

FORMAS DE COOPERACIÓN E AS SÚAS IMPLICACIÓNS CONTABLES NUN CONTEXTO INTERNACIONAL. UNHA REFERENCIA Á PEME GALEGA

ASUNCIÓN RAMOS STOLLE* / RICARDO DIÉGUEZ FERNÁNDEZ*
DOLORES RIVERO FERNÁNDEZ** / ELENA GALLEGO RODRÍGUEZ**

*Departamento de Economía Financeira e Contabilidade
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Vigo

**Departamento de Economía Financeira e Contabilidade
Facultade de Ciencias Empresariais de Ourense
Universidade de Vigo

Recibido: 26 outubro 2000

Aceptado: 15 maio 2001

Resumo: Este traballo presenta os resultados dun estudio realizado entre unha mostra de pemes, situadas na rexión galega, que manteñen relacións comerciais co Mercosur, dirixido a coñecer a estrutura dos seus acordos de cooperación con empresas locais coa intención de consolidar e estabilizar a súa presenza neste importante mercado. Concretamente, a análise estendeuse sobre a súa actividade exportadora, primeiro paso para a adoptar unha estratexia compartida no exterior, sobre os factores que condicionan a activación do acordo, así como sobre os aspectos contables inherentes á actividade económica compartida. Os resultados mostran a importancia que lle outorgan estas empresas ó factor confianza como condicionante da súa decisión de establecerse no exterior e o escaso nivel de información financeira que subministran en relación co seu investimento na coparticipación.

Palabras clave: Información contable / Cooperación empresarial / Pemes / Mercosur.

ENTERPRISE COOPERATION FORMS AND ITS ACCOUNTABLE IMPLICATIONS IN AN INTERNATIONAL CONTEX. A REFERENCE TO THE GALICIAN SMALL AND MEDIUM COMPANY

Abstract: This study is restricted to samples obtained from SME 's (small and medium enterprises) located in Galicia (Spain) which sustain comercial deals with Mercosur (South America). The main purpose is to learn the structure of cooperation agreements between those corporations that would help to stabilize and consolidate their presence in this market. The analysis includes the following topics: a) overseas (exportacion) activity whose adoption conforms the shared strategy, b) the factors conditioning the trigger the deal and its country dependent characteristics, c) market sector, and d) specific accounting for investments in joint ventures. Confidence has been found to be a key factor in their decision to settle down overseas, and it has also been found a low quality in financial reporting of interests in joint venture.

Keywords: Accounting information / Enterprise cooperation / Small and medium companies / Mercosur.

1. INTRODUCCIÓN

A globalización da economía que caracteriza a actual contorna na que a empresa desenvolve a súa actividade vén determinada por un conxunto heteroxéneo de fac-

tores entre os que merece destacarse a progresiva liberalización dos mercados, gracias a acordos transnacionais de libre comercio, e a tendencia cara á consolidación de grandes áreas de integración rexional. Estes dous factores favoreceron a internacionalización dos mercados de bens, servicios e capitais e, paralelamente, supuxeron un aumento significativo nos seus niveis de competitividade.

A apertura da economía trae consigo un incremento das oportunidades de negocio vinculadas á aparición de novos mercados, pero tamén pode supoñer unha seria ameaza para determinadas empresas, en particular pemes, ó ter que compartir -los seus mercados tradicionais con grandes multinacionais que contan con máis recursos e experiencia competitiva. Esta nova realidade supón un cambio da contorna competitiva ante o que a empresa debe posicionarse, adoptando a estratexia que máis se adecúe ás súas expectativas e capacidade financeira.

O traballo que presentamos enmárcase na liña da investigación sobre cooperación empresarial, opción estratéxica de internacionalización da empresa fronte ós obstáculos que presentan uns mercados cada vez máis competitivos e de maiores dimensións. En particular, pretende dirixi-la estratexia de entrada en mercados transnacionais, tradicionalmente asociados á grande empresa, cara a entidades de mediana ou pequena dimensión, mediante fórmulas de cooperación exterior que poden supoñer un menor investimento e, en consecuencia, un menor risco.

Situámo-lo estudio no ámbito do Mercosur, bloque económico que constitúe na actualidade o mercado que maiores oportunidades lle ofrece ó investimento europeo, en particular ó español, polos especiais vínculos históricos, culturais e lingüísticos que nos unen con estes países, o que consideramos que pode supoñer unha base idónea para realizar operacións de alianza empresarial que propicien a introducción das nosas empresas neste potencial mercado emerxente.

Neste contexto, e logo de facer unha breve delimitación conceptual do obxecto de estudio –a cooperación empresarial e, dentro desta, as entidades coparticipadas ou de control conxunto–, propoñémonos realizar un estudio da coparticipación transnacional e a súa repercusión no ámbito contable, nunha mostra significativa de pemes asentadas na rexión galega que manteñen relacións comerciais co Mercosur. Pretendemos con iso aproximarnos á realidade empresarial galega en materia de cooperación como alternativa de investimento directo neste importante mercado.

2. TRAZOS DEFINITORIOS DA COOPERACIÓN EMPRESARIAL. A ENTIDADE COPARTICIPADA OU DE CONTROL CONXUNTO

A cooperación empresarial é unha fórmula asociativa pola que dous ou máis empresas, sen perde-la súa personalidade xurídica, comparten voluntariamente algún recurso e/ou coñecemento de tipo tecnolóxico, comercial ou financeiro co obxecto de desenvolver unha estratexia común que redunde en vantaxes competitivas e/ou operativas para os participantes.

Así pois, as características básicas que definen as diferentes figuras asociativas a través das cales se desenvolve a cooperación empresarial poderíanse sintetizar da forma seguinte:

- A cooperación é un *acordo explícito* entre dous ou máis empresas.
- Ten como obxectivo o desenvolvemento dunha *estratexia común* que se traduce nalgún tipo de vantaxe para os partícipes. A simple transacción mercantil non constitúe un acordo de cooperación, polo que se exclúen desta categoría os contratos de compravenda illados.
- As empresas partícipes *conservan a súa identidade xurídica*, podendo desenvolver de forma individual a totalidade das súas actividades e mante-las súas propias estratexias, sen que en ningún caso exista perda de control das empresas participantes na xestión dos seus negocios.
- Ten *carácter temporal* debido ó carácter dinámico da cooperación que xorde como resposta das empresas ante unha contorna cambiante, polo que unha alteración desa contorna pode provoca-la súa revogación ou o establecemento de novas alianzas.

O acordo polo que se establece a cooperación é independente da súa configuración, podendo adoptar unha forma verbal ou escrita, a través de pactos informais ou de contratos expresos máis ou menos estruturados, chegando a constituír en determinados casos unha organización autónoma para a coordinación e o control da actividade que é o obxecto do acordo, o que daría lugar ás xeralmente denominadas entidades de coparticipación ou de control conxunto.

A creación dunha nova entidade resulta indicada naqueles acordos que entrañan unha certa complexidade, de tal forma que o custo adicional que supón a súa constitución e funcionamento se vexa compensado por un mellor goberno da relación entre os socios. A esta figura asociativa ímonos referir neste traballo, realizando seguidamente unha breve análise das súas características definitorias en canto ós seus aspectos formais e contables básicos.

2.1. ASPECTOS FORMAIS DA COPARTICIPACIÓN EMPRESARIAL. A SÚA REGULACIÓN NA LEXISLACIÓN MERCANTIL

As entidades de coparticipación, empresas conxuntas ou *joint-venture corporativas*¹, poden constituírse con personalidade xurídica propia ou como unha entidade

¹ Desde a perspectiva xurídica podemos distinguir *joint-ventures* contractuais, caracterizadas por formalizárense a través dun simple contrato, e *joint-ventures* corporativas, que se materializan a través da creación dunha nova entidade que adoptará algunha das seguintes formas societarias: sociedade anónima, limitada, colectiva, agrupación de interese económico ou unión temporal de empresas.

sen personalidade xurídica, pero cunha organización que comporta certos requisitos de orde formal e rexistral que lle confire lexitimación activa e pasiva substancial, podendo actuar a través dos seus propios representantes.

