

INNOVACIÓN Y COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL EN EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

Antonio Juan Briones Peñalver

e-mail: aj.briones@upct.es

Francisco Laborda Peñalver

e-mail: francisco.laborda@upct.es

**Unidad de Estudios e Investigación en Economía Social y Cooperativas
Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT)**

RESUMEN

A través de la colaboración entre organizaciones, empresas y la Administración Pública, la agrupación de desarrollo del municipio de Murcia, formada por agentes económicos y sociales, han propuesto una serie de actuaciones en materia de innovación y cooperación en empresas de economía social, como medida para potenciar las relaciones interorganizativas y acuerdos de cooperación interempresarial. En este trabajo se analizan algunos de los factores determinantes de esa colaboración entre organizaciones. Para ello, presentamos un estudio cualitativo y cuantitativo de los procesos de cooperación innovadores en las microempresas del municipio de Murcia, en el entorno de los proyectos micro (Micro y e-Micro) de la IC. EQUAL; detallando la metodología propuesta en ambos proyectos, tratando de dinamizar los procesos de colaboración entre firmas, y finalmente concluimos con el desarrollo de dos proposiciones teóricas, sus hipótesis de trabajo, los resultados descriptivos del análisis de casos, y del análisis estadístico.

PALABRAS CLAVE: Innovación, cooperación, microempresa, proyecto

INTRODUCCIÓN

La importancia que tienen las microempresas en nuestras economías locales es un hecho innegable, tanto por su número como por la contribución a la creación de empleo. Estas pequeñas empresas se encuentran inmersas en cambios que dificultan su supervivencia y desarrollo. Sin embargo, estas empresas en su mayoría calificadas por su naturaleza y estructura organizativa como Empresas de Economía Social (en adelante, EES), tienen gran capacidad de adaptación al medio ambiente, y por tanto, suficiente flexibilidad estratégica ante los retos de la globalización.

El comportamiento de los individuos en los procesos de cooperación interempresarial, justifica la necesidad de evaluar los beneficios potenciales de la relación cooperativa, antes, durante y después del desarrollo de la alianza, o bien, algunas de las percepciones que los socios tienen de la relación de colaboración y los resultados en términos de innovación empresarial. Fernández (2006) afirma que las organizaciones a través de las alianzas y la colaboración con terceros (UTES, joint-ventures, acuerdos con proveedores, acuerdos comerciales, etc.), pueden articular mecanismos propulsores de la innovación y, por tanto, críticos para competir. Adams *et al.* (2006) afirman que existe un gran deseo en el mundo académico para que se encuentren los conceptos de innovación y cooperación interempresarial. En este sentido, el mercado actúa como un agente regulador e impulsor de innovaciones, incrementando la competitividad de las empresas (Tidd *et al.*, 1997).

En esta comunicación, el propósito de investigación, se enmarca en el análisis de las alianzas y las relaciones interorganizativas innovadoras en EES. Queremos resaltar, la importancia de la cooperación como opción estratégica para las organizaciones de nuestros tiempos, y destacamos el papel de algunos de los factores determinantes en el desarrollo de la alianza y la evolución del procesos de colaboración entre firmas.

Para ello, presentamos un estudio cualitativo y cuantitativo de los procesos de cooperación desarrollados en las microempresas de los proyecto micro (Micro y e-Micro) de la IC. EQUAL. Es nuestra intención proporcionar una *“Metodología para el Desarrollo y el Seguimiento de los Acuerdos de Cooperación”*, a través de la identificación e instrumentación de herramientas innovadoras. Expondremos algunos resultados de las consideradas *“Buenas Prácticas de los Grupos de Trabajo en Innovación y Cooperación”*, que con su participación, dinamizan las acciones dirigidas a las microempresas. Finalmente concluimos con la presentación de proposiciones teóricas, sus hipótesis de trabajo, y los resultados del análisis estadístico.

1. MARCO TEÓRICO

1.1 LA INNOVACIÓN COMO ESTRATEGIA DE LAS EMPRESAS (EES).

Las EES analizan el entorno en búsqueda de innovaciones y buscan oportunidades que le otorguen ventajas competitivas. Para ello, procuran nuevas tecnologías y utilizan el conocimiento que les posibilite competir o definir un liderazgo. A través de la cooperación entre organizaciones, empresas y la Administración Pública, los agentes económicos y sociales están llevando a cabo medidas innovadoras, que conforman políticas locales para el desarrollo del tejido empresarial de la comunidad.

Dentro de esas políticas de “innovación para la cooperación”, se enmarcan los proyectos Micro (2002-2004) y e-Micro (2005-2007) de la Iniciativa Comunitaria Equal, financiados por el Fondo Social Europeo, y que coordina la Agrupación de Desarrollo del Ayuntamiento de Murcia, junto con diversas asociaciones empresariales e instituciones de ámbito territorial.

La innovación está considerada como una estrategia que establece a la empresa en una mejor posición competitiva. Las EES desarrollan aquellas capacidades a través de la innovación, les mantiene en el mercado en estados de competitividad. Por ello, cabe identificar algunos factores determinantes, que desde esta perspectiva contemplan las directivas empresariales, como impulsores y generadores de expectativas innovadoras: la intensidad de la inversión de I+D, la demanda del mercado, el crecimiento económico regional, la oportunidad tecnológica, las condiciones de apropiabilidad de conocimiento, y las ventajas de la adquisición externa de tecnología. Estos factores están en cierta manera consensuados entre los expertos, debido a que elevan a condiciones de éxito en las actuaciones empresariales.

