



>> 3. MODALIDADES DE ACUERDOS DE COOPERACIÓN

	CONCEPTO	VENTAJAS	REQUISITOS FORMALES
JOINT-VENTURE	Fórmula jurídica (Contrato de Joint-Venture) mediante la cual, dos o más empresas independientes deciden cooperar a través de una sociedad conjunta, con personalidad jurídica propia, repartiéndose el capital y aportando los recursos necesarios para su funcionamiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Posibilidad de penetrar o consolidarse en nuevos mercados. • Posibilidad de cubrir necesidades de financiación. • Posibilidad de compartir riesgos y ganar experiencia. • Oportunidad de explotar ventajas específicas propias. • Oportunidad de reforzar las posiciones estratégicas adquiridas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estipulaciones relacionadas con la creación de la sociedad conjunta. • Compromisos de la aportación concreta de los participantes a la sociedad conjunta. • Acuerdos relativos al diseño del control y dirección de la sociedad conjunta.
CONSORCIOS DE EMPRESAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	Asociación de empresas para desarrollar una actuación conjunta de comercialización o promoción, mediante la creación de una nueva sociedad cuyo objetivo es el de estudiar nuevos mercados, promocionar, financiar y comercializar al conjunto de empresas.	<ul style="list-style-type: none"> • División de los gastos asociados a cualquier iniciativa comercial. • Disminución del riesgo. • Posibilidad de ofrecer una mayor gama de productos. • Incrementar las opciones de negociación con compradores. • Oportunidad de cubrir una mayor área geográfica. • Intercambio de experiencias y conocimiento. • Posibilidad de concesiones de ayudas públicas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar objetivos y mercados donde operará el consorcio. • Estipulaciones relacionadas con la creación del consorcio. • Acuerdos relativos al diseño del control y dirección del consorcio. • Cuestiones financieras y comerciales.
CENTRALES DE COMPRAS	Operador que, disponiendo de recursos económicos y personalidad jurídica propia, tiene por objeto desarrollar actividades y prestar servicios a las empresas independientes que se han asociado a su organización mediante una reglamentación interna.	<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar economías de escala. • Acceder a servicios adicionales. • Obtener mayor fuerza de negociación. • Búsqueda, evaluación y selección de nuevos proveedores. • Obtener mayor información del mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cláusulas que regulan el comportamiento de los participantes. • Estipulaciones relacionadas con la creación de la Central de Compras.
SUBCONTRATACIÓN	Acuerdo mediante el cual una empresa (contratante) confía a otra (subcontratada) la ejecución, bajo unas condiciones preestablecidas, de una parte de la producción o de los servicios que anteriormente se realizaba en su propio seno, conservando ésta la responsabilidad económica final.	<ul style="list-style-type: none"> • Para la empresa contratante: <ul style="list-style-type: none"> - Reducir las inversiones. - Ganar flexibilidad. - Reducir Costes - Dedicar mayor atención a actividades/procesos de mayor valor añadido • Para la empresa subcontratada: <ul style="list-style-type: none"> - Estabilidad económica - Posibilidad de dedicarse al aspecto técnico de la producción o prestación de los servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Especificaciones técnicas y descripción del producto/servicio subcontratado objeto del contrato. • Procedimiento de canalización del trabajo derivado de las actividades subcontratadas, condiciones para la entrega y recepción del producto o prestación del servicio subcontratado. • Penalizaciones aplicables al subcontratado por el incumplimiento de sus obligaciones. • Precio, condiciones de pago y penalizaciones aplicables al contratante por incumplimiento.



modalidades de cooperación

	CONCEPTO	VENTAJAS	REQUISITOS FORMALES
LAS REDES	Acuerdos en los que, las distintas empresas participantes sólo llevan a cabo actividades en las que son excelentes y subcontratan todas las demás.	Coinciden con las expuestas en la Subcontratación.	Coinciden con los expuestos en la Subcontratación.
AGRUPACIÓN DE INTERÉS ECONÓMICO	Ente con personalidad jurídica propia, naturaleza mercantil y sin ánimo de lucro propio, constituido por personas físicas y/o jurídicas, para el desarrollo de una actividad económica auxiliar de la que realizan sus socios.	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitar el acceso a proyectos /actividades que no podrían abordar de forma individual por falta de recursos técnicos y/o financieros. • Incrementar su magnitud. • Facilitar la especialización y apertura a nuevos mercados. 	Coinciden con los expuestos en la Joint-Venture.
CALIDAD CONCERTADA	Acuerdo a través del cual la empresa contratante exige un nivel de especificaciones a la empresa subcontratada respecto a la calidad del producto, componente o servicio facilitado al tiempo que se compromete a apoyarla en la aplicación de técnicas de gestión de calidad.	<p>Además de las expuestas en la Subcontratación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para la empresa contratante: <ul style="list-style-type: none"> - Mejorar la calidad y la tecnología aplicada al producto o servicio. - Reducir costes. • Para la empresa subcontratada: <ul style="list-style-type: none"> - Favorecer la obtención de conocimientos técnicos y de gestión. - Promover la innovación tecnológica. 	<p>Además de las expuestas en la Subcontratación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos y técnicas ligadas a la gestión de la calidad. • Modo a través del cual se transferirán los conocimientos para la aplicación de las técnicas de gestión de la calidad. • Especificaciones técnicas y descripción de los niveles de calidad concertada. • Controles para la comprobación de los niveles de calidad concertada. • Consecuencias derivadas de la falta de cumplimiento.
LICENCIA DE PATENTES	Contrato por el cual, una empresa (licencianta) otorga a otra (licenciataria) los derechos de explotación de un producto o proceso de uso industrial, obteniendo como contraprestación un canon o royalty.	<ul style="list-style-type: none"> • Para el licenciataria: <ul style="list-style-type: none"> - Disponer de un producto o proceso de uso industrial en un tiempo reducido y con menos recursos. - Ampliar o mejorar la oferta de productos, su producción o prestación. - Dedicar mayor atención y recursos a la acción comercial. • Para el licencianta: <ul style="list-style-type: none"> - Recuperar y rentabilizar la inversión. - Centrar sus esfuerzos y recursos a la investigación y desarrollo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de la patente. • Identificación del territorio de protección de la patente. • Régimen y condiciones de explotación. • Identificación del producto resultante de la explotación de la licencia. • Pago y condiciones de pago. • Gastos de mantenimiento de la patente. • Cláusulas dirigidas a salvaguardar/proteger la patente durante la ejecución del contrato y con posterioridad. • Duración del contrato.
SPIN-OFF O EXTERNALIZACIÓN	Proceso mediante el cual se gesta una nueva iniciativa empresarial creada en el seno de una empresa existente, que acaba por adquirir independencia y viabilidad propia y mantiene una relación con la empresa origen a través de acuerdos de colaboración.	Coinciden con las expuestas en la Subcontratación.	<p>Además de las expuestas en la Subcontratación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estipulaciones relacionadas con la creación de una nueva empresa.



