PROYECTO

AVANZAUTONOMA

Guía de cooperación empresarial como estrategia competitiva

SUBVENCIONA

GOBIERNO DE ESPAÑA
VICEPRESIDENCIA SEGUNDA DEL GOBIERNO
MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL

PROMUEVE

UPTA
Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos

ÍNDICE

1. Antecedentes de la cooperación empresarial.
2. Concepto cooperación empresarial. Ventajas e inconvenientes.
3. Tipos de cooperación.
4. Formas de cooperación.
5. Búsqueda de socios / localización del socio.
6. Negociación y formalización. Preparación y puesta en marcha de los acuerdos de cooperación.
7. Factores de impulso e instrumentos de la cooperación.
8. Cooperación internacional

1. ANTECEDENTES DE LA COOPERACIÓN EMPRESARIAL

A finales del siglo XIX aparecieron las primeras definiciones legales sobre cooperación empresarial conjunta – *Joint Ventures*, inversiones comerciales a largo plazo entre dos o más personas.

Ya en el siglo XX, el término cooperación se consolida, adoptando múltiples formas.
En los años noventa, hubo una fuerte tendencia hacia la cooperación empresarial, esta va adquiriendo cada vez más fuerza, sobre todo con el aumento de la competencia y la mejora de las comunicaciones a nivel mundial. Se realiza tanto por grandes como por pequeñas empresas, el alcance de esta cooperación es muy amplio; puede ser técnica, comercial, financiera y de gestión entre empresas, logrando ser un instrumento eficaz para mejorar con respecto a la competencia e innovar. Con esta cooperación se consigue reducir costes e introducir nuevas formas de gestión en las empresas, que las hace más competitivas en los mercados, cada día más globalizados.

En la actualidad, la dimensión y el número de inversiones necesarias para competir en los mercados globalizados: I+ D + I, maquinaria, internalización, marketing, etc..... nos lleva a que el tamaño de las empresas tenga especial importancia en todos los sectores de la economía, dando lugar a que debido a su falta de capacidad para acceder a nuevos mercados o su imposibilidad para acceder a financiación, se planteen la posibilidad de cooperar con otras empresas para continuar su expansión.

2. CONCEPTO COOPERACIÓN EMPRESARIAL. VENTAJAS E INCONVENIENTES.

En la actualidad nos encontramos con un mercado cada vez más competitivo que nos exige iniciativas que son muy difíciles de asumir de manera individual, por ello una excelente manera de abrir nuevas vías de crecimiento para el trabajo autónomo, para alcanzar metas que por sí mismos les sería imposible, es la cooperación empresarial.

Podemos definir **Cooperación** como el establecimiento de acuerdos temporales o permanentes entre negocios y empresas, con el fin de obtener una serie de ventajas mediante la ejecución conjunta, de todas las acciones (comerciales, logísticas, tecnológicas...) que permiten alcanzar un objetivo común.

Los motivos para cooperar son varios, pero podemos destacar entre ellos: reducir los costes, en procesos que son muy costosos y arriesgados; la búsqueda de una ventaja competitiva, mejorando así la posición con respecto a la competencia o acceder a un nuevo mercado, pudiendo alcanzar una expansión internacional.

Siempre hay una desconfianza en establecer acuerdos con aquellos que, por pertenecer al mismo sector de actividad económica y/o profesional, compiten en el mismo mercado, pero debemos tener en cuenta que la cooperación sólo afecta a una parte de nuestro negocio y que suele ser por tiempo limitado. Cualquier actividad económica y/o profesional puede recibir o aportar algo en un acuerdo de cooperación; por pequeña que sea, pueden ayudarse a mejorar y consolidar otro tipo de ventaja.

La cooperación permite, por tanto, compartir recursos, reducir riesgos y facilitar la realización de proyectos comunes, siendo una herramienta de crecimiento del trabajo autónomo.