Las actividades de emprendimiento, innovación y cooperación conforman el “Sistema de I+D+I, así como las políticas de mejora de la Administración, y facilitan un marco objetivo a las EES para su reflexión sobre el papel de la innovación y el retraso empresarial de Europa frente a EEUU, Japón y otros países asiáticos (Bueno, 2007).

Chaves (1999:115-140) afirma que “la función de las entidades de economía social se halla íntimamente ligada a la satisfacción de las necesidades sociales y a la mejora de la calidad de vida; la resolución de problemas latentes, y eventualmente al análisis de las innovaciones organizativas sociales”. En este sentido, la innovación puede ser producto de los acuerdos de cooperación; las formas innovadoras de colaboración, constituyen “Relaciones Interorganizativas” que pueden ayudar a las expectativas de innovación (Briones y Laborda, 2007).

Nuestro propósito de investigación, se enmarca en el análisis de la cooperación interempresarial y las relaciones interorganizativas innovadoras. Resaltamos la importancia de la cooperación como una opción para las organizaciones, y destacamos el papel de algunos de los factores determinantes en el desarrollo de la alianza y la evolución de procesos de colaboración innovadores.

1.2 LA COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL EN LAS EMPRESAS (EES).

El concepto de cooperación y el análisis de los aspectos que la caracterizan lo han desarrollado de forma completa, entre otros autores del ámbito académico español; García Canal (1992), Fernández Sánchez (1996), Casani (1996), Laborda (1997), Escribá y Urra (2001), y García-Ochoa (2003). Siguiendo a estos autores, proponemos como definición de la cooperación interempresarial: “a los acuerdos o alianzas entre organizaciones, en los que se preservan la independencia jurídica de las partes, no existiendo tampoco una relación de subordinación entre ellas. En la cooperación interempresarial, se opta por coordinar las interdependencias mediante la puesta en común de actividades, recursos y/o capacidades con el propósito de lograr uno o varios objetivos, considerados relevantes para la satisfacción de las necesidades o metas propias de cada uno de los socios. Además, es un instrumento que pretende dar respuesta o solución a las necesidades de la organización que difícilmente podrían lograr, o lo harían en peores condiciones, por sí solas” (Briones, 2007).

El estado de investigación sobre la cooperación interempresarial, presenta algunos aspectos relevantes para este estudio, entre los que destacamos que: 1) la realidad empresarial nos muestra el desarrollo de “*Redes Interorganizativas de Empresas e Instituciones*”, que llevan a plantear la estrategia de cooperación como opción que mejora la ventaja competitiva de las empresas (Rhee, 2004; Wright *et al.*, 2005); 2) existen agrupamientos sectoriales que racionalizan las estructuras de las organizaciones que colaboran (Inkpen y Tsang, 2005; Bell, 2005); 3) concurren determinantes estratégicos de la cooperación entre organizaciones de producción industrial (Norman, 2002; Contractor y Ra, 2002; Reuer y Ariño, 2003); 4) se profundiza en la adquisición de nuevos conocimientos tras la cooperación interempresarial (Bueno, 2003; Dussauge, 2004; Adobor, 2005; Dyer *et al.*, 2005); y, finalmente, 5) los estudios más comunes, definen las causas que inciden en la propensión a asociarse estratégicamente mediante alianzas, determinando los factores críticos que definen las coaliciones, y que ayudan a que éstas sean de éxito.

Montoro y Mora (2004) señalan algunas motivaciones y beneficios encontrados por las empresas con las relaciones de cooperación, motivaciones financieras, motivaciones tecnológicas, motivaciones educativas, motivaciones políticas, y motivaciones epistemológicas. Dyer *et al.* (2005) afirman que las empresas generan sinergias recíprocas al colaborar estrechamente, y ejecutar tareas a través de un proceso iterativo y dinámico en el que comparten sus conocimientos; generando beneficios derivados de los vínculos interorganizativos (Zeybek *et al.*, 2003; Ariño, 2003; Gulati *et al.*, 2000; Argyres, 2004; Harris y Wheeler, 2005; Malhotra *et al.*, 2005).

2. MEDIDAS DE INNOVACIÓN Y COOPERACIÓN EN LOS PROYECTOS MICRO

Los proyectos Micro y e-Micro (vigentes durante el período 2002-2007), son dos proyectos diferentes de la Iniciativa EQUAL, basada en la cooperación transnacional, para promocionar nuevos métodos de lucha contra las discriminaciones y las desigualdades, en relación con el mercado laboral. El proyecto Micro (2002-2004) pretende abrir el proceso de creación de empresa a aquellas personas con mayores dificultades de acceso al mercado laboral, facilitando los instrumentos necesarios para la puesta en marcha y consolidación de sus ideas empresariales.

Además, fomenta la actividad emprendedora, constituyéndose en Murcia, durante el período (2002-2004), 151 microempresas, siendo mayoritariamente firmas donde las tareas directivas las ejercen los socios trabajadores y, los principios de funcionamiento de estas empresas abordan las prácticas de la economía solidaria. El proyecto e-Micro (2005-2007), se centra en el desarrollo de los sistemas de innovación local, para planificar, dinamizar y hacer más competitivo las firmas del anterior proyecto Micro, facilitando la consolidación en el territorio productivo de la ciudad de Murcia a través de la cooperación interempresarial. Ambos proyectos, como sistema de innovación, tratan de servir de ayuda al tejido industrial de la Región, creando valor empresarial, fomentando el espíritu empresarial en el municipio de Murcia, potenciando las relaciones interorganizativas entre agentes sociales, y la Administración Pública.

