

EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS CONDICIONANTE EN LAS DISTINTAS CONFIGURACIONES DE VÍNCULOS INTERORGANIZATIVOS

M^a Ángeles Sanfiel Fumero* (msanfiel@ull.es)
Ana M^a García Pérez* (angape@ull.es)
Angel Ramos Domínguez** (aramos@ull.es)
Juan Ramón Oreja Rodríguez* (joreja@ull.es)

*INSTITUTO UNIVERSITARIO DE LA EMPRESA Y
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
CAMPUS DE GUAJARA - UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA
CAMINO DE LA HORNERA S/N 38071 LA LAGUNA TENERIFE ESPAÑA

**INSTITUTO UNIVERSITARIO DE LA EMPRESA Y
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA DE LAS INSTITUCIONES,
ESTADÍSTICA ECONÓMICA Y ECONOMETRÍA
CAMPUS DE GUAJARA - UNIVERSIDAD DE LA LAGUNA
CAMINO DE LA HORNERA S/N 38071 LA LAGUNA TENERIFE ESPAÑA

RESUMEN

Las empresas actuales deben establecer vínculos interorganizativos con objeto de cubrir deficiencias en recursos y capacidades y mitigar la incertidumbre de un entorno caracterizado por la globalización, la complejidad tecnológica y competitiva y por la desintegración vertical de sus empresas.

En este trabajo se establecen agrupaciones de industrias alimentarias (IAs) que actúan en Canarias en función de su propensión a establecer vínculos interorganizativos, utilizando para ello el Modelo Dicotómico de Rasch (1980), a partir de la definición de la variable latente “*vínculación interorganizativa*”. Con este planteamiento pretendemos detectar si existe relación entre el tamaño de las empresas y el tipo de vínculo interorganizativo establecido por ellas, y de esta forma, poder determinar si la dimensión de las IAs es una variable relevante que diferencia el grado de interrelación o interdependencia del vínculo implantado.

Según los resultados obtenidos del análisis, se ha podido comprobar que el tamaño de las IAs canarias discrimina el grado de interdependencia o interrelación del vínculo interorganizativo implantado, sin que ello suponga la existencia de dos colectivos (Grandes y Pymes) que actúan de forma diferente frente a los tipos de vínculos interorganizativos.

PALABRAS CLAVE: Industria alimentaria; Tamaño de la empresa; Vínculos interorganizativos; Modelo de Rasch

INTRODUCCIÓN

La rapidez de los cambios tecnológicos y la intensidad competitiva de los mercados actuales, junto con la globalización y la desintegración vertical de las empresas, las obligan a establecer vínculos con otras organizaciones con el objeto de cubrir deficiencias internas y mitigar la incertidumbre del entorno. Como consecuencia, las empresas no pueden limitarse a actuar de manera aislada frente al resto del sector, sino por el contrario establecer vínculos estratégicos con otros agentes u organizaciones.

La Teoría de Recursos y Capacidades (Barney, 1991) establece que la gestión óptima de vínculos, que son implantados en y entre empresas puede generar ventajas competitivas mucho más sólidas que si éstas provinieran de actividades o recursos concretos. Además, las empresas soportan una alta incertidumbre del entorno, fruto de la dependencia de los recursos de unas organizaciones frente a otras, lo que convierte a la Teoría de la Dependencia de Recursos (Aldrich y Pfeffer (1976)), en un planteamiento adecuado para justificar la necesidad del establecimiento de éstos vínculos interorganizativos.

En este trabajo nos proponemos establecer agrupaciones de industrias alimentarias (IAs)¹ en función de su propensión a establecer vínculos interorganizativos, utilizando para ello el Modelo Dicotómico de Rasch (1980), a partir de la definición de la variable latente “*vínculación interorganizativa*”. Este planteamiento permitirá relacionar el tamaño de las empresas con el tipo de vínculo interorganizativo establecido por ellas, y también determinar si el tamaño es una variable relevante que diferencia o discrimina el grado de interrelación o interdependencia del vínculo implantado.

Para ello se ha llevado a cabo un trabajo de campo, utilizando como soporte para la recogida de la información una encuesta, estructurada y autoadministrada, dirigida a los directivos y responsables de las industrias alimentarias establecidas en la Comunidad Autónoma de Canarias.

Así, el trabajo se ha estructurado en cinco partes diferenciadas. Las dos primeras contienen la introducción y el marco teórico en el que nos vamos a apoyar para desarrollar la investigación. La tercera parte incluye la procedencia de los datos y la metodología utilizada para su tratamiento. El cuarto apartado contempla los resultados de la investigación, para terminar con las conclusiones de la misma.