O contrato que formula o acordo debe preve-la realización dunha actividade común, polo que aqueles acordos nos que os seus partícipes unicamente acheguen recursos financeiros, pero que non impliquen a realización dunha actividade conxunta e, polo tanto, nos que non exista participación directa nas decisións estratéxicas da entidade resultante, non deben ser considerados como unha forma de cooperación empresarial senón como un investimento financeiro cun obxectivo de rendibilidade.

Así mesmo, o acordo contractual debe establecer un control conxunto sobre a entidade coparticipada. Tal requisito asegura que ningún copartícipe, illadamente, estea en posición de controlar unilateralmente a actividade desenvolvida de forma que aquela se converta na súa filial, perdendo así o carácter de empresa coparticipada.

Por último, a entidade coparticipada pode constituírse con ou sen capital, ó ser factible que a actividade obxecto do acordo que se vaia desenvolver non requira financiar unha estrutura fixa e independente da dos socios; neste caso, a contribución realizada polos partícipes pode facerse a título de préstamo ou de cotas de contribución.

En calquera caso, sexa cal fora a forma elixida, o acordo contractual que formulara a coparticipación empresarial debe incluír como mínimo os seguintes aspectos:

- A actividade, a duración temporal e as obrigas informativas da entidade coparticipada.
- O nomeamento do consello de administración ou órgano de goberno equivalente na entidade coparticipada, así como os dereitos de voto dos copartícipes.
- A responsabilidade dos partícipes ante terceiros respecto das obrigas contraídas pola entidade coparticipada.
- As achegas ó capital ou, de se-lo caso, a cota de contribución dos partícipes.
- O reparto entre os copartícipes da produción, os ingresos, os gastos e os resultados da entidade coparticipada.

Polo que respecta á caracterización legal das entidades de control conxunto, normalmente, as diferentes lexislacións mercantís que regulan os contratos asociativos adoitan clasificalos segundo o seu obxectivo ou finalidade, razón de ser destas figuras e elemento determinante para a súa configuración. Así, nun primeiro bloque situariamos aquelas figuras asociativas que se constitúen para facilita-lo desenvolvemento da actividade económica dos seus membros, buscando a mellora

dos seus resultados de explotación. Reciben a denominación xenérica de agrupacións ou grupos de interese económico.

Trátase dunha forma de cooperación empresarial moi estruturada dado que, normalmente, supón un forte investimento por parte das partícipes, o que implica a existencia dun alto grao de compromiso que se traduce nuns obxectivos, que serán comúns, e no mantemento dunha relación frecuente e estable, e por iso é habitual que estas figuras se constituían con personalidade xurídica propia limitando a responsabilidade dos socios.

En España, esta fórmula asociativa régulase a través da Agrupación de Interés Económico (AIE), regulada pola Lei 12/1991, de 29 de abril, e no seu equivalente comunitario, a Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE)². Constitúese con personalidade xurídica³ e carácter mercantil e rexerase polo disposto na devandita Lei e, de forma supletoria, polas normas da sociedade colectiva que resulten compatibles coa súa específica natureza.

Nun segundo bloque sitúanse aquelas fórmulas contractuais que teñen como obxectivo o desenvolvemento ou a execución dun proxecto conxunto, xeralmente debido a que as súas características fan que unha empresa por si soa non teña a capacidade técnica, comercial ou financeira para realizalo. Adoitan adoptar a figura dunha unión temporal de empresas (UTE), a cal, precisamente polo seu carácter de transitoriedade, non adoita constituírse con personalidade xurídica. Esta circunstancia é a que tamén considera a lexislación mercantil española ó regula-la figura da UTE na Lei 18/1982, de 26 de maio, modificada posteriormente pola devandita Lei 12/1991.

Se nos situamos no ámbito do Mercosur, mercado de destino do noso estudo, os contratos de coparticipación empresarial están recoñecidos e regulados nas respectivas lexislacións nacionais de tres Estados membros: Arxentina, Brasil e Uruguai⁴. En canto ó cuarto Estado, Paraguai, aínda que a súa lexislación considera esta fórmula asociativa⁵, non a regula como figura independente, quedando no ámbito dos contratos innominados, regulados de forma supletoria polos contratos análogos.

A lexislación arxentina incorpora dúas formas contractuais de colaboración empresarial: as agrupacións de colaboración (AC) e as unións transitorias de empresas

² Regulada polo Regulamento (CEE) 2137/1985 do Consello, de 25 de xullo, que en diversos puntos remite ou habilita á lexislación dos Estados membros para o desenvolvemento ou a concreción das súas propias previsións.

³ O regulamento europeo deixa ó arbitrio das lexislacións nacionais dotar ou non esta figura de personalidade xurídica.

⁴ Arxentina: Ley 19.550 de 3 de abril de 1972 de Sociedades Comerciales e Ley 22.903 de 1983 de Reforma de la Ley de Sociedades Comerciales.

Brasil: Lei 6.404 de 15 de decembro de 1976 de sociedades por accións que regula a figura do consorcio de maneira xeral, pero cómpre destacar que o Decreto 73.140/73 regula a formación de consorcios para a licitación de obras públicas en particular e o Código de Minería ós chamados consorcios mineiros.

Uruguai: Ley 16.060 de 4 de setembro de 1989 de Sociedades Comerciales, Grupos de Interés Económico y Consorcios.

⁵ A Lei 117/91 de investimentos recoñece os investimentos conxuntos entre nacionais e/ou estranxeiros baixo a modalidade de risco compartido ou outras.

(UTE); pola súa parte, a de Brasil só considera a figura do consorcio mentres que a normativa mercantil de Uruguai inclúe dúas opcións: grupos de interese económico (GIE) e consorcios.

Aplicándolles a estas figuras contractuais a clasificación anterior, as AC arxentinas e os GIE uruguaios situaríanse no primeiro bloque por canto ámbalas dúas se constitúen co obxectivo de facilitaren o desenvolvemento da actividade económica dos seus membros co fin de melloraren os seus resultados; diferéncianse entre elas en canto á subxectividade xurídica posto que os GIE, igual cás AIE españolas, teñen personalidade xurídica propia, mentres que a AC arxentina se constitúe como un acordo comercial expreso que conta cunha organización autónoma.

Pola súa parte, as UTE arxentinas e os consorcios brasileiros e uruguaios teñen como obxectivo o desenvolvemento ou a execución dunha obra, dun servizo ou dunha subministración⁶ polo que integrarían o segundo bloque. Prodúcese uniformidade entre as tres lexislacións no referente á ausencia de personalidade xurídica, igual que ocorre coa figura homónima española. Non se consideran na lexislación brasileira figuras asociativas similares ás que conforman o primeiro bloque.

Con respecto ó réxime contable aplicable a estas organizacións, a lexislación específica de cada un dos Estados membros establece a súa regulación, actuando como regras supletorias a normativa aplicable ás sociedades⁷, por iso seranlles de aplicación, debido ó seu carácter mercantil, as obrigas contables impostas pola lexislación mercantil nesta materia.

En canto ós aspectos formais que caracterizan cada unha das figuras asociativas consideradas, aínda que non existen entre elas diferencias significativas e tendo en conta os traballos que se veñen desenvolvendo no seo do Mercosur para conseguir un dereito de sociedades harmonizado, sería desexable o establecemento dun marco xurídico común que lles permitise ás empresas desenvolver-la súa actividade asociativa nunha contorna de dimensións máis amplas có estrito ámbito nacional. Neste sentido, a experiencia europea pode servir de referencia para decidi-la implantación dunha figura comunitaria similar á Agrupación Europea de Interés Económico (AEIE).

2.2. ASPECTOS CONTABLES BÁSICOS DA COPARTICIPACIÓN EMPRESARIAL

No aspecto contable, a entidade conxunta que resulta do acordo de coparticipación presenta as súas propias especificacións que veñen determinadas, máis que pola actividade desenvolvida, que pode ser de índole moi diversa, polas especiais re-

⁶ A lexislación brasileira ó se referir a esa finalidade utiliza o termo “emprendendo” que ó noso parecer é moi ambiguo polo que semella máis preciso o uso de palabras tales como obra, servizo, subministración, que tipifican máis claramente a verdadeira función destes contratos asociativos.

