

# La Cooperación transfronteriza entre empresas en el marco comunitario

**M<sup>a</sup> Teresa Rodríguez de Tembleque Moreno.**

Diplomada en Estudios Superiores Europeos por el Colegio de Europa (Brujas).

**José Manuel Méndez Alonso.**

Consultor para temas comunitarios de Ernst & Whinney.

## 1. INTRODUCCION

El fomento de la cooperación transfronteriza entre empresas es una medida de política industrial que la Comisión europea viene utilizando, de una forma explícita o implícita, a la hora de apoyar a las empresas europeas. En esta primera parte del artículo vamos a presentar al lector la problemática con la que se encuentran las Comunidades Europeas cuando intentan llevar a cabo una política industrial.

El Tratado de Roma no regula, de una forma sistemática, la política industrial y por tanto, todo intento de desarrollar dicha política debe basarse en el artículo 235 del Tratado. Sin embargo, no hay que olvidar que tampoco existía mención al Sistema Monetario Europeo (SME) o al Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y ambos han sido desarrollados satisfactoriamente.

Históricamente la Comunidad Económica Europea (CEE) nace en un contexto en el que la principal preocupación de los Estados Miembros es la creación de un marco institucional en el que las empresas se adecuarían a las leyes del mercado. Nos encontramos en un período de crecimiento económico y los esfuerzos se concentran en intentar desmantelar las políticas nacionales que distorsionasen la competencia. Una síntesis muy ilustrativa de esta preponderancia de la política de competencia es el Cuadro 1, elaborado por el profesor Pelkmans (1).

No es nuestra intención en este artículo entrar en el debate sobre la consideración de la política de competencia como una forma de política industrial; señalar que la falta de mención específica de la política industrial en el Tratado dificultaba la toma de decisiones en este sentido.

### CUADRO 1:

#### Régimen de competencia en la CEE (\*).

1. Reglas generales (\*\*).
  - 1.1. Objetivos y medios generales (artículo 2).
  - 1.2. Medios específicos (art. 3; 3f sobre «el sistema que asegura que la competencia... no es distorsionada»).
  - 1.3. No discriminación por motivo de nacionalidad (artículo 7).
2. Comportamiento de las empresas privadas.
  - 2.1. Carteles y prácticas concertadas (artículo 85).
  - 2.2. Abuso de posición dominante (artículo 86).
3. Comportamiento de los organismos públicos.
  - 3.1. Empresas públicas.
    - 3.1.1. Monopolios del Estado (artículo 37).
    - 3.1.2. Empresas públicas (artículos 85, 86 y 90).
  - 3.2. Desmantelación de las intervenciones en frontera.
    - 3.2.1. Intervenciones arancelarias (artículos 9.12, 13, 16 y 29).
    - 3.2.2. Cuotas y medidas de efecto equivalente (artículos 30, 34, 36 y 1157).
    - 3.2.3. Cargas fiscales (artículo 17, 95 y 96).
  - 3.3. Desmantelamiento de las intervenciones interiores (\*\*\*).
    - 3.3.1. Ayuda pública a la industria (artículos 92, 93 y 94).
    - 3.3.2. «Medidas que distorsionan las condiciones de la competencia... en las que la Comisión considera que la distorsión resultante debe ser eliminada». (Artículos 101 y 102).
    - 3.3.3. Aproximación de legislaciones (asuntos aduaneros, art. 27; medidas directas que afectan al funcionamiento del mercado común, art. 100; legislación social, art. 117).
    - 3.3.4. Armonización de la ayuda al desarrollo (art. 112.1).

(\*) Reglas aplicables tras el periodo transitorio (después de 1969)

(\*\*) Se omite el art. 42 (reglas de la competencia en agricultura) y el obsoleto art. 227.2 (Para Algeria y los departamentos franceses de ultramar).

(\*\*\*) Se omite el art. 225 (distorsiones debidas a emergencias y peligro de guerra)

(1) «Market Integration in the European Community». Jackes Pelkmans. Studies in Industrial Organization. Martinus Nijhoff Publishers. The Hague. 1984.