MARCO TEÓRICO

En el estudio de los vínculos interorganizativos se requiere en primer lugar, explicar qué se entiende por este tipo de comportamiento entre empresas. Así, analizando las distintas definiciones propuestas por los autores más relevantes en este campo², se entiende que la

¹ Industrias alimentarias correspondientes al Grupo 15 del CNAE (Código Nacional de Actividades Económicas). Se utilizará de manera indistinta, tanto el término “empresa” como el término “industria”. Asimismo, IAs en Canarias o canaria, se considera a las IAs que se encuentran establecidas en esta comunidad autónoma, y no sólo aquellas cuyo capital sea únicamente canario.

² La literatura sobre las relaciones entre empresas revela una diversidad de definiciones y una amplia variedad de términos que ha llevado a calificarla como extensa y fragmentada (Oliver, 1990; García y Medina, 1998; Medina, 2002). Por ello, atendiendo a los aspectos que tienen en común, hemos sintetizado las distintas definiciones de vínculos

vinculación interorganizativa se produce por la fusión, absorción, adquisición o asociación de una empresa con otra u otras que ya estaban en funcionamiento. Por lo tanto, crece la empresa pero no el sistema económico en el que están inmersas.

La figura nº 1 recoge una jerarquía de vínculos interorganizativos que va de aquellos vínculos que tienen mayor grado de interdependencia o interrelación entre las partes, como la fusión y la adquisición, a aquellos otros que poseen menor grado de interdependencia o interrelación, como las asociaciones entre empresas sin contrato. A medida que disminuye el grado de interrelación o interdependencia, la flexibilidad de la decisión estratégica es mayor y las implicaciones estructurales y formales son menores; por el contrario, a medida que aumenta el grado de interrelación o interdependencia las rigideces aumentan y las implicaciones estructurales y formales son mayores.

Dada la complejidad organizativa que pueden presentar estos vínculos se aconseja, como indican Child y Faulkner, 1998; Smith, Carrol y Ashford, 1995; Borch y Arthur, 1991; Oliver, 1990; Gray, 2000; Medina, 2002, la consideración simultánea de varios enfoques teóricos como base para su estudio. Por lo que, planteamos las teorías de dependencia de recursos y de recursos y capacidades como las que mejor se ajustan al problema que queremos investigar y que a continuación pasamos a justificar.

FIGURA Nº 1 TIPOLOGÍA DE VÍNCULOS INTERORGANIZATIVOS			
Relaciones de mercado laxas	Relaciones contractuales	Relaciones propiedad formalizada	Integración formal
Asociaciones y acuerdos entre empresas sin contrato	Subcontrataciones, franquicias y licencias	Consortios y joint venture	Fusiones y adquisiciones
←		→	
Menor grado de interdependencia o interrelación		Mayor grado de interdependencia o interrelación	
Fuente: Adaptación propia a partir de y Gupta y Singh (1991) en Johnson y Scholes (1999)			

LA DEPENDENCIA DE RECURSOS EN EL ESTABLECIMIENTO DE VÍNCULOS INTERORGANIZATIVOS.

Esta perspectiva teórica intenta explicar la conducta de las empresas como una consecuencia del nivel de dependencia que mantiene con otras y del grado de incertidumbre que soportan dentro de su entorno (Pfeffer y Salancik, 1978). En este sentido, la dependencia actual que tienen las IAs con la distribución moderna (DM)³ surge de la importancia del recurso que poseen estas últimas. Así, la DM posee el recurso (controla el punto de venta, las condiciones

interorganizativos, aportadas por Casani (1996); Mariti y Smiley (1983); Fernández Sánchez (1991); Barney y Hansen (1994); Yoshino y Rangan (1996); García y Medina (1998), Child y Faulkner (1998), Phillips, Lawrence y Hardy (2000), Yagüe, 1998; Fernández y Arranz (1999).

³ DM: La distribución moderna o gran distribución integra a las grandes superficies de alimentación, principalmente, cadenas de supermercados e hipermercados.

en que se exhiben y venden los productos) que los fabricantes de productos alimentarios necesitan para poder asegurar y garantizar la colocación de su producción en las mejores condiciones. Además, los distribuidores utilizan y asignan este recurso con tanta libertad de acción, que las IAs se ven totalmente sometidas a las disposiciones y condiciones de las empresas distribuidoras. Este poder de actuación por parte de la distribución se ve incrementado al presentar este sector minorista una elevada concentración, lo que lleva a que una gran proporción de las ventas de los fabricantes se realice a través de un menor número de distribuidores, y por consiguiente, tiende a producirse una mayor dependencia de los fabricantes respecto a sus clientes.

