

MANUAL DE BUENAS PRÁCTICAS

CASOS DE ÉXITO DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL EN ASTURIAS



Proyecto promovido por:



Colabora:



INTRODUCCIÓN

La cooperación empresarial está presente desde finales del siglo XIX, cuando se establecieron las primeras definiciones legales sobre una figura de colaboración, empresa conjunta o joint ventures. Pero es el siglo XX cuando el término se consolida, adoptando múltiples formas: cooperación tecnológica, comercial, financiera, con competidores, con clientes, etc. Actualmente, la gran mayoría de empresas tienden a realizar estas alianzas estratégicas como mecanismo para competir en un mercado tan cambiante.

De hecho, a través de este proyecto “Servicios de identificación de redes de cooperación y socios”, promovido por la Federación de Polígonos Industriales de Asturias (APIA) dentro de la estrategia Impulsa Empresas en el programa industrial, se pretende mejorar los servicios y establecer redes de cooperación dentro del polígono de Mora Garay, así como acercar a sus empresas a la innovación y el uso de las TIC.

Como parte de este programa, se elaboró un manual de buenas prácticas con 10 casos de éxito de colaboración empresarial por diferentes sectores, presentes en Asturias desde el año 1966 hasta actualmente. Este manual sirve de referencia a cada una de las empresas del polígono interesadas en realizar un proyecto de cooperación para que cuenten con testimonios reales de los beneficios obtenidos tras su ejecución. También se incluyeron los dos acuerdos de cooperación obtenidos tras la realización del proyecto.

El catálogo recogió estos proyectos de cooperación:

- COFAS
- AEI DEL CONOCIMIENTO DE ASTURIAS
- ICA
- CAMPOASTUR
- S-GLOBAL INDUSTRY
- ASTURIAS FOR FOODIES
- TECH4SNOW
- METAINDUSTRY4
- INTERREG SUDOE (ASINCAR)
- COOPERACIÓN EMPRESARIAL – ADOBER ELECTRICIDAD Y SOLDA ELECTRIC
- COOPERACIÓN EMPRESARIAL – DISEMA, EBANISTERÍA ARMANDO, EBANISTERÍA CERBAN Y CARPINTERÍA FERNANDO GARCÍA FRAILE

Relacionados con los siguientes sectores: agroindustria, servicios empresariales, agrario, farmacéutico, industria del metal, metal, TIC, agroalimentario y forestal.

Proyecto promovido por:



Colabora:



COOPERATIVA FARMACÉUTICA ASTURIANA

TIPO DE COOPERACIÓN	ORGANIZACIÓN	
Cooperación vertical	Cooperativa Farmacéutica Asturiana (COFAS) Ctra. Nacional AS-18 Oviedo-Gijón. Km 7 Teléfono: 985 96 98 50 Correo Electrónico: cofas@cofas.es Web: https://www.cofas.es/	
SOCIOS COLABORADORES		
■ 600 farmacias asociadas pertenecientes a Asturias, Cantabria y León		
SECTOR DE ACTIVIDAD		FECHA DE CREACIÓN
Farmacéutico		1966
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN		
Los socios de Cofas fundaron esta cooperativa para dar respuesta a la situación que por aquel entonces atravesaba el sector de la distribución farmacéutica. El negocio había crecido y el mercado demandaba otras necesidades, se requería innovar, mejorar los procesos, para absorber mayor volumen y optimizar. Cofas es una distribuidora de medicamentos, parafarmacia y servicios a las oficinas de farmacia. Inició su actividad en un modesto primer almacén en Oviedo, posteriormente se abre otro en Gijón y Avilés. Finalmente se construye el centro estratégico de Asturias, una plataforma logística, situado en una parcela en el polígono de Pruvia – Llanera. Esta instalación permitió centralizar en un único punto y automatizar todos los procesos mediante la incorporación de robots, informatización del proceso y sistema de transporte de cubetas transportadoras a los diferentes puntos de recogida. Su finalidad principal es rentabilizar las compras de sus socios y proveer de las herramientas necesarias para llevar a cabo su actividad: asesoramiento farmacéutico, servicio logístico, informática-farmacéutico, atención al cliente, gestión de stocks, necesidades legales y financieras, formación de sus socios y publicidad de las farmacias siempre con una clara orientación hacia el cliente, siendo este el eslabón clave en el proceso. Es la decima empresa asturiana por facturación y la octava compañía de distribución farmacéutica más importante de España. Desde 2008 lidera el grupo UNNE y comparte con la Cooperativa Farmacéutica de Navarra (Nafarco) y Unión Farmacéutica Guipuzcoana (UFG). Además destaca el cierre de ejercicio 2015 ya que la cooperativa ha frenado las importantes caídas en ventas experimentadas en ejercicios anteriores, registrando una caída mínima del 0,63%, para alcanzar una cifra de negocio de 231,2 millones de euros, a pesar de la bajada generalizada de precios que supuso la entrada en vigor de la Orden de Precios de Referencia SSI/1225/2014, basada en el RD 177/2014 el pasado mes de agosto de 2014. La distribución de su cuota de mercado es 73,6% en Asturias, un 19,1% en Cantabria y un 3,2% en León con una plantilla en 2015 de 120 trabajadores directos.		

Proyecto promovido por:

Colabora:

TESTIMONIO DE LA EMPRESA

La cooperación empresarial entre las farmacias permitió diseñar un modelo de gestión para favorecer al socio a través de soluciones en temas farmacéuticos y teniendo en cuenta a este como referente.

Además, la sociedad está inmersa continuamente en programas de innovación tecnológica que permiten mejorar sus procesos logísticos y poder llegar cada día a todas las farmacias de Asturias y exterior.

Todos estos avances consiguen que se distribuya más de 30 millones de unidades farmacéuticas al año, lograr la satisfacción total de los socios, desarrollar nuevas ideas, y afrontar futuros proyectos.