⁷ No caso dos GIE seranlles aplicables as regras das sociedades comerciais en xeral e das colectivas en particular; para os consorcios brasileiros, a lei de sociedades por accións ou o Código de comercio.

lacións que mantén cos socios, tanto na súa constitución como en posteriores operacións en común moi frecuentes ó se-la actividade desenvolvida pola entidade conxunta auxiliar ou complementaria da realizada polas empresas partícipes.

Por iso, o sistema contable externo aplicable á coparticipación empresarial debe adaptarse ás especiais características que definen a súa estrutura organizativa. Concretamente, debe considerar, baixo unha dobre perspectiva, a seguinte operativa contable:

- A) Na *entidade coparticipada*: constitución e rexistro de operacións propias, diferenciando de forma expresa aquelas que realiza a entidade cos partícipes e cáles foron os resultados que se obtiveron con elas.
- B) Nas *empresas partícipes*: rexistro das operacións realizadas en común; integración dos estados contables da entidade coparticipada nos seus estados contables; información específica que se incluírá na memoria.

A) O estudio contable da entidade coparticipada ha tomar en consideración o feito de que esta, independentemente de cal sexa a súa forma xurídica, opera igual que calquera empresa: ten capacidade para asinar contratos en nome propio, ser titular de activos, contraer obrigas, incorrer en gastos e obter ingresos, así como conseguir financiamento para o desenvolvemento dos obxectivos da actividade conxunta. A particularidade que as caracteriza estriba en que estas entidades se constitúen sen fins de lucro para si mesmas, polo que os resultados obtidos hanlles ser asignados ós socios en función da súa porcentaxe de participación.

Así pois, a entidade coparticipada debe leva-los seus propios rexistros contables, preparando e, de se-lo caso, presentando os seus estados financeiros de conformidade coas normas nacionais que lle sexan de aplicación. Non obstante, dado que a actividade que realizan é auxiliar ou complementaria da dos seus socios, o normal é que se establezan relacións mutuas a través de transaccións en común que se rexistrarán en contas específicas que recollan non só a posición debedora ou acreedora da entidade respecto do socio, senón tamén o resultado obtido como consecuencia desas transaccións. Este rexistro diferenciado é obrigatorio se se constitúe un grupo con algún dos copartícipes para poder realiza-la preceptiva consolidación.

Por último, respecto da súa constitución, lembremos que pode facerse con ou sen capital. No primeiro caso, o valor asignado ós recursos recibidos será o resultado do efectivo recibido ou, de se-lo caso, o valor real ou de mercado dos recursos non monetarios que integran o fondo operativo. Se se constitúe sen capital, a cota recibida en concepto de contribución contabilízase como unha débeda a longo prazo; no suposto de que a entidade non tivese que devolve-lo devandito importe, podería considerarse coma un ingreso máis da súa actividade.

B) En canto á operativa contable da empresa partícipe, o primeiro aspecto que cómpre considerar refírese á problemática inherente á valoración e ó rexistro da súa

contribución na entidade conxunta, para o cal tamén se ha de diferenciar se esta se constitúe con ou sen capital. No primeiro caso, a participación podería asimilarse a un investimento financeiro con fins de control (*investimentos financeiros permanentes*) sendo o criterio de valoración aplicable o correspondente á carteira de control: prezo de adquisición máis gastos ou, de se-lo caso, valor neto contable dos recursos achegados. Se a entidade conxunta se constitúe sen capital, o mecanismo máis adecuado sería o seu rexistro nunha partida financeira non bancaria de activo ou conta de participación.

Sen embargo, tendo en conta a natureza e a substancia da coparticipación empresarial, consideramos que esta forma de proceder restrinxo a información sobre esta modalidade de investimento. En efecto, o rendemento procedente da carteira de control da empresa límitase ó rexistro da súa rendibilidade financeira, mentres que, como xa indicamos, na coparticipación empresarial non só existe control sobre a entidade conxunta senón que tamén esta, ademais de constituírse sen ánimo de lucro para si mesma, desenvolve unha actividade auxiliar ou complementaria da dos seus socios afectándolles, polo tanto, á situación patrimonial e ós resultados de explotación de cada un deles. Ante esta realidade faise necesaria a integración de estados contables, polo que se pode asimila-la coparticipación á formación dun grupo de sociedades que require consolidación mediante algún dos procedementos previstos a tales efectos nas normas para a formulación de contas anuais consolidadas (NFCAC)⁸: posta en equivalencia ou integración proporcional.

Aplicando o método de posta en equivalencia, o investimento na entidade coparticipada rexístrase inicialmente ó custo (prezo de adquisición ou valor neto contable) e axústase posteriormente en función dos cambios que experimenta a proporción do patrimonio neto (recursos propios) da entidade conxunta que lle corresponde en función da súa participación. Así mesmo, o estado de resultados recolle a proporción dos beneficios da entidade conxunta que lle corresponde ó partícipe.

Sen embargo, tal e como indica a Norma internacional de contabilidade nº 31 (NIC 31) *Información financeira relativa a las inversiones en empresas coparticipadas*, os estados financeiros dos partícipes deben recolle-la substancia e a realidade do acordo, proporcionando información sobre os seus dereitos nos activos, nos pasivos, nos gastos e nos ingresos da entidade coparticipada, indicativos do control sobre a súa parte nas utilidades futuras. Neste sentido o método de integración proporcional estímase máis apropiado para unha correcta integración de actividades, considerando a realizada pola entidade conxunta como unha prolongación das actividades de explotación de cada unha das empresas partícipes co obxecto de incrementar-los seus beneficios de explotación⁹.

⁸ Real Decreto 1815/1991, de 20 de decembro.

⁹ A NIC 31 presenta como tratamento de referencia a consolidación proporcional e como tratamento alternativo permitido o método de posta en equivalencia. Neste sentido maniféstase tamén o ICAC coa promulgación da Adaptación do plan xeral para as empresas constructoras, na súa norma de valoración nº 21.

A través do método de integración proporcional, cada partícipe agrega nos seus estados contables a porción de activos, pasivos, gastos e ingresos da entidade conxunta que lle corresponda, ben sexa introducindoos liña por liña en partidas equivalentes xa existentes ou ben informando sobre eles en contas separadas. No primeiro caso, débese incluír información na memoria sobre as contías agregadas.

Se a empresa conxunta se constitúe no estranxeiro, os rexistros e a elaboración dos estados contables realizárase, loxicamente, conforme á súa propia normativa e na moeda local. Pero, dado que os estados contables do socio partícipe deben estar expresados segundo as súas normas e na súa moeda, antes de proceder á agregación parcial das diferentes partidas do balance e conta de perdas e ganancias da entidade conxunta, previamente deben efectuarse os axustes necesarios para consegui-la homoxeneización valorativa e, de se-lo caso, a conversión da moeda.

A homoxeneización de estados elaborados a partir de sistemas contables diferentes realízase mediante axustes que perseguen a harmonización daquelas normas das que a súa aplicación pode dar lugar a valoracións dispares. Pola súa parte, para converte-los estados contables á moeda nacional do partícipe existen varios métodos, sendo os máis utilizados os dous que inclúen as NFCAC: tipo de cambio ó peche e monetario-non monetario. En definitiva, a través destes axustes previos preténdese que os activos, os pasivos, os gastos, os ingresos e os resultados que conforman os estados contables da entidade conxunta radicada no estranxeiro sexan valorados e cuantificados igual ca na contabilidade da empresa partícipe.

De igual forma, sería conveniente que, co fin de corrixi-los seus efectos, aqueles estados contables procedentes de entidades radicadas en países con altas taxas de inflación, como é o caso dalgún dos Estados do Mercosur, se sometesen antes de realiza-la necesaria conversión a algún tipo de axuste, para o que se pode utiliza-lo índice xeral de prezos, índices de prezos específicos, custos de reposición, etc.