Pero, también este enfoque de dependencia de recursos concibe a la organización como un participante activo en sus relaciones con el entorno, que toma decisiones para adaptarse al mismo, y en general, emprende acciones para gestionar las relaciones dependientes (Aldrich y Pfeffer, 1976). La premisa básica de partida es que las empresas, estructurando las relaciones de intercambio por medio de vínculos formales o semi-formales con otras entidades, responden estratégicamente a las condiciones de incertidumbre y dependencia que soportan.

Así, este trabajo se apoya en este enfoque de dependencia de recursos para justificar la necesidad de las IAs en Canarias de desarrollar vínculos interorganizativos con objeto de mejorar su interdependencia e incertidumbre competitiva y, de este modo, mejorar su posición en el mercado, ante la presión competitiva que soportan actualmente, principalmente de los grandes distribuidores.

LOS RECURSOS Y CAPACIDADES EN EL ESTABLECIMIENTO DE VÍNCULOS INTERORGANIZATIVOS.

Las empresas necesitan de unos recursos y capacidades para sobrevivir en el mercado (Barney, 1991; Peteraf, 1993), pero tienen dificultades para obtenerlos, a unos costes razonables, de manera independiente y efectiva (Combs y Ketchen, 1999). Así, los fabricantes alimentarios manifiestan que una marca de alto valor, el prestigio, la reputación o imagen corporativa, la red de relaciones con los agentes del entorno o la cartera de clientes, son uno de los activos más importantes para la empresa (Cruz et. al. 1999; Rodríguez-Zúñiga y Sanz 1997; Gil, Iraizoz, Rapún y Sánchez 1998). Esto es, un indicativo claro de que en estos mercados las empresas consideran que sostener una ventaja en diferenciación es fundamental para sobrevivir y para hacer frente a sus principales amenazas. Esta apreciación, como señalan Telfer (2001), García y Briz (2000), es consistente con la importancia relativa otorgada a otras capacidades, como la capacidad de innovación y de adaptación al cambio, ambas vitales para conseguir este tipo de ventajas competitivas.

Estos recursos tan necesarios para las IAs actualmente se pueden conseguir de una manera rápida y eficaz con el establecimiento de relaciones duraderas con otras empresas. Además, los vínculos entre empresas también pueden generar capacidades derivadas de la relación que se establece entre las partes y de los efectos sinérgicos que originan estos acuerdos. De esta

manera, la vinculación interorganizativa ofrece beneficios potenciales para todo tipo de empresa.

Así, este comportamiento estratégico orientado hacia el establecimiento de vínculos interorganizativos puede estar motivado en las IAs canarias para la obtención de los recursos y capacidades que necesitan, y como consecuencia de ello, generar unas habilidades cooperativas entre empresas que puedan ser fuente de ventajas competitivas.

EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS Y LOS VÍNCULOS INTERORGANIZATIVOS

Freeman (1982) y Escribá, Menguzzato y Sánchez (2003) señalan que en el establecimiento de vínculos interorganizativos existen diferencias relevantes en cuanto al tamaño de las empresas que los implantan, siendo las grandes las que tienen una mayor propensión a desarrollarlos. Así, los vínculos interorganizativos requieren de unas capacidades directivas altas para gestionar estas interrelaciones complejas y provocan notorias dificultades de coordinación dado que implica la existencia de socios o integrantes de la red con intereses a armonizar mayores (Geringer y Hebert, 1989; Gulati, 1995; Harrigan, 1986), y en este sentido, suelen ser las empresas grandes las mejor dotadas para ello.

Sin embargo, los vínculos interorganizativos con escaso grado de interrelación o interdependencia se presentan para las pymes como una vía intermedia que les permite alcanzar el tamaño competitivo en aquellas actividades de la cadena de valor donde les faltan, manteniendo su independencia jurídica y patrimonial y, por lo tanto, pueden conservar las cualidades asociadas a las empresas de menor dimensión en lo que se refiere a flexibilidad y capacidad de innovación (Criado, 2000).