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

- Líder en el mercado farmacéutico
- Máxima excelencia en la calidad de los servicios prestados
- Defensa de los intereses de la clase farmacéutica y aportación de valor añadido a los socios
- Servicio logístico
- Asesoramiento farmacéutico
- Servicio de atención al socio
- Gestión de stocks
- Servicio informático para la farmacia
- Resolución de necesidades legales y financieras
- Formación continua de los socios

Proyecto promovido por:



Colabora:



AEI DEL CONOCIMIENTO

TIPO DE COOPERACIÓN	ORGANIZACIÓN	
Cooperación horizontal	AEI del Conocimiento de Asturias C/ Ada Byron 39, Gijón Teléfono: 985 099214 Correo electrónico: info@aeiconocimiento.org Web: www.aeiconocimiento.org	
SOCIOS COLABORADORES		
Son 29 empresas de sectores relacionados con el Conocimiento (fundamentalmente sector TIC y afines) y 3 entidades pertenecientes al sistema empresarial y de innovación de Asturias.		
SECTOR DE ACTIVIDAD		FECHA DE CREACIÓN
Servicios empresariales		2009
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN		
Es una agrupación de interés económico de carácter mercantil cuyo objetivo es promover la innovación y la aplicación de nuevas tecnologías en la sociedad del conocimiento, involucrando a sus socios en procesos de intercambio colaborativo dirigidos a obtener ventajas y/o beneficios derivados de la ejecución de proyectos conjuntos de carácter innovador. Se constituyó para fomentar el desarrollo tecnológico, la innovación, la gestión del conocimiento y la investigación aplicada en el sector de la sociedad del conocimiento, pudiendo llevar a cabo, además, otras actividades conexas o directamente relacionadas con las anteriores. Todo ello se ha de conseguir mediante la adopción de estrategias de colaboración dirigidas al fomento de la investigación, la implantación de nuevas tecnologías y la puesta en práctica de innovaciones dentro del ámbito de sus respectivas actividades empresariales, para incrementar su productividad y mejorar la competitividad de los mismos, potenciando su viabilidad económica y proyección en el mercado tanto nacional como internacional. Los principales servicios son: a) Dinamización, generación de sinergias y fomento de proyectos en cooperación innovadores intra e interclusters (Industria 4.0, Smart Cities, Eficiencia energética, Movilidad, Ciberseguridad, Identificación y Control, e-health). b) Observatorio Tecnológico. Tiene como principal objetivo apoyar a las empresas agrupadas en la AEI del Conocimiento en su proceso de toma de decisiones estratégicas, facilitándoles para ello, en el tiempo y la forma adecuados, información relevante para el sector, recopilada a través de procesos de vigilancia. c) Registro de ideas. A través de este servicio los socios de la AEI pueden presentar, individual o colectivamente, propuestas de proyecto para su desarrollo en el marco de la AEI.		

Proyecto promovido por:

Colabora:

- d) Sello de proyecto. Lo otorga la AEI como aval de calidad y alineamiento estratégico con sus objetivos a aquellos proyectos que planteen soluciones innovadoras en el ámbito del sector del conocimiento y que hayan sido planteados bajo fórmulas de cooperación en las que participen uno o varios miembros de la Agrupación

TESTIMONIO DE LA EMPRESA

La experiencia hasta la fecha ha sido muy positiva por cuanto se ha conseguido dinamizar la relación interempresarial entre los socios, facilitando de esa forma una mayor cooperación entre ellos.

Varios han sido los proyectos de ámbito regional y nacional desarrollados, así como jornadas, talleres de trabajo y conferencias de interés común o mayoritario; adicionalmente, la representación ante las administraciones públicas ha servido, sin duda, para trasladar una imagen del sector próxima y dinámica participando en los eventos de todo tipo que aquellas han organizado alrededor del mundo TIC y del conocimiento

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

Son muchos los resultados alcanzados en todos estos años de actividad. Por ejemplo y en lo que se refiere al fomento del desarrollo de proyectos innovadores colaborativos entre los socios de la AEI, se han establecido dinámicas de colaboración y creación de relaciones de confianza a través de las siguientes actividades:

- Organización de foros tecnológicos (focal meetings)
- Constitución y dinamización de mesas de trabajo consorciado
- Registro de ideas generadas a partir de las mesas de trabajo consorciado
- Búsqueda de socios y colaboradores implicados en las mesas de trabajo
- Presentación, gestión y coordinación de proyectos en colaboración

También la AEI del Conocimiento de Asturias participa en proyectos nacionales (MINETUR, Red.es, ... etc.) y europeos como el Programa Europeo ATCluster, promovido por IDEPA, para la cooperación nacional y supranacional entre AEIs de España, Portugal, Francia e Irlanda.

Los principales factores de éxito han sido la relación fluida entre todos los socios, la participación de los mismos en todo tipo de actividades y proponer proyectos y actuaciones que previamente habían sido validadas por las empresas asociadas, mostrando un interés inicial en las mismas.

Proyecto promovido por:



Colabora:



ICA – INNOVACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN ASTURIANA

TIPO DE COOPERACIÓN	ORGANIZACIÓN	
Cooperación horizontal	ICA Dr. Alfredo Martínez, Nº 6, 3º (Oviedo) Teléfono:985 966 251 Correo Elect.: gerencia@clusterica.com Web: www.clusterica.com	
SOCIOS COLABORADORES		
■ Arbolea, S.A ■ Construcciones García Rama, S.L. ■ Construcciones y Promociones Coprosa, S.A. ■ Constructora Los Álamos, S.A. ■ Procoin S.A. ■ Sogener SDS, S.L.		
SECTOR DE ACTIVIDAD	FECHA DE CREACIÓN	
Construcción	2011	
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN		
Las empresas del clúster ICA se han puesto de acuerdo para cooperar, innovar e internacionalizarse aprovechando las oportunidades que existen actualmente en el mercado y sobre todo el convencimiento de que la única ruta para superar la crisis es la cooperación. Se creó con el propósito estratégico de buscar el crecimiento, superar las fronteras y medirse con otras grandes constructoras para poder participar en proyectos internacionales, además de mantener su posicionamiento en el mercado y recuperarse de la crisis económica. Adicionalmente y con el foco puesto en un mayor respeto por el medio ambiente, se han firmado convenios, entre otras entidades, con el consorcio Tecnológico de la Energía de Asturias y los principales centros tecnológicos de Asturias para fomentar la edificación sostenible, y el aumento de la seguridad. Todo esto supuso el desarrollo de líneas de actuación desde la óptica de la cooperación, organizando grupos de trabajo con las siguientes temáticas: ■ Innovación en la edificación ■ Innovación en Infraestructuras ■ Innovación en Materiales ■ Innovación en TIC y Seguridad		

Proyecto promovido por:

Colabora:



TESTIMONIO DE LA EMPRESA

Los asociados crearon el clúster porque estaban convencidos que la innovación es uno de los secretos para volver a crecer en un mercado muy competitivo; para ello se trabaja en la investigación de materiales, búsqueda de un coste óptimo y realización de misiones comerciales a nivel internacional.

