional.
- Las empresas socios realizan actividades conjuntas, incluso cuando sean competidores directos en el mercado, y planifican una cooperación a largo plazo.

3. LAS ACCIONES COLECTIVAS PROMOVIDAS POR EL IMPI

El impulso de las sociedades de acción colectiva es una de las políticas del IMPI dirigidas a fomentar la competitividad de las PYMES². Estas sociedades son empresas

¹- Estas ideas se detallan en García Canal (1994).

²- Para más información sobre las distintas políticas del IMPI dirigidas a fomentar la competitividad de las PYMES, véase González de la Rivera (1993).

conjuntas creadas por pequeñas y medianas empresas, normalmente bajo la forma jurídica de sociedad anónima, en las que participa de forma minoritaria el IMPI. Con ellas se pretende, en concreto, impulsar proyectos y actividades que los socios —pequeñas empresas— no podrían emprender aisladamente de forma competitiva, bien por su escasez de recursos financieros, o bien por falta de experiencia comercial o tecnológica.

El IMPI participa en el capital social de estas empresas suscribiendo un porcentaje máximo del 45% del mismo, por un período máximo de tres años, prorrogables por otros tres. Al término de los mismos se ha de devolver al Instituto el capital recibido. La decisión de participación en la acción colectiva, la toma la Comisión Permanente del IMPI y es función, tanto de la viabilidad de la futura empresa, como de su interés social o de la repercusión en la competitividad de las empresas socios. Durante el período de permanencia del Instituto, se realiza un seguimiento del funcionamiento de las sociedades. La política de control desarrollada hasta el momento se ha instrumentado a través de la participación de representantes del Instituto en los Consejos de Administración y Juntas Generales de las sociedades.

Ciertamente, no es fácil obtener información sobre las pequeñas empresas y, en concreto, sobre los acuerdos de cooperación que suscriben. En este sentido, la utilización de la información de que dispone el IMPI sobre las acciones colectivas permite suplir la carencia de otras fuentes de información. Con todo, debe señalarse que las acciones colectivas presentan una serie de características distintivas —además de haber sido creadas por pequeñas y medianas empresas— que deben ser tenidas en cuenta a la hora de ser analizadas:

1. Todas las acciones colectivas son empresas conjuntas nacionales —o domésticas—: todos sus socios son españoles.
2. Todos los socios pertenecen al mismo sector. Esta característica no era exigida explícitamente por el IMPI. No obstante, al pretender con este programa que las PYMES llevasen a cabo proyectos y actividades que no pudiesen desarrollar individualmente de forma competitiva, implícitamente se impulsaba la unión de PYMES pertenecientes al mismo sector, con problemas y objetivos comunes. Por otro lado, el IMPI no ha establecido ningún requisito de pertenencia a un sector determinado por parte de los socios. En este sentido, se han constituido sociedades de acción colectiva en casi todos los sectores; aunque, lógicamente, la mayoría han recaído en sectores tradicionales de pequeña empresa.

3. Un elevado número de personas físicas —en general, pequeños empresarios del sector que participan a título personal— ha intervenido como socios de las mismas. Así mismo, ciertas organizaciones no empresariales —como asociaciones patronales y otros organismos públicos distintos del IMPI, entre otros— también han participado en buena parte de las acciones colectivas como socios.
4. Todas las acciones colectivas han recibido una ayuda pública. Lógicamente no todas las PYMES que cooperan reciben apoyo financiero público, y esto de por sí ya constituye una importante diferencia. Además conviene señalar que la propia existencia del Programa de Acciones Colectivas propicia la creación de más empresas conjuntas de las que se crearían de no existir el programa, bien porque los proyectos de cooperación no serían viables sin la ayuda, o bien porque adoptarían otra forma contractual. De hecho, las evidencias empíricas disponibles muestran que la forma de empresa conjunta no es de las más frecuentes en la cooperación entre PYMES [Costa y Callejón (1992), Costa (1993)]. No cabe duda, por tanto, que la ayuda pública supone una distorsión en el proceso de elección de forma contractual comentado en el apartado anterior: los costes de gobierno son menores que los de una empresa conjunta constituida sin ayuda pública. Con todo, parece razonable que se fomente este tipo de formas de cooperación: los intereses del IMPI están mejor protegidos y los socios disfrutan del mejor gobierno del acuerdo.

4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS ACCIONES COLECTIVAS PROMOVIDAS POR EL IMPI

Es difícil encontrar unas tendencias comunes en los estudios empíricos realizados sobre la actividad de cooperación de las empresas españolas, que puedan servir como referencia para comparar las principales características de las acciones colectivas promovidas por el IMPI. De un lado, los estudios realizados a partir de bases de datos construidas partiendo de la prensa económica [García Canal (1992); Menguzzato (1992)], además de englobar acuerdos de cooperación de todo tipo, están sesgados hacia la gran empresa; aunque proporcionan una información genérica de referencia. De otro, en los estudios realizados con bases de datos elaboradas con otras metodologías [Costa y Callejón (1992), Costa (1993), Castro y Moneu (1993) y Casillas *et al.* (1993)], las empresas conjuntas tienen poco peso. Además, la información que proporcionan estos últimos es escasa, debido, en unos casos, a las limitadas posibilidades de la fuente de

información y, en otros, a que se pretendía obtener información de carácter más cualitativo que cuantitativo. Tan sólo parece apuntarse en estos estudios una tendencia común: el predominio de los acuerdos comerciales cuando las PYMES cooperan entre sí.