Por último, unha vez efectuada a agregación proporcional, eliminaranse os créditos, as débedas, os ingresos, os gastos e os resultados xerados por operacións internas, na proporción que represente a participación que posúa a empresa partícipe.

3. ENFOQUE XERAL DO ESTUDIO: CONSTITUCIÓN DA MOSTRA E METODOLOXÍA DE INVESTIGACIÓN

Pretendemos, como obxectivo xeral do traballo, realizar unha análise da coparticipación empresarial como alternativa de investimento directo no exterior e as súas implicacións no ámbito contable, a través dunha metodoloxía de carácter empírico aplicada a unha mostra significativa de pemes galegas que xa manteñen relacións comerciais co Mercosur, situando o estudo no período 1995-2000.

Tradicionalmente, na literatura existente sobre cooperación empresarial apúntase que os segmentos de empresas máis proclives a utilizar esta fórmula como estratexia de penetración no mercado exterior son aqueles onde a empresa presenta un maior tamaño e se asenta en sectores tecnoloxicamente moi avanzados. O noso obxectivo céntrase en estudar, precisamente, os segmentos opostos, aqueles nos que *a priori* a probabilidade de utilización desta política é menor, co fin de coñecer os factores e circunstancias que rodean a cooperación empresarial no ámbito da peme e a súa aplicación á realidade económico-empresarial da área xeográfica configurada.

Ante esta situación, e co fin de evitar na medida do posible o risco de constitución dunha mostra “baleira”, a elección das empresas non foi realizada de forma casual, senón a partir dunha selección de empresas sobre as que xa se posuía determinada información en canto ás súas actividades de exportación e/ou predisposición cara á cooperación. Esa información foi extraída, fundamentalmente, de dúas fontes:

- Base de datos FOEXGA¹⁰, constituída por empresas galegas que manteñen actividade comercial fóra das nosas fronteiras.
- As solicitudes recollidas polo Instituto Galego de Promoción Económica (Igape) para a concesión de axudas á cooperación, que inclúen datos precisos sobre os proxectos e os participantes.

As fontes utilizadas pódense considerar complementarias posto que a información sobre empresas galegas que manteñen actividade exportadora pódenos permitir coñecer cáles o fan, ou poderían facelo, a través de acordos de cooperación. Pola súa parte, a información derivada das solicitudes de subvencións para tal fin pode ser indicativa de acordos materializados, ou que poderían materializarse, co exterior.

A partir desta base de datos, seleccionamos aquelas empresas que, de acordo coas características que presentan en función da súa facturación, número de empregados e importe do balance, clasifícanse como pemes¹¹ e, seguidamente, de entre elas eliximos aquelas nas que a actividade exportadora se desenvolve con algún país do Mercosur. Desta forma, delimitamos unha poboación composta por 75 pemes galegas representativas de diferentes sectores que consideramos que poderían abranguer un amplo espectro de posibilidades de cooperación co Mercosur.

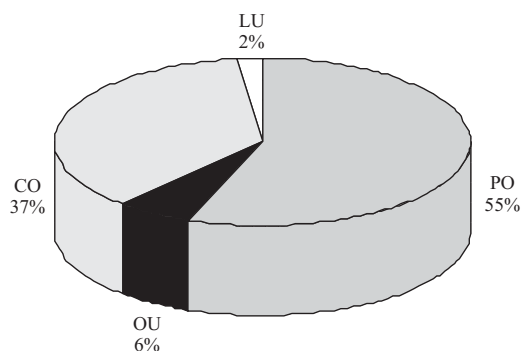
¹⁰ Plan de fomento das exportacións galegas, patrocinado polas Cámaras de Comercio de Galicia.

¹¹ Aplicando para iso os criterios contidos na última recomendación da Comisión Europea para a definición das pemes.

Posteriormente, a través dun primeiro contacto directo e persoal coas 75 empresas seleccionadas descartamos aquelas nas que a actividade exportadora con países do Mercosur se realizara, durante os anos considerados, de forma esporádica ou casual. En definitiva, a mostra acoutada que constitúe o piar da nosa investigación está formada por 52 pemes galegas nas que a súa actividade exportadora co Mercosur se realiza de forma continuada e intensiva e que a levan a cabo, ou poderían estar interesadas niso, a través de acordos de cooperación empresarial. A súa distribución por provincias e sectores é a que se mostra na gráfica 1.

Como podemos observar na gráfica 1, as empresas radicadas nas provincias de Pontevedra e A Coruña son as que presentan unha maior actividade exportadora cara ó Mercosur, o cal é lóxico se temos en conta que son tamén estas dúas provincias as que presentan un maior desenvolvemento económico e unha maior actividade empresarial no ámbito da Comunidade Autónoma galega.

Gráfica 1.- Intensidade exportadora das provincias galegas

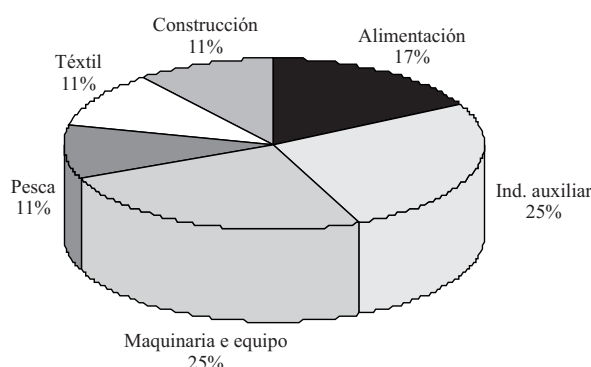


En canto á distribución sectorial das exportacións, a gráfica 2 móstranos que estas afectan a sectores moi variados da actividade económica¹². Sen embargo, como se pon de manifesto na táboa 1 na que se seleccionaron os sectores máis representativos en canto a número de empresas exportadoras, destaca a alta porcentaxe que corresponde a sectores non tradicionais da pequena empresa como son aqueles que se relacionan directamente coa utilización de tecnoloxía (as empresas que exportan industria auxiliar ou maquinaria e equipo representan conxuntamente case un 77% sobre o total da mostra) o que, en principio, pode ser indicativo de transferencia de tecnoloxía a empresas de países con economías menos desenvolvidas.

¹² Para a análise desta variable utilizouse a clasificación sectorial realizada polo Consorcio da Zona Franca de Vigo, axencia de desenvolvemento local que ten como obxectivo prioritario contribuir á mellora da competitividade das empresas da área de influencia de Vigo e divulgada a través do seu servizo informativo ARDAN.

Táboa 1.- Intensidade exportadora por provincias e sectores

PRO.	ALIM.	IND. AUX.	MAQ.	PES.	TEX.	QUI.	APLC. INFOR.	AUT.	CONS.	DISTR.	MAD.	NAV.	TRAN.
C	1	3	8	1	1	1	0	1	3	0	0	0	0
L	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
O	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
P	4	7	2	3	3	1	2	2	0	1	2	1	1
TOT	7	11	10	4	4	2	2	3	4	1	2	1	1
%	12	21	19	8	8	4	4	6	8	2	4	2	2

Gráfica 2.- Distribución sectorial da economía galega

3.1. METODOLOXÍA DE ESTUDIO

Para a realización do estudo que nos permite coñecer a situación actual da actividade exportadora da mostra cara ós países do Mercosur, así como a súa predisposición respecto da formalización de acordos de cooperación, optamos polo estudo de casos, mediante entrevistas concertadas previamente con persoal cualificado destas empresas, co fin de asegurar un nivel de respostas elevado ante a dificultade que implica conseguir información sobre estratexias e políticas internas; dificultade que se incrementa considerablemente no ámbito das pemes.

A entrevista baseouse nunha enquisa semidirecta e aberta que incorporaba un guión xeral, cunha serie de preguntas fixas, deixando en todo momento unha ampla marxe, dentro dos límites do guión, para que a persoa enquisada expuxera a súa visión do tema e a información da que dispoñía. Esta modalidade de enquisa permitiunos obter información de dous tipos: unha común, derivada das preguntas fixas realizadas a cada unha das empresas, e outra flexible, baseada na liberdade de contestación do enquisado sobre determinadas cuestións de política interna e de opinión. Por iso, optamos por presenta-la información acadada en dúas fases diferenciadas.