Todo esto ha permitido reactivar uno de los sectores más productivos e importantes a nivel regional y la posibilidad de pasar de ser pequeñas empresas a formar parte de una gran organización con la suma de las capacidades de todos.

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

- Innovación en la edificación
 - ✓ Rehabilitación. Edificación sostenible y ahorro energético
 - ✓ Eficiencia energética. Fachadas vegetales con comportamiento térmico
 - ✓ Generación energética. Vidrios fotovoltaicos
 - ✓ Construcción industrializada. Impresión 3D
 - ✓ Nuevas estrategias de ventilación en edificios

Proyecto promovido por:



Colabora:



CAMPOASTUR PRODUCTOS Y SERVICIOS

TIPO DE COOPERACIÓN		ORGANIZACIÓN	
Cooperación horizontal y productiva		Campoastur Productos y Servicios Sociedad Cooperativa Asturiana Rio Mayor s/n – Otur 33792, Valdés Teléfono: 985 641 721 Correo electrónico: campoastur@campoastur.es Web: http://campoastur.es/	
SOCIOS COLABORADORES			
■ AACOMASI S.C. Agrupación Asturiana de Cosecheros de Manzano de Sidra ■ UGATI, Unión Ganadera de Tineo S.C. ■ La Oturense, S.C.L. ■ Cooperativa Agropecuaria de Cangas del Narcea ■ COSEA S.C. ■ COASTUR, Sociedad Cooperativa Astur S.L.			
SECTOR DE ACTIVIDAD		FECHA DE CREACIÓN	
Agrario		2012	
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN			
El desarrollo del país en los últimos veinte años ha reducido considerablemente el número de explotaciones agrarias, ya que gran parte de la población activa del sector primario se ha desplazado a otros sectores económicos, pero las que perduran han aumentado su tamaño y están demandando otro tipo de servicios y apoyos. La solución para dar respuesta a esta nueva situación y a los nuevos retos y necesidades, es promover los procesos de integración cooperativa, que en un principio eran más a nivel comarcal y finalmente se han convertido en regional con la creación de la sociedad cooperativa Campoastur. Para promover la fusión e integración de las cooperativas, se han realizado congresos y foros de trabajo que permiten proporcionar información de las múltiples ventajas de este tipo de colaboración. Resultado de los programas anteriores y tras diversos estudios y meses de negociación surge el acuerdo en 2012 de formar Campoastur, primeramente con la aprobación por los Consejos Rectores del proyecto de Fusión y luego con su aprobación definitiva en las Asambleas Generales de las Cooperativas fundadoras. Las cooperativas fundadoras fueron Aacomasi, Cooperativa Agropecuaria de Cangas del Narcea, Cosea, Coastur, La Oturense y Unión Ganadera de Tineo. En diciembre de 2012, tras cumplir con los plazos legales ante terceros, se eleva a Escritura Pública la cooperación, comenzando en 2013 con la actividad plena de la cooperativa. El objetivo de esta colaboración empresarial es dar respuesta firme y con suficiente estructura a los retos del mundo rural, satisfacer las demandas de sus socios con diversas actividades que van desde la alimentación animal o suministros agrícolas hasta supermercados y gasolineras, además de integrar otras			

Proyecto promovido por:

Colabora:

cooperativas al proyecto.

TESTIMONIO DE LA EMPRESA

Campoastur ha supuesto una ayuda a los agricultores y ganaderos para trabajar y comercializar mejor en un mercado global y exigente, convirtiendo la fórmula cooperativa en una solución a las necesidades del sector primario. Sobre todo ha permitido crecer a sus asociados ofreciendo perspectivas que no podrían alcanzar individualmente.

La cooperación empresarial ha permitido abrir puertas a nuevas alternativas en el medio rural asturiano, donde encontramos un escenario complicado con una crisis que lo abarca todo, un sector lechero sumido en las dificultades por los bajos precios del producto y los altos costes de producción que afectan a toda la ganadería.

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

- Compromiso social cooperativo
- Orgullo de pertenencia
- Orientación al logro profesional y empresarial
- Mejora continua
- Orientación al cliente
- Transparencia
- Innovación
- Adaptación al cambio

Proyecto promovido por:

Colabora:

SGOBALS

TIPO DE COOPERACIÓN	ORGANIZACIÓN	
Cooperación comercial	S-Global Industry SL Parque Científico Tecnológico de Gijón C/ Profesor Potter, 258 Teléfono: 984 846 640 Correo Electrónico: info@s-globals.com Web: www.s-globals.com	
SOCIOS COLABORADORES		
■ Ingeniería ■ Varios talleres metalmecánicos		
SECTOR DE ACTIVIDAD	FECHA DE CREACIÓN	
Sector metal	2013	
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN		
La empresa nace de la cooperación de ingeniería y siete talleres asturianos especialistas en fabricación metálica, que deciden unirse para aumentar su capacidad y abrir mercados a nivel internacional. Estos talleres están especializados en los siguientes procesos de fabricación: • Corte de materiales. • Plegado y soldadura. • Galvanizado. • Estructuras. • Equipos a presión y depósitos. • Mecanizado. El objetivo es fabricar conjuntamente diferentes productos y soluciones metálicas, con valor añadido de ingeniería, donde SGLOBALS se encargará de aportar sus habilidades comerciales, gestionar todo el proyecto en todas sus fases,, convirtiéndose en el director de la cooperación y creando vínculos internacionales beneficiosos para el desarrollo de las actividades conjuntas de las empresas que conforman el consorcio. Así SGLOBALS se convierte en GESTOR INTEGRAL DE PROYECTOS y una comercializadora del sector metal, con servicios en el mercado exterior, que tratan de incrementar y consolidar la exportación de una amplia gama de productos destinados a la industria del acero. En conclusión, la finalidad de la colaboración es dar soluciones a los clientes y favorecer la exportación de productos metálicos fabricados en Asturias.		

Proyecto promovido por:

Colabora:

TESTIMONIO DE LA EMPRESA

La defensa de objetivos comunes mediante la unión es un camino imprescindible para superar dificultades y poder posicionarse dentro de un complicado mercado. Por lo tanto, esta colaboración se puede considerar especialmente beneficiosa para los talleres, empresas pequeñas, que buscan la internacionalización y transformar los desafíos económicos en oportunidades para competir.