Las líneas de investigación que se destacan, estudian las estrategias de innovación aplicables a las microempresas con arraigo local y territorial al municipio de Murcia, los nuevos modos de gestión empresarial, la animación de acuerdos de cooperación entre firmas, el seguimiento de los procesos de colaboración, la consolidación de las relaciones interorganizativas, y de posibles alianzas estratégicas entre empresas.

Tanto en sus inicios como en la actualidad, los empresarios colaboran con el Ayuntamiento de Murcia y otros agentes sociales, entre ellos, CROEM, UCOMUR, AMUSAL, AJE, UGT, CCOO, para el encuentro de “Buenas Prácticas de Cooperación y Modos de Gestión Innovadores”. Actualmente colaboran estrechamente bajo la coordinación de AMUSAL (Asociación de Empresas de Economía Social de la Región de Murcia), CROEM (Confederación Regional de Organizaciones Empresariales de Murcia), y las Universidades Públicas de la Región de Murcia (UMU y UPCT).

A continuación presentamos las diferentes medidas instrumentadas por los miembros de la Agrupación de Desarrollo de Murcia, que con sus iniciativas y apoyo a las firmas, ponen en práctica nuevas estrategias innovativas, y los recursos y/o capacidades con los que cuentan los proyectos Micro y e-Micro. Tratan de adaptar a estas EES, a las condiciones competitivas en un ambiente social y económico turbulento, lleno de complejidad, que está inmerso en la actuación de variables empresariales, marcadas por la intensidad de inversión en I+D, la apropiabilidad de conocimiento y la necesidad de especializarse, a través de la adquisición de tecnologías, que les posibiliten a las EES una pronta adaptación al medio ambiente (Briones y Laborda, 2007).

2.1 ACCIONES DE SENSIBILIZACIÓN Y FORMACIÓN DE LAS EES

La campaña de sensibilización incluye: 1) la organización de jornadas dirigidas a los empresarios para que conozcan las ventajas de la cooperación empresarial. En la organización de éstas se establecerán medidas de conciliación para la presencia de mujeres, y otras personas con responsabilidades familiares; 2) edición de un boletín informativo monográfico de las acciones de los proyectos; y, 3) inclusión de material informativo en la página web (<http://www.emicromurcia.com/>).

El grupo de trabajo en “Igualdad de Oportunidades” formado por OMEP, el Ayuntamiento de Murcia, CCOO, UGT y UCOMUR, ha elaborado una herramienta de sensibilización para trabajar la igualdad de oportunidades en los diferentes ámbitos, que protagonizan el “Emprendizaje en Igualdad” para la conciliación familiar y laboral.

Para favorecer una cultura acorde con los objetivos de los proyectos, se han impartido módulos formativos, en materia de innovación para la gestión y la cooperación empresarial. Éstos abordan programas docentes en relación al buen gobierno de las organizaciones (Gestión Económica y Financiera, Control de Stocks, Documental y Archivo, Tiempo y Control del Estrés, Valor Social de la Empresa, TIC's), así como el ámbito de las “Relaciones Interorganizativas”, y las medidas más adecuadas para el establecimiento de acuerdos de cooperación entre firmas.

2.2 PROMOCIÓN DE ACUERDOS DE COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL

Para avanzar un grado más en la consolidación de las microempresas como misión de la Agrupación de Desarrollo, apostando por la innovación empresarial como meta, y la cooperación entre firmas como instrumento para adaptar estratégicamente a estas EES. Para ello, y basándose en la figura del animador/a de acuerdos, se han puesto a disposición de los directivos, los instrumentos adecuados que permitan la consecución de acuerdos de cooperación; poniéndose en marcha las siguientes acciones:

2.2.1 Primer objetivo: “Promoción de acuerdos de cooperación”.

Elaboración de la **Guía para la Cooperación** que incluye: 1) estrategias de cooperación; 2) recursos disponibles en el territorio: organismos de apoyo a la cooperación, las ayudas y otras subsidiaciones; y, 3) recopilación de buenas prácticas en materia de innovación y cooperación.

Portal de la Cooperación para la creación de una comunidad virtual, que ofrecerá los siguientes servicios: 1) base de datos de las empresas integrantes; 2) plataforma telemática de búsqueda de socios/as; 3) información sobre recursos existentes para dinamizar las acciones; 4) sede virtual de redes de empresas unidas por intereses comunes; y, 5) foros de discusión, incluyendo un apartado sobre obstáculos relativos a la conciliación laboral y familiar.

Puesta en marcha de un Servicio de Animación de Acuerdos de Cooperación, como pieza clave en el establecimiento de los primeros contactos y relaciones entre firmas interesadas en cooperar. Sus tareas serán: 1) localizar potenciales “áreas de cooperación” y detectar posibles acuerdos; 2) coordinar encuentros de negocios; y 3) fomentar la cooperación y la innovación empresarial.

Para llevar a cabo estas tareas, se ha creado la figura del **Gestor/a o Animador/a de Acciones en Innovación y la Cooperación**. Este personaje cuenta con un amplio conocimiento del tejido empresarial de la localidad de Murcia, de las posibilidades de innovación en los negocios de las microempresas, así como de los recursos y apoyos institucionales existentes con este fin. Junto a las citadas anteriormente, su tarea será llevar a cabo un acompañamiento a las iniciativas de los diferentes ámbitos del proyecto, ofreciendo apoyo en los procesos de decisión empresarial, con alto grado de presencialidad en las firmas, para poner en práctica las ideas e invenciones surgidas, en especial, para el establecimiento de acuerdos y la colaboración de microempresas.