Nunha primeira fase ofrécense datos de ámbito global do conxunto das empresas entrevistadas en canto á súa actividade exportadora cara ó Mercosur, utilizando como variables o sector de actividade ó que pertencen as empresas enquisadas e o

país de destino das exportacións. Neste caso, os datos proceden das preguntas pechadas do cuestionario.

Nunha segunda fase, afóndase no estudio co fin de incorporar información cualitativa que nos permita determinar aqueles factores que poidan favorecer a aparición, evolución ou inexistencia da cooperación empresarial así como, de se-lo caso, o nivel de información contable emitida sobre esa cooperación. Para iso segmen-touse a mostra en dous grupos:

- Empresas onde existe cooperación ou que no momento da entrevista estaba en proceso de aparición.
- Empresas onde a cooperación era inexistente.

A análise das respostas que nos proporcionaron as empresas realizouse tendo en conta os elementos analíticos presentados na primeira fase.

4. RESULTADOS DO ESTUDIO

Tal e como manifestamos anteriormente, a mostra analizada componse de 52 pemes que manteñen unha actividade exportadora co Mercosur. Pretendiamos, en primeiro lugar, relaciona-la actividade exportadora e a utilización ou se é o caso a predisposición cara á fórmula cooperativa, mediante o contraste das seguintes hipóteses:

A) CARACTERIZACIÓN DA ACTIVIDADE EXPORTADORA:

Hipótese 1: o proceso de internacionalización das pemes pode enfocarse baixo un enfoque gradual que comece cunha estratexia autónoma de relación continuada, como pode se-la exportación directa ou indirecta, para, progresivamente, ir avanzando cara a outro tipo de estratexia compartida ou de cooperación.

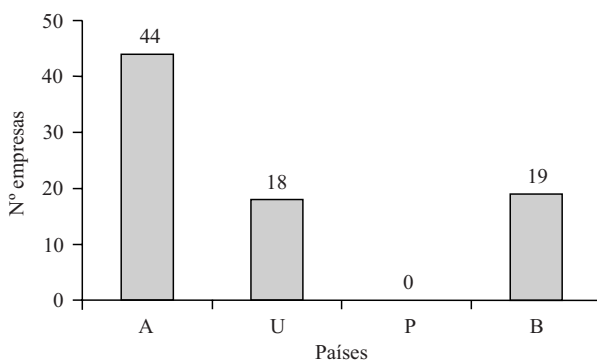
A totalidade das empresas visitadas manifestáronnos que a súa actividade exportadora se iniciara con países da UE. Posteriormente, dirixírona cara ó Mercosur na súa consideración de mercado emerxente con grandes posibilidades de futuro, aínda que todas elas recoñecen a existencia de numerosos problemas de índole administrativa, económica, política, etc.

A gráfica 3 indica a distribución da mostra polo mercado de destino das exportacións. Arxentina aparece como o país receptor elixido por un maior número de empresas, seguido a bastante distancia por Brasil e Uruguai en similares porcentaxes. Ningunha das empresas analizadas opera con Paraguai.

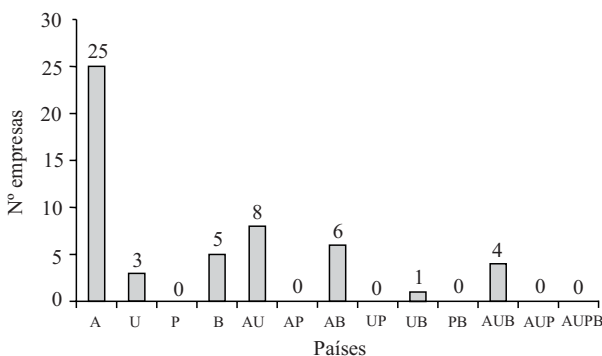
Así mesmo, ó analizármola mostra puidemos comprobar que as empresas operan frecuentemente en máis dun país. Concretamente, como vemos na gráfica 4, agás no caso da Arxentina que é elixido polo 48,07% das empresas como destino único, o 36,53% das empresas elixen dous ou máis países do Mercosur como desti-

no das súas exportacións, sendo a combinación Arxentina-Uruguai a opción preferida por un maior número de empresas (42,1%).

Gráfica 3.- Principais países receptores



Gráfica 4.- Combinación de países receptores de exportacións



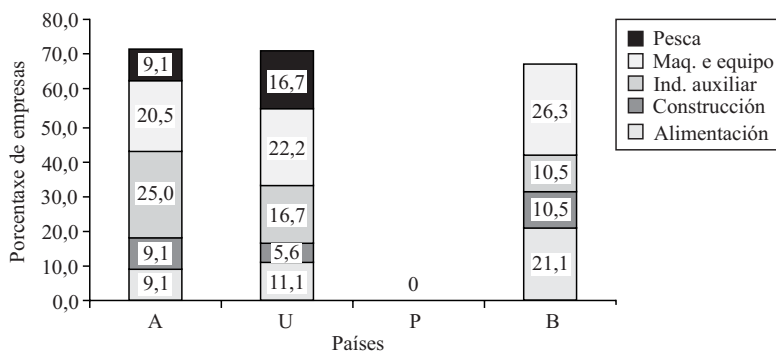
A razón aducida en canto a esta preferencia radica na proximidade xeográfica e na facilidade de comunicación entre estes dous países, o que fai que a empresa unha vez introducida no mercado arxentino (só dúas empresas das enquisadas manifestaron ter a Uruguai como mercado primario) busque facer rendible o esforzo que significa a exportación transatlántica, a través dun mercado complementario que lle ofrece determinadas facilidades de acceso.

Así pois, Arxentina aparece como o principal mercado receptor das exportacións das pemes galegas cara ó Mercosur e, como consecuencia da súa proximidade xeográfica, Uruguai considérase un mercado complementario.

Por último, a gráfica 5 móstrano-la distribución sectorial das exportacións respecto do mercado de destino. Observamos cómo o mercado arxentino non só é o primeiro en número de empresas, senón tamén o máis diversificado no nivel sectorial por canto acolle empresas de tódolos sectores; confirmase o carácter de com-

plementariedade do mercado uruguaio. Destaca a presenza de empresas do sector da alimentación no mercado brasileiro.

Gráfica 5.- Distribución sectorial por países



B) CARACTERIZACIÓN DA COOPERACIÓN:

Hipótese 2: a confianza que poden te-las empresas cara a unha determinada estratexia de política empresarial, como pode se-la elección de establecer un acordo de cooperación, está directamente relacionada cos condicionantes da contorna e a experiencia que tiveran directamente ou a través de terceiros.

♦ *Empresas que desenvolven estratexias de cooperación:* das 52 empresas analizadas só seis (o 11,5%) optaron por unha estratexia de cooperación con outra empresa do Mercosur; entre elas, no momento da entrevista, tres empresas estaban en proceso de negociación do acordo, aínda que nunha fase moi avanzada, polo que se decidiu incluílas neste segmento da mostra que intenta delimitar aqueles factores especialmente significativos que condicionaron a aparición e a evolución da cooperación entre pemes nun contexto internacional.

En tódalas empresas que integran este grupo, o acordo de cooperación estivera precedido por algún tipo de actividade exportadora ou relación persoal coa outra empresa socia no acordo. A este respecto, parécenos importante destaca-lo especial “fincapé” feito por todas elas no factor *confianza* como elemento determinante na vontade de iniciar unha estratexia de cooperación. Esta *confianza* débese non só a unha experiencia previa de relación positiva en común, senón tamén, e sobre todo, á existencia dunha determinada proximidade sociocultural; neste sentido, existe coincidencia no feito de que os contactos que deron lugar ó acordo se iniciaran sempre con persoas ou empresas que tiñan algún tipo de vinculación coa rexión galega e que actuaron a modo de consultor ou animador externo que impulsa a idea e axuda a vence-las dificultades.