De este modo, relacionado el tamaño de la empresa y el grado de interrelación e interdependencia de los vínculos interorganizativos implantados por las IAs canarias se plantea en este trabajo el siguiente objetivo: *Determinar si el Tamaño de las IAs es una variable relevante que diferencia o discrimina el grado de interdependencia o interrelación del vínculo interorganizativo implantado.*

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y METODOLOGÍA

ÁMBITO DEL ESTUDIO Y OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Para lograr el objetivo de este trabajo, se ha llevado a cabo un estudio empírico cuyos aspectos metodológicos se recogen de forma resumida en la ficha técnica que aparece en la tabla nº 1. El soporte para obtener la información ha sido un cuestionario enviado a directivos y responsables de las IAs canarias utilizando el medio de comunicación que mejor nos permitiera acceder a ellos. Asimismo, se calculó una muestra de 201 IAs, mediante un muestreo estratificado por provincias con afijación proporcional, con selección de cada estrato en muestreo aleatorio simple, determinándose que 52 IAs son las que han establecido algún tipo de vínculo interorganizativo. La información recibida se codificó, procesó y trató la misma, utilizando para ello los programas SPSS y WINSTEPS (Linacre, 2006), con el fin de obtener los resultados y conclusiones de este trabajo.

TABLA Nº 1 FICHA TÉCNICA DEL PROCESO METODOLÓGICO	
PROCESO METODOLÓGICO	Encuestas a través de cuestionarios estructurados y autoadministrados
UNIVERSO	1418 Industrias alimentarias
AMBITO	Canarias
FORMA DE CONTACTO	Fax, e-mail, teléfono, correo o personal
MÉTODO DE MUESTREO	Muestreo estratificado por provincias con afijación proporcional, con selección de cada estrato en muestreo aleatorio simple.
MUESTRA DEFINIDA	201 IAs
MUESTRA OBJETIVO	52 IAs que han establecido vínculos interorganizativos
FECHA DE PRUEBA PILOTO	Junio 2001
FECHA DE TRABAJO DE CAMPO	Septiembre 2001 – Enero 2002
TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	Informático a través del paquete estadístico SPSS (versión 12.0) y Winsteps (versión 3.63)
Fuente: Elaboración propia	

EL MODELO RASCH

El Modelo Rasch (Rasch, 1980) va a permitir conformar distintos grupos de empresas atendiendo al número de vínculos interorganizativos que establecen las mismas. De esta forma, los grupos poseerán una serie de características que los harán diferentes interorganizativamente y similares intraorganizativamente. Estas características son el tamaño de la empresa y el grado de interdependencia o interrelación del vínculos interorganizativo implantado.

Es preciso hacer hincapié en la robustez del Modelo Rasch para pequeñas muestras (Barnes y Wise, 1991) que están óptimamente seleccionadas (Berger, 1997), indicándose por parte de Linacre (2005) que en la ejecución del programa WINSTEPS, éstas rara vez se diferencian en gran manera de la precisión de las medidas y su corrección no es necesaria tratándose de trabajos prácticos.

Este Modelo es la vía para medir la amplitud de utilización de vínculos interorganizativos, en donde las distintas relaciones utilizadas entre las empresas son manifestaciones de esa construcción (Alvarez y Galera, 2001). Siguiendo a Oreja (2005) se puede indicar que el modelo de análisis conjunto aplicado se centra en la delimitación de una variable latente “vinculación interorganizativa” resultado de la interacción entre las empresas encuestadas y los vínculos interorganizativos desarrollados por ellas. La variable latente puede ser concebida como una única línea a lo largo de la cual se sitúan las empresas y los vínculos interorganizativos.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

FIABILIDAD Y VALIDEZ

La fiabilidad y validez de las medidas obtenidas para los vínculos interorganizativos han sido evaluadas mediante el Modelo Rasch y mantienen en ambos casos resultados satisfactorios. La fiabilidad de la calibración del constructo vínculo interorganizativo alcanza un nivel del 0.85. Mientras que las medidas de las empresas no se ha obtenido debido a la escasa variación de la capacidad de establecimiento de vínculos interorganizativos de las empresas consideradas. La validez de las medidas obtenidas se aprecia por el buen nivel de ajuste global alcanzado. (Tabla nº 2)

TABLA Nº 2 AJUSTE GLOBAL ÍTEMS Y EMPRESAS				
	INFIT		OUTFIT	
MEDIDAS DE LOS ÍTEMS				
	MNSQ	ZSTD	MNSQ	ZSTD
Media	0,99	0,1	0,95	0
MEDIDAS DE LAS EMPRESAS				
	MNSQ	ZSTD	MNSQ	ZSTD
Media	0,99	0,1	0,95	0,2
Fuente: Elaboración propia.				