Algunas de sus ventajas e inconvenientes son:

VENTAJAS	INCONVENIENTES
Facilita el acceso a nuevos mercados, tanto en extensión como en penetración.	Pérdida de la autonomía en las áreas relacionadas con el acuerdo.
Se adquiere fortaleza, teniendo un mejor posicionamiento sobre la competencia.	Necesidad de coordinar y armonizar las decisiones y acciones.
Reducción de costes en el desarrollo conjunto de nuevos productos complementarios o alternativos.	Costes económicos, cuando se requiere infraestructura específica o asignación de personal.
Se incrementan capacidades y competencias.	AL realizar de manera conjunta una actividad, puede que para alguno de los cooperantes no sea la mejor manera de realizarla.
Permite conseguir la dimensión adecuada de los negocios, sin incrementar el tamaño de estos.	Peligro de fortalecer al competidor.

Para evitar estos inconvenientes, se precisa de un diseño y planificación tanto en los objetivos, inversiones y en la selección de participantes.

3. TIPOS DE COOPERACIÓN

Existen diferentes tipos de cooperación, que se clasifican, en función de los siguientes aspectos, en:

- Según el tamaño de los negocios y/o actividades profesionales que formen parte de la cooperación.
  - Locales, regionales o nacionales o internacionales dependiendo del ámbito geográfico.
  - Intra sectoriales o Inter sectoriales en el ámbito industrial.
- Dependiendo de los agentes implicados (Competidores, proveedores, clientes)
- Según la relación de las empresas colaboradoras, podemos hablar de cooperación complementaria – empresas de diferentes sectores o cooperación competitiva – empresas del mismo sector (competencia).
- Finalmente, en el caso de que la cooperación se produzca en todos los ámbitos, podemos hablar de una cooperación integral.

Analicemos de una manera más profunda los diferentes acuerdos de cooperación teniendo en cuenta el ámbito en el que se desarrollan:

- **Cooperación comercial**

Se utilizan para acceder a nuevos mercados, que de forma individual, les sería prácticamente imposible ya que supondrían elevados costes y grandes recursos de los que no disponen. Esta cooperación puede ser integral o bien basada en acuerdos específicos, como, por ejemplo, información sobre los nuevos mercados, reducir los riesgos que conlleva introducirnos en el nuevo mercado, etc.

Las principales formas de cooperación comercial son:

- ❖ Franquicias,
- ❖ Consorcio de empresas para la comercialización,
- ❖ Consorcios especiales,
- ❖ Agrupación de exportadores,
- ❖ Cooperación en el aprovisionamiento,
- ❖ Cooperación en marketing, entre otras.

- **Cooperación financiera**

En ocasiones existen serias dificultades para acceder a suficiente financiación; esta cooperación les permite tener un mayor y mejor acceso a ella. Se puede llevar a cabo, compartiendo una serie de recursos financieros para realizar un proyecto concreto o bien, en determinadas operaciones, repartir el riesgo.

Destacamos en este tipo:

- ❖ Joint-ventures,
- ❖ Leveraged buy-out (LBO),
- ❖ Venture Capital,
- ❖ Sociedades de intermediación financiera.

- **Cooperación tecnológica**

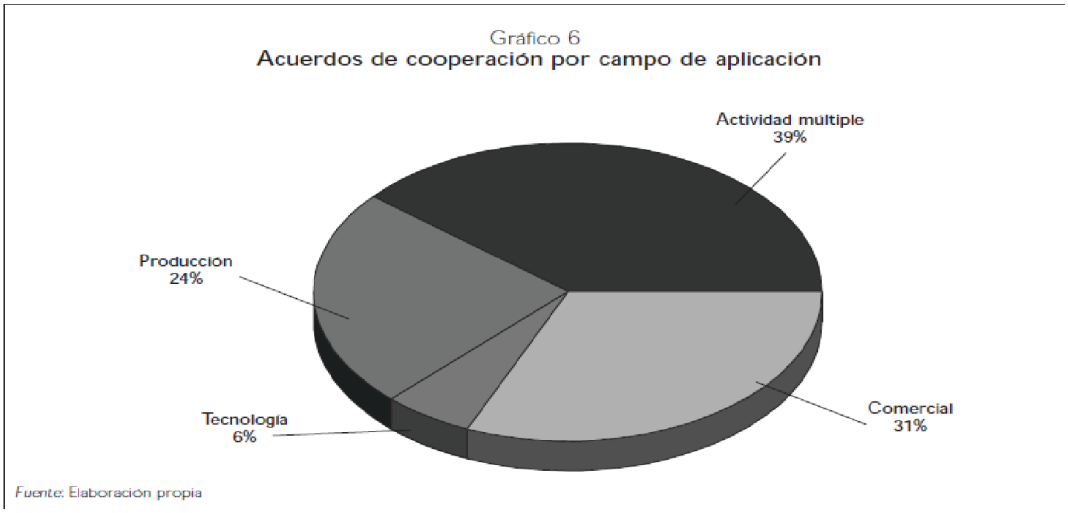
Se utiliza cuando no es posible asumir el coste de un proceso de desarrollo tecnológico.
Podemos destacar en este campo:

- ❖ Investigación más Desarrollo (I+D), y
- ❖ Know-How, donde se comparte acceso a la nueva tecnología de alto coste.

- **Cooperación productiva**

Se puede hablar de cooperación productiva cuando las empresas subcontratan parte de su producción a una empresa externa, diversificando así su producción o incrementando su volumen de producción. Es el caso de licencias, spin off o subcontratación.

Como podemos observar en el siguiente grafico, los tipos de cooperación más utilizados son:



Fuente: Estudio Empírico sobre la Cooperación empresarial en España de Doña Monica Garcia Ochoa

4. FORMAS DE COOPERACION

Para formalizar el proceso de cooperación hay que seguir unas pautas, la primera etapa de la cooperación consiste en elegir muy bien los **objetivos** que queremos alcanzar; en segundo lugar**,** se debe tener en cuenta el **tipo** de acuerdo y la **forma** jurídica idónea para lograr el fin propuesto.

Para alcanzar el éxito en esta segunda etapa hay que conocer las formas existentes de cooperación.

Con **carácter general** podemos diferenciar la cooperación de dos formas:

1.- Si existe participación de capital, estaríamos hablando de formas estructuradas de cooperación.
Esta forma se utiliza cuando la cooperación se plantea a largo plazo y se realiza a través de participaciones minoritarias o participaciones cruzadas e incluso, en algunos casos, se crea una nueva empresa.

2.- Si no existe participación de capital, estaríamos hablando de formas no estructurales de cooperación.
Se utiliza cuando la cooperación es por un tiempo limitado y no requiere utilización conjunta de recursos; se realiza mediante acuerdos verbales o escritos.

Especificando un poco más podemos hacer otra clasificación:

1. ***Joint Venture* o empresa conjunta.**

Se define como la unión de dos o más negocios o empresas económicamente independientes para formar una nueva empresa. Su principal característica es tener personalidad jurídica propia y poder realizar negocios por sí misma; esta nueva empresa estará siempre coordinada por las empresas creadoras.

2. **Subcontratación**

Se realiza cuando una empresa principal encarga a otra la realización de determinadas actividades (producción, diseño, comercialización). Hay varias razones por las que se realiza esta forma de cooperación: el coste, recursos disponibles, especialización y capacidad a corto plazo.

3. **Licencia**

Son acuerdos por los que un negocio o empresa otorga a otra el uso de sus derechos de propiedad industrial, mediante un pago a la empresa licenciante. Se incluyen todos los derechos relativos a la propiedad industrial (dibujos industriales, marcas, nombres comerciales, patentes...). Estos acuerdos son mucho más frecuentes en el ámbito internacional.

4. ***Spin off***

Una empresa, normalmente grande, crea otra empresa con un equipo de personas trabajadoras cualificadas integrados en su propia plantilla. El acuerdo de *spin off*

supone el apoyo técnico y financiero de la empresa principal a la nueva, la cual se compromete a prestar los servicios para los que fue creada.