Polo que respecta ás razóns que induciron a estas empresas a estableceren alianzas de cooperación co Mercosur, manifestóusenos unha ampla gama de motivacións que agrupamos e sintetizamos como se recolle na táboa 2.

Táboa 2.- Razóns para a cooperación

MOTIVOS ADUCIDOS PARA A COOPERACIÓN		Nº EMPRESAS
Aproveitar vantaxes de localización	• Acceder a recursos locais a menor custo	1
	• Asegura-la subministración de materias primas	1
	• Operar preto do consumidor	6
	• Satisface-los requirimentos dos gobernos anfitrións	1
	• Aproveitar incentivos ou exencións fiscais	1
Eludir barreiras á exportación	• Trabas burocráticas	6
	• Custo de transporte dende a orixe	6
Outros factores	• Usar de maneira repetitiva coñecementos xa contrastados no seu mercado	1
	• Rendibilizar recursos de carácter tecnolóxico	3

Como podemos observar, non existe unha única razón senón unha combinación delas que sempre inclúe dúas motivacións: operar preto do consumidor e eludir barreiras á exportación. A natureza desas motivacións corrobora a percepción da estratexia de cooperación como complemento ou consolidación dunha actividade exportadora previa. Así mesmo, destacámo-lo argumento que proporcionan tres das empresas enquisadas que pretenden con esta estratexia a consolidación dun novo mercado para un produto tecnoloxicamente avanzado e cun alto grao de especialización que coidan que foi xa amplamente contrastado nos seus tradicionais mercados locais.

Polo que respecta á configuración adoptada polos acordos tramitados, todos eles deron lugar á creación dunha nova entidade. A razón desta preferencia radica, na opinión dos enquisados, na necesidade de concretar *ex-ante* os dereitos e as obrigas que se contraen, co fin de evitar ou reducir, na medida do posible, os conflitos de intereses que poidan producirse, tendo en conta que os acordos entre empresas radicadas en países diferentes deben someterse ás normas e ás regulacións establecidas nas súas respectivas lexislacións.

A caracterización da cooperación empresarial da mostra foi realizada en función de tres variables: país de destino do acordo, o seu ámbito de aplicación e a área de actividade¹³. Así, relacionando o número de acordos de cooperación, formalizados e en trámite, co país de destino constátase a mesma tendencia que observamos para as exportacións: mantéñense acordos de cooperación en máis dun país (dúas das seis empresas manteñen acordos simultaneamente en dous países), sendo tamén a

¹³ Para a realización do traballo entendemos por:

- *Acordos de cooperación comercial:* abranguen unha parte da cadea de valor da empresa que se dedica á distribución dos produtos que se fabrican ou que se adquiren a terceiros.
- *Acordos de cooperación productiva:* refírense non só á fabricación conxunta senón tamén a acordos con subministradores, asesoramento e mellora da calidade.
- *Acordos de cooperación técnica:* comprenden os acordos que inclúen algunha actividade da cadea de valor referida á parte técnica da empresa así como á transferencia ou cesión de coñecementos de carácter tecnolóxico.
- *Acordos de cooperación mixtos ou de actividade múltiple:* esta cooperación abrangue aspectos técnico-productivos e comerciais superando o obxecto concreto dun acordo sobre unha soa actividade ou subactividade da cadea de valor.

Arxentina o destino preferente en canto ó número de acordos (cinco dos oito acordos asinanse cunha empresa arxentina); Brasil, con tres acordos, figura como destino secundario. En ningún caso se deu cooperación empresarial con empresas localizadas en Uruguai, o cal se explica sobre a base do carácter de complementariedade deste mercado con respecto ó arxentino.

Da análise da cooperación en función do seu ámbito de aplicación constatamos unha porcentaxe significativa cara ós acordos mixtos. Así, tres dos acordos en marcha abranguen conxuntamente as actividades de comercialización, produción e tecnoloxía; dous acordos realízanse no ámbito comercial e de produción; e só os tres acordos que estaban en fase de negociación van ser, en principio, exclusivamente de natureza comercial. Esta tendencia é consecuencia da forma xurídica que adoptan os acordos, por canto a creación dunha entidade conxunta supón unha forte interrelación entre os socios, maior có simple establecemento dunha asociación ou convenio, que favorece a gradual implicación das diferentes actividades da cadea de valor das empresas partícipes na actividade común.

Agregando os acordos en función da área de actividade, observamos que o ámbito da distribución comercial é o máis solicitado (cun total de oito acordos), seguido polo de produción (cinco acordos) e polo tecnolóxico (tres acordos). Este resultado é consecuente con outros estudos de campo¹⁴, agás no que se refire ó número de acordos en tecnoloxía, posto que, aínda que ocupan o último lugar, a porcentaxe é alta se se ten en conta que se trata dunha área á que as pemes non sempre teñen fácil acceso. A explicación radica en que, tal e como vimos na caracterización da mostra, un gran número das pemes galegas que utilizan recursos tecnolóxicos operan co Mercosur.

Por último, se relacionámo-lo ámbito de aplicación do acordo coa área de actividade, constatamos que os acordos analizados, establecidos con países de economías menos desenvolvidas, xunto co obxectivo básico de consolidar ou estabilizala súa presenza neses mercados (comercialización) frecuentemente comportan tamén unha transferencia de recursos ou coñecementos tecnolóxicos cara ás empresas locais con menos experiencia neste tipo de actividade e para as que a alianza se configura como un medio eficaz de acceso a novas tecnoloxías.

♦ *Empresas en que a cooperación empresarial era inexistente*: o 88,46% da mostra (46 empresas) recoñecen non ter iniciado ou participado en procesos de cooperación, nin sequera no ámbito nacional. Os argumentos ofrecidos polas empresas que integran este sector da mostra, ó contrario do que observamos no grupo anterior, constitúen razoamentos individualizados dos motivos que xustifican a non utilización deste instrumento de política empresarial, tal e como expoñemos na táboa 3.

¹⁴ Pode verse a este respecto o traballo de Casani Fernández de Navarrete (1995).

Táboa 3.- Motivos que xustifican a non cooperación

RAZÓNS	Nº EMPRESAS
Descoñecemento das posibles vantaxes	18
Dificultade para atopar un socio adecuado	9
Escasa dimensión para a súa xustificación	5
Non necesito a ninguén, vaime moi ben só	4
Outras razóns*	10
*Posibles trabas burocráticas, problemas co persoal estranxeiro, medo ó descoñecido, falta de interese en xeral.	

Resulta altamente significativa a elevada porcentaxe de empresas (39,13%) que manifestan descoñece-las vantaxes desta política e a súa posible aplicación no ámbito da súa actividade comercial co Mercosur. Sen embargo, das entrevistas realizadas podemos constatar que este descoñecemento de ningún modo supón unha falta de interese; polo contrario, unha vez razoada a súa utilidade como forma de potencia-la súa presenza nun mercado externo, maniféstanse claramente propensos á súa utilización.

A necesidade de contar cun socio adecuado para considerar unha estratexia de cooperación e as dificultades que atopan para a súa localización constitúen o argumento esgrimido polo 19,56% das empresas que integran este subgrupo. As entrevistas realizadas puxeron de manifesto, igual ca no grupo das empresas que si cooperan, a grande influencia que supón o factor *confianza* á hora de valora-la pretendida idoneidade do socio buscado; é dicir, coñecen as vantaxes inherentes á cooperación empresarial e estarían interesadas en desenvolver este tipo de estratexia sempre que contasen cun socio “de confianza”.

A falta de dimensión adecuada para competir no exterior, como argumento para xustifica-la non utilización desta estratexia de internacionalización, non é máis ca outro indicador do descoñecemento sobre este instrumento de política empresarial, posto que, precisamente, o logro de economías de escalas constitúe un dos maiores alicientes que pode inducir ás pemes a desenvolver unha estratexia de cooperación empresarial.