La política industrial ha sido tema de debate en Bruselas desde que, en 1970, se publica el Informe Colonna (2). Este informe está dividido en cinco secciones:

- La primera sección trata sobre la importancia de crear un mercado único europeo, eliminando los obstáculos todavía existentes.
- La segunda sección se preocupaba sobre cómo las empresas debían organizarse para operar a escala europea: se trata de elaborar, y poner en marcha, medidas que permitiesen la cooperación transnacional de las empresas comunitarias.
- La tercera sección contemplaba el desfase tecnológico de la Comunidad y la necesidad de apoyar proyectos de investigación, fomentando la colaboración entre empresas europeas.
- La cuarta sección ponía el énfasis en la necesidad de aumentar la flexibilidad de las empresas europeas tanto en el mercado de trabajo como en el de producción.
- La quinta sección señalaba la necesidad de solidaridad entre las empresas europeas cuando competían en terceros países.

Como vemos, dos de los cinco puntos del Informe Colonna hacen referencia a lo que nosotros consideramos medidas de apoyo a la cooperación internacional entre empresas. El único resultado material fue la creación de una «oficina matrimonial» (3) que entró en funcionamiento en 1973. Su objetivo era poner en contacto a empresas de distintos Estados Miembros que desearan colaborar.

En nuestra opinión, la estrategia comunitaria en el campo de la cooperación transfronteriza entre empresas presenta los siguientes elementos:

- reducción de las trabas legales que las empresas deben superar cuando se proponen emprender una colaboración con empresas de otro Estado Miembro;
- establecimiento de redes de apoyo y puntos de contacto que reduzcan el coste que las empresas tienen que soportar en las colaboraciones transfronterizas;
- apoyar la transferencia de tecnología y la investigación conjunta de los Estados Miembros.

En este artículo vamos a describir el nuevo marco (Mercado Interior) en el que se encuadran estos tres elementos y analizaremos las acciones concretas que la Comisión está llevando a cabo en este ámbito.

## 2. LA COOPERACION TRANSFRONTERIZA ENTRE EMPRESAS COMO UNA MEDIDA DE POLITICA INDUSTRIAL EN EL MARCO DEL MERCADO INTERIOR

Uno de los objetivos del Mercado Interior (4) es la creación de una Empresa Europea, entendiendo como tal, aquella capaz de considerar como su campo de acción toda la CEE y aprovechar las economías de escala derivadas de un mercado de 320 millones de consumidores. De esta forma la CEE podrá hacer frente al reto que supone la creciente competitividad, tanto de EE. UU. y Japón, como de los Nuevos Países Industrializados.

Como señala el informe Padoa-Schioppa (5) la formación de la Empresa Europea tiene una importancia estratégica dentro del programa liberalizador que supone el mercado interior por razones de índole económico y político. Desde un punto de vista económico y, como ya hemos mencionado, un mercado integrado favorecerá la aparición de empresas que consideren en sus sistemas de producción y en sus estrategias de mercado el gran mercado europeo. Sin embargo, supondrá también un proceso de adaptación a una amplia gama de mercados nacionales muy diferentes y con preferencias distintas. Políticamente, es necesario favorecer la aceptación de una política de apertura de mercados y aumento de la competencia. Podemos decir que la creación de la Empresa Europea es también un medio para alcanzar el mercado interior.

Por su parte, el Libro Blanco sobre el Mercado Interior contempla una serie de medidas que van más allá de la libre circulación de bienes y factores, y cuyo objetivo último es «crear un entorno y unas condiciones favorables al desarrollo de la cooperación entre empresas». Se trata de reforzar el tejido industrial y comercial de este mercado, apoyando especialmente a la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) debido a su débil posición dentro de la nueva estructura económica.

Entre los elementos recogidos en este libro blanco se encuentran:

- Eliminación de los obstáculos legales, fiscales y administrativos a la cooperación entre empresas.

(2) Tsonkalis, L. y Strauss, R. «Crisis and adjustment in European Steel: Beyond laissez-faire». *Journal of Comm. Market Studies*. Marzo, 1985.

(3) Swann, D., «La economía del Mercado Común», Alianza Editorial, Madrid, 1984.