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

Debido a la colaboración de los miembros, el grupo S-Globals ha conseguido ofrecer las siguientes líneas de negocio:

- Estructuras metálicas: diseño, fabricación y montaje.
- Depósitos y equipos a presión.: diseño, fabricación y montaje.
- Construcciones metal-mecánicas de alta complejidad.
- Fabricación de bienes de equipo.

Los mercados activos en los que se encuentra SGLOBALS , con presencia local, mediante agentes comerciales , son:

- Francia
- Alemania
- UK
- Marruecos
- Senegal
- Colombia
- Bolivia
- Perú
- Argentina

SGLOBALS exporta el 90% de sus ventas, y aporta valor añadido muy reconocido por los clientes internacionales, en todas las fases y exigencias del proyecto.

SGLOBALS está certificada en ISO 9001- ISO14001 ISO 18001, y los talleres con los que trabaja tienen un amplio rango de homologaciones para la fabricación, tales como ISO 1090- ex3.

SGLOBALS se está consolidando como una importante opción internacional en la Gestión Integral de Ingeniería y Fabricación metálica, para la industria e infraestructuras

Proyecto promovido por:

Colabora:

ASTURIAS FOR FOODIES

TIPO DE COOPERACIÓN	ORGANIZACIÓN	
Cooperación comercial	Asturias for Foodies Calle Smara, 17 bajo 33204 Gijón Asturias Teléfono: 686655593 Correo elect.: hola@asturiasforfoodies.com Web: www.asturiasforfoodies.com	
SOCIOS COLABORADORES		
■ Sidra Trabanco S.A. ■ Conservas Agromar S.A. ■ Agrovaldés S.C.L.		
SECTOR DE ACTIVIDAD	FECHA DE CREACIÓN	
Agroalimentario	2014	
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN		
<i>Asturias for foodies</i> es el primer consorcio agroalimentario de exportación. Nació a partir de la iniciativa “Asturias Coopera” impulsada desde la Sociedad de Promoción Exterior del Principado de Asturias, S.A. cuyo objetivo es apoyar a las empresas asturianas en programas de promoción internacional tutelados por ASTUREX. La idea surgió en la Gran Manzana, concretamente en la semana de la Sidra (Cider Week NY), cuando Trabanco, participante del evento y la consultora turística especializada en agroalimentación Begoña Medio - hoy gerente del consorcio - vieron la oportunidad de crecer en Estados Unidos. En ese momento Asturex, lanzó el programa “Asturias Coopera” y tres empresas (Sidra Trabanco, Conservas Agromar y Agrovaldés) decidieron formar parte, todas ellas con experiencia en el país estadounidense. En mayo del 2014, se comenzó a trabajar en el desarrollo teórico del consorcio, siempre en contacto con técnicos de Asturex. La promoción se desarrolló primeramente en la Costa Oeste, teniendo en cuenta que Nueva York fue la primera ciudad en acoger sus actividades promocionales, para más tarde expandirse a la Costa Este. ■ Trabanco comercializa tanto la sidra natural como la sidra espumosa, incluyendo el vinagre de sidra. ■ Agromar distribuye todo tipo de conservas: bonito, chipirones, pates de pescado y marisco, etc. ■ Agrovaldés vende dos tipos de quesos de afuega'l pitu (uno fusionado con sidra, que está levantando muchas expectativas, y otro de cabra, el ‘roxu’ con pimentón; siendo éste el más demandado, debido a su fuerte sabor. Ambos quesos se comercializan bajo la marca Rebollín). La principal ventaja de esta agrupación es compartir gastos. Pero también se puede destacar la puesta		

Proyecto promovido por:

Colabora:

en común de experiencias y contactos, con el objetivo de darse a conocer, sobre todo al cliente final y al canal de distribución. En definitiva, la alianza se gestionó para unificar esfuerzos, vender más y crecer en un mercado tan complicado como el estadounidense.

Los planes futuros van encaminados a incrementar las ventas en los Estados Unidos, dirigir la mirada hacia otros países e incorporar nuevas empresas al consorcio para aumentar la financiación del proyecto y la velocidad de trabajo, siempre y cuando sus productos no sean competidores de los presentes en el consorcio.

TESTIMONIO DE LA EMPRESA

La cooperación empresarial en Asturias for Foodies ha servido para unir esfuerzos, compartir costes y desarrollar un plan de comercialización conjunto de sus productos para el mercado internacional.

Se pretende reducir las barreras de entrada y aumentar los volúmenes de comercio mediante alianzas empresariales, gracias a un gerente que trabaja para conseguir los objetivos marcados, convirtiéndose en una elección “inteligente” para exportar.

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

- Los alimentos asturianos cada vez tienen más presencia en cadenas gourmet, tiendas delicatessen, supermercados y en la hostelería de Estados Unidos.
- Facilitar la internacionalización de las pequeñas empresas, coparticipando en los costes del departamento común de exportaciones, de las acciones promocionales, de los estudios de mercado, etc.
- La gama de productos que integra la oferta exportable es mayor y, por tanto, potencialmente más atractiva para los clientes.
- Coordinación total de la actividad exportadora.
- Mejora de la presencia en el exterior de todos sus integrantes.
- Crecimiento del número de ventas y de la rentabilidad económica.
- En la actualidad están aumentado su presencia en EEUU, siendo ya conocidos en las dos costas (este y oeste) y en el estado de Texas, además se han de incrementado el número de referencias en el mercado norteamericano.
- Tras dos años y medio de trabajo Agrovaldes y Quesos Rebollín tienen ya 4 referencias introducidas, en Michigan y en Texas (cuando empezaron tan solo contaban con una referencia a la venta en la costa oeste).
- Han surgido sinergias a nivel de producción, así entre Agromar y Rebollín se han creando novedosos productos que ya están a la venta tanto en el mercado español como en el extranjero, (se trata de unas cremas de queso “Afuega'l pitu” rojo y blanco).