O temor á perda de independencia que se deduce do segundo argumento “*vaime moi ben só, non necesito a ninguén*”, aducido polo 8,69% das empresas que integran este segmento da mostra, relaciónase coa diminución de autonomía que necesariamente implica un acordo de cooperación empresarial ó ter que coordina-las súas estratexias coas das outras empresas partícipes. No noso caso concreto, trátase de catro empresas que manteñen un volume estable de exportacións sen que teñan coñecemento de maiores oportunidades de negocio, polo que non están interesadas neste instrumento de política empresarial.

O resto dos argumentos, que agrupamos baixo o epígrafe “Outras razóns”, constitúen manifestacións, máis ou menos razoadas, do descoñecemento que existe sobre este importante instrumento de política empresarial, que pode explicar e á vez xustifica-la reticencia que mostran estas empresas a desenvolver estratexias de co-

operación como forma de consolidar e estabiliza-la súa presenza nun mercado externo.

C) *INFORMACIÓN FINANCEIRA RELATIVA Á COOPERACIÓN*: un aspecto importante que nos interesaba coñecer era o relativo á cantidade e á calidade de información económico-financeira que proporcionan as empresas con respecto á coparticipación e á súa repercusión nos resultados.

Hipótese 3: a elaboración dos estados contables das empresas partícipes nun acordo de cooperación empresarial ha tomar en consideración o feito de que a actividade desenvolvida pola entidade coparticipada debe considerarse como unha prolongación da actividade dos socios co obxecto de mellora-los seus resultados de explotación.

Neste punto, constatamos que o tratamento contable dado polas empresas que tiñan en marcha acordos de cooperación á súa participación na entidade conxunta pode considerarse, en termos xerais, similar ó que se lle outorga a un investimento financeiro en empresas externas; é dicir, reflicten no Balance de Situación o investimento pola achega inicial, que en tódolos casos foi monetaria, e na conta de Perdas e Ganancias a parte do resultado que lle corresponde en función da súa participación. A diferenza de actuación respecto dun investimento financeiro estriba na natureza do resultado, considerado como de explotación en lugar de financeiro.

Sen embargo e tal e como indicamos, as empresas que estamos analizando, na súa condición de socios partícipes, non só achegan recursos á entidade coparticipada senón que tamén operan con ela á vez que xestionan e controlan conxuntamente a súa actividade, de tal forma que esta podería considerarse como a súa prolongación para incrementa-los seus beneficios.

Ante esta realidade, é evidente que a información que subministran estas empresas é moi escasa ou inexistente, aínda que son conscientes desta carencia e da necesidade dun cambio nun futuro inmediato. Neste sentido, as respostas obtidas sintetizámolas e agrupámolas da seguinte forma:

- Empresa A: o tratamento contable dado á súa participación cooperativa é análogo ó que se lle outorga a un investimento en empresas externas con fins de control. Inclúe no resultado de explotación (*Outros ingresos de xestión*) a súa parte de resultado. Non practica ningunha forma de integración, pero si realiza determinados rexistros para representa-las transaccións en común, e para tales efectos utiliza o dólar como patrón de conversión da moeda local a pesetas aplicando os tipos de cambio vixentes na data da operación e realiza os axustes de fin de exercicio previstos para tales efectos no PXCE. Cre necesaria a consolidación e ten previsto realiza-la integración de estados contables nun futuro inmediato mediante algún

dos procedementos das NFCAC. Os gastos relacionados coa formalización do acordo considerounos como *Outros gastos de explotación*.

- Empresa B: idéntico tratamento con respecto ó rexistro e á valoración da súa participación cooperativa. Non practica ningún tipo de integración, pero considéraa totalmente necesaria polo que anda a deseñar para iso un programa informático e opta polo método de integración proporcional para realiza-la consolidación. Para estes efectos, considera que vai entrañar grandes dificultades a harmonización normativa en canto a criterios de valoración debido ás diferencias existentes entre os sistemas contables español e arxentino e ó alto grao de inflación brasileiro.
- Empresa C: á parte do tratamento xeral idéntico, non consolida nin fai axustes, aínda que cre que si se deben facer pero non ten nada previsto neste sentido.

5. CONSIDERACIÓNS FINAIS

Do estudio efectuado destacamos como primeira conclusión de carácter xeral a reticencia que mostran as empresas analizadas a consolida-la súa actividade exportadora cara ó Mercosur mediante estratexias de cooperación con empresas locais, debido principalmente á falta de coñecemento sobre esta figura asociativa e á dificultade que supón atopar un socio adecuado, circunstancia que se considera determinante para a activación dun acordo de cooperación e no que a afinidade socio-cultural é o elemento que ofrece maior confianza á hora de valora-la idoneidade buscada.

Nesta mesma liña, a totalidade das empresas que conforman a mostra obxecto do estudio apuntaron o factor *confianza* como condicionante da súa decisión de establecer relacións co exterior, non só no que se refire ó establecemento dunha posible estratexia de cooperación senón incluso no tocante á procura de clientes.

En canto ás empresas que optan por este instrumento de política empresarial, constatámo-lo seu carácter de complementariedade respecto dunha actividade exportadora previa. A comprobación desta hipótese permite sinala-la Arxentina, primeiro destino exportador das pemes analizadas, como principal mercado potencial para establecer relacións de cooperación co Mercosur.

A razón desta preferencia explícase en función do incentivo que supón á hora de elixi-la Arxentina como destino do investimento as especiais relacións que mantén a comunidade galega co pobo arxentino, froito da emigración histórica cara a ese país, xunto co feito de contar cun idioma común. Estes dous factores facilitan extraordinariamente as relacións e as negociacións, tanto no seu comezo (o contacto establecido que impulsa a idea e axuda a vence-las dificultades) como no mantemento e seguimento desas relacións (entendemento cos novos empregados, comprensión dos novos clientes, facilidade para enviar persoal dende a empresa de orixe...).

Así pois, a proximidade sociocultural unida á relación de confianza que se deriva dunha experiencia positiva previa constitúen os factores que condicionan a busca do socio adecuado para considerar un acordo de cooperación. Non se puido constatar neste proceso unha influencia significativa por parte dos axentes da contorna institucional, pública ou privada, da mostra analizada, o que, na nosa opinión, pode deberse a unha planificación inadecuada dos programas de axuda ás pemes postos en marcha na Comunidade Autónoma galega.

Neste sentido, consideramos que unha adecuada política de apoio e promoción á cooperación empresarial por parte das institucións autonómicas con competencias no ámbito empresarial debe orientarse, máis que á concesión de subvencións directas, cara a accións concretas que complementen os factores condicionantes antes sinalados, actuando como catalizadores e mesmo promotores deste tipo de experiencias o que, consideramos, podería incrementa-lo número de alianzas estratégicas destas empresas co Mercosur. Nesta liña poderíanse apuntar iniciativas como un aumento da información estrutural sobre estes mercados e as súas tendencias; unha base de datos sobre potenciais socios iberoamericanos interesados en formalizar acordos de cooperación nesta rexión; facilitar contactos entre empresarios do mesmo sector de actividade ou de sectores complementarios; organizar e financiar cursos ou seminarios dirixidos a pemes que suplan a falta de coñecementos teóricos ou de experiencia neste tipo de estratexias...

En canto ós aspectos contables inherentes á coparticipación empresarial transnacional, os resultados obtidos son pouco significativos non só polo escaso número de pemes que optan por esta estratexia de internacionalización, senón tamén polo baixo nivel de información financeira relativa ó investimento que subministran, tanto en cantidade como en calidade. Non obstante, si é interesante constata-la valoración que fan as propias empresas ante esta realidade ó recoñecer que a información contable emitida non se axusta á substantividade da operación e ó asumir-la necesidade dun cambio a pesar da falta de regulación oficial existente no aspecto contable e no réxime de publicidade financeira¹⁵.

Consideramos que, á marxe da regulación que lle poida afectar á elaboración e á presentación de información económico-financieira sobre coparticipación empresarial, a maior dificultade que terán que afrontar-las nosas empresas para a representación contable das súas operacións co Mercosur pódese presentar á hora de realiza-la necesaria homoxeneización que requiren unhas partidas rexistradas e valoradas conforme a normas e criterios de valoración derivados de modelos contables que presentan notables diverxencias cos sistemas contables europeos actualizados de acordo coas directivas comunitarias.