(4) «Completing the internal market», White paper from the Commission to the European Council, COM (85) 310 final, Junio 1985.

(5) «Efficiency, stability and equity. A strategy for the Evolution of the Economic System of the European Community. «Report of a study group presided by T. Pados-Schioppa. Abril 1987.

La no existencia de un marco legal comunitario para actividades empresariales transfronterizas ha conducido a que numerosos proyectos conjuntos no se llevaran a cabo. Una de las iniciativas de la Comisión para solventar este problema consiste en la creación del Grupo Europeo de Interés Económico (GEIE) del que hablaremos en el siguiente punto de este artículo.

En esta misma línea se encuentra el Estatuto de la Empresa Europea, sobre el que se espera la decisión del Consejo Europeo. Otro aspecto que se señala entre los obstáculos legales y/o administrativos es el referente a las marcas y las patentes. La creación de una marca europea permitiría que, con una sola demanda de inscripción, se obtuviera cobertura en toda la CEE. Con respecto a las patentes, es necesario que la Convención de Luxemburgo sobre la patente comunitaria, firmada en 1975, entre en vigor. En último lugar, la armonización del impuesto sobre sociedades debe superar la fase centrada en el tratamiento fiscal de los dividendos, y en particular, en la transmisión de los dividendos entre los Estados Miembros, para intentar una armonización de las bases imponibles.

— Política de competencia.

El apoyo de la Comunidad a la investigación precompetitiva y al desarrollo tecnológico, en aquellas industrias con expectativas de crecimiento, forma parte de esta gama de instrumentos destinados a favorecer la creación de una Empresa Europea. En 1984, la Comunidad relajó las normas sobre la competencia para permitir una mayor cooperación en investigación y desarrollo e intentar extender esta cooperación a la producción y a la promoción de los productos. Se intenta que la dirección de las empresas se interese en estrategias transfronterizas en las etapas iniciales del ciclo del producto. Como ejemplo están los programas ESPRIT, RACE, BRITE, los cuales requieren la cooperación de empresas situadas en dos Estados Miembros distintos.

Por último, y dentro de este marco genérico, es importante reseñar el Programa de Acción para las Pequeñas y Medianas Empresas (6). No vamos a extendernos en describir y valorar este documento, ya que se realiza en otra parte de este Boletín, pero sí nos gustaría señalar que, entre los seis gran-

des proyectos que se fija la Comisión, se encuentra la promoción de la cooperación entre empresas. La inclusión de ésta entre los proyectos prioritarios es una reafirmación más de la importancia que se le concede dentro de los objetivos comunitarios.

### 3. REDUCCION DE LAS TRABAS LEGALES A LA COOPERACION ENTRE EMPRESAS: EL GRUPO EUROPEO DE INTERES ECONOMICO (GEIE)

El GEIE es un nuevo instrumento jurídico para facilitar la cooperación transfronteriza. Es la primera entidad jurídica independiente creada en virtud del derecho europeo y adoptada el 25 de julio de 1985 por el Reglamento (CEE) 2137/85 del Consejo, siendo la fecha de iniciación de su actividad el 1 de julio de 1989.

Puede ser miembro de un GEIE toda persona física o jurídica, de derecho público o privado, que ejerza su actividad en el interior de la CEE. Debe estar compuesto, al menos, por dos miembros pertenecientes a dos países comunitarios diferentes. Está dotado de una personalidad jurídica autónoma y de una estructura jurídica flexible, ya que se crea por un simple contrato e inscripción en el Estado Miembro donde ejerce su actividad. Consta de un mínimo de órganos y reglas, y existe libertad contractual de organización.

Su objetivo es facilitar y desarrollar la actividad económica de sus miembros, con carácter auxiliar (la pertenencia al GEIE no puede ser el objetivo principal del miembro) y aumentar su rentabilidad.

Es un instrumento de dirección utilizable en toda etapa del proceso productivo: desde la concepción de un proyecto, a la investigación y desarrollo, como a la compra y a la producción, hasta la venta y el marketing o a la prestación de otros servicios. Facilita, entre otras cosas:

- la repartición de costes y responsabilidades;
- la prospección de nuevos mercados, dentro y fuera de la CEE;
- la utilización de la tecnología más avanzada;
- la participación en proyectos de envergadura;
- la combinación de empresas de tamaño y especialización diferente;

(6) Resolución del Consejo de 3 de noviembre de 1986 por la que se aprueba el Programa de Acción para la Pequeña y Mediana Empresa (86/C 287/01).

