

La información compartida de control de gestión en las relaciones comprador proveedor cercanas

REALIZADA POR Juan Manuel Ramón Jerónimo.

DIRIGIDA POR M. C. Álvarez-Dardet Espejo y D. Naranjo Gil.

LUGAR DE PRESENTACIÓN Universidad Pablo Olavide.

FECHA DE PRESENTACIÓN 28 de junio de 2007.

TRIBUNAL Dr. Salvador Carmona Moreno (Presidente).
Dr. Esteban García Canal (Vocal).
Dra. Jeltje Van Der Meer-Kooistra (Vocal).
Dr. Maro Trombetta (Vocal).
Dra. Maria Luisa Velez Elorza (Secretaria).

RESUMEN

El estudio de las relaciones entre empresas ha sufrido las consecuencias lógicas de la creciente importancia que la interconexión entre empresas tiene sobre el beneficio y la supervivencia empresarial. Recientes investigaciones sobre los sistemas de control y la coordinación de tareas no debe limitarse al estudio de la organización, sino que debe extenderse a las relaciones entre las empresas. La colaboración entre las empresas fabricantes y sus proveedores y clientes proporciona ventajas competitivas si se realiza una gestión eficiente, al permitir reducir pérdidas e ineficiencias y favorecer la mejora de la calidad y el flujo de materiales.

Para conseguir una colaboración eficiente debe existir un intercambio de información útil para la toma de decisiones que permita controlar las actividades conjuntas. Sin embargo, las necesidades de información no serán iguales en todas las relaciones inter-organizativas. Las partes poseen características diferentes, el entorno varía de un intercambio a otro y las necesidades de control serán distintas en relaciones que se estén iniciando, donde las partes no se conocen, que en aquellas plenamente consolidadas.

Este trabajo analiza cómo el intercambio de información de control de gestión depende de las

características de la relación, así como determinar qué características de la información son más útiles para el establecimiento, mantenimiento y estabilidad de las relaciones de cooperación entre empresas industriales. Con este propósito se pretende completar las investigaciones previas en control de gestión en el contexto de las relaciones inter-organizativas, sobre los mecanismos de control y, dentro de ellos, la información compartida de control de gestión y la utilidad de sus características (oportunidad, agregación, integración, ámbito y simetría).

El estudio empírico se realizó entre los directores de compras y ventas de 1380 empresas de fabricación de bienes industriales (componentes mecánicos, electrónicos y equipos de transporte), incluidos en la base de datos DUNS 50.000, versión año 2004. Se obtuvieron 191 cuestionarios útiles, 102 de directores de compras y 89 de ventas. El análisis realizado considera datos que provienen de dos figuras diferentes dentro de la empresa, es decir, se ha preguntado a los directores de ventas y a los directores de compras sobre los mismos aspectos, si bien sus respuestas se consideran de forma diferenciada. El análisis estadístico mostró que los datos provenientes de estas dos figuras no podían ser tratados de forma agregada. Sin embargo, los Modelos de

Ecuaciones Estructurales permiten analizar simultáneamente modelos causales en diferentes conjuntos de datos a través del análisis multigrupo. El software utilizado en este caso ha sido EQS 6.1 y el método de estimación, máxima verosimilitud. Al no cumplirse las condiciones de normalidad multivariante, se presentaron los resultados de los estadísticos robustos.

La tesis doctoral se divide en cinco capítulos, el Capítulo 1 es una guía introductoria al estudio del papel que desempeña la información de control de gestión en las relaciones inter-organizativas, en general, y en las relaciones cercanas entre las empresas, en particular. Así, se comienza analizando la importancia del control de gestión en las relaciones inter-organizativas. A continuación se consideran los sistemas de control de gestión, centrándose el análisis en la relación comprador-proveedor cercana (RCPC) y en las características de la información compartida de control de gestión (ICG). Por último, se presenta el modelo general de investigación, la metodología empleada en el trabajo y la visión general de los tres planteamientos que componen los Capítulos 2, 3 y 4 de la Tesis.

En el Capítulo 2 se realiza el análisis de la influencia del valor de los activos específicos, comportamiento oportunista y control de los recursos, como características de la relación en la utilidad de la ICG. Los resultados muestran que el valor de los activos específicos y el control de los recursos tienen un efecto positivo en la utilidad de la ICG. Sin embargo, el comportamiento oportunista muestra efectos positivos y negativos en la utilidad. Se observa que suministrar información de costes a un comprador puede ser perjudicial para el proveedor, ya que puede proporcionar una ventaja potencial en futuras negociaciones al comprador. Los resultados confirman que la ICG puede ser útil para la parte que realiza el comportamiento oportunista, debido a que estos comportamientos oportunistas se pueden

producir cuando una de las partes proporciona información sobre algún elemento relevante de la relación.

En el Capítulo 3, a través del análisis de la influencia de la utilidad de la ICG en el establecimiento y mantenimiento de la RCPC, este trabajo pretende: Primero, ampliar el conocimiento de la utilidad de la ICG en las relaciones entre empresas. Segundo, analizar el papel de la incertidumbre cómo moderador la utilidad de la ICG, examinando que características de ICG son útiles ante la presencia o no de incertidumbre, externa e interna, una procedente del entorno y otra procedente de la propia relación. Los resultados muestran que los directores de compras y de ventas se comportan de forma distinta en presencia de incertidumbre externa, y en el caso de la incertidumbre interna sólo los directores de compras ven afectada su utilidad por ella.

En el Capítulo 4, se analiza dos funciones de los mecanismos de control junto con la utilidad de la ICG y considera que el éxito de la RCPC depende de la estabilidad de la relación y del compromiso de las partes. Los resultados muestran el efecto de las dimensiones influencia y coordinación y las características de la ICG en la generación de compromiso, identificando como cruciales para la RCPC la coordinación de esfuerzos y la utilidad de la oportunidad de la ICG en los sistemas de control.

Por último, en Capítulo 5 de conclusiones, concluye que frente a estudios previos de una parte de la relación, el análisis de dos poblaciones nos permite aislar los efectos derivados de la posición del decisor, sea un director de compras o un director de ventas, viendo qué características de la ICG son más útiles. Además, los resultados del estudio empírico identifican qué características de la ICG y qué factores debe tener en cuenta la empresa si desea mantener la relación, crear expectativas a largo plazo, o generar compromiso.