5. **Franquicia**

Es un acuerdo por el que una empresa cede a otra, la franquiciada, la comercialización o fabricación de un producto ya acreditado, a cambio de una compensación económica; se establece un pago inicial y unas remuneraciones periódicas dependiendo del volumen del negocio.
El franquiciado será el propietario del negocio y tendrá que soportar las inversiones para comenzar la actividad. Se comprometerá a utilizar los signos distintivos y técnicas comerciales del franquiciador.
El franquiciador le prestará la asistencia técnica y lo supervisará cobrando, por esto, una contraprestación económica.

6. **Consorcio**

Son agrupaciones de empresas, siempre por un tiempo limitado, para llevar a cabo un determinado trabajo en común, en el caso de que no se tenga la capacidad técnica, comercial o financiera para llevarla a cabo. Mediante esta forma se consigue compartir costes de inversión, riesgos y beneficios que surjan.

7. **Consorcios especiales:**

- **Unión Temporal de Empresas (UTE)**

Son agrupaciones temporales entre empresas que facilitan la competitividad entre las grandes empresas y la pequeña y mediana empresa; con este acuerdo, estas últimas podrían optar a realizar determinados servicios que por sí solas no podrían, pues no dispondrían de los medios técnicos y la financiación necesaria.
Esta colaboración tiene unas características especiales y su objeto es el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro; donde más se utiliza es en el sector de la construcción y los socios pueden ser personas físicas o jurídicas, residentes o no en España. La duración máxima es de 10 años.

- **Agrupaciones de Interés Económico (AIE)**

Es una forma de cooperar donde se agrupan varias entidades jurídicas para facilitar la actividad económica de sus miembros y mejorar sus resultados. La actividad será siempre auxiliar a la que desarrollen los socios. Sus características, principalmente, son:

- Los socios fundadores son sociedades que desempeñan su propia actividad.
- El objeto de esta cooperación es la ayuda a estas actividades.
- Se constituyen mediante escritura pública.
- Tendrán un órgano deliberante, denominado Asamblea de socios y unos Administradores.
- No posee finalidad lucrativa.

Se regulan de acuerdo a la Ley 12/1991, de 29 abril de Agrupaciones de Interés Económico.

8. **Redes**

Es una modalidad de cooperación que se caracteriza porque se realizan múltiples acuerdos efectuados por muchos participantes, pudiendo ser estos no sólo entre negocios sino también con instituciones públicas o privadas, entidades financieras, etc.
Las redes son entidades que pueden empezar de una determinada manera y evolucionar de forma diferente, debido a los cambios que se producen tanto en el exterior como en el interior.

9. ***Venture capital***

Es una fórmula de cooperación para obtener financiación cuando las instituciones financieras no pueden ofrecerla debido a las normas sobre riesgo crediticio que las rigen; es decir, lo que se busca es un socio que aporte capital. Esta forma es la más utilizada en operaciones de alto riesgo. Los inversores pueden ser tanto públicos como privados.
Pueden adoptar diferentes formas jurídicas: Sociedades de Capital de Riesgo (SCR); Fondos de Capital (FCR); Entidades de Capital –Riesgo.

Las entidades Capital- Riesgo y de sus sociedades gestoras, se regula en la Ley 1/1999, de 5 enero, reguladora de las Entidades de Capital-Riesgo y de sus sociedades gestoras.

10. ***Leveraged buy-out*** **(LBO)**

Consiste en la adquisición de una empresa mediante una pequeña cantidad de fondos propios y la cooperación financiera de otros. La cooperación se establece, entre los agentes que adquieren la empresa objeto del LBO y el grupo de personas, empresas y bancos que facilitan esa financiación. El objetivo del comprador es potenciar la compañía o tratar de encontrar una salida a la posible crisis para posteriormente venderla.

11. **Agrupación de exportadores**

Consiste en la creación de una oficina de venta común, para realizar el seguimiento de un mercado exterior y de la exportación de uno o varios productos.

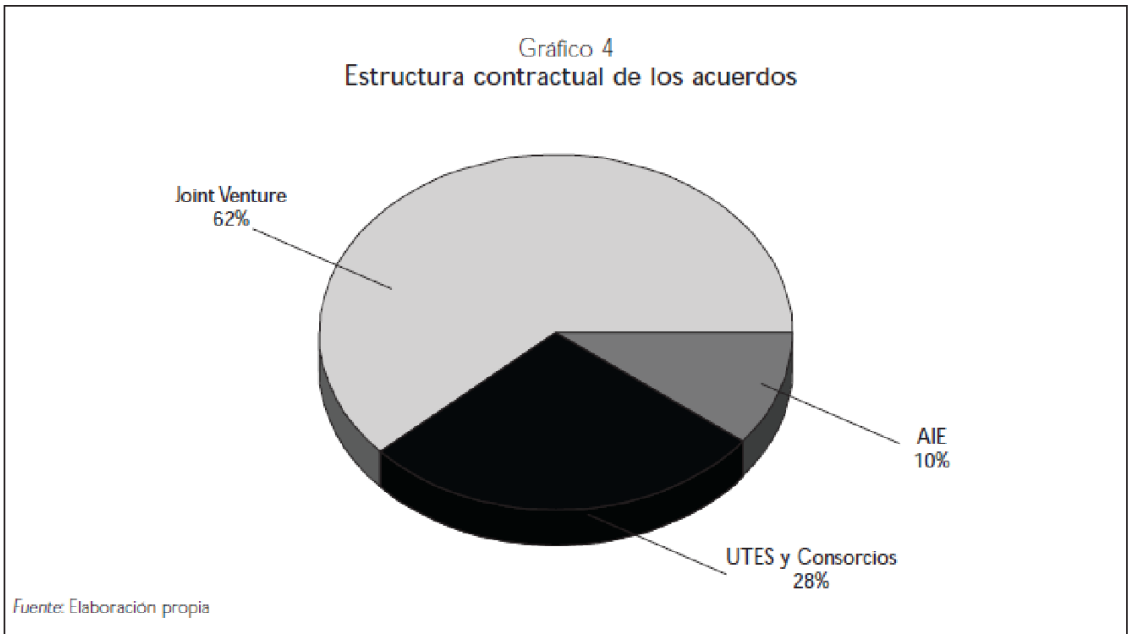
12. **Cooperación en aprovisionamiento**

Consiste en la alianza de dos o más empresas para establecer un acuerdo con los proveedores, con la finalidad de conseguir condiciones más ventajosas.

13. **Cooperación en marketing**

Consiste en el acuerdo entre varias empresas para crear una marca o un nombre comercial.

Este grafico nos muestra las formas de cooperación más usadas.



Fuente: Estudio Empírico sobre la Cooperación empresarial en España de Doña Mónica Garcia Ochoa

5. BÚSQUEDA Y LOCALIZACIÓN DE SOCIOS/AS.

En la cooperación empresarial, hay que tener especial cuidado a la hora de elegir un posible socio/a con el que vamos a establecer esa relación, ya que gran parte del éxito o fracaso del futuro proyecto va a depender de esa elección.

- **Factores diferenciadores en la búsqueda:**

Para la elección de esta persona o empresa es preciso conocer: la motivación, el perfil del negocio, si es compatible o no con la actividad económica y/o profesional, la organización y el modelo de dirección.

- **Localización de posibles socios/as**

En base a:

1.- Las relaciones que ya se han mantenido con otros profesionales, que proporciona una cierta confianza pues no hay un desconocimiento ni por una parte ni por otra.

2.- Por medio de organismos especializados que pueden servir de intermediarios a los efectos de búsqueda.

3.- Embajadas de España en el exterior cuentan con una Oficina Comercial; estas se encargan de ofrecer a las empresas valencianas información sobre el país, ferias, misiones comerciales y planes comerciales, así como obstáculos técnicos.

Una vez localizado, es necesario analizar la naturaleza de la actividad a la que se dedica, que debe adecuarse y no ser contraria al proyecto, el tamaño de la empresa, las personas trabajadoras que componen la plantilla, la inversión I+D+i, el lugar donde está situado geográficamente y donde centra sus ventas.

La siguiente etapa estará basada en el contacto directo con el posible socio y ver si el estudio que hemos realizado en la primera etapa se ajusta a la realidad.