Una última característica es que no existe un capital mínimo obligatorio, lo que facilita la participación de las PYMES.

No nos vamos a extender en los aspectos de armonización legal (jurídica y fiscal) por considerar que son medidas de apoyo indirecto, pero, sin duda, son un elemento a tener en cuenta en cualquier estudio sobre este tema.

#### 4. ESTABLECIMIENTO DE REDES DE APOYO Y PUNTOS DE CONTACTO

Después de la creación de la oficina de Cooperación entre Empresas en 1973, pasaron bastantes años sin que se produjeran iniciativas en este sentido. Es a partir de la creación de la Task Force de la Pequeña y Mediana Empresa que, poco a poco, van apareciendo nuevas ideas en esta dirección.

##### 4.1 Oficina de Cooperación entre Empresas.

Esta oficina, conocida comúnmente como «Bureau de mariages», tiene como objetivo fundamental el facilitar el acercamiento entre empresas europeas. Podemos sintetizar sus funciones siguiendo el manual práctico por la Comisión para las PYMES (7):

— Acercamientos individuales.

La oficina ponía en contacto empresas que querían realizar algún tipo de colaboración. La falta de medios y personal ha obligado a los responsables del servicio a reducir sus actividades, concentrándose en aquellas iniciativas procedentes de los dos nuevos miembros (España y Portugal) y Grecia.

— Acercamientos colectivos.

Se trata de realizar simposiums y reuniones sobre temas concretos para poner en contacto a todas aquellas empresas que tengan intereses comunes en ese sector o en algunos aspectos del mismo. Se centran en países concretos, para difundir la información hacia el resto de los agentes económicos europeos.

— Promoción de la subcontratación.

Consiste en la redacción de terminologías, armonizadas por sectores, para promover la subcontratación internacional, ofreciendo un instrumento homogéneo que les permita definir ésta en nueve lenguas diferentes.

En resumen, el principal problema que se ha encontrado este instrumento es la falta de medios,

que no han permitido desarrollar estos objetivos de la forma deseada. Para mejorar estos servicios, e incorporando a los consultores privados para que suplan las deficiencias de personal, se ha creado el BC-NET que describimos a continuación.

##### 4.2 la Red Europea de Cooperación Empresarial (BC-Net) y los Centros Europeos de Información Empresarial (CEIE)

Estos dos instrumentos se encuentran recogidos en el Programa de acción para las PYMES de la Comisión, y sus objetivos básicos son: aumentar la información disponible para las empresas (CEIE) y facilitar la comunicación entre las mismas (BC-Net).

Aunque estas dos acciones son tratadas con mayor amplitud en otro artículo de este mismo volumen, creemos necesario hacer una breve referencia para resaltar el papel clave que juega la información en la política de cooperación.

El BC-Net supone la creación de un sistema informatizado que permite la circulación de ofertas y solicitudes de cooperación entre empresas. Se pretende facilitar la inserción de las PYMES en el tejido industrial y la eliminación de barreras a la información incompatibles con el Mercado Interior.

Por otra parte, los CEIE o «Euroventanillas» tienen como función responder a las necesidades de información de las empresas, sobre las actividades comunitarias y asesorarlas en sus gestiones relativas a dichas actividades.

##### 4.3 Los Centros de Empresa e Innovación (CED).

Un CEI es un instrumento de política industrial local, que recibe apoyo por parte de la CEE. Su principal objetivo es diseñar un marco específicamente concebido para minimizar los costes de lanzamiento y desarrollo de nuevas empresas, que deben utilizar nuevas tecnologías o, de una u otra forma, tener un carácter innovador. Por tanto, un CEI es un instrumento dinamizador de la estructura industrial de una región, cuyos objetivos han sido definidos por la Comisión europea como:

- elaborar sistemas de localización y selección de posibles empresarios y empresas innovadoras;

(7) Medidas de la Comunidad Europea en favor de las PYMES. Manual práctico 1986, Luxemburgo 1987.