ANÁLISIS CONJUNTO

La distribución de IAA y vínculos interorganizativos se recoge en la figura nº 2. La variable envolvente se expresa gráficamente por el eje vertical (y); en la parte izquierda se encuentran las IAs, situándose aquellas que establecen más vínculos interorganizativos en la parte alta y aquellas organizaciones que se relacionan menos se ubican en la parte baja del eje. En la parte derecha se localizan los vínculos interorganizativos que han sido clasificados por su frecuencia de uso, los más raros en la parte alta y los más frecuentes en la parte baja.

Así los vínculos interorganizativos están jerarquizados en función de la cantidad de veces que han sido seleccionados por las empresas para ponerlos en marcha. De esta forma, tal y como queda reflejado en la figura nº 2, el vínculo interorganizativo más utilizado por las organizaciones analizadas es la “asociación o acuerdo de colaboración sin contrato”, seguida de la “asociación o acuerdo con otras empresas para crear una empresa conjunta”, le sigue en esta jerarquía la “asociación contractual”, la “participación en otras empresas” y, finalmente, la “fusión con otras empresas” que es el vínculo interorganizativo menos empleado por las empresas analizadas. El análisis también ha permitido detectar pequeñas diferencias entre el orden de vínculos interorganizativos ofrecido en la figura nº 2 y la jerarquía recogida en la figura nº 1.

FIGURA Nº 2
ANÁLISIS CONJUNTO

MAPA DE EMPRESAS Y VÍNCULOS INTERORGANIZATIVOS

MEDIDA

<alta>	-----	Empresas	+-	Vínculos interorganizativos--	<rara>
65	(PRIMER GRUPO)	P	+		65
64					64
63			+		63
62					62
61			+		61
60					60
59			+		59
58			T		58
57	(SEGUNDO GRUPO)	GGGPP	+	Fusión con otra/s empresa/S	57
56			T+		56
55			+		55
54			S		54
53			+		53
52	(TERCER GRUPO)	GGGGGPP	+		52
51			S		51
50			+	Particip: compra acciones, activ	50
49			M	Asoc. Contractual: franqu. Lic.sub	49
48			+		48
47	(CUARTO GRUPO)	GGGGPPPPPPPP		Asoc. Crear: consorcio, joint-vent	47
46			+		46
45			S		45
44			+	Asoc. de colaboración sin contr	44
43	(QUINTO GRUPO)	GGGGGGPPPPPPPPPPPPPPPP			43
42			S+		42
41			T		41
40			+		40
39					39
38			+		38
37			T		37
36			+		36
35					35
<baja>	-----	Empresas	+-	Vínculos interorganizativos--	<frecuente>

Nota:
P: IAs PYMES
G: IAs GRANDES
Fuente:Elaboración propia

AGRUPACIONES DE INDUSTRIAS ALIMENTARIAS SEGÚN TAMAÑO Y TIPOS DE VÍNCULO IMPLANTADOS

La aplicación del Método Rasch ha permitido agrupar a las IAs en cinco cluster de empresas con características similares intraorganizativamente y diferentes interorganizativamente.

El grupo de empresas más numeroso es el de las organizaciones que han implantado un solo tipo de relación interorganizativa y el número de empresas de cada grupo va disminuyendo a medida que implantan mayor número de vínculos interorganizacionales, hasta llegar a la organización que ha implantado todos los tipos de vínculos interorganizacionales propuestos

Las características más destacadas de cada uno de estos grupos estratégicos son las siguientes.

1er grupo: una sola empresa, Pyme, ha implantado los cinco tipos de vínculos interorganizacionales considerados.

2º grupo: formado por cinco empresas, tres empresas grandes y dos pymes, que han puesto en marcha cuatro tipos de vínculos, de los cinco propuestos.

3er grupo: está constituido por ocho empresas predominando las grandes e implantando tres tipos distintos de vínculos

4º grupo: es un grupo de trece industrias entre las que predominan las pymes. Son empresas relacionadas de dos formas diferentes

5ª grupo: en este último grupo, formado por 26 industrias, donde prevalecen las pymes en las que sólo han emprendido un tipo de vínculo.

Por lo tanto, según estos resultados son las pymes las que, de forma mayoritaria, eligen llevar a cabo una sola forma de vínculo interorganizativo, siendo éste el que menor grado de interdependencia presenta (Asociación o acuerdo de Colaboración sin contrato), estando las grandes más presentes en los grupos en los que los tipos de vínculos establecidos aumenta.