Proyecto promovido por:



Colabora:



TECH4SNOW

TIPO DE COOPERACIÓN	ORGANIZACIÓN	
Cooperación horizontal	Tech4snow Parque Científico y Tecnológico de Gijón, Profesor Potter, 183 2º Tel.: 985 308 908 Correo electrónico: info@tech4snow.com Web https://www.tech4snow.com/	
SOCIOS COLABORADORES		
■ Simbiosys ■ Signal Software ■ Lugares de Nieve		
SECTOR DE ACTIVIDAD	FECHA DE CREACIÓN	
TIC	2014	
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN		
La idea inicial fue el desarrollo de mapas virtuales y de soluciones web e interactivas para estaciones de esquí. La colaboración ha llevado a formar una nueva empresa, Tech4snow, a través de la cual se desarrolló una aplicación para estas instalaciones que utiliza mapas en dos y tres dimensiones y que ofrece información al instante sobre el estado del tiempo y de la nieve. Gracias a este nuevo producto, cualquiera puede calzarse los esquís y deslizarse por la pista que elija, reconstruida al milímetro, con pendientes y dimensiones reales, con vistas de la montaña y los pueblos circundantes. Eso sí de forma virtual, pero casi real. El reto de la cooperación era conseguir posicionarse como un proveedor único a nivel global para una gestión eficiente y centralizada de los servicios tecnológicos para las empresas del sector de la nieve. Gracias a la colaboración, se alcanzó un conocimiento profundo del tema junto con una dilatada experiencia en diseño y desarrollo de soluciones en red acorde a los últimos estándares tecnológicos. Su objetivo era ofrecer servicios “llave en mano”, diseñados por expertos en deportes de nieve y aventura. Además, Tech4snow se marca el ambicioso propósito de convertir a Asturias, más concretamente Gijón – ubicación de la empresa – en uno de los principales focos de la innovación debido a que cuentan con un alto conocimiento del sector tecnológico y sus asociados son empresas muy activas desde diversos ámbitos.		

Proyecto promovido por:

Colabora:



TESTIMONIO DE LA EMPRESA

La cooperación empresarial entre las empresas tecnológicas es fundamental para acceder a un mercado mayor y cambiante, permitiendo adaptarse muy rápido a las nuevas demandas de los clientes, aportando muchas posibilidades de crecer a gran escala y competir mejor compartiendo necesidades, recursos, intereses y proyectos.

Tech4snow nace del espíritu colaborativo de las tres empresas que participan y es un claro ejemplo de crecimiento corporativo en cooperación.

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

Se obtuvieron los siguientes resultados:

- Estación de Grandvalira en Andorra (la más grande del sur de Europa) ha adquirido y está utilizando la solución de mapas de T4S
- Nuevo estándar de mapas de pistas para estaciones de esquí.
- Solución integral para la gestión de la información de instalaciones a través de Tech4snow Map.
- Punto único de gestión de contenidos para administrar información georreferenciada de pistas, instalaciones y puntos de interés, ya sea por medio de mapas interactivos 2D/3D, mapas 2D/3D para impresión, o exportación e importación de datos en otros formatos.
- Solución para la gestión de portales web de estaciones de esquí.

Proyecto promovido por:



Colabora:



METAINDUSTRY4 – CLUSTER DE FABRICACIÓN AVANZADA DE LA INDUSTRIA DEL METAL DE ASTURIAS

TIPO DE COOPERACIÓN		ORGANIZACIÓN	
Cooperación horizontal y vertical		Metaindustry4 Marqués de San Esteban, 1-7ª Gijón Teléfono: 985 35 65 46 Correo: metaindustry4@metaindustry4.com Web: http://www.femetal.es/pages/186-cluster-metaindustry4 E:	 MetaIndustry4 ADVANCED MANUFACTURING CLUSTER OF METAL INDUSTRY IN ASTURIAS
SOCIOS COLABORADORES			
■ Grupo Hierros Marcelino Franco ■ Asac comunicaciones ■ Asturex ■ Asturfeito ■ Aleastur ■ Atox ■ Puerto de Gijón ■ Cierres del Hogar ■ Cluster TIC Asturias ■ Cynsa ■ ThyssenKrupp		■ Grupo Daorje ■ Delfin Tubes ■ Delcam ■ Fedecor ■ Femetal ■ CTIC ■ Prodintec ■ Fundiciones y Servicios, S.A. ■ Grupo Roxu ■ Grupo Navec ■ Hiasa ■ Idesa ■ Tuinsa	■ Intermark ■ Isastur ■ Izertis ■ Mecánicas de Castrillón ■ Mefasa ■ Montrasa Maessa Asturias, S.L. ■ Samoa ■ Grupo SEM ■ Seresco ■ Luman ■ Tekox ■ TSK
SECTOR DE ACTIVIDAD		FECHA DE CREACIÓN	
Industria del Metal		2016	
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN			
MetalIndustry4 es un nuevo modelo de clúster de fabricación avanzada de la industria metálica. Esta iniciativa ha sido liderada por la Federación de Empresarios del Metal y Afines de Asturias (Femetal) con el objetivo de impulsar, promover y difundir la innovación en el sector metalúrgico asturiano. También busca mejorar el tiempo de ciclo de desarrollo de nuevos productos desde su fabricación a su comercialización, así como permitir a las empresas que ganen en tamaño y dimensión competitiva. Uno de sus objetivos más importantes es la integración de sus empresas en las cadenas globales de valor, generando sinergias entre ellas y mejorando sus capacidades competitivas para acceder a mercados internacionales. La segunda línea estratégica de MetalIndustry4 está centrada en facilitar la adopción de la Industria 4.0 en los procesos de producción con la incorporación de nuevas tecnologías de comunicación y robótica.			

Proyecto promovido por:

Colabora:

TESTIMONIO DE LA EMPRESA

La colaboración entre empresas industriales beneficia la innovación tecnológica y la capacidad exportadora de un sector que puede convertirse en un referente internacional.

El clúster se ha transformado en un motor para el desarrollo económico de la industria asturiana. También permite el acceso a información relevante para el metal y que puede llegar a ser de difícil acceso individualmente.

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

- Desarrollar un profundo conocimiento sobre las tendencias y oportunidades de mercado
- Promover la participación conjunta en los eslabones más avanzados dentro de las cadenas globales de valor
- Mejorar el posicionamiento competitivo de la industria asturiana en los mercados de interés
- Incrementar y transmitir conocimiento sobre las tendencias tecnológicas facilitadoras clave
- Fomentar el desarrollo de proyectos de innovación colaborativa en el ámbito de las tecnologías
- Promover la incorporación de tecnologías 4.0 en la industria asturiana
- Analizar las tendencias sectoriales en materia de calificaciones profesionales y las necesidades formativas del sector
- Promover la adecuación de la oferta formativa a las necesidades y tendencias sectoriales
- Fomentar la cooperación en toda la cadena de valor en torno a necesidades comunes u oportunidades conjuntas

Proyecto promovido por:



Colabora:



EXPORT FOOD SUDOE

TIPO DE COOPERACIÓN	ORGANIZACIÓN	
Exportación transnacional	Asincar Edificio Escuela Tecnología de la Carne Polígono La Barreda, TL4, parcela 1 33180 Noreña Principado de Asturias Teléfono: 985 744 518 Correo elect.: informacion@asincar.com Web: www.asincar.com	
COLABORADORES		
El proyecto incluye 5 socios de España, Francia y Portugal: ■ Cluster agroalimentario ASINCAR (Asociación de Investigación de Industrias Cárnicas del Principado de Asturias) ■ 3 Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación - Cámara de Comercio de Sevilla (coordinador) - Cámara de Comercio de Limoges (Francia) - Cámara de Comercio de Gers (Francia) ■ ADRAVE, Agencia de Desarrollo Regional do Vale do Ave (Portugal)		
SECTOR DE ACTIVIDAD	FECHA DE CREACIÓN	
Agroindustria	2017	
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN		
<i>Export Food Sudoe</i> es un proyecto propuesto en Asturias por Asincar y financiado dentro del Programa Interreg Sudoe, a través de fondos FEDER, para la creación de consorcios de cooperación a la exportación transnacional entre España, Francia y Portugal (con una duración de 24 meses). El objetivo principal que se persigue es mejorar la competitividad de las pymes del sector agroalimentario del sudoeste de Europa y promover la internacionalización de sus productos, de forma que puedan compartir los costes del departamento común de exportaciones, las acciones promocionales, los estudios de mercado, etc. además de potenciar la cooperación entre empresas, en especial a través de la creación de consorcios de exportación. El programa contiene las siguientes actuaciones: • Selección de aquellas empresas que se encuentran en una mejor disposición para abordar las actividades que se han previsto. • Formación y asesoramiento de las empresas participantes en cooperación e		

Proyecto promovido por:



Colabora:



internacionalización.

- Organización de 3 a 5 encuentros empresariales en las regiones de los beneficiarios, donde las pymes de los diferentes países podrán conocerse y buscar puntos en común (es el germen de la colaboración).
- Formalización de aquellas agrupaciones empresariales que hayan alcanzado un principio de acuerdo durante los encuentros, a través de apoyo experto a todos los niveles (aspectos legales, contractuales, financieros, etc.)
- Promoción de los consorcios formados, en ferias alimentarias internacionales (como la de SIAL en París) y asesoramiento para su entrada en los mercados objetivo.

Una primera convocatoria se realizó a nivel regional a finales del 2016, seleccionando a 18 micropymes asturianas, con o sin experiencia exportadora y de distintos ámbitos como: el cárnico, las conservas, los embutidos, los quesos, la repostería, el vino, el café, la miel, los cereales y los alimentos funcionales. Los beneficiarios son:

- 1) Cafés el Globo
- 2) Cárnicas la Pilarica
- 3) Conservas Costera
- 4) Jamones Campo Valle
- 5) Dulcegrado
- 6) Astursabor
- 7) Del Llar
- 8) Miel la Puela
- 9) Escanda Asturiana
- 10) Neoalgae Micro Seaweeds Products
- 11) Astur Monjas Repostería
- 12) Conservas Güeyu Mar
- 13) Vides y Vinos Asturias
- 14) Los Caserinos
- 15) Embutidos Pura Raza
- 16) Vor Microbrewery
- 17) Asturias Tierra Mar
- 18) Elaborados Lácteos Artesanos

TESTIMONIO

El reto es ayudar a las pymes asturianas a internacionalizarse, empleando una metodología progresiva con los seleccionados que les permita hacer frente a sus problemas comunes, como son: pequeño tamaño, falta de recursos, escasa especialización en la materia, desconocimiento de los países objetivos o la falta de apoyo para tomar la decisión.

Se quiere abrir los ojos a las empresas agroalimentarias y agitar conciencias, que los productores vean las oportunidades que tiene Asturias en el extranjero y que conozcan de primera mano lo que se está haciendo en otros países.

Las pymes asturianas valoran del proyecto "su enorme flexibilidad" ya que los consorcios además de ser de exportación, potencian la innovación, la formación, el intercambio de experiencias y de información.

Proyecto promovido por:



Colabora:



RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

Dado que el proyecto está en marcha, los resultados que se pretenden abordar son:

- Promover la participación de aproximadamente 100 empresas en las acciones iniciales de formación e información.
- Realizar 80 planes estratégicos de internacionalización, tras la fase de formación y asesoramiento.
- Lograr la participación de al menos 50 empresas en los encuentros empresariales que se organicen.
- Formalizar 5 consorcios de cooperación transnacional con la implicación de unas 20 empresas.
- Promocionar los consorcios que se formen en una feria de alimentación internacional relevante.

En la actualidad (abril de 2017) se han conseguido los siguientes hitos:

- Se ha organizado el primer encuentro, que tendrá lugar del 4 al 6 de junio, en la Feria Alimentaria Horexpo Lisboa, a la que asistirán medio centenar de empresas, 10 de ellas asturianas.
- Los beneficiarios disponen de novedosos productos para darlos a conocer/probar en otros países y analizar el interés que puedan llegar a tener. Es el caso de Astursabor (empresa dedicada a la elaboración de platos cocinados de razas autóctonas), de Cafés de Globo (cuya intención es vender una bebida de café macerado en frío, sin azúcar, conservantes ni colorantes, que se mantiene de forma natural durante 4 meses) o de Conservas Costera que quiere posicionarse en el extranjero con una gama de patés basada en las conservas tradicionales.
- Se ha logrado la diferenciación en base a la calidad de los productos.