- preparar un amplio programa de servicios a las empresas ya existentes;
- favorecer la cooperación entre PYMES de distintos países miembros de la CEE.

A la hora de concretar estos servicios, no existe un modelo o patrón único para los CEI. Muy al contrario, éstos deben adaptarse al potencial endógeno de la región en donde se crean, y aprovechar las iniciativas locales y regionales ya existentes. En todo caso, los CEI deben dotar al «empresario candidato» de la infraestructura necesaria para desarrollar su idea: un local, personal y apoyo administrativo, soporte informático, etc. Un elemento esencial en las prestaciones de un CEI es la formación y orientación profesional: el candidato debe recibir apoyo para la preparación de su plan de empresa, estudios de mercado para el lanzamiento de su producto y ser formado en aspectos de gestión, marketing y financiación.

Todos estos aspectos, y su puesta en práctica, podrían ser el objeto de un artículo por sí solo. En esta ocasión nos vamos a centrar en la faceta de apoyo a la cooperación entre empresas a nivel europeo. Para poder realizar esta labor, los Centros se integran en una red europea conocida por sus siglas en inglés: EBN (European Business Innovation Center Network). La EBN es responsable del Programa de la Comisión para el establecimiento de cien CEI en las áreas de la Comunidad objeto de ayudas de carácter regional. La EBN recibe apoyo financiero de la Comisión, de empresas multinacionales, de bancos, de empresas consultoras y de otras organizaciones.

Un ejemplo que apareció en el Financial Times el 23 de junio de 1987, nos puede ayudar a comprender la labor de los CEI y de la EBN.:

Resdev es una pequeña empresa manufacturera situada en Halifax (Reino Unido) y especializada en la fabricación de componentes resinosos utilizados para cubrir los suelos de determinadas industrias. Esta empresa no se había lanzado a la exportación debido a los altos costes que supone la entrada en nuevos mercados.

Por otro lado, la empresa holandesa Unipro, especializada en la colocación de suelos y acabado final de los mismos, llevaba buscando un acuerdo tecnológico con una empresa extranjera durante cierto tiempo. Pues bien, estas dos empresas fueron puestas en contacto a través de la red internacional de los CEI: Resdev fue apoyada por el CEI de Halifax, mientras que, Unipro, recibió la ayuda del Bedrijfs Technologisch Centrum Twente, que se encuentra en el parque tecnológico de Enschede.

Este ejemplo ilustra la actuación de los CEI en la cooperación transfronteriza que, si bien no era uno de sus objetivos iniciales, se ha convertido en una actividad con un rápido crecimiento. La acción del centro se puede deber a dos tipos de iniciativas:

- **Iniciativas del propio centro.**  
Los CEI, especialmente en regiones con un bajo nivel de industrialización, deben dedicar un equipo a la investigación de las tecnologías que se están desarrollando en otras partes del mercado europeo y que serían aplicables al sector industrial regional. Esta labor debe partir de la base de un buen conocimiento de dicho sector y de cuáles son las líneas de actuación en términos de política industrial. Se trata de ofrecer, anticipándose a las necesidades de las empresas, una gama de posibilidades que intente innovar o diversificar sus técnicas de producción. De esta forma, se reducen los costes de información, jugando un papel activo en el mercado de transferencia de tecnología.
- **Iniciativas del tejido industrial.**  
Este segundo caso se corresponde, principalmente, con aquellas regiones donde el mercado de transferencia de tecnología está suficientemente desarrollado. Actuando solamente a partir de la demanda de una empresa, el CEI puede liberar recursos y concentrar sus esfuerzos en los otros dos objetivos mencionados.

#### 4.4 Technology Innovation Information (TII)

El TII es una asociación europea de profesionales dedicados a la transferencia de tecnología, de innovación y de información industrial. Esta organización tiene su origen en unas reuniones organizadas en Estrasburgo en 1982 por la Cámara de Comercio e Industria de Alsacia, en colaboración con el Consejo de Europa y la Comisión Europea (DG XIII). Como consecuencia de este encuentro se decidió crear una asociación de organismos dedicados a la transferencia de tecnología, para agrupar a todos los organismos europeos dedicados a esta actividad.