ANÁLISIS DE LA INFLUENCIA DEL TAMAÑO EN EL GRADO DE INTERDEPENDENCIA O INTERRELACIÓN DE LOS VÍNCULOS INTERORGANIZATIVOS IMPLANTADOS POR LAS IAS

A partir de las medidas obtenida tras la aplicación del Modelo Rasch hemos probado el poder discriminante de esta agrupación según el tamaño de la IA, resultando significativo dicho poder discriminante (Tabla nº 3), de manera que son las pymes las que más frecuentemente establecen algún tipo de vínculo y las que utilizan más los de menor grado de interdependencia (Tabla nº 4). Por lo tanto, según estos resultados la variable tamaño de la IA en Canarias es relevante y diferencia el grado de interdependencia o interrelación del vínculo interorganizativo implantado.

TABLA Nº 3 SIGNIFICACIÓN DISCRIMINANTE GRADO DE INTERDEPENDENCIA				
Contraste de las funciones	Lambda de Wilks	Chi-cuadrado	gl	Sig.
1	,947	2,732	1	,098
Fuente: Elaboración propia				

TABLA Nº 4 FUNCIONES EN LOS CENTROIDES DE LOS GRUPOS	
TAMAÑO	Función
	1
PYME	-,180
GRANDE	,297
Funciones discriminantes canónicas no tipificadas evaluadas en las medias de los grupos Fuente: Elaboración propia.	

En la tabla nº 5 se muestran los resultados del análisis del comportamiento diferencial de los ítems (DIF). A un nivel de significación del 5% no se aprecia comportamiento diferencial.

Si el nivel de significación se ajusta al 6% se observan diferencias significativas en el tipo 2 de vínculos interorganizativos (Asociación o acuerdo de colaboración sin contrato) siendo la medida DIF para las pymes (-1.92), lo que indica que las IAs de esta dimensión son las que más frecuentemente hacen uso de este tipo vínculo, frente a las grandes (-0.04). Por otro lado, a este nivel de significación, no se muestran diferencias significativas en el nivel de uso de los cuatro restantes tipos de vínculos según el tamaño de IA. No obstante, de existir alguna diferencia serían las grandes las que presentan un uso ligeramente mayor de los distintos tipos de vínculos.

TABLA Nº 5 MEDIDAS DIF											
Tamaño	Medida DIF	S.E.	Tamaño	Medida DIF	S.E.	Estadístico DIF	S.E.	t	d.f.	Prob.	Vínculo
Grande	-0,30	0,51	PYME	0,08	0,43	-0,38	0,67	-0,57	51	0,5736	Acuerdo con contrato
Grande	-0,04	0,52	PYME	-1,92	0,40	1,88	0,65	2,89	51	0,0057	Acuerdo sin contrato
Grande	-0,83	0,52	PYME	-0,10	0,42	-0,73	0,67	-1,10	51	0,2785	Joint Venture
Grande	1,12	0,58	PYME	2,05	0,70	-0,93	0,91	-1,02	51	0,3108	Fusión
Grande	-0,04	0,52	PYME	0,27	0,45	-0,31	0,68	-0,45	51	0,6543	Participación
Fuente: Elaboración propia.											

CONCLUSIONES

El Modelo Rasch ha permitido jerarquizar todos los vínculos interorganizativos considerados en función de la mayor o menor propensión de las empresas a adoptarlos como forma de relación; así el “acuerdos de colaboración sin contrato” es el vínculo más implantado por las IAs, seguido de la “asociación o acuerdo con otras empresas para crear una empresa

conjunta”, le sigue en esta jerarquía la “asociación contractual”, la “participación en otras empresas” y, finalmente, la “fusión con otras empresas” que es el vínculo interorganizativo menos empleado por las empresas analizadas. Este resultado es lógico si tenemos en cuenta las dificultades o facilidades de creación y disolución de cada tipo, encontrándose las “fusiones y adquisiciones” en el nivel más alto de dificultad, mientras que a los “acuerdos de colaboración sin contrato”, al estar basados únicamente en la confianza, se les supone escasa dificultad en su creación en su disolución.

También el Modelo Rasch nos ha permitido, agrupar a las IAs en cluster teniendo en cuenta el número de vínculos interorganizativos que han establecido las mismas. El resultado ha sido de cinco grupos de empresas, desde las que establecen todos los tipos de vínculos interorganizativos considerados, que en este caso es una sola empresa, hasta las que establecen un solo tipo de relación con otra organización, que es el grupo con un mayor número de empresas.