Así pues, los estudios existentes se refieren a acuerdos de cooperación en general y no a empresas conjuntas exclusivamente. Además, como ya se ha comentado, en muchos de ellos estas entidades aparecen como una forma de cooperación poco frecuente. Por esta razón, compararemos las características de las acciones colectivas con las que presentan las empresas conjuntas recogidas en la base de datos construida por García Canal (1992)³ —en adelante BR—, de la que, hasta ahora, no se había realizado un estudio desagregado al nivel de empresas conjuntas. Ciertamente, las empresas conjuntas recogidas en esta base de datos presentan diferencias respecto a las acciones colectivas, tales como:

- El mayor tamaño de las empresas participantes.
- La existencia de socios extranjeros. En este sentido, de las 242 empresas conjuntas que aparecen en la BR, 82 han sido creadas con socios nacionales exclusivamente y 140 con, al menos, un socio extranjero.
- La mayor parte de ellas se han creado sin el apoyo financiero de las administraciones públicas. Tan sólo 21 del total de las 242 empresas conjuntas — 16 nacionales y 5 internacionales— han recibido apoyo financiero público.
- Se centra en un período de tiempo muy concreto (1986-1989), mientras que las acciones colectivas se extienden por un período más dilatado (1978-1993).

Con todo, la utilización de esta base de datos como referencia presenta una doble ventaja: De un lado, permite comparar los rasgos de empresas conjuntas creadas por socios de distinto tamaño. De otro, permite detectar diferencias entre empresas conjuntas nacionales e internacionales. Los párrafos que siguen muestran los principales

³- Esta base fue construida partiendo de las noticias sobre la suscripción de acuerdos de cooperación publicadas en la prensa económica española —en concreto, los diarios *Expansión* y *ABC-Diario de Economía*, así como la revista *Actualidad Económica*— entre los años 1986 y 1989. La base de datos recoge todos los acuerdos (663, entre horizontales y verticales) en los que ha participado, al menos, una empresa española y cuya creación ha aparecido publicada en la prensa consultada incluyendo un mínimo de información relevante (forma contractual del acuerdo, identificación de todos los socios, funciones del acuerdo, entre otras características).

resultados de nuestro análisis, describiendo, así mismo, las características de un tipo específico de empresa conjunta que parece dominar: la *Sociedad Integradora*.

4.1 Evolución temporal

El gráfico 1 recoge la evolución temporal de las acciones colectivas del IMPI, así como la que presentan las empresas conjuntas —tanto el total de empresas como las nacionales exclusivamente— de la base de referencia. Lógicamente, en el caso de las acciones colectivas la evolución está condicionada por el esfuerzo que, en cada momento, haya realizado el IMPI en la promoción de este Programa. De este modo, se aprecia que el mayor número de acciones colectivas se produce en los años 1981 y 1982, tras unos primeros años (1978 a 1980) en los que debía dar a conocer su nuevo programa.

Posteriormente, se observa cierta estabilidad en su evolución, apreciándose un mayor número en los años 1986 y 1987, coincidiendo con la incorporación de España en la Unión Europea (UE). A partir de esa fecha el número de nuevas empresas conjuntas desciende. Por lo que respecta a la BR, también se observa un acusado incremento en el número de empresas conjuntas en 1987, para seguir creciendo posteriormente, aunque con más intensidad en las empresas conjuntas internacionales. De hecho, una de las conclusiones a las que se llegaba en el estudio de la BR era que la incorporación de España en la UE había motivado la realización de numerosos acuerdos de cooperación, aunque buena parte de ellos han sido con socios internacionales, como se desprende de los datos. Lógicamente, si una empresa tiene dificultades para acceder a un mercado exterior, un socio de ese país le facilita en mayor medida que un socio nacional el acceso a ese mercado.

4.2 Campo de aplicación

En esta variable la tipología tradicional —I+D, producción, comercialización y actividad múltiple— no resultó apropiada, pues no se realizó ningún acuerdo para llevar a cabo exclusivamente actividades de I+D, al tiempo que existía un elevado número de acuerdos de múltiple actividad. Por esta razón se dividió esta variable en cuatro categorías: producción; comercialización; producción y comercialización; y global (I+D, producción y comercialización). En general, se observó un claro predominio de empresas conjuntas cuyo campo de aplicación cubría más de un área funcional (cuadro 1), pues el 67% realizan labores de producción y comercialización y el 15% desempeñan una actividad global.

Los datos de las empresas conjuntas de la BR también arrojan resultados similares, puesto que para las empresas conjuntas la actividad múltiple es la más frecuente (68%); aunque si consideramos únicamente las empresas conjuntas nacionales el porcentaje disminuye ligeramente hasta el 61%. Así pues, se aprecia que cuando las empresas españolas se unen creando una empresa conjunta, la mayoría de las veces pretenden llevar a cabo más de una actividad funcional.