Fundada por 75 miembros en 1984, el TII contaba con 213 organismos miembros a finales de 1986. El TII está formado por empresas de asesoría (privadas y públicas), universidades, centros de investigación e innovación, cámaras de comercio e industria, agencias de desarrollo regional, centros de

información industrial, grandes empresas, instituciones financieras, etc. Los miembros del TII deben cumplir las siguientes condiciones:

- ejercer su actividad en uno o varios de los estados representados en el Consejo de Europa (21 estados);
- tener como principal actividad la ayuda a las empresas para desarrollarse, adaptarse a los cambios tecnológicos e innovar.

Los miembros se agrupan en tres categorías diferentes:

- miembros efectivos: son aquellas organizaciones o personas cuya actividad principal es el asesoramiento o ayuda a las empresas en el campo de la innovación. Son empresas intermediarias, no especializadas en una tecnología determinada.
- miembros asociados: son organizaciones interesadas en el proceso de innovación tecnológica y que trabajan en campos complementarios de la actividad de los simples intermediarios: universidades, centros de investigación, etc.
- miembros afiliados: se corresponden con cualquiera de las dos categorías anteriores, pero su establecimiento principal se encuentra en un país no perteneciente a la CEE.

Respecto a las actividades del TII, debemos señalar que la mayor parte responden a cuatro objetivos:

- información: el TII pone a disposición de sus miembros dos boletines de información que recogen las acciones que tienen como objetivo favorecer la transferencia de tecnología e informan sobre proyectos que pueden ser de interés para sus miembros;
- puesta en contacto de sus miembros: esta actividad la realiza mediante información individual, a sus miembros, de posibles socios o mediante encuentros en el marco de ferias tecnológicas. El TII organiza visitas a los distintos estados miembros para realizar encuentros con los industriales de dichos países.
- promoción colectiva de sus miembros: el TII organiza conferencias con el objetivo de reunir expertos de un tecnología en particular y clientes potenciales, con el fin de poder desarrollar futuras colaboraciones;
- desarrollo metodológico: el TII forma grupos de trabajo especializados en materias tales como: comunicación interna y externa,

ligazón entre investigación e industria, negociación de licencias, formación, etc.

Este cuarto objetivo se está llevando a cabo dentro del programa COMETT.

En resumen, el TII es una organización, que la CEE subvenciona dentro del programa SPRINT, que juega un papel muy importante a la hora de potenciar la colaboración tecnológica entre las empresas europeas. En nuestra opinión, España es uno de los países que más puede beneficiarse de este tipo de organizaciones, dada la poca capacidad de nuestras empresas para emprender este tipo de colaboraciones por sí solas.

#### 4.5 Centro para el Desarrollo de la Industria (CDI)

El CDI es una institución internacional creada en 1977, en el marco de la Convención de Lomé I. Su principal función es ayudar al establecimiento y desarrollo de empresas industriales en los países ACP (Africa, Caribe y Pacífico), y en particular, fomentando iniciativas conjuntas entre los agentes económicos de los países CEE y los ACP. Esta institución cuenta con un presupuesto de 40 millones de ECUs para el período 1985-1990.

La actividad del CDI la podemos sintetizar en los siguientes puntos:

- Identificación y selección de proyectos.  
El personal del CDI realiza viajes periódicos para determinar el potencial industrial de los países ACP e identificar los proyectos. Cada proyecto debe recoger toda aquella información necesaria para realizar una evaluación preliminar. Si los proyectos satisfacen ciertos criterios económicos y de coste/beneficio considerados mínimos, son ofrecidos a industriales europeos para su participación en capital y/o su cooperación en el suministro de tecnología, mercados de exportación o know-how.
- Promoción de proyectos.  
El CDI organiza y subvenciona, encuentros entre posibles socios industriales para discutir y negociar las condiciones de futuros acuerdos de cooperación. Aquellos proyectos que incluyen otras formas legales o económicas de cooperación también son promocionados de la misma forma en estos encuentros.  
También, identifica posibles socios comunitarios a través de consultores y contactos

privilegiados en cada país CEE. La ayuda del CDI está dirigida fundamentalmente a las PYMES, para las que los costes de promoción, pre-inversión y puesta en marcha puedan ser prohibitivos.

