

## Escollir socis per innovar

**03/2014 - Economia.** Un argument novedós per explicar l'èxit d'una associació de col·laboració en acords d'R+D proposa que la seva dependència rau en la durada de l'acord i en la identificació de les combinacions eficients adequades de les dotacions tecnològiques inicials dels socis. A mesura que l'horitzó temporal de l'acord s'expandeix, la probabilitat d'identificar un soci adequat disminueix, el que justifica la prevalença d'acords d'R+D de curt horitzó. Els acords entre socis tecnològicament similars o bé molt diferents acostumen a funcionar millor que situacions intermèdies.



Un dels principals pilars de les actuals estratègies eficaces per impulsar la competitivitat de les empreses és el reforç de l'activitat d'R+D. No obstant això, la inversió en R+D és una activitat costosa i arriscada. Així, les empreses solen explorar possibles alternatives per reduir la incertesa associada a l'elecció tradicional d'inversió interna en R+D.

Des d'aquesta perspectiva, els acords entre associacions es perceben principalment com estratègies de cost compartit. No obstant això, aquestes estratègies representen un dels principals problemes que les empreses han d'afrontar: l'elecció d'un soci adequat per limitar el malbaratament de capital i la incertesa sobre el resultat final.

Considerem la següent situació: una empresa ha decidit signar un contracte de col·laboració per desenvolupar un determinat projecte d'R+D amb un horitzó limitat. Hi ha un cert nombre de socis potencials en el mercat. Quins són els que permeten una conclusió reeixida del projecte? I entre aquests, quin hauria de ser elegit?

A més, després de la (reeixida) finalització del projecte, l'empresa pot contemplar la possibilitat d'ampliar la col·laboració en activitat d'R+D. Ho hauria de fer amb la mateixa empresa o en canvi iniciar el procediment per seleccionar un soci nou?

Un indicatiu comú sobre aquestes activitats de col·laboració és que es prefereixen contractes curts abans que contractes llargs.

Un empirisme informal assenyala que la majoria dels projectes de recerca tenen un horitzó de curt termini (màxim de 5 anys). S'han ofert diversos arguments per donar suport a aquesta observació. Pot ser que un soci necessiti reunir informació sobre l'altre soci, (i) quant a la seva fiabilitat i la seva voluntat de cooperar en el futur, (ii) per explotar el coneixement en noves aplicacions i entrar en nous camps. De fet, aquests projectes permeten a les empreses compartir les despeses en investigació, estalviar en actius, i evitar la duplicació dels laboratoris i dels períodes de prova.

Creiem que l'horitzó temporal i la dotació inicial de l'empresa en tecnologia són elements crucials en l'elecció del soci col·laborador. En altres paraules, sostenim que el fracàs d'un projecte pot ser degut a l'elecció d'un soci equivocada i no a la manca de qualitat del projecte. Alguns estudis ja han suggerit arguments interessants per justificar la rendibilitat dels acords de col·laboració en cas de similituds tecnològiques entre les empreses participants. La nostra contribució indica que també pot sorgir un acord reeixit entre empreses amb tecnologies molt similars, però també molt diferents. La idea que també empreses molt diferentment dotades tecnològicament puguin dur a terme acords fructífers d'associació és la nostra principal novetat i contrasta amb la pràctica comuna.

Intuïtivament, d'una banda, l'èxit dels acords amb empreses tecnològicament similars es basa en l'estatus parell que ambdues empreses poden tenir en l'acord signat, i, en conseqüència, per les afinitats naturals que puguin sorgir entre elles tot produint una combinació eficient. D'altra banda, el cas de tecnologies molt diferents entre empreses s'associa a l'estructura clàssica de soci líder-següidor. En aquest cas, l'èxit pot ser degut al grau adient de complementarietat entre els dos socis. Per contra, les situacions intermèdies que condueixen a acords infructuosos es poden considerar com a situacions en què el paper dels interlocutors no es pot definir de manera precisa. Es tracta de situacions en què les associacions tenen menys probabilitats de ser rendibles, ja que, per exemple, alguns dels efectes de la competència poden ser més forts que en les altres dues situacions i, possiblement, poden ocórrer amb més freqüència conductes oportunistes.

A tall d'exemple, imaginem una empresa que està disposada a signar un acord a curt termini. Pot trobar un soci compatible gairebé sense esforç. A mesura que el compromís que l'empresa està disposada a assumir augmenta, la dificultat de trobar un soci adequat també augmenta. La raó darrere d'aquesta dificultat no és que hi hagi un menor nombre de socis disponibles, sinó més aviat que arribar a identificar les empreses adequades és cada vegada més difícil.

En aquest marc d'anàlisi, també les polítiques públiques de suport a l'R+D han de ser repensades en part. Més enllà de la subvencions a l'R+D tradicional, incentius eficaços per fomentar l'activitat d'R+D també poden provenir de l'ajuda a les associacions tecnològiques. Les polítiques públiques podrien dirigir-se a afavorir la creació de mecanismes de repartiment de costos a través d'acords d'associació, tenint en compte el compliment de dues condicions bàsiques: (i) afavorir els acords a curt termini sense condicions estrictes sobre el tipus de socis que participen en l'acord i, (ii) limitar (o penalitzar fortament) la possibilitat que un soci abandoni l'acord abans de la finalització del projecte. L'associació entre dos competidors és un contracte viable que produeix beneficis positius per a les dues parts un cop finalitzades les condicions del contracte.

Xavier Martínez-Giralt  
Departament d'Economia i d'Història Econòmica  
Rosella Nicolini

Departament d'Economia Aplicada

Martinez-Giralt, X.; Nicolini, R. Technological endowments in entrepreneurial partnerships. Computational and Mathematical Organization Theory, 19(4): 601-621. 2013.