

Cooperación empresarial

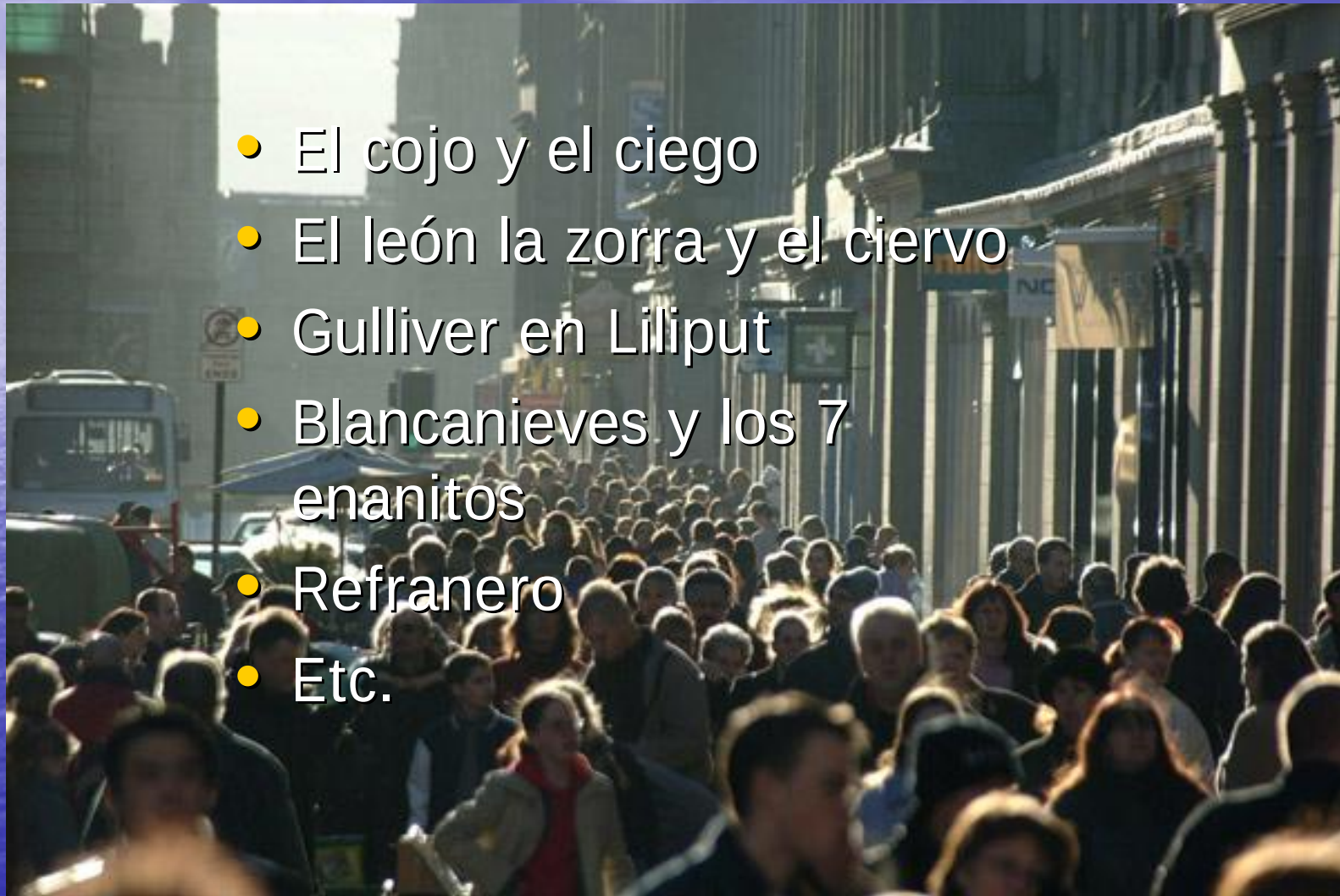


¿Es importante la cooperación?

- En www.google.es hay 144.000 artículos por “Cooperación Empresarial”
- A veces no solo es importante, es la única solución a algunos problemas: comerciales, financieros, productivos, ...
- Imprescindible para la consolidación y el crecimiento de la empresa.

“Somos” cooperación

- El cojo y el ciego
- El león la zorra y el ciervo
- Gulliver en Liliput
- Blancanieves y los 7 enanitos
- Refranero
- Etc.



¿Qué es la cooperación?

- Acuerdo entre empresas independientes.
- Para lograr un objetivo común.
- Aportando recursos limitados.
- Usados de forma compartida.
- Durante un tiempo concreto.
- El objetivo se logra de modo más rápido y económico que por otros medios.

Guía Metodológica (noviembre 2006)

Palabras sencillas



PAZ

AMOR

MADRE

DIOS



Acciones sencillas

- Beber para calmar la sed.
- Sentarse al Sol si tienes frío.
- Descansar si estas fatigado.



Es mejor encontrar soluciones sencillas. La cooperación aporta soluciones sencillas para consolidar y desarrollar su empresa.

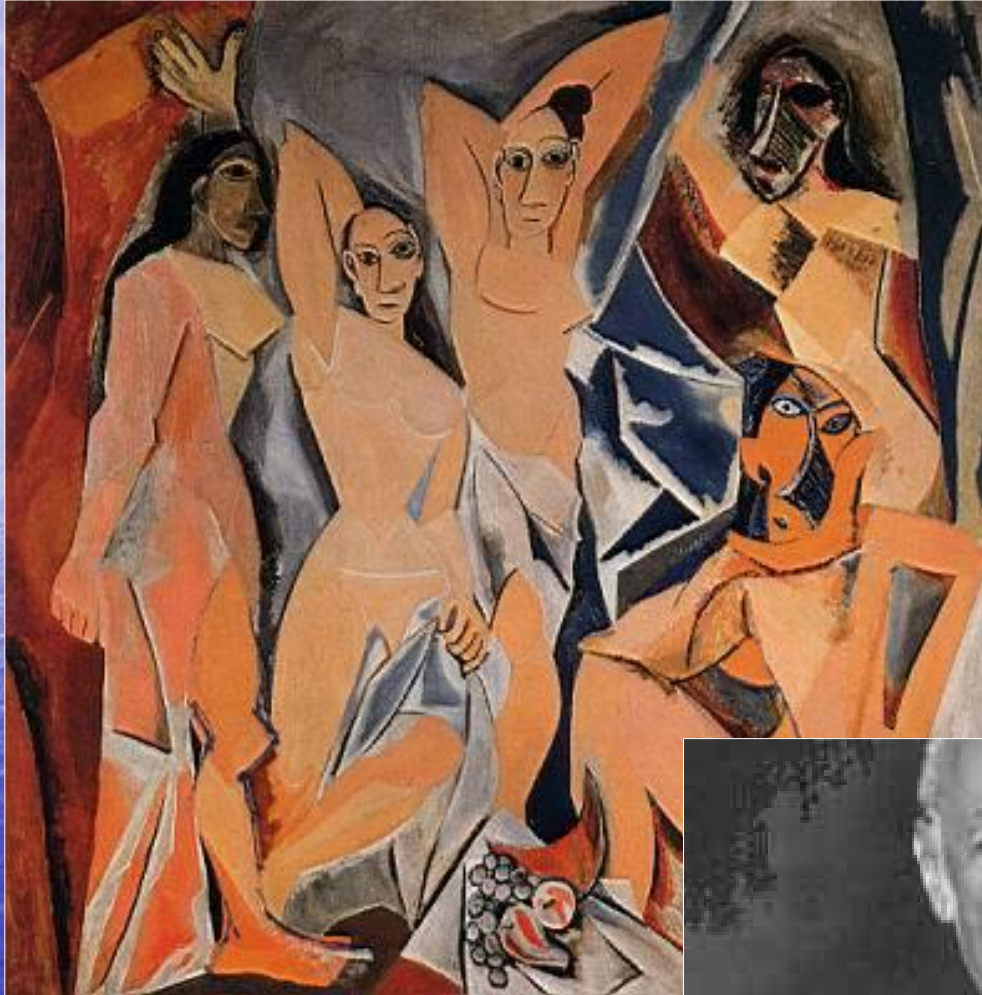
Fórmula sencilla



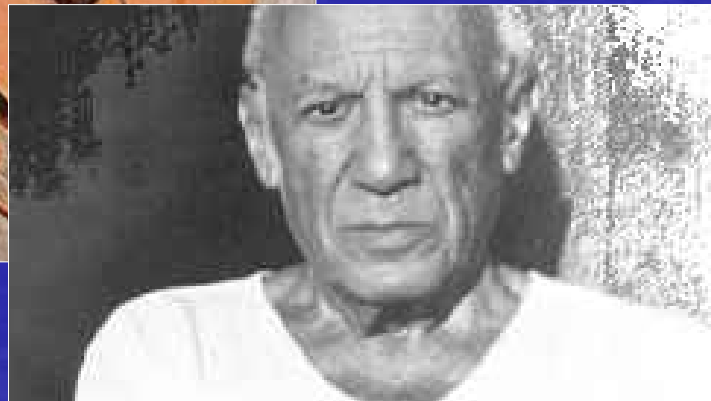
$\text{Ventas} = n^{\circ} \text{ clientes} \times \text{compra media}$

Para aumentar:

- $N^{\circ} \text{ clientes} = \text{PROSPECTAR}$
- $\text{Compra media} = \text{VENTA CRUZADA}$



“Yo no busco,
yo encuentro”
Picasso





MODELOS MÁS ADECUADOS

1.- Intercambio de redes y productos

Encuentre empresas que tienen los clientes que usted necesita en las zonas que desea.
(PROSPECTAR)

Que fabriquen productos complementarios de los que usted fabrica. (VENTA CRUZADA)

Acuerden ayudarse por medio de un intercambio de clientes y productos.

2.- Consorcio de Exportación

- Varias empresas que desean vender en otro país, comparten gastos.
- El consorcio puede ser comisionista, ocuparse de los envíos o comprar y vender (Trading).
- Es un paso intermedio para instalarse en el país de destino.
- También una escuela de aprender export.

3.- Franquicia

- Zara, Mac Donald,s, Tele Pizza, Yves Rocher, Burger Kings, ...
- El franquiciador cede marca y Know How
- El franquiciado aporta el dinero
- Hoy las franquicias tienen como características la internacionalización, la incorporación de la mujer y la adquisición de tecnología.

4.- Redes de Cooperación



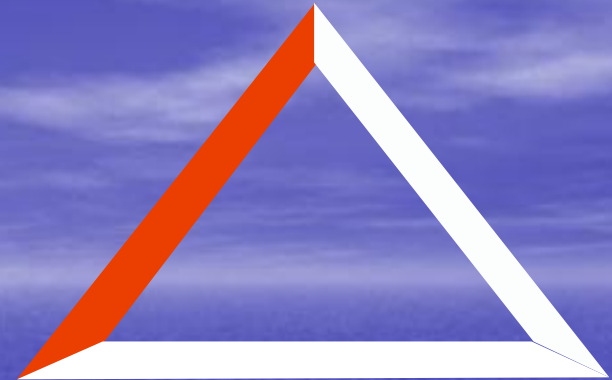
Para tener éxito vigile:

- Ajuste estratégico.
- Ajuste operativo.
- Ajuste de funcionamiento.



Ajuste estratégico.

- El acuerdo de cooperación se alinea con las de los aliados.
- Los objetivos son complementarios y compatibles.
- Complementariedad de recursos y conocimientos.
- Elegir al socio adecuado.
- Definir el reparto del poder, de los resultados y de la toma de decisiones.
- Definir el ámbito de la cooperación.