Proyecto promovido por:



Colabora:



COOPERACIÓN EMPRESARIAL – ADOBER ELECTRICIDAD Y SOLDA ELECTRIC

TIPO DE COOPERACIÓN	SOCIOS COLABORADORES	
Cooperación comercial	ADOBER ELECTRICIDAD Calle de Marie Curie, 41, 33211 Gijón, Asturias Teléfono: 985308941 C. electrónico: adober@adober.es http://adober.es/	
	SOLDA ELECTRIC C/ Marie Curie, 39, 33211 Gijón, Asturias Teléfono: 985131612 C. electrónico: solda@soldaelectric.com http://www.soldaelectric.com/	
SECTOR DE ACTIVIDAD		FECHA DE CREACIÓN
Electricidad, electrónica y metal		2017
ORIGEN Y DESCRIPCIÓN DE LA COOPERACIÓN		
Entre estas dos empresas había un claro desconocimiento de la actividad comercial que desarrollaban, fue a través de la mesa de trabajo organizada en el marco de este proyecto, cuando comenzaron a relacionarse y obtener información sobre los servicios que ofrecen y la actividad que desarrolla cada una. Tras una primera reunión, después de la realización de la mesa por parte de APIA, se evaluó la necesidad de establecer un acuerdo de cooperación, para ello estudiaron sus características, los atributos del potencial socio y sobre todo, como influiría la interacción entre ambos en su mercado y los beneficios estratégicos o financieros que iban a obtener. ADOBER principal interesado en realizar esta colaboración presentaba una serie de motivos, que le conducían a buscar un tipo de pacto de colaboración, tal y como manifestó en la información solicitada de partida en referencia a sus necesidades empresariales: ■ Desarrollo de proyectos y estrategias con los recursos y capacidades de los socios como un posible proyecto de I+D+i ■ Entrada a nuevos mercados o negocios ■ Aumentar el poder competitivo: orientación estratégica ■ Generar ingresos a corto plazo ■ Fortalecimiento en el mercado Por otro lado, SOLDA también presentaba varias razones que le llevaron a considerar entre sus planes de estrategia futuros la cooperación empresarial: ■ Obtención de nuevos clientes ■ Posibilidad de llevar a cabo proyectos o trabajos conjuntos ■ Defensa de la competencia ■ Intercambio de tecnología complementaria ■ Diversificar sus productos		

Proyecto promovido por:

Colabora:

Antes de llegar a algún tipo de acuerdo de cooperación se realizaron diversos encuentros con los socios buscando una postura que satisficiera las necesidades de ambos por igual. Primeramente la consultora estudió la viabilidad de la alianza. Posteriormente fue planificando y diseñando la unión según sus características y necesidades.

Después de varias reuniones, llegaron a la conclusión que SOLDA ELECTRIC podía ofrecerle varios servicios y productos a ADOBER ELECTRICIDAD a un precio más económico que su antiguo proveedor y una mejora notable en su posición competitiva, al reducir los tiempos de espera a sus clientes, ya que los productos se obtienen en el preciso momento que los demanda por la máxima cercanía entre empresas. Asimismo, ADOBER está prestando un servicio de seguridad a SOLDA por lo que se ha producido un intercambio de transacciones entre ambos participantes, obteniéndose claros beneficios y ventajas. De esta forma, se ha creado una alianza estratégica complementaria entre ambos negocios, porque los socios han encontrado un activo complementario a su actividad, pudiendo realizar incluso trabajos conjuntos.

Todo esto les llevo a crear un acuerdo de cooperación comercial sin participación de capital y horizonte temporal abierto. En un primer momento la colaboración se basa:

- ✓ Compartir servicios mutuamente
- ✓ Acciones conjuntas de promoción como asistencia a ferias o exposiciones
- ✓ Estudios de mercado conjunto
- ✓ Intercambio de información comercial

Teniendo en cuenta en un futuro la posibilidad de realizar algún proyecto de innovación.

TESTIMONIO DE LA EMPRESA

Esta cooperación es una excelente manera de abrirles nuevas vías de crecimiento a estas dos PYMES, permitiéndoles alcanzar propósitos u objetivos que por sí solas les sería imposible. Asimismo obtendrán un amplio conocimiento y estrategia, al compartir experiencias, habilidades y recursos complementarios.

Proyecto promovido por:



Colabora:



PROYECTOS DE INNOVACIÓN

COOPERACIÓN EMPRESARIAL – DISEMA, EBANISTERÍA ARMANDO, EBANISTERÍA CERBAN Y CARPINTERÍA FERNANDO GARCÍA FRAILE

TIPO DE COOPERACIÓN	
Unión temporal de empresas (UTE)	
SOCIOS COLABORADORES	
■ Disema – Jesús López García ■ Covipesa – Ángel Junco Rodríguez ■ Ebanistería Armando – Héctor González Cueva ■ Cerban – Fernando Cernuda/Félix Bango ■ Carpintería Fernando García Freile	
SECTOR DE ACTIVIDAD	FECHA DE CREACIÓN
Carpintería	2017
ORIGEN DE LA COOPERACIÓN	
Durante la reunión de presentación del proyecto con Jesús López García, socio de DISEMA, y tras explicarle en detalle el propósito del proyecto, el promotor de la idea de cooperación nos manifestó que les gustaría establecer una relación con las distintas empresas de ebanistería y carpintería, ya que existe un desconocimiento total entre ellas. Primeramente, se realizó un estudio sobre la base de datos de empresas ofrecida por APIA junto con una búsqueda en la página web del polígono para encontrar cada uno de los negocios, cuya actividad principal sea la ebanistería o carpintería, ya que algunos no se encuentran asociados. Figuran a continuación las empresas halladas con su persona de contacto: ✓ Covipesa – Ángel Junco Rodríguez ✓ Ebanistería Armando – Héctor González Cueva ✓ Cormar – José Corzo Vegas ✓ Cerban – Fernando Cernuda/Félix Bango ✓ Carpintería Fernando García Freile Tras esta primera etapa de búsqueda, se comenzó a contactar vía telefónica con los posibles socios de la colaboración para realizar un primer encuentro, que en este caso sería conjunto por petición expresa de Jesús, ya que considera que de esta forma todos iban a poder mostrar sus necesidades y compartir información sobre como gestionan su día a día, y sobre todo si estarían interesados en una cooperación conjunta. En este primer contacto, todos se manifestaron interesados a excepción de Cormar – José Corzo Vegas, por la elevada carga de trabajo, en estos momentos no dispone de tiempo para poder acudir a las reuniones y establecer ningún tipo de relación.	

Proyecto promovido por:

Colabora:

Por lo tanto, el siguiente paso fue organizar un desayuno de trabajo para establecer un primer punto de relación entre las empresas y que cada una de ellas expusiese sus necesidades y los objetivos que persiguen. En este encuentro, la consultora participó como dinamizador. Los temas tratados durante este encuentro fueron los siguientes:

- **Proveedores de materiales.** En lo que respecta a productos como silicona, lijadora, sargentos, bisagras...podrían obtener una disminución de precios si la compra es conjunta. La madera es suministrada por Maderas Quiros y Francisco Rodríguez, empresas ubicadas en el polígono de Mora Garay, este aspecto se considera más difícil, porque dependiendo del tipo de obra se necesita un tipo u otro.
- **Compartir información sobre impagados,** les favorecería notablemente a todos.
- **Repartir los gastos de asesoría**
- **En momentos puntuales tienes la necesidad de una máquina de la cual no dispones,** establecer la posibilidad de utilizar la de algún socio
- **En muchas ocasiones, les ofrecieron obras a las que no pudieron acceder por falta de personal y dinero, ya que la mayoría pagan a 90 días**

Después de esta reunión, se valoraron cada uno de los puntos comentados y la viabilidad de crear una alianza estratégica entre las carpinterías interesadas. Se acordó que cada una de ellas iba a analizar pormenorizadamente sus necesidades y ver qué tipo de colaboración se puede ajustar mejor, la información en relación al encuentro y si podría existir una complementariedad entre ellos para conseguir encajar perfectamente.