- Estudios de viabilidad.  
Su objetivo es determinar la viabilidad técnico-financiero de los proyectos industriales seleccionados.

Aquellos proyectos considerados como viables se presentan a las instituciones financieras para facilitar su posible puesta en marcha.

- Servicio de información.

Existe un servicio de información, tanto para los países ACP como para las empresas u organizaciones CEE interesadas en establecer operaciones industriales en estos países.

- Asesoramiento y formación.

Los países ACP pueden beneficiarse del apoyo del CDI en términos de formación (como ejemplo: la posibilidad de que trabajadores de países ACP realicen práctica en industrias europeas), asesora en la comercialización de productos y concede ayudas para la puesta en marcha del proyecto y la determinación de las tecnologías más adecuadas.

Por otro lado, las empresas de la CEE que son miembros del CDI son informadas de aquellos proyectos ACP para los cuales pueden ser socios (técnicos, de marketing o de inversión) apropiados. Así mismo, el CDI mantiene contactos con instituciones financieras, grupos industriales y cámaras de comercio. Varios gobiernos e instituciones de la CEE han firmado acuerdos de cooperación con el CDI, incluyendo, a veces, el compromiso de cofinanciar proyectos industriales ACP-CEE. El CDI cuenta, también, con un registro de consultores ACP y CEE.

Por último, para seguir las intervenciones del CDI en cada país, éste cuenta con representantes en los países ACP, con las siguientes funciones:

- ayudar a las empresas locales a preparar las propuestas de proyectos;
- verificar la información de cada proyectos;
- seleccionar las propuestas más adecuadas;
- seguimiento de aquellos proyectos con retrasos o dificultades.

## 5. LOS PROGRAMAS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO FINANCIADOS POR LA CEE

Una de las actuaciones de la CEE, dentro de su política industrial es la puesta en marcha de un Programa de Investigación y Desarrollo (I+D) de dimensión europea. Los objetivos de este programa se pueden resumir en dos:

1. Aumentar la capacidad tecnológica de la Comunidad.

2. Aumentar la eficacia del gasto en I+D, evitando el solapamiento de los esfuerzos de los distintos Estados Miembros.

A través del primer objetivo, se pretende dotar a la industria europea de una base tecnológica que le permita competir a nivel mundial con Estados Unidos y Japón.

El segundo objetivo intenta resolver el conflicto existente, en el campo de la investigación, entre soberanía nacional y eficacia económica. El criterio de eficacia económica exige el esfuerzo coordinado de los Estados Miembros para alcanzar la «masa crítica» de inversión, necesaria para rentabilizar los proyectos. Sin embargo, los países europeos han llevado una política individualista, tratando de definir su posición dentro de la nueva división internacional del trabajo, de una forma aislada, y no como miembros de un «espacio económico europeo». El deseo de mantener su soberanía política en aspectos tan estratégicos como la investigación, ha supuesto el desarrollo de políticas de investigación paralelas.

Es por ello, que la Comisión impone la cooperación entre empresas y/u organismos de dos o más Estados miembros, como requisitos indispensable para la participación en los programas comunitarios. Esta colaboración es, en sí misma, una forma de cooperación transfronteriza que, en muchas ocasiones, da lugar a relaciones que se extienden en el tiempo más allá de la duración del Programa.

Como no es el objeto de este artículo describir con detalle todos los Programas de Investigación que desarrolla la CEE, nos vamos a limitar a reseñar sus características comunes.

Cada programa se encuadra dentro de un área de acción, atendiendo a sus objetivos. Así, podemos señalar a título de ejemplo, los siguientes:

- Educación y cooperación científica:  
COMETT.  
Acción estimulativa.