¹⁵ A disposición final 1ª da Lei 18/1982 expresa que no prazo dun ano desde a promulgación das normas regulamentarias se aprobara a adaptación do PXC ás AIE e ás UTE; sen embargo, ata a data, o ICAC só aprobou as *Normas de adaptación del PGC a las empresas constructoras* (OM de 27/1/93). Estas normas pódense facer extensivas ás UTE doutros sectores (*BOICAC*, decembro 1993, p. 58).

Consideramos que a experiencia europea nesta materia de harmonización contable pode servir como punto de referencia co obxecto de establecer no ámbito do Mercosur o modelo máis adecuado que permita mellorar e homoxeneiza-la información contable ante as esixencias de globalización e cambio impostas pola súa propia integración económica, á vez que sirva para potencia-la súa comparabilidade cos estados contables das empresas europeas, o que, sen dúbida, favorecerá a cooperación empresarial e o fomento dos investimentos entre estas dúas grandes áreas de integración rexional.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUINES, A.M. (1992): *Empresa e inversión en el Mercosur*. Buenos Aires: Abeledo Perrot.
- ALONSO; DONOSO (1996): “La internacionalización como estrategia competitiva de las PYMES”, *Informe anual. La pequeña y mediana empresa en España, 1995*, pp. 193-244. Madrid: IMPI.
- ALONSO, J.A. (1994): “El proceso de internacionalización de la empresa”, *Información Comercial Española*, núm. 725, (xaneiro), pp. 127-143.
- ARXENTINA. Ley de Sociedades Comerciales (1972): Ley 19.550, de 3 de abril, de Sociedades Comerciales.
- ARXENTINA. Ley de Sociedades Comerciales (1983): Ley 22.903, de 1983, de Reforma de la Ley de Sociedades Comerciales.
- BLANCO; RICHARD (1997): *Empresa y Mercosur*. Buenos Aires: Ad Hoc.
- BRASIL. Decreto de formación de consórcios para a licitación de obras públicas (1973): Decreto 73.140/73, de formación de consórcios para a licitación de obras públicas.
- BRASIL. Lei de sociedades por acciónes (1976): Lei 6.404, de 15 de decembro de 1976, de sociedades por acciónes.
- BUENO CAMPOS, E. (1993): *Dirección estratégica de la empresa. Metodología, técnicas y casos*. 4ª ed. rev. Madrid: Pirámide.
- CANALS, J. (1994): *La internacionalización de la empresa*. McGraw-Hill.
- CANALS, J; GARCÍA PONT, C; BALLARÍN, E. (1996): *Globalización, hacia la interdependencia*. (Biblioteca IESE de Gestión Empresarial). Barcelona: IESE
- CASANI FERNÁNDEZ DE NAVARRETE, F. (1995): “Una aproximación empírica a la cooperación interempresarial en España”, *Información Comercial Española*, núm. 764, (outubro), pp. 25-41. Madrid.
- CASANI FERNÁNDEZ DE NAVARRETE, F. (1996): “La naturaleza de la cooperación empresarial: delimitación del concepto y principales enfoques teóricos”, *Dirección y Organización*, núm. 17, (outubro), pp. 67-77.
- CUERVO, A. (1989): “Bases para el diseño organizativo de la empresa”, *Papeles de Economía Española*, núm. 39/40, pp. 88-115.
- CUERVO, A. (1995): *Dirección de empresas de los noventa. Homenaje al profesor Marcial Jesús López Moreno*. Madrid: Civitas.
- ESPAÑA. Ley de Agrupaciones de Interés Económico (1991): Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de Interés Económico.

- ESPAÑA. Ley sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones temporales de Empresas y de Sociedades de Desarrollo Regional (1982): Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones temporales de Empresas y de Sociedades de Desarrollo Regional.
- ESPAÑA. Orden Ministerial que aprueba las normas de adaptación del PGC a las empresas constructoras (1993): Orden Ministerial de 27 de enero de 1993, por la que se aprueban las normas de adaptación del PGC a las empresas constructoras.
- ESPAÑA. Real Decreto que aprueba las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas (1991): Real Decreto 1.815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas.
- FERNÁNDEZ DE ARROYABE, J.C.; ARRANZ, N. (1998): *Guía para la cooperación empresarial*. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. (1993): *Alianzas estratégicas*. Oviedo: Instituto de Fomento Regional.
- GARCÍA CANAL, E. (1993): “Tendencias empíricas en la conclusión de acuerdos de cooperación”, *Esic-Market*, (xaneiro-marzo), pp. 115-129. Madrid.
- GARCÍA CANAL, E. (1994): “Formas de cooperación horizontal: empresas conjuntas frente a acuerdos contractuales”, *Revista de Economía Aplicada*, vol. 2, núm. 5, pp. 51-68. Madrid.
- GARCÍA MARTÍNEZ, F.; VILLANUEVA GARCÍA, E. (1995): “Contabilidad de las operaciones realizadas en régimen de Unión Temporal de Empresas (I) y (II)”, *Técnica Contable*, núm. 555-556, pp. 137-154 e 261-272.
- GUTIÉRREZ VIGUERA, M. (1993): “La contabilidad de las Uniones Temporales de Empresas (UTE) en el sector de la construcción”, *Técnica Contable*, XLV, núm. 531, (marzo), pp. 185-197.
- JARILLO, J.C. (1993): *Estrategia empresarial*. Madrid: McGraw-Hill.
- JARILLO, J.C.; MARTÍNEZ, J. (1991): *Estrategia internacional: más allá de la exportación*. Madrid: McGraw-Hill.
- MENGUZZATO, M (1992): *La cooperación empresarial. Análisis de su proceso*. Valencia: IMPIVA.
- MÍNGUEZ CONDE, J.L. (1999): “El régimen jurídico y tributario de las Uniones Temporales de Empresas: incidencias en su contabilidad y en la de las empresas partícipes”, *Estudios Financieros*, núm. 193, pp. 163-184.
- MINTZBERG, H. (1984): *Estructuración de las organizaciones*. Barcelona: Ariel.
- MOREIRA DA ROSA, P. (1999): *A contabilidade no Mercosul*. San Paulo: Atlas.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (IASC) (1998): *Norma Internacional de Contabilidad núm. 31: información financiera relativa a las inversiones en empresas coparticipadas*.
- PORTER, M.E. (1984): *Estrategia competitiva*. México: CECSA.
- QUESADA SÁNCHEZ, F.J.; JIMÉNEZ MONTAÑÉS, M.A. (1996): “Tratamiento contable de las Uniones Temporales de Empresas”, *Partida Doble*, núm. 66, pp. 52-59.
- QUESADA SÁNCHEZ; JIMÉNEZ MONTAÑÉS; SANTOS PEÑALVER (1999): *La contabilidad de las empresas constructoras e inmobiliarias*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC).
- REQUEIJO, J. (1995): *Economía mundial: un análisis entre dos siglos*. Madrid. McGraw Hill.

- RIMONDI DE LADMAN, E. (1995): *Mercosur y Comunidad Europea*. Buenos Aires: Ciudad Argentina.
- UNIÓN EUROPEA. CONSELLO (1985): Regulamento da CEE núm. 2137/85 do Consello, de 25 de xullo de 1985, relativo á constitución dunha agrupación europea de interese económico (AEIE).
- URRA URBIETA, J.A. (1999): “Cooperación empresarial: revisión y tendencias”, *Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación*, núm. 200, pp. 275-397. Madrid.
- URUGUAI. Ley de Sociedades Comerciales, Grupos de Interés Económico y Consorcios (1989): Ley 16.060, de 4 de setembro de 1989, de Sociedades Comerciales, Grupos de Interés Económico y Consorcios.
- VELASCO, L.A. (1998): *Mercosur y la Unión Europea: dos modelos de integración económica*. Madrid: Lex Nova.