Se realizó una investigación en detalle de la situación actual de la empresa, de la situación y perspectivas de futuro del sector de ebanistería/carpintería en el que se encuentran y de las posibles vías de adaptación de la misma. Una vez conseguida esta información, se estudió la forma idónea de colaboración para estos negocios.

En definitiva, se confirmó que todas estas empresas tenían un objetivo común y voluntad de cooperar junto con la infraestructura y recursos necesarios para llevar a cabo el acuerdo. Por ello, se realizaría otro desayuno de trabajo para abordar estos temas y obtener un plan estratégico sobre como ejecutar el acuerdo.

DESARROLLO DEL ACUERDO

Una vez se han identificado los cooperantes y su perfil, y teniendo muy claro el objetivo a alcanzar, se comenzó a estructurar el acuerdo por el que se va a cooperar. Para ello, se tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

- a. Tipo de cooperación a establecer
- b. Tipo de actividad a desarrollar
- c. Aspectos concretos que puedan afectar al acuerdo, acercar las posturas entre empresas
- d. Responsabilidades en la gestión y mecanismos de control
- e. Sistema de toma de decisiones
- f. Distribución de los beneficios

Antes de la realización del desayuno de trabajo, cada una de las empresas interesadas en la alianza tuvo que tener en cuenta estos puntos:

- ✓ Preparar todos los puntos a tratar en el proceso señalando los que permiten una mayor flexibilidad y los que exigen una posición más rígida
- ✓ La persona que acuda a la reunión debe ser conocedora de cada una de las características de la empresa y tener un perfil negociador. En este caso, fueron los responsables de los negocios, quienes acudieron
- ✓ Tener claro los objetivos de cada una de las empresas participantes, para así evitar el

Proyecto promovido por:

Colabora:

- oportunismo y las situaciones ambiguas que provoca la indefinición.
- ✓ Negociar paso a paso, tratando todas y cada una de las cuestiones implicadas en el acuerdo de cooperación y sin dejar ningún aspecto a la improvisación. Aunque ello suponga una dificultad añadida para la obtención del acuerdo, evitará mayores problemas en el futuro.
- ✓ Reconocer las propias limitaciones como negociantes y saber acudir al asesoramiento externo en aquellas cuestiones que no se dominen con profundidad o ante aquellos aspectos que resulten poco claros durante la negociación, en este caso la consultora es quien realizó este trabajo

Para establecer el acuerdo de cooperación, se ha tenido en cuenta el diseño y la planificación tanto en los objetivos como en la forma, así como en la selección de los participantes. Lo importante fue identificar todas las necesidades y fijar los puntos clave: objetivos, duración, reparto de resultados, etc. para estructurar correctamente el acuerdo. Todo esto se llevó a cabo con el asesoramiento de la consultora, quien proporcionó conocimientos, información y tecnología para una adecuada ejecución del proyecto.

En este caso, el tipo de alianza que mejor se adapta a sus fines, a las características de las empresas y al mercado en el que se mueven es una cooperación de tipo comercial. Se eligió esta forma de colaboración por ser uno de los puntos más recurrentes por parte de las pequeñas empresas que quieren acceder a nuevos mercados, acceso que resulta muy difícil y costoso de acometer de forma individual.

Dentro de esta cooperación existen diferentes modos, en esta ocasión las empresas participantes con la ayuda de la consultora eligieron una UTE, ya que este pacto facilita la competitividad, introducción a mayores mercados, compras conjuntas, etc. Sus principales características son:

- El objetivo de estas uniones es el desarrollo o ejecución de una obra, un servicio o un suministro determinado
- Condiciones ventajosas en los pedidos, como precios más bajos, facilidades de pago, etc.
- Pueden ser personas físicas o jurídicas
- La duración mínima no se especifica
- Cooperación sin participación de capital

Además son agrupaciones temporales para llevar a cabo un determinado trabajo en común, ya que las empresas participantes no disponen de la capacidad técnica, comercial o financiera para llevar a cabo los propósitos por sí solas. Permiten compartir los riesgos, costes y beneficios que a largo plazo se obtengan, sin necesidad de crear una empresa con personalidad jurídica diferente.

Después de la elección, se firmó un contrato de colaboración.

PUESTA EN MARCHA DEL ACUERDO

Tras llegar al acuerdo definitivo, la consultora brindó su apoyo técnico para la puesta en marcha del proyecto de cooperación. A continuación se presentan directrices para un correcto funcionamiento de la colaboración:

- En primer lugar, se va a mantener un contacto permanente y fluido con los socios, por lo que se ha decidido quedar todos los sábados en la cafetería del polígono para tratar los diferentes temas en relación a la cooperación, adaptarse a los posibles cambios o evoluciones del mercado.
- Cuando a uno de los socios le ofrezcan un obra de gran envergadura, que en solitario sería imposible realizar, se pondrá en contacto con el resto para establecer una reunión y decidir conjuntamente entre quienes se podría hacer, ya que en algunos de los casos estarán trabajando en otras y no dispondrán de tiempo y recursos.
- Los recursos pueden ser compartidos, siempre y cuando el propietario no los esté utilizando. En el caso de que uno de los participantes necesite alguno, contactará con el dueño y entre ambos, se pactarán unas normas de uso.

Proyecto promovido por:

Colabora:

RESULTADOS – FACTORES DE ÉXITO

Esta unión empresarial entre carpinterías les ofrecerá una serie de ventajas de alto valor añadido:

- Reducción de los riesgos notablemente y aumento del beneficio empresarial
- Amplio crecimiento por parte de los socios y acceso a nuevos mercados, por tanto, obtención de clientes
- Aumento de la capacidad competitiva y alcance de metas que por sí solas les sería imposible

Proyecto promovido por:



Colabora:

