

1 ¿Qué es la cooperación internacional?

La Cooperación Internacional es una **relación duradera y privilegiada entre empresas de países distintos**, basada en la reciprocidad de ventajas, la concertación sistemática y la búsqueda en común de todos los progresos y avances que les ayuden a conseguir un objetivo conjunto.

La Cooperación supone una asociación de fuerzas entre empresas que les permitirá compartir recursos, evitar riesgos, y aprovechar las ventajas competitivas de cada una de las empresas con el fin de alcanzar un objetivo común. La Cooperación puede ser entre dos o más empresas y de carácter temporal o indefinido.

Muchas son las formas de cooperación entre empresas como organización en asociaciones, creación de “lobbies” y otras. No obstante aquí se comentarán los tipos de cooperación entre un grupo pequeño de empresas - generalmente dos -, que comporten como objetivo el alcanzar un nuevo mercado, un nuevo producto o una nueva tecnología con la que mejorar la competitividad de las empresas participantes.

Las razones que una empresa puede tener para cooperar con otra pueden ser de lo más variado, pero se pueden clasificar en tres grandes grupos:

Razones internas. Razones de este tipo que pueden conducir a la cooperación son compartir: riesgos de costos, recursos físicos y tecnológicos, líneas de productos, canales de distribución, medios y servicios de abastecimiento, personal directivo y especializado, etc.

Razones competitivas. Tienen por objeto reforzar las oportunidades competitivas de las empresas que forman parte de la cooperación, como puede ser la expansión de negocios ya iniciados, evitar la guerra de precios, etc.

Razones estratégicas, como son la penetración en otros mercados, diversificación de productos, transferencia de tecnología, etc.

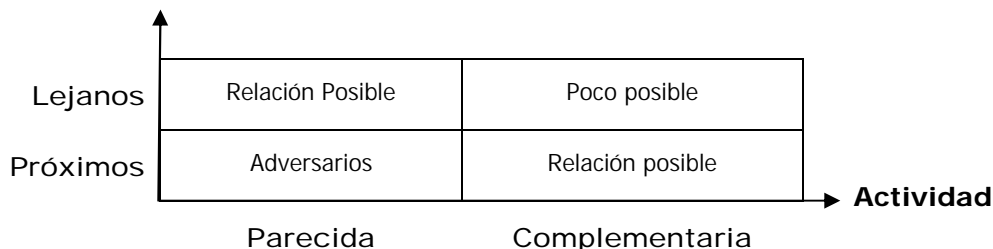
Las empresas asociadas por una cooperación deben obtener beneficios para que ésta sea posible. Si bien no puede establecerse una relación directa entre el tipo de cooperación elegido y los beneficios obtenidos, entre éstos se destacan:

- La cooperación permite una **organización compartida**, por lo que no se precisa que la totalidad de las operaciones organizativas se realicen en cada una de las empresas, sino que pueden ser compartidas.
- La cooperación puede **acelerar el aprendizaje**, y reducir el tiempo necesario para la puesta en marcha de un nuevo proceso o producto.
- Permite un mayor y mejor reparto de riesgos.
- Facilita la **entrada en nuevos mercados** tanto por la vía comercial como por la vía de la innovación.
- Entraña siempre una **evolución** importante.
- Permite una política de desarrollo y crecimiento con pocos recursos.

No obstante, y a pesar de las razones y beneficios que una empresa tenga para cooperar con otra, ésta será posible en función de la actividad de la empresa y de la proximi-

dad geográfica de sus mercados actuales.

Proximidad de los mercados



2 ¿Qué se debe considerar para la cooperación?

La cooperación nunca debe concebirse como un recurso para solucionar una situación angustiada, sino más bien como un medio a través del cual es posible un desarrollo armonioso de la empresa.

La preparación de la estrategia de cooperación supone la elaboración de un plan estratégico que tendrá dos partes básicas: **Diagnóstico** que indicará cual es la realidad de la empresa y **Plan de Actuación** que contemple las cuestiones más relevantes del tipo de cooperación.

La realización de un diagnóstico ha de ser un examen interno de la empresa. Se trata de conocer como está y como le afectará todo lo concerniente a la cooperación.

Una vez se ha elaborado el diagnóstico, y en función de sus resultados la empresa debe proceder a evaluar cual es su futuro concreto.

Los objetivos pueden ser muy diversos: desde la penetración a un mercado, hasta tener acceso a una tecnología o simplemente lanzar al mercado un nuevo producto.

Desde la óptica de este análisis, una empresa cuando se encuentra con otra es para **"comprar" o "vender"** algo que básicamente puede ser **"producto" o "tecnología"**, por lo que combinando las dos variantes surgen las siguientes cuatro combinaciones:

- **Compra de producto:** Para la distribución de producto, generalmente innovador, en el territorio del comprador.
- **Compra de tecnología:** Fabricar producto nuevo bajo la licencia de otra empresa.
- **Venta de producto:** Exportación.
- **Venta de tecnología:** Permitir que otra empresa fabrique con la autorización del que vende la tecnología.

Se trata de pasar desde donde está la empresa hasta donde quiere llegar.

La elaboración de un Plan de Actuación ha de permitir elaborar una estrategia operativa de la cooperación: análisis del entorno, búsqueda de cooperantes, negociación,

acuerdo final, etc.

Para llevar adelante el Plan de Actuación, **el asesoramiento externo de un consultor experto** aparece como un medio de apoyo y de resolución muy útil, principalmente en el caso de:

- Empresas con pocos recursos.
- Empresas con escasa experiencia.
- Empresas con una escasa capacidad de prevención, planificación y resolución.
- En general para toda empresa que quiere centrarse en la propia gestión del día a día y confía en personal especializado la preparación y el desarrollo de la Cooperación. penetración a un mercado, hasta tener acceso a una tecnología o simplemente lanzar al mercado un producto nuevo.

Si desea conocer más acerca de cómo su empresa puede beneficiarse con la cooperación internacional, escriba a info@implanex.com o comuníquese con el +54 11 4343 0900.