A la vista de estos resultados, la actividad predominante es la de comercialización, pues la inmensa mayoría de las acciones colectivas (94.3%) realizan ese tipo de actividad, aunque a menudo, como comentamos anteriormente, complementada con otras. Por lo tanto, parece que las PYMES forman acciones colectivas fundamentalmente para ampliar mercados, así como para conseguir la expansión internacional de sus negocios, ante la dificultad que supone el desarrollar por sí solas una red de distribución. Este resultado es consistente con las conclusiones de los principales estudios empíricos de carácter general sobre cooperación entre PYMES, en las que se aprecia un predominio de la cooperación comercial. También lo es con la evidencia recogida en Costa (1993), respecto del mayor peso de la actividad comercial en las empresas conjuntas creadas por PYMES.

En relación a esta variable también se observó que un número considerable de empresas de actividad múltiple —en concreto el 54%—, desempeñaban labores comerciales más otras relacionadas con la producción, pero sin realizar en ningún caso labores de fabricación propiamente dicha, pues esta actividad era desarrollada por las empresas socios. Estas actividades relacionadas con la producción eran la gestión de compras conjunta y/o servicios de apoyo a la producción, tales como asesoramiento técnico o planes de mejora de la calidad. El elevado número de empresas con estas características y su singularidad, nos ha llevado a estudiar más en profundidad este tipo tan específico de empresa conjunta que denominaremos *sociedad integradora*. De este modo, para las demás variables analizadas distinguiremos las peculiaridades que presentan estas sociedades.

4.3 Tendencias sectoriales

Para el análisis de esta variable se ha utilizado una clasificación sectorial derivada de la de Ghemawat, Porter y Rawlinson (1986)⁴. Como ya se ha comentado

⁴- A la clasificación sectorial de estos autores se le han introducido dos modificaciones: a) Se refunden las categorías "otros productos eléctricos" y "otros productos electrónicos". b) Se

anteriormente, aunque el IMPI no había establecido una política definida de inversión en sectores industriales concretos, hay un predominio de sectores tradicionales de pequeña empresa. En concreto, el mayor número de acciones colectivas tiene lugar en el sector textil, cuero, confección y calzado, seguido de otros productos industriales, papel-madera y agroalimentario, como se observa en el cuadro 2. Se aprecia un elevado número de empresas conjuntas englobadas dentro de la categoría "otros productos industriales", y que en su mayor parte (43,75%) corresponde al subgrupo materiales de construcción y cerámica, el 25% son productos metálicos y el resto lo constituyen industrias manufactureras no alimentarias, dentro de las cuales la mayoría son industrias de bisutería o joyería.

En este aspecto existen diferencias con las empresas conjuntas de la BR, al darse en ellas un predominio del sector servicios financieros seguido del agroalimentario, servicios y energía y agua —tanto a nivel global como para las empresas conjuntas nacionales—. Estas diferencias sectoriales se pueden explicar por el hecho ya indicado de que las acciones colectivas están constituidas por PYMES, por lo que es lógico que se produzcan fundamentalmente en sectores en los que éstas predominen. En cambio, la gran empresa tiene un mayor peso dentro de las empresas conjuntas de la BR, debido a la ya comentada poca atención que presta la prensa al mundo de la pequeña empresa. Por otra parte, es lógico que en las acciones colectivas predominen sectores industriales y no de servicios, debido a la orientación hacia la industria que tiene el IMPI. En cualquier caso, no existen unas tendencias comunes claramente definidas para esta variable, pues en los estudios sobre cooperación entre PYMES los sectores de mayor peso son distintos.

En cuanto a la *sociedad integradora*, se han observado para ella diferencias significativas en los sectores siguientes: textil, cuero, confección y calzado; financiero y servicios. En cuanto al primero de ellos, la *sociedad integradora* domina con el 70% de los casos. Por contra, en ninguno de los 14 casos del sector servicios ni de los 5 del sector financiero existen *sociedades integradoras*.

4.4 Número de socios

Sin duda, la mayor singularidad de las acciones colectivas es la relativa a su número medio de socios —14—, que es sensiblemente superior al de los acuerdos

añade una nueva categoría, "Servicios de apoyo a la industria (software informático)", toda vez que en Costa y Callejón (1992) se muestra la importancia que tienen los acuerdos dentro de este sector en la UE.

recogidos en otras bases de datos, máxime si tenemos en cuenta que en esta variable no aparece contabilizado el IMPI en ningún caso. Como se muestra en el cuadro 3, más del 41% de los acuerdos supera los 10 socios. Así mismo, los acuerdos en los que participan menos de 4 socios representan el 14%, mientras que para las empresas conjuntas de la BR, tales acuerdos suponen siempre más de las dos terceras partes.

