

Xarxa d'Ajuntaments Rurals Emprenedors de la Comunitat Valenciana

*Una xarxa que connecta, secunda i
impulsa el talent emprenedor i el
treball autònom en l'àmbit rural.*



**GUIA DE COOPERACIÓ EMPRESARIAL COM
ESTRATÈGIA COMPETITIVA**

1

Antecedents de la cooperació empresarial.

2

Concepte cooperació empresarial. Avantatges i inconvenients

3

Tipus de cooperació

4

Formes de cooperació

5

Cerca de socis / localització del soci

6

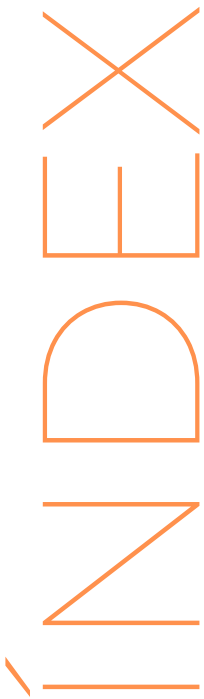
Negociació i formalització. Preparació i posada en marxa dels acords de cooperació

7

Factors d'impuls i instruments de la cooperació

8

Cooperació internaciona



1. Antecedents de la Cooperació Empresarial

A la fi del segle XIX van aparèixer les primeres definicions legals sobre cooperació empresarial conjunta – Joint Ventures, inversions comercials a llarg termini entre dos o més persones.

Ja en el segle XX, el terme cooperació es consolida, adoptant múltiples formes.

En els anys noranta, va haver-hi una forta tendència cap a la cooperació empresarial, esta va adquirint cada vegada més força, sobretot amb l'augment de la competència i la millora de les comunicacions a escala mundial. Es realitza tant per grans com per petites empreses, l'abast d'esta cooperació és molt ampli, la cooperació pot ser tècnica, comercial, financera i de gestió entre empreses, aconseguint ser un instrument eficaç per a millorar respecte a la competència i innovar. Amb esta cooperació s'obté reduir costos i introduir noves formes de gestió en les empreses, que les fa més competitives en els mercats, cada dia més globalitzats.

En l'actualitat, la dimensió i el nombre d'inversions necessàries per a competir en els mercats globalitzats: I+ D + I, maquinària, internalització, màrqueting, etc....ens porta al fet que la grandària de les empreses tinga especial importància en tots els sectors de l'economia, donant lloc al fet que a causa de la seua falta de capacitat per a accedir a nous mercats o la seua impossibilitat per a accedir a finançament, es plantegen la possibilitat de cooperar amb altres empreses per a continuar la seua expansió.



2. Concepte Cooperació Empresarial. Avantatges i Inconvenients

En l'actualitat ens trobem amb un mercat cada vegada més competitiu que ens exigeix iniciatives que són molt difícils d'assumir de manera individual, per això una excel·lent manera d'obrir noves vies de creixement per al treball autònom, per a aconseguir metes que per si mateixos els seria impossible, és la cooperació empresarial.

Podem definir **Cooperació** com l'establiment d'acords temporals o permanents entre negocis i empreses, amb la finalitat d'obtindre una sèrie d'avantatges mitjançant l'execució conjunta, de totes les accions (comercials, logístiques, tecnològiques...) que permeten obtenir un objectiu comú.

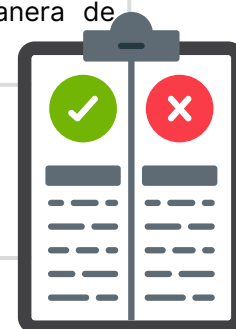
Els motius per a cooperar diversos, però podem destacar entre ells: reduir els costos, en processos que són molt costosos i arriscats; la cerca d'un avantatge competitiu, millorant així la posició respecte a la competència o accedir a un nou mercat, podent aconseguir una expansió internacional.

Sempre hi ha una desconfiança a establir acords amb aquells que, per pertànyer al mateix sector d'activitat econòmica i/o professional, competixen en el mateix mercat, però hem de tindre en compte que la cooperació a soles afecta una part del nostre negoci i que sol ser per temps limitat. Qualsevol activitat econòmica i/o professional pot rebre o aportar alguna cosa en un acord de cooperació; per xicoteta que siga, poden ajudar-se a millorar i consolidar un altre tipus d'avantatge.

La cooperació permet per tant compartir recursos, reduir riscos i facilitar la realització de projectes comuns.

Entenem que la cooperació és una manera molt interessant de creixement del treball autònom, alguns dels seus avantatges i inconvenients són:

AVANTATGES	INCONVENIENTS
Facilita l'accés a nous mercats, tant en extensió com en penetració.	Pèrdua de l'autonomia en les àrees relacionades amb l'acord.
S'adquirix fortalesa, tenint un millor posicionament sobre la competència.	Necessitat de coordinar i harmonitzar les decisions i accions.
Reducció de costos en el desenvolupament conjunt de nous productes complementaris o alternatius.	Costos econòmics, quan es requerix infraestructura específica o assignació de personal.
S'incrementen capacitats i competències.	En realitzar de manera conjunta una activitat, pot ser que per a algun dels cooperants no siga la millor manera de realitzar-la.
Permet aconseguir la dimensió adequada dels negocis, sense incrementar la grandària d'estos.	Perill d'enfortir al competidor.



Per a evitar estos inconvenients, es precisa d'un disseny i planificació tant en els objectius, inversions i en la selecció de participants.

3. Tipus de Cooperació

Existixen diferents tipus de cooperació, que es classifiquen, en funció dels següents aspectes, en:

- Segons la grandària dels negocis i/o activitats professionals que formen part de la cooperació.
 - Locals, regionals o nacionals o internacionals depenent de l'àmbit geogràfic.
 - Intra sectorials o Inter sectorials en l'àmbit industrial.

- Depenent dels agents implicats (Competidors, proveïdors, clients)
- Segons la relació de les empreses col·laboradores, podem parlar de cooperació complementària – empreses de diferents sectors o cooperació competitiva – empreses del mateix sector (competència).
- Finalment, en el cas que la cooperació es produïska en tots els àmbits, podem parlar d'una cooperació integral.

Analitzem d'una manera més profunda els diferents acords de cooperació tenint en compte l'àmbit en el qual es desenvolupen:

► Cooperació comercial



S'utilitzen per a accedir a nous mercats, de manera individual, els seria pràcticament impossible, ja que suposarien elevats costos i grans recursos dels quals no disposen. Esta cooperació pot ser integral o ben basada en acords específics, com, per exemple, informació sobre els nous mercats, reduir els riscos que comporta introduir-nos en el nou mercat, etc.

Les **principals formes de cooperació comercial** són:

Franquícies	Agrupació d'exportadors
Consorci d'empreses per a la comercialització	Cooperació en l'aprovisionament
Consorcis especials	Cooperació en màrqueting

► Cooperació financera

A vegades existixen serioses dificultats per a accedir a suficient finançament; esta cooperació els permet tindre un major i millor accés a ella. Es pot fer, compartint una sèrie de recursos financers per a poder dur a terme un projecte concret o bé, en determinades operacions, repartir el risc.

Destaquem en este tipus:

Joint-ventures	Venture Capital
Leveraged buy-out (LBO)	Societats d'intermediació financera

► Cooperació tecnològica

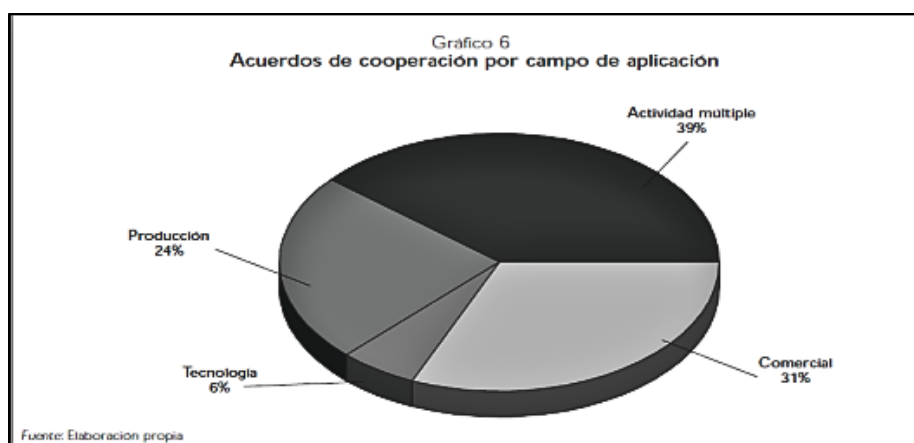
S'utilitza quan no és possible assumir el cost d'un procés de desenvolupament tecnològic. Podem destacar en este camp:

- v Investigació més Desenvolupament (I+D), i
- Know-how, on es compartix accés a la nova tecnologia d'alt cost.

► Cooperació productiva

Es pot parlar de cooperació productiva quan les empreses subcontracten part de la seua producció a una empresa externa, diversificant així la seua producció o incrementant el seu volum de producció. És el cas de llicències, spin off o subcontractació.

Com podem observar en el següent gràfic, els tipus de cooperació més utilitzats són:



Font: Estudi Empíric sobre la Cooperació empresarial a Espanya de Donya Monica Garcia Ochoa

4. Formes de Cooperació

Per a formalitzar el procés de cooperació cal seguir unes pautes, la primera etapa de la cooperació consisteix a triar molt bé els objectius que volem aconseguir; en segon lloc, s'ha de tindre en compte el tipus d'acord i la forma jurídica idònia per a aconseguir el fi proposada.



Per a obtenir l'èxit en esta segona etapa cal conèixer les formes existents de cooperació.

Amb caràcter general podem diferenciar la **cooperació** de dos formes:

1.- Si existix participació de capital

Estaríem parlant de formes estructurades de cooperació.

Esta forma s'utilitza quan la cooperació es planteja a llarg termini i es realitza a través de participacions minoritàries o participacions creuades i fins i tot, en alguns casos, es crea una nova empresa.

2.- Si no existix participació de capital

Estaríem parlant de formes no estructurals de cooperació.

Se utilitza quan la cooperació és per un temps limitat i no requereix utilització conjunta de recursos; es realitza mitjançant acords verbals o escrits.

Especificant un poc més podem fer una altra classificació:

1.- Joint Venture o empresa conjunta

Es defineix com la unió de dos o més negocis o empreses econòmicament independents per a formar una nova empresa. La seua principal característica és tindre personalitat jurídica pròpia i poder realitzar negocis per si mateixa; esta nova empresa estarà sempre coordinada per les empreses

2.- Subcontratació

Es du a terme quan una empresa principal encarrega a una altra la realització de determinades activitats (producció, disseny, comercialització). Hi ha diverses raons per les quals es realitza esta forma de cooperació: el cost, recursos disponibles, especialització i capacitat a curt termini.

3.- Llicència

Són acords pels quals un negoci o empresa atorga a una altra l'ús dels seus drets de propietat industrial, mitjançant on pague a l'empresa llicenciadora. S'inclouen tots els drets relatius a la propietat industrial (dibuixos industrials, marques, nomenes comercials, patents...). Estos acords són molt de més freqüents en l'àmbit internacional.

4.- Spin off

Una empresa, normalment gran, crea una altra empresa amb un equip de persones treballadores qualificades integrades en la seua pròpia plantilla. L'acord de spin off suposa el suport tècnic i financer de l'empresa principal a la nova, la qual es compromet a prestar els servicis per als quals va ser creada.

5.- Franquícia

És un acord pel qual una empresa cedix a una altra, la franquiciada, la comercialització o fabricació d'un producte ja acreditat, a canvi d'una compensació econòmica; s'estableix un pagament inicial i unes remuneracions periòdiques depenent del volum del negoci.

El franquiciat serà el propietari del negoci i haurà de suportar les inversions per a començar l'activitat. Es comprometrà a utilitzar els signes distintius i tècniques comercials del franquiciador.

El franquiciador li prestarà l'assistència tècnica i el supervisarà cobrant, per això, una contraprestació econòmica.

6.- Consorci

Són agrupacions d'empreses, sempre per un temps limitat, per a dur a terme un determinat treball en comú, en el cas que no es tinga la capacitat tècnica, comercial o financera per a dur-la a terme. Mitjançant esta forma s'aconsegueix compartir costos d'inversió, riscos i beneficis que sorgisquen.

7.- Consorcis especials:

- **Unió Temporal d'Empreses (UTE)**

Són agrupacions temporals entre empreses que faciliten la competitivitat entre les grans empreses i la petita i mitjana empresa; amb este acord, estes últimes podrien optar a realitzar determinats servicis que per s'í soles no podrien, perquè no disposarien dels mitjans tècnics i el finançament necessari.

Esta col·laboració té unes característiques especials i el seu objecte és el desenvolupament o execució d'una obra, servici o subministrament; on més s'utilitza és en el sector de la construcció i els socis poden ser persones físiques o jurídiques, residents o no a Espanya. La duració màxima és de 10 anys.

- **Agrupacions d'Interés Econòmic (AIE)**

És una manera de cooperar on s'agrupen diverses entitats jurídiques per a facilitar l'activitat econòmica dels seus membres i millorar els seus resultats. L'activitat serà sempre auxiliar a la qual desenvolupen els socis. Les seues característiques, principalment, són:

- Els socis fundadors són societats que exercixen la seua pròpia activitat
- L'objecte d'esta cooperació és l'ajuda a estes activitats.
- Es constituïxen mitjançant escriptura pública.
- Tindran un òrgan deliberant, denominat Assembla de socis i uns Administradors.
- No posseïx finalitat lucrativa.

Es regulen d'acord amb la Llei 12/1991, de 29 abril d'Agrupacions d'Interés Econòmic.

8.- Xarxes

És una modalitat de cooperació que es caracteritza perquè es realitzen múltiples acords efectuats per molts participants, podent ser estos no a soles entre negocis sinó també amb institucions públiques o privades, entitats financeres, etc.

Les xarxes són entitats que poden començar d'una determinada manera i evolucionar de manera diferent, a causa dels canvis que es produïxen tant en l'exterior com a l'interior.

6.- Venture Capital

És una fórmula de cooperació per a obtenir finançament quan les institucions financeres no poden oferir-la a causa de les normes sobre risc creditici que les regixen; és a dir, el que es busca és un soci que aportació capital. Esta forma és la més utilitzada en operacions d'alt risc. Els inversors poden ser tant públics com privats.

Poden adoptar diferents formes jurídiques: Societats de Capital de Risc (SCR); Fons de Capital (FCR); Entitats de Capital –Risc. Les entitats Capital- Risc i de les seues societats gestores, es regula en la Llei 1/1999, de 5 gener, reguladora de les Entitats de Capital-Risc i de les seues societats gestores.

10.- Leveraged-buy out (LBO)

Consistix en l'adquisició d'una empresa mitjançant una xicoteta quantitat de fons propis i la cooperació financera d'uns altres. La cooperació s'establix, entre els agents que adquirixen l'empresa objecte del LBO i el grup de persones, empreses i bancs que faciliten este finançament. L'objectiu del comprador és potenciar la companyia o tractar de trobar una eixida a la possible crisi per a posteriorment vendre-la.

11.- Agrupació d'exportadors

Consistix en la creació d'una oficina de venda comuna, per a realitzar el seguiment d'un mercat exterior i de l'exportació d'un o diversos productes.

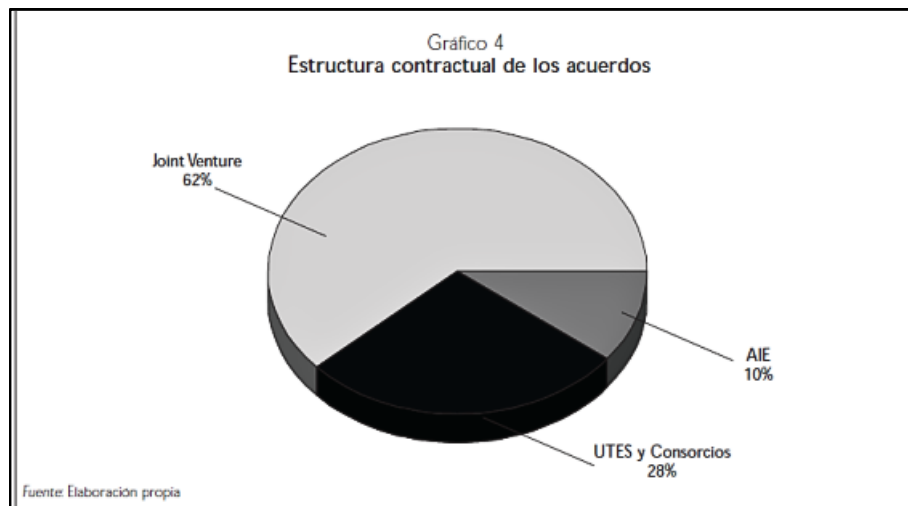
12.- Cooperació en aprovisionament

Consistix en l'aliança de dos o més empreses per a establir un acord amb els proveïdors, amb la finalitat d'aconseguir condicions més avantatjoses.

13.- Cooperació en màrqueting

Consistix en l'acord entre diverses empreses per a crear una marca o un nom comercial.

Este gràfic ens mostra les formes de cooperació més usades.



Font: Estudi Empíric sobre la Cooperació empresarial a Espanya de Donya Mónica Garcia Ochoa

5. Cerca i Localització de socis/as

En la cooperació empresarial, cal tindre especial cura a l'hora de triar un possible soci/sòcia amb el qual establirem esta relació, ja que gran part de l'èxit o fracàs del futur projecte dependrà d'esta elecció.

Factors diferenciadors en la cerca:

Per a l'elecció d'esta persona o empresa cal conèixer: la motivació, el perfil del negoci, si és compatible o no amb l'activitat econòmica i/o professional, l'organització i el model de direcció.

Localització de possibles socis/as

Sobre la base de:

1. Las relaciones que ja s'han mantingut amb altres professionals, que proporciona una certa confiança perquè no hi ha un desconeixement ni per una banda ni per una altra.
2. Per mitjà d'organismes especialitzats que poden servir d'intermediaris a l'efecte de cerca.
3. Ambaixades d'Espanya en l'exterior compten amb una oficina Comercial; estes s'encarreguen d'oferir a empreses andaluses informació sobre el país, fires, missions comercials i plans comercials, així com obstacles tècnics.

Una vegada localitzat, és necessari analitzar la naturalesa de l'activitat a la qual es dedica, que ha d'adequar-se i no ser contrària al projecte, la grandària de l'empresa, les persones treballadores que componen la plantilla, la inversió I+D+i, el lloc on està situat geogràficament i on centra les seues vendes.

La següent etapa estarà basada en el contacte directe amb el possible soci i veure si l'estudi que hem realitzat en la primera etapa s'ajusta a la realitat.

A continuació, analitzarem com s'ha de constituir una cooperació empresarial des del seu inici, amb la cerca del soci adequat i l'elecció del tipus de cooperació en funció de l'objectiu que necessitem aconseguir, fins a la posada en marxa de l'acord de negociació que s'aconsegueixca en el procés.

6. Negociació i Formalització. Preparació y Posada en Marxa Dels Acords de Cooperació

Després de la localització i identificació del soci i la determinació dels objectius comuns, el següent pas és posar en marxa la negociació de la cooperació entre els negocis implicats.

Perquè la negociació tinga èxit, les parts han d'acudir a ella de manera clara, amb flexibilitat i tenint en compte que s'han d'abastar tots els punts o matèries que en un futur els poden afectar. En les negociacions s'ha de cedir per a aconseguir acords que satisfacen a totes dues parts. A més, no es pot deixar res a l'atzar i cada part haurà d'anar preparada al procés d'acord, en alguns casos es pot recórrer a un expert que l'ajude en el procés.

És el moment, de començar amb l'estudi dels aspectes que intervenen en la futura activitat, com, per exemple, si la cooperació és internacional, s'haurà d'estudiar la legislació del país on s'implantarà la nova empresa, perquè es marquen les pautes a seguir de la forma més apropiada possible, o què fiscalitat afectarà la nova entitat.

La clau d'una bona negociació és la informació; per això, per a acudir a la negociació s'ha de tindre en compte:

- Els objectius de cada negoci, i l'objectiu comú.
- Tractar tots els aspectes rellevants i menys importants.
- Detectar els problemes o límits que té cada negoci, per a poder orientar la negociació a la suma de possibilitats de ambos negocis; és a dir, cada negoci pot complementar a l'altre.
- En el procés de negociació cal ser clar; és a dir, no deixar res sense preguntar o sense aclarir.

El **contingut** mínim que ha de tindre l'acord de cooperació que s'aconsegueixca, ha de ser:

- Aspectes bàsics.
- Dades dels cooperants.
- Definició de l'objectiu a aconseguir.
- Activitat i funció empresarial.
- Prestacions de cada part.
- Responsabilitat que assumix cada part.
- Legislació aplicable.
- Clàusules financeres.
- La duració de l'acord.

Perquè la **negociació** de la cooperació siga més fluida s'ha d'estructurar. Una bona forma és la següent:

- **Objectius:** establir-se els objectius, què és el que cada part vol i espera de la negociació.
- **Duració:** establir terminis (flexibles per a la negociació)
- **Tipus de cooperació possibles segons objectius.**
- **Recursos que aporta cada negoci:** recursos o components, tant si són financers, personals, efectius, etc.;
- **Adreça:** normalment es tendix a repartir la direcció en funció de les aportacions de cada negoci; per això és important que les aportacions siguen les més equilibrades possible, perquè no es genere desigualtat.
- **Informació:** igual que s'establixen tipus de control, és fonamental que la comunicació entre els cooperants siga fluida i directa, per això s'han de dissenyar en el procés de negociació quins seran els canals de comunicació, com es faran i cada quant de temps.
- **Resultats:** en la negociació ha de quedar fixat el repartiment dels resultats de la cooperació.

Resumint, per al procés de negociació s'ha de tindre en compte:

- Aclarir tots els punts, per a evitar malentesos.
- Definir responsabilitats i responsables.
- Establir els processos de comunicació i presa de decisions.
- Establir formes de resolució de conflictes.

El fruit de la negociació ha de tindre com a resultat un full de ruta per als negocis en el seu nou camí de cooperació. Establert este full de ruta, es posarà en marxa seguint cada pas descrit en ella.

No obstant això, encara que s'haja definit en la negociació els possibles problemes, no es pot arribar a controlar tot. Per això, s'ha d'assumir una certa incertesa, i que és necessari establir un seguiment per les parts per a avaluar resultats obtinguts i un calendari dels objectius que s'han de complir.

Les fallades més freqüents que se solen donar en la posada en marxa

- **Fallada en les metes:** eiaixò succeïx quan el compliment de l'objectiu comú no es materialitza.
- **Desús de l'objectiu:** quan l'objectiu que es desitja aconseguir queda desfasat.
- **Competència:** els acords de cooperació poden donar-se entre negocis que no són competència entre si, però que amb el temps un d'ells pot ampliar la seua producció convertint-se en competidor del seu aliat.
- **Problemes personals:** en este cas els problemes es donen entre els cooperants per una dolenta relació personal.



7.Factors D'impuls i Instruments de la Cooperació

Per a executar les activitats existixen diversos instruments que es descriuen a continuació, que es poden diferenciar:

- Pel tipus de finançament de l'ajuda rebuda:
 - Cooperació no reembossable: les donacions o l'assistència tècnica.
 - Cooperació reembossable: crèdits o préstecs amb condicions financeres més favorables.
- Pel tipus d'origen en els fons:
 - Ajudes privades: fons d'origen privat.
 - Ajudes Públiques: fons d'origen públic que solen tindre més control que les anteriors.
- Pel tipus d'ens que canalitzen els fons, podran ser ens públics o privats:

Ens públics

- **Ajuda bilateral:** suposa un tipus de cooperació més formal o oficial, que serà dut a terme per dos països que han firmat un acord o conveni on queda registrat el marc legal, les condicions i atorgament de la cooperació.
- **Ajuda multilateral:** son les cooperacions que oferixen alguns organismes o institucions als Governos.

Ents privats

- **Cooperació empresarial:** és una aliança que es dona entre diferents empreses d'orde privat, deixant fora la intervenció governamental, encara que haja suposat en un inici, una ajuda.

D'altra banda, podem distingir els principals **instruments** de la cooperació:

Projectes

Es configuren com un conjunt d'activitats dirigides a aconseguir els objectius específics acordats en la cooperació.

Cooperació tècnica

Es tracta de transferir els coneixements i habilitats de gestió i de tècniques d'un cooperant a un altre, amb l'objectiu de promoure el desenvolupament comú. Estos poden ser els estudis analítics, assessories, intercanvi d'experts, etc.

TIPUS D'INSTRUMENTS		
Finançament	Tipus de finançament	Cooperació no reembossable
		Cooperació reembossable
	Origen dels fons	Publique
		Privat
Entitats que canalitzen els fons	Públics	Ajuda bilateral
		Ajuda multilateral
	Privats	Cooperación Empresarial
Instruments per a la Cooperació	Projectes	
	Cooperació Tècnica	

8.Cooperació internacional

Parlar de la cooperació internacional, suposa parlar d'internalització del treball autònom. Esta es pot entendre com el conjunt d'activitats que els negocis porten a cap fora del seu entorn geogràfic natural. El grau d'internalització dependrà de la proporció d'activitats que es realitzen en l'exterior.



Una de les conseqüències més directes de la globalització, és la major competència que existix entre les empreses, ja que en obrir-se els mercats els gustos dels consumidors s'han igualat i s'han homogeneïtzat els productes que s'oferixen.

Esta competència ha fet que les empreses que no s'adapten, acaben fracassant i tancant les seues portes, però és lògic que el treball autònom i les petites i mitjanes empreses no puguen assumir, per si mateixes, els costos i riscos que suposen la internalització; per això, la cooperació permet per exemple, importar nous productes, ampliar clientela, i es constituïx com una bona solució al problema que la globalització presenta.

A més, cal conèixer que els mercats nacionals poden arribar a un punt de saturació, impedit que els negocis cresquen dins del seu àmbit; per això, davant esta situació, només poden optar per:

- Diversificar la seua producció dins del seu país. Oferint nous productes.
- Ampliar les seues fronteres mantenint la seua línia productiva en altres països.

Existixen diferents tipus de cooperació internacional, i tots ells es poden englobar en dos apartats:

Cooperació que crea una nova entitat:

La seua característica principal és que, en esta nova entitat econòmica, les parts compartixen la propietat. Per a constituir-la farà falta l'aportació d'actius, que podran ser materials, humans, financers, etc.

Alguns dels tipus de cooperació internacional entre empreses de nova creació són:

- **Joint-ventures:** en esta mena de cooperació, la unitat productiva local aporta capital i coneixements sobre el mercat i l'estrangera, aporta capital, tecnologia i imatge. D'aquí ve que les dos es beneficien, la local amb noves tecnologies i capital; l'estrangera, disminuint el seu risc en entrar en un mercat estranger.
- **Consortis d'exportació i Cooperatives de comerç exterior:** dos o més empreses creen una nova per a realitzar les seues exportacions, compartint així la propietat de l'empresa.

La diferència fonamental que existix entre les cooperatives i els consortis és, que la legislació d'ambdues és diferent i que les cooperatives es caracteritzen per regir-se amb un govern igualitari.

- **Projectes afavorits per Governos o institucions internacionals:** en este tipus es crea una nova entitat la propietat de la qual no és de les empreses que cooperen sinó dels Governos o entitats que els promouen. Este tipus es dona en menor mesura i normalment per a una temàtica concreta.

Cooperació que no crea una nova entitat

Són cooperacions entre empreses que no generen una entitat nova, i que, per tant, no hi ha participació en la propietat per part dels/as socis/as.

En este grup podem trobar:

- **Llicències:** són les cooperacions que es donen entre dos o més empreses de diferents països, en les quals una atorga a l'altra el dret per a l'ús d'una patent, imatge de marca, o procés productiu. D'esta manera, l'empresa cedent té presència en un mercat estranger sense assumir ni costos ni risc, i l'empresa receptora tindrà accés a l'ús de tecnologies, marques, etc., als quals per si mateixa no podria accedir.
- **Contractes d'administració:** este cas es dona quan una empresa estrangera embene l'administració d'alguns negocis a una empresa local.

- **Franquícies:** l'activitat comercial en règim de franquícia és la que es porta a efecte en virtut d'un contracte pel qual una empresa, el franquiciador, cedix a una altra, el franquiciat, en un mercat determinat, a canvi d'una contraprestació financera directa, indirecta o ambdues, el dret a l'explotació d'una franquícia, sobre un negoci o activitat mercantil que el primer vinga desenvolupant anteriorment amb suficient experiència i èxit, per a comercialitzar determinats tipus de productes o servicis.
- **Contractes de manufactura:** en este supòsit una empresa coopera amb una altra empresa d'un altre país, en el qual els costos de producció són més baixos que la fabricació o el procés productiu dels productes que esta primera oferix.
- **Acords de distribució creuada:** en esta mena d'acords dos empreses intercanvien els seus productes perquè l'altra pugua distribuir-los en el seu mercat. D'esta manera aconseguixen introduir-se en un mercat estranger amb un cost mínim.

Resum Tipus de Cooperació Inernacional

1. Cooperació que crea una nova Entitat

- a. Joint- Ventures
- b. Consorcis d'exportació
- c. Cooperatives de comerç exterior
- d. Projectes afavorits per governs o institucions internacionals

2. Cooperació que No crea una nova Entitat

- a. Llicències
- b. Contractes d'administració
- c. Franquícies
- d. Contractes de manufactura
- e. Acords de distribució creuada





Avantages de la Cooperació Internacional

- Accés fàcil i ràpid a mercats estrangers/ noves tecnologies a les quals per si sola una empresa de petit o mitjana grandària no pot accedir.
- Facilita el compliment de la normativa que imposa el país al qual es desitja accedir.
- Amb la cooperació es repartix el risc d'accedir a un mercat desconegut entre més d'una empresa.
- Permet reforçar la posició competitiva de les empreses cooperants.
- Suposa una menor inversió per part de totes les empreses cooperants.



La cooperació internacional suposa una forma perfecta per a internacionalitzar el treball autònom o una empresa de petit o mitjana grandària.

“La unió fala força”