Ajuste operativo

- Apoyo entusiasta de las gerencias de las aliadas.
- La estructura ha de ser adecuada, al objetivo y a las empresas aliadas.
- Los ejecutivos que se adjudiquen han de ser adecuados.
- Establecer sistemas de control eficaces.
- Buena estructura de información: eficaz, transparente, fiable.
- Comunicación abundante.



Ajuste de funcionamiento

- Buen planning de acciones bien coordinadas.
- Autonomía de gestión.
- Evitar los abusos de poder.
- Ayuda constante de los aliados a la alianza.
- Supervisión periódica.
- Definir una forma de salida, no traumática, de la alianza.



Juegue a tres bandas

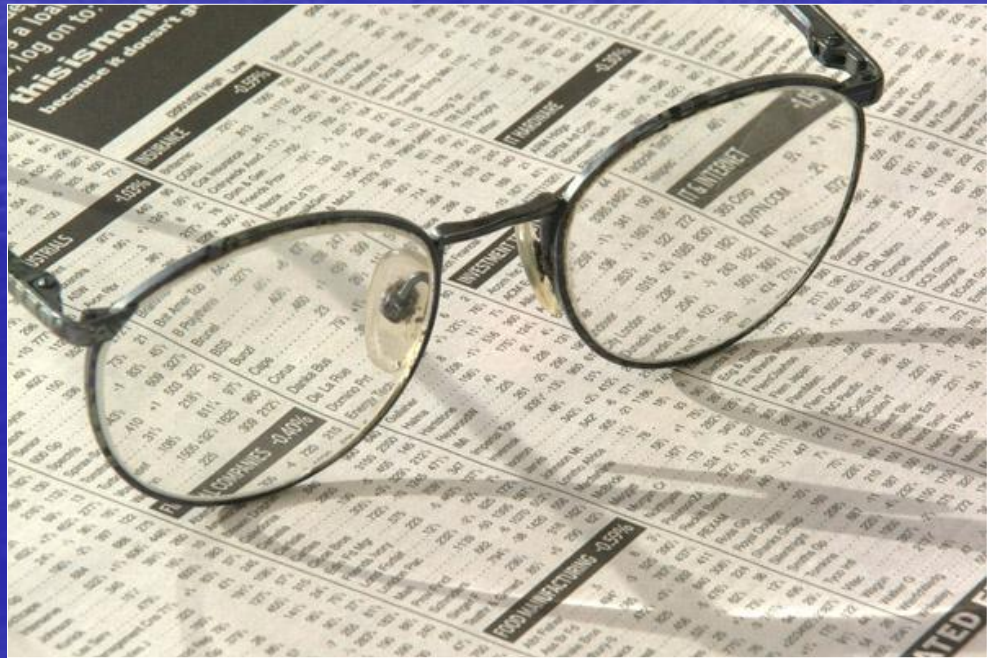
- Cierre un acuerdo flexible.
- Que sea la mejor opción que existe.
- Las dos partes se sienten ganadoras.



5 aspectos

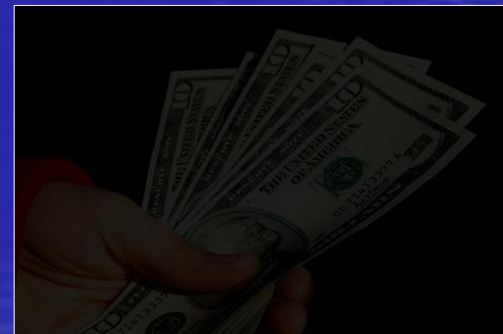
Optimice los cinco aspectos del acuerdo:

- Objetivo
- Plazo
- Recursos
- Independencia
- Salida



“Imaginering”

- En vez de negociar los detalles (acción visceral pierde – gana).
- Visualice los resultados del acuerdo. Crear beneficios (gana – gana).
- El acuerdo carece de importancia. Lo importante son los resultados.





Aquí termina la demo y comienza
su búsqueda del “partner” que
necesita para conseguir
consolidar su negocio y tener
ÉXITO.

¡Buena suerte!