Organización de Encuentros de Negocios, promoviendo los contactos entre empresas como fase previa al establecimiento de acuerdos. Los encuentros y jornadas podrán desarrollarse con empresas del mismo sector de actividad y/o de distintos sectores. Se trata de reunir a un número determinado de empresas con intereses comunes, y se contará para ello con el trabajo desarrollado por los dinamizadores. Para ello, éstos se apoyarán tanto en los recursos proporcionados por las organizaciones empresariales como en la información difundida a través del Portal de la Cooperación (<http://www.emicromurcia.com/>).

2.2.2 Segundo objetivo: “Consolidación de la cooperación empresarial”.

Dos son las principales causas que dan lugar a experiencias negativas en el campo de la cooperación empresarial. Primero la ausencia de un seguimiento de los acuerdos, ya que todo el énfasis se pone en lograr el primer contacto. Y en segundo lugar la falta de un asesoramiento personalizado, que proporcione mayor confianza a las EES. Esta actuación tiene como objetivo corregir esas deficiencias, que se agravan al considerar a microempresas como población objetivo. Incluirá las siguientes acciones: 1) el establecimiento de acuerdos; 2) el diseño y experimentación de una metodología de seguimiento de las relaciones interorganizativas; y, 3) la procura de ayudas para el fomento de la innovación y los proyectos de cooperación empresarial.

2.3 BUENAS PRÁCTICAS DE INNOVACIÓN Y COOPERACIÓN EMPRESARIAL

La transferencia de experiencias y difusión de “*buenas prácticas*” que surjan en los grupos de trabajo en el marco de los proyectos Micro y e-Micro, es considerada una forma positiva de hacer partícipes al resto de agentes sociales, instituciones y organizaciones empresariales en materia de innovación y cooperación. En este sentido, se han detectado cinco buenas prácticas:

2.3.1 Descripción de la Figura del Animador de Acuerdos de Cooperación.

Se trata de describir el puesto de animador de acuerdos de cooperación para que queden definidas las competencias, funciones, tareas y capacidades de la persona que vaya a ocuparlo. Esta práctica es innovadora en el territorio, en el sector y en el colectivo de actuación pues no se conoce la existencia de este puesto de trabajo. También es considerada innovadora en el objeto pues el colectivo de interés en este caso es el de las personas que ya están desarrollando esta función y sin embargo no tienen definido su puesto de trabajo. La metodología llevada a cabo ha sido, diseñar un cuestionario para entrevistar de forma personal a personas que en la actualidad son animadores de acuerdos. Posteriormente se analizaron los resultados y se han extraído algunas conclusiones del perfil personal y competencial del animador, así como las funciones y tareas del mismo. Esta “buena práctica” puede ser transferida a las empresas, universidades e instituciones que deseen prestar este servicio. Además esta experiencia puede transferirse a otros municipios o comunidades autónomas para el desarrollo de acciones en materia de cooperación empresarial.

2.3.2 Campaña de Sensibilización para la Cooperación Empresarial.

Ha consistido en la puesta en marcha de una campaña dirigida a las microempresas del municipio de Murcia para dar a conocer las ventajas de las distintas fórmulas de cooperación, y el fomento de las medidas de innovación en las EES, a través de las relaciones interorganizativas y la animación de acuerdos colaborativos.

2.3.3 Guía Sectorial de Cooperación Empresarial.

Su elaboración tiene la peculiaridad de ir diferenciada por sectores de actividad. Tras el análisis de las cadenas de valor de las distintas actividades empresariales, se elaborarán recomendaciones sobre las fases en las que se puede innovar y cooperar en cada sector de actividad. La elaboración de estas guías sectoriales, contribuiría a fomentar la cooperación. Se considera innovadora en los tres aspectos, territorial, sectorial o del colectivo, pues las guías de cooperación que existen en el mercado se centran en analizar de forma genérica, los aspectos comunes a las relaciones interorganizativas, como las formas de cooperación, el proceso de búsqueda y selección del socio, etc. También es innovadora en el proceso, pues para la elaboración de esta guía, se están realizando entrevistas a los directivos más representativos de los sectores de actividad (comercio, hostelería y servicios).

Con esta guía, se pretende conocer a las EES de cada sector, estudiando en qué área de su cadena de valor es conveniente recurrir a la cooperación, como fórmula de implementar nuevas estrategias que mejoren sus ventajas competitivas. Por otro lado, en cuanto al objeto también se considera innovadora, pues será una guía especializada en el ámbito de las microempresas, en contraposición a las guías convencionales, que principalmente se dirigen a las grandes empresas.

Los comportamientos de los procesos de cooperación, se identifican por factores que en términos estratégicos o económicos, afectan las relaciones interorganizativas, bien por los beneficios cuando sus efectos son positivos para la formación de alianzas, o bien, respecto a las percepciones que los socios tienen de los resultados.

A continuación, analizamos estos aspectos, teniendo en cuenta las medidas de innovación y cooperación propuestas en el ámbito de estas firmas de Economía Social.

3. ESTUDIO EMPÍRICO.

3.1 POBLACIÓN Y COMPILACIÓN DE DATOS.

En el estudio consideramos como población las 151 microempresas participantes en los proyectos Micro (2002-2007), todas ellas del municipio de Murcia, con menos de 10 trabajadores, estando mayoritariamente representadas por los sectores del comercio, la hostelería y los servicios. La investigación se realizó durante el periodo comprendido entre los años 2004 y 2007.