Como ya se ha señalado anteriormente, existen muchas personas físicas — normalmente pequeños empresarios que participan a título personal— que forman parte de estos acuerdos, así como algunos organismos públicos y organizaciones no empresariales⁵. De este modo, considerando sólo el número de empresas participantes la media desciende a 5.5, como muestra el cuadro 4; si bien se trata de un número todavía elevado. En efecto, en otras investigaciones, los acuerdos de cooperación entre dos socios suponen más del 70%, mientras que en las acciones colectivas no llegan al 5%. No obstante, habría que puntualizar que la mayoría de los trabajos existentes se refieren a empresas conjuntas internacionales, las cuales normalmente se establecen entre dos socios. De hecho, nuestros datos muestran que las empresas conjuntas nacionales tienen un número medio de socios superior al de las internacionales. En concreto, en el cuadro 4 se observa que, si bien las empresas conjuntas internacionales de la BR tienen un número de socios de 2.4; en las domésticas el número medio de socios desciende a 5.3. Con todo, esta media es todavía bastante inferior a los 13 (excluyendo los organismos públicos y organizaciones no empresariales) de las acciones colectivas. Una hipótesis explicativa complementaria, que explicaría este elevado número de socios, sería el hecho de que la ayuda financiera pública suponga un incentivo para más empresas a unirse y realizar el acuerdo⁶.

En la *sociedad integradora* se ha observado que el número medio de socios es ligeramente mayor que en el resto (cuadro 4), si bien hay que puntualizar que ello se debe a la presencia de un mayor número de empresas, pues las personas físicas en

⁵Solapamientos de ayudas públicas también se observaron en otros estudios sobre la actividad de cooperación de las empresas españolas, como por ejemplo en Costa (1993). Desde un punto de vista general, sería recomendable una mayor dispersión en la concesión de las ayudas para evitar dicho solapamiento.

⁶ Ciertamente, la actuación de los gobiernos puede motivar la realización de acuerdos, al objeto de acceder a determinadas ayudas o subvenciones. A este respecto, Bueno y Oosterveld (1987, p. 4), estudiando a diversas empresas participantes en programas de apoyo a la cooperación en I+D patrocinados por la UE, encontraron que el acceso a estas ayudas era uno de los principales factores que determinaron la realización del acuerdo, y que la tercera parte de las empresas no habría participado en el acuerdo de no existir tal ayuda.

ambos casos tienen prácticamente la misma media. Además, la participación de organismos públicos es significativamente menor.

Considerando el número de socios por campo de aplicación, se aprecia un número medio de socios considerablemente más bajo para las acciones colectivas constituidas para realizar actividades de producción. Las de actividad múltiple son las que más socios tienen. Sin embargo, estos resultados no coinciden con los obtenidos para las empresas conjuntas de la BR, ya que en ellas se observa claramente (cuadro 5) un mayor número de socios en las empresas conjuntas que desempeñan actividades de desarrollo tecnológico —tanto considerándolas a todas como teniendo en cuenta sólo las nacionales—, y, por el contrario, aquéllas de actividad múltiple son las que presentan un número medio de socios menor.

4.5 Participación en el capital

En relación a este apartado, un aspecto importante es que solamente el 13% de las empresas tiene un socio que ocupa una posición mayoritaria (posee más del 50% del capital), porcentaje muy inferior al observado en empresas conjuntas internacionales [Beamish (1988, p. 16)], e incluso bastante inferior también, como se aprecia en el cuadro 6, al 53% de las empresas conjuntas de la BR (para una parte considerable se desconoce la participación de los socios); si bien considerando solamente las nacionales el porcentaje es mayor (62%). Posibles explicaciones a estas diferencias podrían ser: De un lado, la pequeña dimensión de las empresas participantes y el número tan elevado de ellas que hace que ninguna tenga una capacidad de liderazgo definida. De otro, como todas las acciones colectivas tienen por socios a empresas competidoras, una participación mayoritaria por parte de una de ellas sería un indicador de subordinación difícil de aceptar por las demás.

Respecto a esta variable, en la *sociedad integradora* también se observa un predominio de la participación no mayoritaria (cuadro 6), si bien éste es mucho más acusado, dado que solamente el 6.5% de ellas posee un socio mayoritario, porcentaje bastante inferior a la media (13%). Ello podría explicarse por el hecho de que en estas sociedades todos los socios suelen ser de similar dimensión y competitividad, lo que conduce a que todos tengan aproximadamente la misma participación.

Cabe significar que en algunas ocasiones —en concreto, en el 24% de los casos— la incorporación del IMPI no se produce en el momento de la creación de la empresa conjunta, sino posteriormente a través de una ampliación de capital. Para la *sociedad*

integradora se observan unos resultados similares, pues en el 21% de los casos la entrada del IMPI tuvo lugar en una ampliación de capital.

4.6 *Desinversión*

Esta variable, que refleja el porcentaje de devolución del capital de las empresas conjuntas en las que el IMPI ha desinvertido, puede ser un indicador del éxito de la acción colectiva —al menos lo es del fracaso—. A este respecto, el cuadro 7 muestra que el 53% de las empresas en las que el IMPI ha desinvertido, reintegraron al Instituto, al menos, el 90% del capital que éste había aportado. También conviene señalar que algunas empresas conjuntas (6) se encuentran en proceso judicial por no devolver la participación al IMPI, y otras (3) están en proceso de liquidación. Estos resultados son acordes con los obtenidos en estudios realizados para analizar la estabilidad de las empresas conjuntas, en los que la tasa de fracaso varía entre el 30 y el 65% [Fernández Sánchez (1994, p. 646)].

Los resultados para las *sociedades integradoras* en relación a esta variable no presentan grandes diferencias con el resto, como se observa en el cuadro 8. Estas sociedades han devuelto, por término medio, el 69% del capital recibido; mientras que para el resto de los casos la media es ligeramente superior (72%), si bien cabe señalar que estas diferencias no son estadísticamente significativas.

Observando la evolución temporal de las desinversiones (cuadro 9), se aprecia como las acciones colectivas que se constituyeron los primeros años tienen una media de desinversión bastante inferior al resto. Por contra, a partir de 1986 la media de desinversión supera el 90%. Sin duda, buena parte de esta favorable evolución se debe a la mayor experiencia que ha adquirido el IMPI en la selección y supervisión de este tipo de acuerdos. Otra explicación alternativa es que, a partir de 1986, las empresas españolas tienen una mayor necesidad de mejorar su competitividad y ampliar mercados, debido a la entrada en la UE; circunstancia que probablemente motivó la presentación de proyectos de cooperación más sólidos.

4.7 *Dimensión*

La única variable disponible para medir esta característica de las acciones colectivas es su capital social. A este respecto, el capital social medio es de 105 millones, pero se observa (cuadro 10) que el de la *sociedad integradora* es bastante inferior al resto, concretamente 42 frente a 155 millones. Este resultado es consistente

con las características hasta ahora apuntadas de la misma, pues su menor dimensión se debe a su carácter básicamente comercial, toda vez que las actividades estrictamente productivas —que son las que, a priori, mayor inversión en activos fijos requieren— son realizadas individualmente por los socios.

4.8 Comunidad Autónoma

Como se puede apreciar en el cuadro 11, se han creado acciones colectivas en todas las comunidades autónomas, si bien destacan tres de ellas: Baleares (con el 17.9% de los casos), Andalucía (14%) y Madrid (13%). Baleares también es la comunidad en la que mayor número de *sociedades integradoras* se constituyeron, concretamente 13 (el 68.4% de las creadas en esa comunidad). Tanto en Galicia como en Castilla la Mancha la totalidad de los casos (4 en cada una) son sociedades de este tipo. Por contra, en Madrid sólo un 0.2% de las empresas conjuntas son *sociedades integradoras*, y en Murcia, Canarias y País Vasco no se ha constituido ninguna sociedad de este tipo, si bien en las dos últimas sólo había una acción colectiva.

4.9 Inversión del IMPI

El porcentaje máximo de participación del IMPI, como ya se comentó anteriormente, es del 45% del capital social de la nueva empresa; siendo el porcentaje medio de inversión en las acciones colectivas del 32.8% (cuadro 12). Comparando la inversión realizada por el Instituto con el tipo de actividad desempeñada por la nueva empresa, se observa que aquéllas que llevan a cabo una actividad global (I+D, producción y comercialización) tienen una participación media superior al resto (38.6%). Por contra, la inversión menor tiene lugar en aquéllas dedicadas exclusivamente a labores de producción (25.2%). Así pues, se observa que cuando se realizan actividades comerciales en el seno de la empresa conjunta, el porcentaje de participación del IMPI es mayor. Por lo que respecta a la *sociedad integradora*, tiene un porcentaje de participación superior al resto (36.6% frente a 29.8%).

5. CONCLUSIONES

Este trabajo describe las características de las empresas conjuntas creadas a través del Programa de Acciones Colectivas del IMPI, al objeto de obtener evidencias sobre la utilización por parte de las PYMES de esta opción organizativa. Las empresas conjuntas son una de las formas de cooperación empresarial más extendida. Implican la creación

de una nueva entidad con personalidad jurídica propia por parte de varias empresas, al objeto de realizar determinadas actividades en las que todas están interesadas. La principal ventaja que supone adoptar la forma de empresa conjunta se deriva del hecho de que los socios sean copropietarios de la nueva entidad: éstos tienen más facilidades para el control de las actividades y están mejor incentivados, al participar en su valor residual. No obstante, las empresas conjuntas cuentan con el inconveniente de que los socios deben hacer frente al coste que supone la creación y funcionamiento de la nueva entidad.

Con el Programa de Acciones Colectivas el IMPI pretende impulsar la cooperación entre PYMES españolas, ofreciendo en concreto su apoyo financiero a la creación de empresas conjuntas en las que participa de forma temporal y minoritaria. Sin duda, esta circunstancia ha hecho más atractiva la creación de empresas conjuntas por parte de las PYMES, máxime teniendo en cuenta que la ayuda financiera recibida compensa el inconveniente señalado en el párrafo anterior. Con todo, ello redundará en beneficio de los socios, que disponen de una forma de gobierno más eficiente.

El análisis realizado ha permitido detectar las siguientes características en las empresas conjuntas promovidas por el IMPI:

- Predominio de los sectores textil, cuero, confección y calzado; otros productos industriales, papel-madera y agroalimentario.
- Predominio de empresas conjuntas creadas para desempeñar actividades múltiples, dentro de las cuales la actividad comercial tiene una especial importancia; aspecto éste último que ya se apreciaba en otros estudios sobre cooperación entre PYMES.
- Número de socios elevado, con la participación de un número considerable de personas físicas —normalmente pequeños empresarios que participan a título personal—.
- Clara minoría (13%) de empresas con socio mayoritario.