modalidades de cooperación

	CONCEPTO	VENTAJAS	REQUISITOS FORMALES
CONTRATO DE ASISTENCIA TÉCNICA	Acuerdos establecidos entre dos o más empresas con el objetivo de cubrir determinadas lagunas existentes en el desarrollo tecnológico de las empresas que deben ser asistidas.	<ul style="list-style-type: none"> • Favorece la competitividad de la empresa. • Mejora los procesos productivos. • Estimula la formación de personal técnico especializado. • Posibilita la obtención de nuevos conocimientos para la empresa asistida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Descripción detallada del objeto que constituye la asistencia técnica contratada. • Objetivos perseguidos por las partes. • Identificación precisa de la duración, prestación y ejecución de la Asistencia Técnica. • Identificación de los medios que las partes contratantes proporcionarán. • Cláusulas dirigidas a salvaguardar /proteger los conocimientos transferidos. • Importe y condiciones de pago.
FRANQUICIA	Contrato en virtud del cual, un comerciante (el franquiciante) otorga a otro (el franquiciado), a cambio de un determinado precio (canon), la concesión para la comercialización de un producto o servicio determinado, pero que además, conlleva la transferencia de los signos distintivos, las técnicas de comercialización y el saber hacer comercial (know-how) de un modelo de negocio ya probado.	<ul style="list-style-type: none"> • Para el Franquiciante: <ul style="list-style-type: none"> - Expandir el negocio con rapidez. - Minimizar riesgos. - Disponer de un canal de distribución. - Ahorrar recursos derivados de la inmovilización de capital. - Conseguir notoriedad en el mercado sobre lo que se proyecta una única imagen, a bajo coste. • Para el Franquiciado: <ul style="list-style-type: none"> - Acceder a know-how. - Aumentar las probabilidades de éxito. - Acceder a servicios de la red que resultan costosos. - Contar con asistencia del Franquiciante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estipulaciones relativas a la Franquicia objeto del contrato. • Condiciones previas a la explotación de la Franquicia. • Condiciones para la explotación de la Franquicia.
DESARROLLO CONJUNTO DE I+D	Acuerdos mediante los cuales dos o más empresas, se comprometen a colaborar para alcanzar una ventaja en el área de investigación y desarrollo tecnológico compartiendo el riesgo económico inherente a este tipo de actividad.	<ul style="list-style-type: none"> • Aumentar su capacidad Tecnológica. • Compartir riesgos y costes de un proyecto de I+D. • Compartir conocimientos y experiencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objeto y objetivos de la colaboración, descripción del proyecto (adjuntando plan de trabajo) y alcance de la cooperación. • Derecho de utilización de la información obtenida y de los resultados del acuerdo de colaboración • Compromisos de asistencia mutua. • Acuerdos de confidencialidad • Financiación del proyecto. • Mecanismos para la utilización y explotación. • Consecuencias derivadas del incumplimiento de las obligaciones • Condiciones para la rescisión del contrato y sus consecuencias • Régimen de competencia.



modalidades de cooperación

	CONCEPTO	VENTAJAS	REQUISITOS FORMALES
LICENCIA DE USO	Acuerdo bilateral por el cual una parte, el titular de los derechos de explotación del software (licenciante), otorga a la otra parte, el usuario o cliente (licenciario), el derecho a utilizar el software a cambio de un precio, conservando la titular su propiedad y los restantes derechos de explotación.	Coinciden con las expuestas en la licencia de patentes.	Además de las expuestas en la Licencia de Patentes: <ul style="list-style-type: none"> • Detallar las condiciones relativas al mantenimiento del software. • Podría ser objeto del acuerdo el compromiso de actualización del software.
INTERMEDIACIÓN COMERCIAL	Acuerdo por el que una persona (física o jurídica) pone su infraestructura de ventas a disposición de otra bajo unas condiciones determinadas y a cambio del pago de un canon, normalmente asociada a un canon de entrada.	<ul style="list-style-type: none"> • Permitir el acceso a nuevos mercados. • Ganar tiempo. • Beneficiarse de la utilización del nombre de la marca portadora. • Facilita la adquisición de experiencia y formalización de las Pyme en el ámbito de la exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Naturaleza y descripción del objeto del contrato. • Régimen de responsabilidad de las partes. • Régimen de remuneración y pago • Responsabilidad y garantías frente a terceros. • Cláusulas que delimiten el ámbito territorial de la operativa del mediador. • Cláusulas de rescisión del contrato. • Duración de la relación. • Resolución de divergencias