A continuación, vamos a analizar cómo se debe constituir una cooperación empresarial desde su inicio, con la búsqueda del socio adecuado y la elección del tipo de cooperación en función del objetivo que necesitemos alcanzar, hasta la puesta en marcha del acuerdo de negociación que se alcance en el proceso.

6. NEGOCIACIÓN Y FORMALIZACIÓN. PREPARACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LOS ACUERDOS DE COOPERACIÓN.

Tras la localización e identificación del socio y la determinación de los objetivos comunes, el siguiente paso es poner en marcha la negociación de la cooperación entre los negocios implicados.

Para que la negociación tenga éxito, las partes deben acudir a ella de forma clara, con flexibilidad y teniendo en cuenta que se deben abarcar todos los puntos o materias que en un futuro les pueden afectar. En las negociaciones se debe ceder para alcanzar acuerdos que satisfagan a ambas partes. Además, no se puede dejar nada al azar y cada parte deberá ir preparada al proceso de acuerdo, en algunos casos se puede recurrir a un experto que le ayude en el proceso.

Es el momento, de comenzar con el estudio de los aspectos que intervienen en la futura actividad, como, por ejemplo, si la cooperación es internacional, se deberá estudiar la legislación del país donde se implantará la nueva empresa, para que se marquen las pautas a seguir de la forma más apropiada posible, o qué fiscalidad va a afectar a la nueva entidad.

La clave de una buena negociación es la información; por ello, para acudir a la negociación se debe tener en cuenta:

- Los objetivos de cada negocio, y el objetivo común.
- Tratar todos los aspectos relevantes y menos importantes.
- Detectar los problemas o limites que tiene cada negocio, para poder orientar la negociación a la suma de posibilidades de ambos negocios; es decir, cada negocio puede complementar al otro.
- En el proceso de negociación hay que ser claro; es decir, no dejar nada sin preguntar o sin aclarar.

El **contenido** mínimo que debe tener el **acuerdo de cooperación** que se alcance, debe ser:

- Aspectos básicos.
- Datos de los cooperantes.
- Definición del objetivo a alcanzar.
- Actividad y función empresarial.
- Prestaciones de cada parte.
- Responsabilidad que asume cada parte.
- Legislación aplicable.
- Cláusulas financieras.
- La duración del acuerdo.

Para que la negociación de la cooperación sea más fluida se debe estructurar. Una buena forma es la siguiente:

- **Objetivos:** establecerse los objetivos, qué es lo que cada parte quiere y espera de la negociación
- **Duración:** establecer plazos (flexibles para la negociación)
- **Tipos de cooperación posibles según objetivos.**
- **Recursos que aporta cada negocio:** recursos o componentes, tanto si son financieros, personales, efectivos, etc.;
- **Dirección:** normalmente se tiende a repartir la dirección en función de las aportaciones de cada negocio; por ello es importante que las aportaciones sean lo más equilibradas posible, para que no se genere desigualdad.
- **Información:** al igual que se establecen tipos de control, es fundamental que la comunicación entre los cooperantes sea fluida y directa, por ello se deben diseñar en el proceso de negociación cuales serán los canales de comunicación, como se harán y cada cuánto tiempo.
- **Resultados:** en la negociación debe quedar fijado el reparto de los resultados de la cooperación.

Resumiendo, para el proceso de negociación se debe tener en cuenta:

- Aclarar todos los puntos, para evitar malentendidos.
- Definir responsabilidades y responsables.
- Establecer los procesos de comunicación y toma de decisiones.
- Establecer formas de resolución de conflictos.

El fruto de la negociación debe tener como resultado una hoja de ruta para los negocios en su nuevo camino de cooperación. Establecida esta hoja de ruta, se pondrá en marcha siguiendo cada paso descrito en ella.

Sin embargo, aunque se haya definido en la negociación los posibles problemas, no se puede llegar a controlar todo. Por ello, se debe asumir cierta incertidumbre, y que es necesario establecer un seguimiento por las partes para evaluar resultados obtenidos y un calendario de los objetivos que se deben cumplir.

Los **fallos más frecuentes** que se suelen dar en la puesta en marcha son:

- Fallo en las metas: esto sucede cuando el cumplimiento del objetivo común no se materializa.
- Obsolencia del objetivo: cuando el objetivo que se desea alcanzar queda desfasado.
- Competencia: los acuerdos de cooperación pueden darse entre negocios que no son competencia entre si, pero que con el tiempo uno de ellos puede ampliar su producción convirtiéndose en competidor de su aliado.
- Problemas personales: en este caso los problemas se dan entre los cooperantes por una mala relación personal.

7. FACTORES DE IMPULSO E INSTRUMENTOS DE LA COOPERACIÓN.

Para ejecutar las actividades existen diversos instrumentos que se describen a continuación, que se pueden diferenciar:

- Por el tipo de financiación de la ayuda recibida:
  - Cooperación no reembolsable: las donaciones o la asistencia técnica.
  - Cooperación reembolsable: créditos o préstamos con condiciones financieras más favorables.
- Por el tipo de origen en los fondos:
  - Ayudas privadas: fondos de origen privado.
  - Ayudas Públicas: fondos de origen público que suelen tener más control que las anteriores.
- Por el tipo de entes que canalizan los fondos, podrán ser entes públicos o privados:

  Si son públicos:
  - Ayuda bilateral: supone un tipo de cooperación más formal u oficial, que será llevado a cabo por dos países que han firmado un acuerdo o convenio donde queda registrado el marco legal, las condiciones y otorgamiento de la cooperación.
  - Ayuda multilateral: son las cooperaciones que ofrecen algunos organismos o instituciones a los Gobiernos.

  Si son privados podrán ser:
  - Cooperación empresarial: es una alianza que se da entre distintas empresas de orden privado, dejando fuera la intervención gubernamental, aunque haya supuesto en un inicio, una ayuda.
- Por otro lado, podemos distinguir los principales instrumentos de la cooperación:
  - Proyectos: se configuran como un conjunto de actividades dirigidas a lograr los objetivos específicos acordados en la cooperación.
  - Cooperación técnica: se trata de transferir los conocimientos y habilidades de gestión y de técnicas de un cooperante a otro, con el objetivo de promover el desarrollo común. Estos pueden ser los estudios analíticos, asesorías, intercambio de expertos, etc.

TIPOS DE INSTRUMENTOS		
Financiación	Tipo de financiación	Cooperación no reembolsable
		Cooperación reembolsable
	Origen de los fondos	Publico
		Privado
Entes que canalizan los fondos	Públicos	Ayuda bilateral
		Ayuda multilateral
	Privados	Cooperación Empresarial
Instrumentos para la Cooperación	Proyectos	
	Cooperación Técnica	

8. COOPERACIÓN INTERNACIONAL.

Hablar de la cooperación internacional, supone hablar de internalización del trabajo autónomo. Esta se puede entender como el conjunto de actividades que los negocios llevan a cabo fuera de su entorno geográfico natural. El grado de internalización dependerá de la proporción de actividades que se realizan en el exterior.

Una de las consecuencias más directas de la globalización, es la mayor competencia que existe entre las empresas, ya que al abrirse los mercados los gustos de los consumidores se han igualado y se han homogeneizado los productos que se ofrecen.

Esta competencia ha hecho que las empresas que no se adapten, terminen fracasando y cerrando sus puertas, pero es lógico que el trabajo autónomo y las pequeñas y medianas empresas no puedan asumir, por sí mismas, los costes y riesgos que suponen la internalización; por ello, la cooperación permite, por ejemplo, importar nuevos productos, ampliar clientela, y se constituye como una buena solución al problema que la globalización presenta.

Además, es preciso conocer que los mercados nacionales pueden llegar a un punto de saturación, impidiendo que los negocios crezcan dentro de su ámbito; por ello, ante esta situación, solo pueden optar por:

- Diversificar su producción dentro de su país. Ofreciendo nuevos productos.
- Ampliar sus fronteras manteniendo su línea productiva en otros países.

Existen distintos tipos de cooperación internacional, y todos ellos se pueden englobar en dos apartados:

- **Cooperación que crea una nueva entidad:** su característica principal es que, en esta nueva entidad económica, las partes comparten la propiedad. Para constituirla hará falta la aportación de activos, que podrán ser materiales, humanos, financieros, etc.

Algunos de los tipos de cooperación internacional entre empresas de nueva creación son:

- ***Joint-ventures*:** en este tipo de cooperación, la unidad productiva local aporta capital y conocimientos sobre el mercado y la extranjera, aporta capital, tecnología e imagen. De ahí que las dos se beneficien: la local, con nuevas tecnologías y capital; la extranjera, disminuyendo su riesgo al entrar en un mercado extranjero.
- **Consorcios de exportación y Cooperativas de comercio exterior:** dos o más empresas crean una nueva para realizar sus exportaciones, compartiendo así la propiedad de la empresa.
  La diferencia fundamental que existe entre las cooperativas y los consorcios es, que la legislación de ambas es distinta y que las cooperativas se caracterizan por regirse con un gobierno igualitario.
- **Proyectos auspiciados por Gobiernos o instituciones internacionales:** en este tipo se crea una nueva entidad cuya propiedad no es de las empresas que cooperan sino de los Gobiernos o entidades que los promueven. Este tipo se da en menor medida y normalmente para una temática concreta.

- **Cooperación que no crea una nueva entidad:** son cooperaciones entre empresas que no generan una entidad nueva, y que, por tanto, no hay participación en la propiedad por parte de los/as socios/as.

En este grupo podemos encontrar:

- **Licencias*:*** son las cooperaciones que se dan entre dos o más empresas de distintos países, en las que una otorga a la otra el derecho para el uso de una patente, imagen de marca, o proceso productivo. De esta manera, la empresa cedente tiene presencia en un mercado extranjero sin asumir ni costes ni riesgo, y la empresa receptora tendrá acceso al uso de tecnologías, marcas, etc., a los que por sí misma no podría acceder.

- **Contratos de administración*:*** este caso se da cuando una empresa extranjera vende la administración de algunos negocios a una empresa local.
- **Franquicias*:*** la actividad comercial en régimen de franquicia es la que se lleva a efecto en virtud de un contrato por el cual una empresa, el franquiciador, cede a otra, el franquiciado, en un mercado determinado, a cambio de una contraprestación financiera directa, indirecta o ambas, el derecho a la explotación de una franquicia, sobre un negocio o actividad mercantil que el primero venga desarrollando anteriormente con suficiente experiencia y éxito, para comercializar determinados tipos de productos o servicios.
- **Contratos de manufactura*:*** en este supuesto una empresa coopera con otra empresa de otro país, en el que los costes de producción son más bajos que la fabricación o el proceso productivo de los productos que esta primera ofrece.
- **Acuerdos de distribución cruzada:** en este tipo de acuerdos dos empresas intercambian sus productos para que la otra pueda distribuirlos en su mercado. De esta manera consiguen introducirse en un mercado extranjero con un coste mínimo.

TIPOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL	
Cooperación que crea una nueva Entidad	Joint-ventures
	Consorcios de exportación
	Cooperativas de comercio exterior:
	Proyectos auspiciados por gobiernos o instituciones internacionales
Cooperación que No crea una nueva Entidad	Licencias
	Contratos de administración
	Franquicias
	Contratos de manufactura
	Acuerdos de distribución cruzada

VENTAJAS DE LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL
Acceso fácil y rápido a mercados extranjeros/ nuevas tecnologías a las que por sí sola una empresa de pequeño o mediano tamaño no puede acceder.

Facilita el cumplimiento de la normativa que impone el país al que se desea acceder.
Con la cooperación se reparte el riesgo de acceder a un mercado desconocido entre más de una empresa.
Permite reforzar la posición competitiva de las empresas cooperantes.
Supone una menor inversión por parte de todas las empresas cooperantes.

La cooperación internacional supone una forma perfecta para internacionalizar el trabajo autónomo o una empresa de pequeño o mediano tamaño.

"La unión hace la fuerza"