Para detectar los rasgos distintivos que presentaban estas empresas se compararon sus características con las de otra base de datos disponible, la creada por García Canal (1992) —BR—, a partir de las noticias aparecidas en la prensa económica. Aunque esta metodología recoge principalmente noticias que afectan a la gran empresa, la utilización de esta base de datos ha sido útil, pues al recoger tanto acuerdos nacionales como internacionales (todas las acciones colectivas son empresas conjuntas nacionales), se han podido identificar rasgos distintivos entre unos y otros. En concreto, se han

observado unos rasgos comunes entre las acciones colectivas y las empresas conjuntas nacionales que a su vez las diferencian de las internacionales, éstos son:

- Mayor número de socios.
- Mayor predominio de empresas conjuntas de actividad múltiple.
- Predominio de empresas conjuntas no mayoritarias.

Por último, señalar que nuestra investigación ha permitido detectar un tipo especial de empresa conjunta: la *sociedad integradora*. Esta sociedad está constituida por un grupo de pequeñas empresas que compiten en el mismo sector y que se unen para comercializar conjuntamente sus productos, así como para reforzar la competitividad de su sistema productivo, al concentrar sus compras en la nueva empresa y/o obtener de la misma servicios de apoyo a la producción, tales como asesoramiento técnico o planes de mejora de la calidad. De este modo, su unión les permite ofrecer una gama más amplia y competitiva de productos y/o llegar a mercados, hasta entonces, de difícil acceso. En este sentido, las características distintivas de estas sociedades son:

- Número medio de socios superior al resto.
- Claro predominio en el sector textil, cuero, confección y calzado.
- Dimensión —capital social— sensiblemente inferior a la del resto.

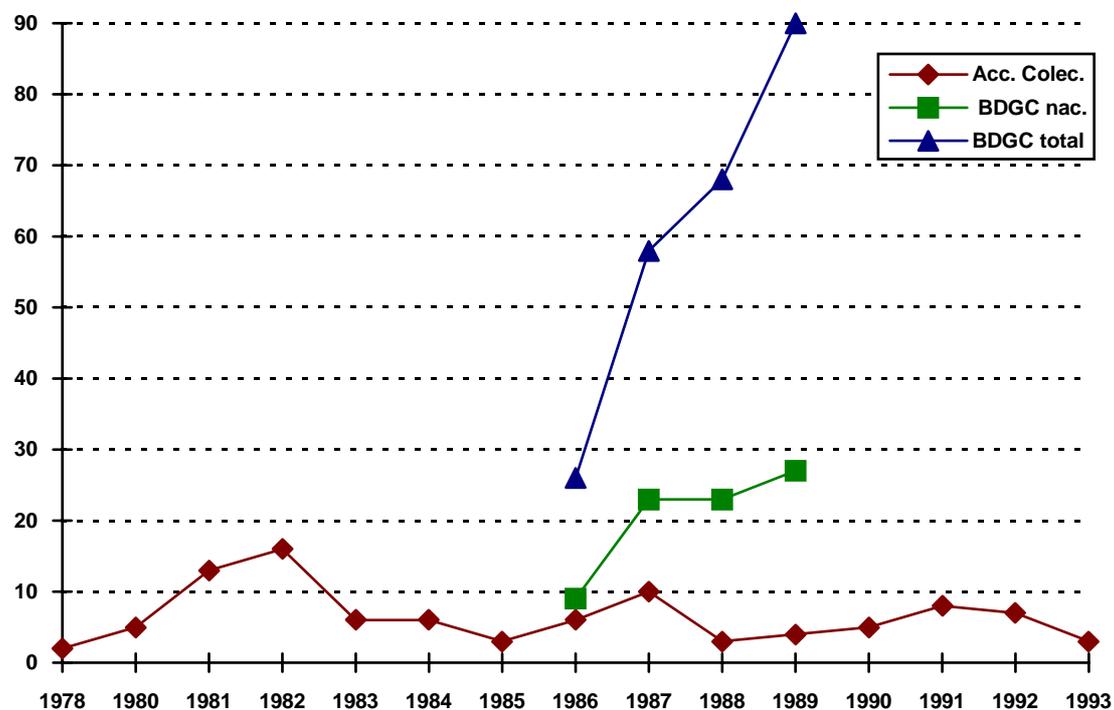
Futuras investigaciones deberán profundizar en las peculiaridades de estas *sociedades integradoras*; en concreto, los factores que influyen en su éxito o fracaso como entidades independientes, así como la repercusión que tienen en la competitividad de las empresas socios.