- Medio Ambiente:  
Programa de climatología y desastres naturales.  
Programa de protección del medio ambiente.  
Proyecto piloto de desastres tecnológicos.
- Energía:  
Proyectos de demostración energética.  
Gestión y almacenamiento de residuos radiactivos.  
Programa de investigación y desarrollo de energías no nucleares.
- Transferencia de tecnología:  
SPRINT.
- Telecomunicaciones y tecnología de la información:  
RACE.  
ESPRIT.
- Tecnologías aplicadas a la industria:  
BRITE.
- Otros programas en campos específicos:  
Programa de Acción para la investigación en el campo de la biotecnología.  
Programa de Acción para la investigación de materiales.

El período de duración de cada programa suele estar definido en dos fases; una fase piloto, al final de la cual se evalúan los logros alcanzados con el fin de lanzar la fase definitiva. En general, esta última fase suele extenderse durante cinco años, prorrogables en períodos sucesivos.

La Comisión realiza a lo largo de la duración del programa distintas convocatorias, y en cada una de ellas, concreta las acciones consideradas como prioritarias.

En cuanto al presupuesto, cada programa tiene asignada una cuantía plurianual que, de nuevo, se define en cada una de las convocatorias.

## 6. CONCLUSION

La primera conclusión que podemos sacar de este repaso a las medidas que fomentan la cooperación transfronteriza, es que este objetivo se encuadra claramente en la política industrial que desea desarrollar la Comisión. Esto es, sin duda, un paso importante si verdaderamente se pretende alcanzar una estructura industrial coherente dentro del mercado europeo. Sin embargo, no podemos olvidar que el objetivo último es dar paso a la creación de la Empresa Europea, cuyo mercado será la CEE o un segmento del mismo (de la misma forma que en la

actualidad existen empresas de dimensión regional encuadradas en el mercado nacional).

Un segundo aspecto que consideramos importante resaltar es la falta de diferenciación de todas estas medidas. Entendemos por diferenciación la necesidad de introducir la variable «desequilibrio regional» en toda política comunitaria. Cualquier medida que afecta de forma equivalente a todas las empresas europeas tiende a beneficiar más a aquellas empresas pertenecientes a los países con un mayor nivel de desarrollo y, por tanto, aumentando la divergencia en el seno de la CEE. Un caso claro es el de los programas de investigación; la Comisión se encuentra con que la mayor parte de las solicitudes de participación provienen de los Estados Miembros con un mayor nivel de investigación y, por consiguiente, con más recursos destinados a preparar proyectos técnicamente aceptables. Como es muy probable que muchos de estos proyectos se hubieran realizado sin la intervención comunitaria, no se produce el deseado efecto de adicionalidad. En definitiva, no podemos olvidar que todas estas medidas se enmarcan en una Comunidad Heterogénea, que tiene que alcanzar «cohesión económica» al mismo tiempo que el Mercado Interior.

En tercer lugar, es necesario que las administraciones nacionales y regionales tomen un papel activo en esta política. Este papel es mucho más importante cuanto menor sea el nivel de desarrollo del país o región. Se trata, de que las autoridades nacionales/regionales pongan los medios para que la estructura industrial bajo su responsabilidad alcance el umbral necesario para que las empresas puedan beneficiarse de las acciones comunitarias. Estas medidas van desde la información hasta la aplicación de programas que reduzcan los costes de las empresas que desean participar en las acciones. Las empresas, y en especial las PYMES, no disponen de los medios, ni del tiempo necesario para realizar todos los trámites que, en muchos casos, supone la participación en un programa comunitario. Subvenciones para la elaboración de proyectos y facilitar las conexiones con Bruselas, incentivaría a muchas empresas a lanzarse a la cooperación.

En cuarto lugar, debemos referirnos a la financiación de esta política. Cuando se escribe sobre cualquier política comunitaria, es necesario mencionar la reforma del presupuesto y la necesidad de liberar recursos de la Política Agrícola Común para dedicarlos a otras políticas. La política industrial y, en particular, la cooperación transfronteriza, debe de obtener una mayor financiación por parte de la CEE.

En definitiva, la CEE está creando un nuevo escenario para las actividades de los agentes económicos: el Mercado Interior. Para que este proyecto tenga éxito es necesario concentrar los esfuerzos,

como aconsejaban los grandes estrategas militares como Napoleón o Clausewitz, en el principal campo de batalla: las empresas.