Los grupos con escasos vínculos interorganizativos están integrados, principalmente, por pymes, y las relaciones que prefieren establecer son de bajos niveles de interdependencia o interrelación. Con esto se pone de manifiesto la paradoja de que a las pymes se les supone mayores deficiencias en sus recursos y capacidades y mayor dependencia de otras organizaciones; pero frente a esto pesan mucho más las limitaciones en su capacidad de crear y dirigir redes organizativas altamente complejas, por lo que prefieren establecer pocos vínculos y de escasa interrelación o interdependencia.

Por otro lado, los grupos que combinan un mayor número de vínculos interorganizativos suelen estar integrados por grandes empresas, estableciendo sus relaciones tanto con alto como con bajo nivel de interdependencia o interrelación. Esto es lógico, pues para gestionar un número alto y variado de vínculos interorganizativos se requiere de capacidades de gestión y coordinación que es probable que las grandes empresas posean en mayor medida que las pymes, lo que confirma lo planteado en este aspecto.

De esta forma, podemos concluir que el tamaño de las IAs canarias es una variable relevante que diferencia o discrimina el grado de interdependencia o interrelación del vínculo interorganizativo implantado, sin que ello suponga la existencia de dos colectivos (Grandes y Pymes) que actúan de forma diferente frente a los ítems de los vínculos interorganizativos al nivel de significación del 5%.

La importancia de este trabajo estriba en lo novedoso del planteamiento, dado que este modelo no ha sido aplicado a este campo de estudio hasta ahora. La sencillez aparente de sus resultados arroja una gran cantidad de información y conclusiones que permiten desarrollar planteamientos teóricos subyacentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALDRICH, H.E. Y PFEFFER, J. (1976): "Environment of Organizations". *Annual Review of Sociology*, vol 2, pp. 79-105.
- ÁLVAREZ, P. Y GALERA, C. (2001): "Industrial Marketing Applications of Quantum Measurement Techniques", *Industrial Marketing Management*, Vol. 30, 2001, pp.13 – 22
- BARNES, L. L. B. Y WISE, S.L. (1991): "The utility of a modified meparameter IRT model with small samples". *Applied Measurement in Education*, vol. 4, nº 2, pp. 143-157.
- BARNEY, J. B. Y HANSEN, M.H. (1994): "Trutsworthiness as a Source of Competitive Advantage". *Strategic Management Journal*, 15, pp. 175-190.
- BARNEY, J.B. (1991): "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage". *Journal of Management*, vol. 17, pp. 99-120.
- BERGER, M. P. F. (1997): "Optimal Design for latent variable models: a review". En Rost, J. y Langeheir, R. (eds.) *Applications of latent trait and latent models in the social sciences*.
- BOND, T. G. Y FOX, C.M. (2001): *Applying the Rasch Model*. Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Plublishers: Mahwah, NJ
- BORCH, O.J. Y ARTHUR, M.B. (1991): "Strategic Networks among Small Firms: Implications for Strategy Research Methodology". Ponencia presentada en la *Annual Conference Strategic Management Society*. Toronto.
- CASANI, F. (1996): "La naturaleza de la cooperación empresarial: Delimitación del concepto y principales enfoques teóricos". *Dirección y Organización (CEPADE)* nº 17. pp. 67-77.
- CHILD, J. Y FAULKNER, D. (1998): *Strategies of Cooperation: Managing Alliances, Networks and Joint Ventures*. Oxford University Press.
- COMBS, J.G. Y KETCHEM, D.J. (1999): "Explaining Interfirm Cooperation and Performance: Toward a Reconciliation of Predictions From The Resource-Based View and Organizational Economics". *Strategic Management Journal*, 20, pp. 867-888
- CRIADO, M. M. (2000): *Caracterización de modelos de cooperación entre organizaciones como base para la obtención de estructuras flexibles y competitivas*. Tesis Doctoral, Universidad Politécnica de Madrid, Madrid
- CRUZ, I. (Coordinador) (1999): *Los canales de distribución de productos de gran consumo. Concentración y competencia*. Ed. Pirámide.
- ESCRIBÁ, A.; MENGUZZATO, M. Y SÁNCHEZ, L. (2003): "Influencia de las Características de las Empresas sobre el uso de la Cooperación". *XIII Congreso de ACEDE*, Salamanca, septiembre 2003
- FERNÁNDEZ, J.C. Y ARRANZ, N. (1999): *La cooperación entre empresas. Análisis y diseño*. Ed. ESIC.1999.
- FERNÁNDEZ SÁNCHEZ, E. (1991): "Una tipología de la Cooperación Empresarial". *Esic-Market*, oct-dic; pp. 101-113
- FREEMAN, J.H. (1982): "Organizational Life Cycles and Natural Selection Processes", En Staw, B.M. y Cummings, L.L. (Ed.) *Research in organizational behavior*. JAI Press.