BIBLIOGRAFÍA

- BEAMISH P.W. (1988): *Multinational Joint Ventures in Developing Countries*, Routledge, London.
- CASILLAS J.C., MORENO A.M. y M.A. OVIEDO (1993): “La PYME Española ante la Cooperación Transnacional”, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol 2, Nº 3, pp 99-110.
- CASTRO M. e I. MONEU (1993): “Los Consorcios de Exportación”, *Información Comercial Española*, Nº 718, Junio, pp 63-78.
- COSTA M.T. (1989): “La Cooperación entre Empresas, Nueva Estrategia Competitiva”, *Economía Industrial*, Nº 266, pp 27-46.
- COSTA M.T. (1992): “Cambios en la Organización Industrial: Cooperación Local y Competitividad Internacional. Panorama General”, *Economía Industrial*, Julio-Agosto, pp 19-36.
- COSTA M.T. y M. CALLEJÓN (1992): *La Cooperación entre Empresas: Una Nueva Estrategia Competitiva*, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- COSTA M.T. (Dir.) (1993): *EXCEL, Cooperación entre Empresas y Sistemas Productivos Locales*, IMPI, Madrid.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. (1994): “La Joint Venture como Forma de Alcanzar Ventajas Competitivas”, en GARCÍA DELGADO J.L. y L. FERNÁNDEZ DE LA BUELGA (eds.): *Economía y Empresa en Asturias*, Civitas, Madrid, pp 635-656.
- GARCÍA CANAL E. (1992): “La Cooperación Interempresarial en España: Características de los Acuerdos Suscritos entre 1986 y 1989”, *Economía Industrial*, Julio-Agosto, pp 113-122.
- GARCÍA CANAL E. (1993): “Tendencias Empíricas en la Conclusión de Acuerdos de Cooperación”, *ESIC-MARKET*, Nº 79, Enero-Marzo, pp 115-129.
- GARCÍA CANAL E. (1994): “La Forma Contractual de los Acuerdos de Cooperación Horizontales: Empresas Conjuntas Frente a Acuerdos Contractuales”, X Jornadas de Economía Industrial, Madrid, 22-23 Septiembre.
- GHEMAWAT P., PORTER M.E., R.A. RAWLINSON (1986): “Patterns of International Coalition Activity” en Porter M.E. (ed.): *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, pp 345-365.
- GONZÁLEZ DE LA RIVERA D. (1993): “Las Políticas Industriales para las PME en España”, *Economía Industrial*, Mayo-Junio, pp 77-88.
- HARRIGAN K.R. (1985): *Strategies for Joint Ventures*, Columbia University, Lexington Books.
- KILLING P.J. (1983): *Strategies for Joint Venture Success*, Routledge.
- KOGUT B. (1988a): “A Study of the Life Cycle of Joint Ventures”, *Management International Review*, Special Issue, pp 39-52.
- KOGUT B. (1988b): “Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives”, *Strategic Management Journal*, Vol 9, pp 319-332.
- MARITI P. y R.H. SMILEY (1983): “Cooperative Agreements and the Organization of Industry”, *Journal of Industrial Economics*, Nº 31, pp 437-451.

- MENGUZZATO, M. (1992): “La Cooperación: Una Alternativa para la Empresa de los 90”, *Revista de Dirección, Organización y Administración de Empresas*, Octubre-Noviembre-Diciembre, pp 54-62 .
- NUENO, P. y J. OOSTERVELD (1987): “Categories of Technology Alliances”, Research Paper N° 128, IESE, Barcelona.
- OSBORN R.N. y C.C. BAUGHN (1990): “Forms of Interorganizational Governance for Multinational Alliances”, *Academy of Management Journal*, N° 33, pp 503-519.
- PISANO G.P., RUSSO M.V. y D.J. TEECE (1988): “Joint Ventures and Collaborative Arrangements in the Telecommunications Equipment Industry”, en Mowery D.C. (ed.): *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing*, Ballinger, Cambridge, pp 23-70.
- 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).
- RECIO, M. y R. CABRERA (1991): “Consortios de Exportación: Una Aproximación”, *Boletín Económico ICE*, 28 oct/3nov, pp 3391-3396.
- RENART LL.G. (1992): “Focused Export Consortia”, Research Paper N° 234, IESE, Barcelona.

GRÁFICO 1. Evolución temporal de las acciones colectivas y de las empresas conjuntas de la BR



FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 1. Desglose por campo de aplicación de las acciones colectivas y de las empresas conjuntas de la BR

	Acciones Colectivas	BR Nacionales	BR Total
Investigación y desarrollo		7.3%	4.1%
Producción	5.6%	13.4%	11.6%
Comercialización	12.3%	18.3%	16.1%
Actividad múltiple:			
Producción/Comercialización	67%	61%	68.2%
I+D/Producción/Comercialización	15.1%		
Número de empresas conjuntas	106	82	242

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 2. *Distribución sectorial de las acciones colectivas y de las empresas conjuntas de la BR*

Sector	Acciones Colectivas		BR Nacionales		BR Total	
	Frecu.	%	Frecu.	%	Frecu.	%
Agroalimentario	13	12.1%	12	14.6%	33	13.7%
Metales y minerales	3	2.7%			2	0.8%
Energía y agua	2	1.9%	9	11%	17	7%
Construcción	2	1.9%	3	3.7%	8	3.3%
Textiles, cuero, confección y calzado	20	18.7%	4	4.9%	13	5.4%
Papel y madera	14	13.1%	3	3.7%	10	4.2%
Química	2	1.9%	4	4.9%	10	4.2%
Ordenadores y semiconductores	1	0.9%			1	0.4%
Otros productos eléctricos y electrónicos	6	5.6%	5	6.1%	17	7%
Automóviles					3	1.2%
Aerospacial			2	2.4%	8	3.3%
Otra maquinaria	5	4.7%	1	1.2%	7	2.9%
Otros productos industriales	16	15%	1	1.2%	12	5%
Transportes	1	0.9%	2	2.4%	9	3.7%
Comunicación y publicidad	2	1.9%	2	2.4%	7	2.9%
Distribución			4	4.9%	9	3.7%
Financiero	5	4.7%	17	20.7%	40	16.5%
Servicios	14	13.1%	10	12.2%	25	10.3%
Servicios de apoyo a la industria	1	0.9%	3	3.7%	11	4.5%

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 3. Frecuencias del número de socios en las acciones colectivas y en las empresas conjuntas de la BR

Nº de socios	Acciones Colectivas		BR Nacionales		BR	Total
	Frecu.	%	Frecu.	%	Frecu.	%
2	5	4.7%	51	62.2%	174	71.9%
3	10	9.4%	5	6.1%	24	9.9%
4	8	7.6%	5	6.1%	14	5.8%
5	11	10.4%	4	4.9%	7	2.9%
de 6 a 10	28	26.4%	8	9.8%	14	5.8%
de 11 a 20	24	22.6%	5	6.1%	5	2.1%
de 21 a 40	12	11.3%	2	2.4%	2	0.8%
más de 40	8	7.6%	2	2.4%	2	0.8%

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 4. Número medio de socios de las acciones colectivas y de las empresas conjuntas de la BR

		Total socios	Empr. socios	Perso. físicas	Total excluyendo org. públicos y no empresariales
Acciones colectivas	Total población	14.01	5.5	7.8	13.4
	<i>Sociedad integradora</i>	14.46	6.6	7.9	14.5
	Resto	13.65	4.6	7.8	12.4
BR	Nacionales	5.34			
	Internacionales	2.45			
	Total Empr. Conj.	3.43			

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 5. Número medio de socios por campo de aplicación de las acciones colectivas y de las empresas conjuntas de la BR

Campo de aplicación	Acciones Colectivas			BR	
	Total socios	Empresas socios	Personas físicas	Nacionales	Total
Investigación y desarrollo				11.33	7.8
Producción	8.66	2.5	5.66	7.9	4.67
Comercialización	12.5	4	8.16	6.2	3.89
Actividad múltiple:					
Producción/Comercialización	14.88	6.26	7.95	3.8	2.84
I+D/Producción/Comercialización	13.31	4.56	8.18		

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 6. Distribución del capital de las empresas conjuntas en las acciones colectivas y en la BR*

	Mayoritaria	No mayoritaria	Casos
<i>Sociedad integradora</i>	6.5%	93.5%	46
Resto	19.2%	80.8%	52
Total Acciones Colectivas	13.3%	86.7%	98
	Reparto desigual	Reparto equitativo	Casos
BR Nacionales	38%	62%	50
BR Total	53.1%	46.9%	177

*. Se han excluido aquellos acuerdos que no incluían información relativa a esta variable

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 7. Desinversiones realizadas

Devoluciones	Casos	Porcentaje
del 0 al 50%	24	32%
del 51 al 75%	4	5.4%
del 76 al 90%	7	9.3%
más del 90%	40	53.3%
TOTAL	75	100%

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 8. *Desinversiones medias*

	Media
<i>Sociedad integradora</i>	68.8%
Resto	72.54%
Total población	70.57%

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 9. *Evolución temporal de las desinversiones medias*

Años	Porcentaje medio	Casos
1978-1982	62.61	46
1983-1985	70.63	14
1986-1993	96.91	15
TOTAL	70.96	75

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 10. *Capital social medio*

	Media (millones de ptas.)	Casos
<i>Sociedad integradora</i>	42	47
Resto	155	59
Para toda la población	105	106

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 11. *Distribución de las acciones colectivas por Comunidades Autónomas*

Comunidad Autónoma	Frecuencia	%
---------------------------	-------------------	----------

Andalucía	15	14%
Aragón	8	7.5%
Asturias	5	4.7%
Baleares	19	17.9%
Canarias	1	0.9%
Cantabria	1	0.9%
Castilla la Mancha	4	3.7%
Castilla León	4	3.7%
Cataluña	9	8.4%
Extremadura	3	2.8%
Galicia	4	3.7%
Madrid	14	13.1%
Murcia	4	3.7%
Navarra	5	4.7%
País Vasco	2	1.9%
Valencia	9	8.4%
TOTAL	107	100

FUENTE: Elaboración propia

CUADRO 12. *Porcentaje de capital suscrito por el IMPI según el campo de aplicación*

Campo de aplicación	% inversión media	Casos
Producción	25.21	6
Comercialización	32.61	13
Producción y Comercialización	32.29	71
Global (I+D, Produc. y Comerc.)	38.63	16
Para toda la población	32.89	106

FUENTE: Elaboración propia