En este tiempo se mantuvieron las reuniones con los directivos de las empresas, siendo examinados los resultados de forma periódica por el “*grupo de investigación en estrategias organizativas y de cooperación de la UPCT*”, supervisándolos miembros de la Agrupación de Desarrollo del Ayuntamiento de Murcia, y coordinado por la Asociación de Empresas de Economía Social (AMUSAL)¹. Como resultado de estas reuniones se obtuvieron 88 cuestionarios completos, lo cual supone una tasa de respuesta del 58,27%, con un error del 6,7% para $p=q=50\%$ y un nivel de confianza del 95,5%.

Mediante el diálogo establecido en las reuniones con las EES, en presencia de los dinamizadores de cooperación, se entablan relaciones de comunicación entre las firmas, y se pueden realizar algunas negociaciones para la colaboración. En ocasiones, los dinamizadores marcan los objetivos a conseguir; su trabajo consiste en explicar las razones, las ventajas, y los inconvenientes de los acuerdos, y puede desembocar en la mejora de la situación de todos los socios, o la necesidad de procurar cambios en la negociación de acuerdos, para la resolución de conflictos. Por consiguiente, mediante la idoneidad de un equipo gestor de proyectos de cooperación (DEGE PDC), aprovechamos las ventajas de profesionales especializados en la animación y la dinamización de acuerdos o relaciones interorganizativas.

Entre otros factores de éxito en el establecimiento de acuerdos de cooperación interempresarial, son muchos los trabajos que consideran indispensable la existencia de un mínimo nivel de confianza (CONF.) entre las partes para la creación y desarrollo de alianzas. Varios son los beneficios de la confianza: aminora los costes de transacción, reduce el volumen de contratos, facilita la elección de socios, reduce el riesgo y/o la posibilidad de que se den comportamientos oportunistas.

La literatura académica trata el compromiso (COMP) como otro factor de éxito en las relaciones interorganizativas, es decir, el que se da entre dos o más organizaciones que mantienen un acuerdo de cooperación. Así, de forma congruente con este planteamiento, cuando las motivaciones que mueven al socio a colaborar son fundamentalmente de tipo estratégico, mayores niveles de éxito en la relación de colaboración, sí pueden venir explicados por mayores niveles de confianza (CONF.) y compromiso (COMP).

Estas consideraciones nos llevan a formular la siguiente proposición: “la existencia de un Departamento o Equipo Gestor de Proyectos de Cooperación (DEGE PDC) Interempresarial se asocia positivamente con la animación y el seguimiento de los acuerdos en el proyecto e-Micro (2005-2007)”, y sus hipótesis de trabajo.

- o H₁. Existe influencia significativa positiva entre asistir a las jornadas (recibir formación en materia de cooperación), y la dinamización de acuerdos.
- o H₂. Existe influencia significativa positiva entre la gestión de los dinamizadores, y la confianza de los participantes en la animación de acuerdos de cooperación.

¹ Durante el periodo 2002-2007, están vigentes Convenios de Colaboración entre el Ayuntamiento de Murcia con la Universidad Politécnica de Cartagena para la realización de la “*Investigación y Desarrollo de los Procesos de Cooperación en Microempresas del Municipio de Murcia, Proyectos Micro/IC Equal*”.

- o H₃. Existe influencia significativa positiva entre el compromiso adquirido por los participantes, y la animación de acuerdos de cooperación
- o H₄. Existe influencia significativa positiva de la confianza y el compromiso adquirido, y la animación de acuerdos.

3.2 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE DATOS CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS

A tal efecto se ha realizado un análisis cualitativo, de posibles relaciones interorganizativas y acuerdos de colaboración entre las microempresas, más un análisis descriptivo de los ítemes que evalúan el grado de satisfacción de las empresas en los espacios de cooperación. Con ello, tratamos de conocer para cada una de las variables, los resultados de la influencia de los factores asociados a los mecanismos de cooperación, y las desviaciones detectadas por la irregularidad del proceso, ya que las microempresas asistían a las reuniones previas y jornadas técnicas preparadas, indiferentemente sin atender el grado de madurez formativa en cooperación del empresario, que había adquirido en su andadura en los proyectos.

Para analizar empíricamente las hipótesis planteadas, los datos han sido tratados mediante un Análisis de Contingencia (AC), o pruebas de independencia de variables, basadas en el estadístico Ji-Cuadrado (Chi-Cuadrado), que mide la discrepancia entre frecuencias teóricas o esperadas y frecuencias reales de forma global.

3.3 RESULTADOS DEL ANÁLISIS CUALITATIVO

Obtuvimos los siguientes resultados de la investigación cualitativa: 1) existen grupos bastante diferenciados en cuanto a nivel de formación básica y empresarial para el desarrollo de su negocio, distancia cultural entre los participantes, así como cierta actitud encubierta de sus intereses particulares respecto al resto del grupo. Todos consideran adecuado el desarrollo de nuevos espacios formativos. Están dispuestos a una formación continuada siempre que el horario les convenga; 2) muchos precisan de servicios administrativos y de herramientas de gestión en su negocio. Los conocimientos adquiridos en los talleres de formación son valorados positivamente. La utilización de herramientas informáticas de gestión tendrían buena aceptación, y confían en la utilización de la página Web para dar a conocer sus líneas de negocio; 3) de forma complementaria, se considera la puesta en común de los productos y servicios, así como las posibilidades de actuación entre ellos. Podrían establecerse relaciones entre los empresarios/as que proporcionarían efectos sinérgicos de actuación frente a la competencia, una agrupación de empresarios orientada hacia la redistribución de servicios y puesta en común de ideas innovadoras.

A través de la implantación de un sistema de trabajo participativo, podemos mejorar la confianza y el compromiso en las EES que participan en las acciones emprendidas. Fruto de ello, apreciamos que las microempresas, transmitían ideas innovativas para la gestión de sus negocios, potenciales acuerdos de cooperación, comunicaban sus experiencias y aportaban conocimientos al resto de firmas. Además, con este fin se promovían futuros acuerdos de colaboración para la promoción de sus negocios, la gestión de sus empresas y, lograr una posición de líder frente a la competencia.

En unas pocas reuniones con las empresas, se han madurado cuatro procesos de cooperación como medidas de innovación, y actualmente, están en fase de desarrollo, por la operativa que rige el proceso de formación de la alianza.

Hasta el momento, se está trabajando en varios acuerdos: 1) una central de compras de peluquerías, 2) una central de compras entre videoclubes, 3) acuerdos de colaboración en servicios comunes (entre otros, de servicios bancarios, de imagen corporativa, trato preferente en seguros, etc) y, 4) una tarjeta de identificación para descuentos entre firmas e-micro.

El grupo de trabajo “Nuevos Modos de Gestión” que está coordinado por CROEM e integrado por representantes de todas las entidades de la Agrupación de Desarrollo de Murcia; tiene como eje central el asesoramiento empresarial y la puesta a disposición de las empresas, de una serie de herramientas que permiten la mejora de su gestión empresarial. Las principales cuestiones a resolver por el equipo de expertos, tratan aspectos relativos a la ampliación del negocio, el aprovechamiento de las TIC’s, la reducción de costes y tiempos de trabajo, la mejora de la calidad de los servicios, y la agilización de las relaciones con los grupos de interés (principalmente con los clientes, proveedores y la Administración Pública).

En las reuniones con las EES, se les pasaba un cuestionario autodiagnóstico de evaluación de la acción de cooperación. Las firmas muestran su conformidad con las alianzas que desarrollan medidas de innovación e impulsan los nuevos modos de gestión. En las entrevistas para la dinamización de acuerdos, las empresas consideran que la cooperación puede ser una herramienta de gran importancia para la gestión de su empresa, mejoraría sus capacidades, los mecanismos de cooperación constituyen nuevas alternativas para las adquisiciones y compras, les llevaría a un abaratamiento de sus costes de producción, y a la mejora de la financiación.

En este sentido, las EES entrevistadas evalúan positivamente las técnicas empleadas como “*Buenas Prácticas de Cooperación y Modos de Gestión Innovadores*”; facilitando su consolidación en el entorno empresarial de Murcia. Entre las principales razones para establecer relaciones interorganizativas, manifiestan que les llevaría a un afianzamiento de la calidad, a una ampliación del servicio postventa, y proporcionarían mayor garantía a sus clientes, aumentando su grado de satisfacción, con la participación de otras firmas que pertenecen a sus sectores de actividad. Desde el punto de vista táctico, la cooperación aumenta el trabajo en equipo, les puede proporcionar una mayor productividad, nuevos procesos de optimización, la adquisición de conocimientos, y capacidades innovadoras para la gestión del negocio.

En lo relativo a su posición estratégica respecto a la competencia, los procesos de cooperación pueden mejorarles el coste de adquisición de materias primas, el desarrollo de estrategias en términos de innovación y consecuentemente, el aumento de los márgenes de venta. Finalmente, las herramientas de gestión –TIC’s les podrían facilitar la coordinación de los procesos de decisión empresarial y el trabajo en equipo.

3.4 RESULTADOS DEL ANÁLISIS CUANTITATIVO

Del análisis, concluimos que, la mayoría de los encuestados (73,9%) manifiestan haber asistido a alguna jornada o sesión de cooperación, por tanto conocen nuestras actuaciones como “*equipo gestor de proyectos de cooperación*”. A pesar de ello, también la mayoría (60,2%), considera insuficiente la formación proporcionada para adoptar algún mecanismo de cooperación, afirmando que todavía existe desconocimiento y falta de información en relaciones interorganizativas. Una minoría de los encuestados (29,5%) manifiesta que su primera experiencia en cooperación empresarial fue negativa, por tanto la mayoría de ellos (70,5%), se presume que no las han tenido. La mayoría de los encuestados (62,5%) contestan afirmativamente que los modelos de cooperación empresarial sirven a sus intereses; y no existe una opción clara respecto a la falta de confianza y compromiso entre los posibles socios pues todavía no se conocen, para juzgar si hay o no una buena relación entre ellos.

Las acciones o mecanismos de cooperación más importantes para las empresas radican en la participación en redes empresariales mediante acuerdos y alianzas con proveedores, distribuidores o clientes (*RED VARIOS*); de forma parecida a la opción de llevar a cabo acuerdos informales, y por orden de importancia también se presenta la posibilidad de participar en acuerdos contractuales (*CONTRATOS*) mediante la firma de contratos de larga duración sobre actividades concretas.