- GARCÍA, J. M. Y MEDINA, D. (1998): "Enfoques teóricos sobre las relaciones interorganizativas: una revisión comparativa". *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa* vol. 7. Núm 3 pp 9-30
- GARCÍA, M. Y BRIZ, J. (2000): "Innovation in the Spanish Food and Drink Industry". *International Food and Agribusiness Management Review* 3, pp. 155-176
- GERINGER, J. M. Y HEBERT, L. (1989): Control and performance of international joint-ventures. *Journal of International Business Studies*, 20 (2), pp. 235-254.
- GIL, J. M.; IRAIZOZ, B.; RAPÚN, M. Y SÁNCHEZ, M. (1998): "Estrategias empresariales de la industria agroalimentaria de Aragón y Navarra". *Economía Agraria*, nº182, enero-abril, pp. 167-206.
- GRAY, B. (2000): "Assessing Inter-Organizational Collaboration: Multiple Conceptions and Multiple Methods", en Faulkner, D. y de Rond, M. (eds). *Cooperative Strategy: Economic, Business, and Organizational Issues*. Oxford University Press.
- GULATI, R. (1995): Does familiarity breed trust? The implications of repeated ties for contractual choice in Alliances, *Academy of Management Journal*, 38 (1), pp. 85-112.
- GUPTA, A. Y SINGH, J. (1991): "The governance of Synergy: inter-SBU co-ordination versus external strategic alliance", Academy of Management Annual Conference, Miami, FL, citado en Johnson, G. y K. Scholes (1999): *Exploring Corporate Strategy*. 5ª Edición, Prentice Hall.
- HARRIGAN, K. R. (1986): *Managing for joint venture success*, Lexington Books, Lexington, MA.
- LINACRE, J. M. (2005): *WINSTEPS. Rasch measurement computer program*. Chicago: Winsteps.com. Disponible en www.winsteps.com/winman/index.htm (acceso 28/02/05).
- MARITI, P. Y SMILEY, R.H. (1983): "Cooperative Agreements and the Organization of Industry". *Journal of Industrial Economics*, vol. 31, nº 4, pp. 437-451.
- MEDINA, R.D. (2002): "Las relaciones interorganizativas: una revisión de la literatura". *Revista de Economía y Empresa*, nº 44, vol. XVI (2ª época), 1º cuatrimestre, pp. 11-30.
- OLIVER, CH. (1990): "Determinants of Interorganizational Relationships: Integration and Future Directions". *Academy of Management Review*, vol. 15, pp. 241-265.
- OREJA, J. R. (2005): "Introducción a la medición objetiva en Economía, Administración y Dirección en Empresas: El Modelo de Rasch". *IUDE Serie Estudios 2005/47*. Instituto Universitario de la Empresa de la Universidad de La Laguna. <http://webpages.ull.es/users/iude/publi-documentos/iude-0547.pdf>
- PETERAF, M. (1993): "The Cornerstone of Competitive Advantage. A Resource-Based View". *Strategic Management Society Conference*. Amsterdam.
- PFEFFER, J., Y SALANCIK, G.R. (1978): *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. Harper Business.
- PHILLIPS, N.; LAWRENCE, T.B. Y HARDY, C. (2000): "Inter-Organizational Collaboration and the Dynamics of Institutional Fields". *Journal of Management Studies*, 37; pp. 23-43
- RASCH, G. (1980): *Probabilistic Models for some intelligence and attainment tests*. The University of Chicago.

- RODRÍGUEZ – ZÚÑIGA, M .R. Y SANZ, J. (1997): "Tipología de las Relaciones Industria – Distribución en el Sector de Elaborados Cárnicos". *Revista Española de Economía Agraria*, nº180. Pp. 139-177.
- SMITH, K.G.; CARROL, S.J. Y ASHFORD, S.J. (1995): "Intra-and Interorganizational Cooperation: Toward a Research Agenda". *Academy of Management Journal*, 38 (1), pp. 7-23
- TELFER, D.J. (2001): "Strategic alliances along the Niagara Wine Route". *Tourism Management* 22, pp. 21-30
- YAGÜE, M.J. (1998): "La Cooperación Interempresarial: Fusiones, concentraciones y alianzas estratégicas". *Economía Industrial*, nº 320, pp. 65-75.
- YOSHINO Y RANGAN (1996): *Las alianzas estratégicas. Un enfoque empresarial a la globalización*. Ed. Ariel Sociedad Económica, p. 3