Por otro lado, el análisis factorial es una técnica de reducción de la dimensionalidad de los datos, y si valoramos la “*Funcionalidad de un DEGE PDG*” (en adelante, *-FUN DEGE PDG*) en el entorno del proyecto Micro, puede observarse que las comunales (Comun.) son altas (valores entre 0,60 y 0,84) o proporción de la varianza explicada ante la presencia de un único factor (*FUN DEGE PDG*). Además, en relación a la carga factorial de los ítems, o matriz de componentes que nos informa de la correlación entre los ítems y el único factor (Compo.), ninguno tiene carga inferior a 0,77, siendo las variables que más aportan a la “*FUN DEGE PDG*” las siguientes: *-VIN DEGE* (0,9); *-COMP DEGE* (0,9); *-CAM DEGE* (0,91), y *-IDO DEGE* (0,9). El test de Kaiser Meyer Olkin (KMO) mide el grado de adecuación muestral, y compara los coeficientes de correlación observados, obteniéndose un $KMO = 0,939$.

Somos conscientes que para muestras pequeñas como la nuestra ($n=88$), es adecuado proceder con los test de normalidad ofrecidos por el estadístico de *Kolmogorv-Smirnow*; y después de no poder constatar la presencia de normalidad; consideramos oportuno, llevar a cabo el análisis de fiabilidad para valorar la consistencia interna de la escala, asumiendo que los elementos de la misma se combinan aditivamente. El valor del *Alfa de Cronbach* = 0,954, cuando los valores recomendados son para intervalos con valor mínimo 0,7.

Las variables relacionadas con la Funcionalidad del Departamento o Equipo Gestor de Proyectos de Cooperación (*FUN DEGE PDC*) correlacionan entre sí con una significación del 99%, lo cual nos advierte de buenas condiciones para el análisis de contingencia y contraste de las hipótesis establecidas en función de la dependencia o no de los factores asociados a los procesos de cooperación interempresarial y el Departamento o Equipo Gestor de Proyectos de Cooperación (*DEGE PDC*).

3.5 RESULTADOS DEL CONTRASTE DE LAS HIPÓTESIS

La significación parcial de los análisis de contingencia nos muestra; que existe dependencia entre asistir a las jornadas técnicas y cooperar con proveedores o no cooperar con ningún colectivo (H_1). La confianza potencia los acuerdos con proveedores y competidores; además puede favorecer la formación de spin-off, redes de cooperación con proveedores, distribuidores y clientes, y acuerdos informales (H_2). Por otro lado, compromiso, favorece la formación de acuerdos con instituciones, la subcontratación continuada en régimen de cooperación, y los acuerdos informales (H_3). La existencia de confianza y compromiso, está relacionada con la presencia de acuerdos con proveedores, y el asociacionismo (H_4).

Respecto a la funcionalidad del departamento o equipo gestor de proyectos de cooperación “*FUN DEGE PDG*”, mejora el diálogo en los acuerdos de franquicia; la confianza en los acuerdos con proveedores, con competidores, spin-off, y la formación de redes con proveedores, distribuidores y clientes (en adelante redes varias); la comunicación puede afectar la formación de consorcios, redes en la industria, y acuerdos informales; los potenciales acuerdos pueden ser principalmente franquicias, subcontrataciones, empresas conjuntas, y redes varias. Un mayor conocimiento de las ventajas e inconvenientes de la cooperación afecta a la formación de redes varias; el compromiso finalmente ayuda a la formación de acuerdos con instituciones, la subcontratación, el asociacionismo y la formación de acuerdos informales.

4. CONCLUSIONES

El elemento innovador de los proyectos Micro (2002-2007) aparece en el objeto de la investigación, que va dirigida a “Microempresas en su mayoría EES” que reúnen el requisito de estar constituidas por personas que pertenecen a algún colectivo en riesgo de exclusión. Por ello, los resultados pueden transferirse a las entidades de economía social, las organizaciones empresariales, a los profesionales y a los investigadores, que estén desarrollando estudios de innovación y cooperación.

Esta comunicación recoge algunas contribuciones académicas, y experiencias con EES, los factores asociados a la cooperación y las estrategias de innovación. Estas firmas cada vez tienen más necesidad de desarrollar relaciones de cooperación en base a nuevas prácticas y modos de gestión, en interacción con las Administraciones Públicas, y organizaciones privadas en sus diferentes sectores de actividad, para poder afrontar los desafíos de la sociedad europea. La innovación a través de la cooperación interempresarial, se plantea como una herramienta válida para mejorar la posición competitiva; considerándose idónea la existencia en las organizaciones, de un equipo gestor en innovación y cooperación.

5. BIBLIOGRAFÍA

ADAMS, R.; BESSANT, J., y PHELPS, R. (2006): "Innovation management measurement : a review", *Internacional Journal of Management Reviews*, vol. 8, nº 1, pp. 21-47.

ADOBOR, H. (2005): "Trust as sensemaking: the microdynamics of trust in interfirm alliances", *Journal of Business Research*, vol. 58, pp. 330-337.

ARGYRES, N.S. (2004): "R&D, organization structure, and the development of corporate technological knowledge", *Strategic Management Journal*, vol. 25, nº 8/9, agosto-septiembre, pp. 929-959.

ARIÑO, A. (2003).- *Measures of strategic alliance performance: an analysis of construct validity*, *Journal of International Business Studies*. Vol 34, nº 1, pp. 66-80.

BELL, G. (2005).- *Research notes and commentaries: clusters, networks, and firm innovativeness*, *Strategic Management Journal*. Vol. 26, nº 3, pp. 287-296.

BRIONES, AJ. (2007): "Determinantes estratégicos en el modelo de modernización de las fuerzas armadas y sistemas de defensa. Análisis de los procesos de cooperación con organizaciones externas", *Tesis doctoral, Universidad Politécnica de Cartagena*.

BRIONES, AJ., y LABORDA, F. (2007): "Estrategias de innovación y competitividad de las empresas de economía social", *Ponencia del IV Coloquio Ibérico de Cooperativismo y Economía Social*, CIRIEC (España) y Red Portuguesa del Tercer Sector: Córdoba, 20 y 21 de septiembre de 2007.

BUENO, E. (2003).- *Enfoques principales y tendencias en dirección del conocimiento (Knowledge Management)*, en R. Hernández (ed.): *Dirección del Conocimiento: Desarrollos teóricos y aplicaciones*. Ediciones La Coria, Trujillo (Cáceres), pp. 21-54.

BUENO, E. (2007): "La tercera misión de la universidad: el reto de la transferencia de conocimiento", *Revista de Investigación en Gestión de la Innovación y Tecnología*, nº 41, marzo-abril. En <http://www.madridmasd.org/revista/revista41/tribuna/tribuna2.asp> de 29/06/2007.

CASANI, F. (1996).- *La naturaleza de la cooperación empresarial: delimitación del concepto y principales enfoques teóricos*. Dirección y Organización, nº 17, pp. 67-77.

CHAVES, R. (1999): La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica, *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33, diciembre, pp. 115-140.

CONTRACTOR, F.J., y Ra, W. (2002).- *How knowledge attributes influence alliance governance choice*, *Journal of International Management*. Vol. 8, nº 1, pp. 11-27.

DUSSAUGE, P. (2004).- *Asymmetric performance: the market share impact of scale and link alliances in the global auto industry*, *Strategic Management Journal*. Vol. 25, nº 7, julio, pp. 701-712.

DYER, J.H.; Kale, P., y Singh, H. (2005).- *Cuándo aliarse y cuándo adquirir empresas*, *Harvard Deusto Business Review*. Nº 131, enero, pp. 71-79.

- ESCRIBA, A., y URRÁ, J.A. (2001).- *Propuesta de un marco conceptual integrador para el análisis de la cooperación interempresarial desde la perspectiva del conocimiento*, XI Congreso Nacional de ACEDE, Septiembre, Zaragoza.
- FERNÁNDEZ-SÁNCHEZ, E. (1996).- *Innovación tecnológica y alianzas estratégicas. Factores clave de la competencia*, Editorial Cívitas, Madrid.
- FERNÁNDEZ, D. (2006): "El director de sistemas como impulsor de la innovación en la empresa", *Universia Business Review*, 3º trimestre, nº 11, pp. 104-111.
- GARCÍA-CANAL, E. (1992).- *Acuerdos de cooperación entre empresas en España 1986-1989. Análisis desde la economía de la organización*. Tesis Doctoral. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Oviedo.
- GARCÍA OCHOA, M. (2003).- *Alianzas estratégicas como forma de cooperación entre empresas: un estudio empírico de la realidad española*, XI Congreso Nacional ACEDE, septiembre, Zaragoza.
- GULATI, R., NORIA, N., y ZAHEER, A. (2000): "Strategic networks", *Strategic Management Journal*, nº 21, pp. 203-215.
- HARRIS, S., y WHEELER, C. (2005).- *Entrepreneurs' relationships for internationalization: functions, origins and strategies*, *International Business Review*. Vol. 14, nº 2, pp. 187-207.
- INKPEN, A.C., y TSANG, E.W.K. (2005).- *Social capital, networks, and knowledge transfer*, *Academy of Management Review*. Vol. 30, nº 1, pp. 146-166.
- LABORDA, F. (1997): *Cooperación empresarial. Análisis de la capacidad de agrupación de pymes comerciales del casco antiguo de Cartagena*. Confederación Comarcal de Organizaciones Empresariales de Cartagena, COEC. Cartagena.
- MALHOTRA, A.; GOSAIN, S., y EL SAWY, O. (2005).- *Absorptive capacity configurations in supply chains: gearing for partner-enabled market knowledge creation*, *MIS Quarterly*. Vol. 29, nº1, pp. 145-188.
- MONTORO, A., y MORA, E.M. (2004).- *El rendimiento de las relaciones de cooperación: un enfoque basado en el logro de objetivos*, XIV Congreso ACEDE, Septiembre, Murcia.
- NORMAN, P.M. (2002).- *Protección del conocimiento en las alianzas estratégicas*, *Harvard Deusto Business Review*. Nº 108, mayo-junio, pp. 46-57.
- REUER, J., Y ARIÑO, A. (2003): "Strategic alliances as contractual forms", *Academy of Management Best Conference Paper*.
- RHEE, M. (2004).- *Network updating and exploratory learning environment*, *Journal of Management Studies*. Vol. 41, nº 6, septiembre, pp. 933-949.
- TIDD, J.; BESSANT, y K. PAVITT (1997): *Managing Innovation. Integrating Technological Market*, Wiley, Gran Bretaña.
- WRIGHT, M.; FILATOTCHEV, I.; HOSKISSON, R.E., y PENG, M.W. (2005).- *Strategy research in emerging economies: challenging the conventional wisdom*, *Journal of Management Studies*. Vol. 42, nº 1, enero, pp. 1-32.
- ZEYBEK, A.Y.; O'BRIEN, M., y GRIFFITH, D.A. (2003).- *Perceived cultural congruence's influence on employed communication strategies and resultant performance: a transitional economy international joint venture illustration*, *International Business Review*. Vol. 12, nº 4, agosto, pp. 499-521.