PERÚ Ministerio de la Producción

CTB PERÚ AGENCIA BELGA DE DESARROLLO

e

ASOCIATIVIDAD

OTRAS MODALIDADES DE ASOCIATIVIDAD



¡No te pongas límites... Crece!

Colección CRECEMYPE

EL PERÚ AVANZA

Más opciones de asociatividad

TEMA 1

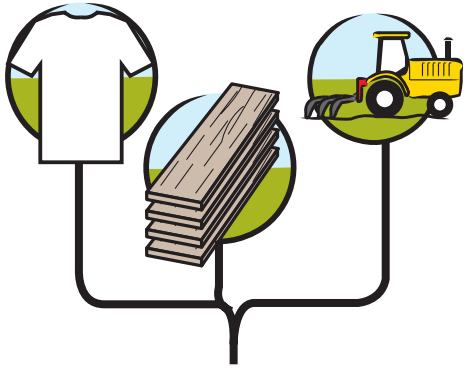
¿Sabías que en nuestro país existen otras modalidades de articulación empresarial? Ellas están permitiendo un mejor desempeño económico y financiero de las Mype como la tuya. **¡Conócelas y sácales provecho para crecer!**



Subcontratación

TEMA 2

Desde hace mucho tiempo algunas empresas medianas y grandes vienen contratando los servicios especializados de las Mype para la fabricación o elaboración de acabados de determinadas piezas o componentes de sus productos.

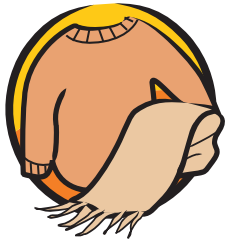


La empresa que contrata los servicios de las Mype se llama subcontratante, mientras que las Mype son las subcontratadas que ofrecen sus servicios especializados.

La subcontratación ayuda a que las Mype se especialicen en la ejecución de determinadas actividades.

A través del siguiente ejemplo podrás conocer los beneficios de la subcontratación. Una mediana empresa (subcontratante) dedicada a la exportación de prendas de vestir de lana de alpaca y vicuña contrata de manera permanente la confección de sus prendas a un conjunto de Mype (subcontratadas).

En este caso, las MYPE subcontratadas ganan porque:



- Tienen un mercado más seguro al venderle su producción a la mediana empresa.
- Acceden a tecnología: diseños y colores de hilos estandarizados, máquinas tejedoras y cosedoras de tecnología de punta, conocimiento, etc.



- Acceden al crédito: reciben un adelanto o anticipo para capital de trabajo.
- Gozan de capacitación y asistencia técnica.

Con la subcontratación puedes ofrecer servicios especializados.
¡Diferénciate de tu competencia!

Los esquemas de subcontratación funcionan bajo contratos asociativos, que son documentos de carácter legal que recogen el alcance y características del servicio de subcontratación.

No olvides que las grandes y medianas empresas tienen mercado asegurado y muchas incluso ofrecen servicios de desarrollo empresarial y productivo a las Mype que subcontratan para garantizar la calidad de su producto. Por eso, si una mediana o gran empresa no te busca, **¡ve y ofrécele tus productos o servicios!**



Recuerda que el contrato asociativo indica los compromisos y responsabilidades de cada uno de los actores involucrados.

TEMA 3



Imagínate que una Mype del rubro gastronómico ha logrado posicionarse por sus exquisitos platos, el buen manejo de sus insumos, la profesionalización de sus cocineros y la calidad de su servicio de atención.

El propietario de este negocio puede verse tentado a crear restaurantes con el mismo concepto -como si hubieran sido clonados- bajo la modalidad de **franquicia**. Para ello, esta empresa (franquiciante o franquiciador) sistematizará su modelo de negocio, lo plasmará en manuales de marketing, administración y operaciones, y lo transmitirá a otros empresarios de negocios que serán los franquiciados.

Tú puedes ser tanto la empresa que franquicia el concepto de su negocio como la que adquiere la franquicia de un negocio exitoso. ¡Aprovecha estas oportunidades!

En nuestro caso del negocio del restaurante, los beneficios que obtendrías como Mype franquiciante o franquiciadora son varios:

- Tendrías un socio que conoce mejor que tú el mercado local. No olvides que el empresario que recibe la franquicia conoce muy bien el mercado local donde se instalará el negocio.
- En lugar de que tú hagas la inversión completa para tener sucursales, cobrarías al franquiciado por enseñarle lo que sabes y sustituyes la inversión por ingresos inmediatos. **¡Este es el secreto de la franquicia!**



Recuerda que la franquicia no solo es válida para el sector de gastronomía. Actualmente existen casos en sectores muy diversos como servicios, comercios, abastos, educación, etc. Y no olvides que la franquicia puede ser promovida por la Mype y no solo por las grandes empresas.

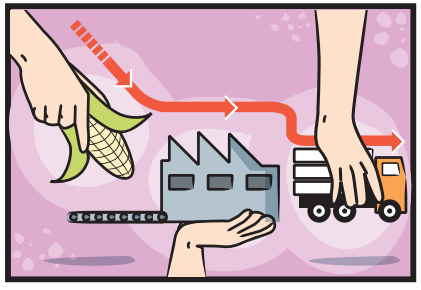
Los beneficios que tendrás en caso de que optes por adquirir una franquicia también son variados. ¡Conócelos!

- Recibirás un negocio cuyo concepto es replicable.
- Recibirás el *know how* (cómo hacer las cosas) y los elementos que requieras conocer para mantener la identidad de los productos y servicios ofrecidos sin necesidad de invertir tiempo y dinero en aprender el proceso productivo del negocio.
- Adoptarás una marca, logotipo y demás signos distintivos debidamente registrados en las instancias competentes y, por ende, trabajarás con una marca reconocida en el medio, lo cual te facilitará la captación de clientes.
- Obtendrás asistencia técnica y una transferencia permanente de conocimientos, así como la posibilidad de acceder a financiamiento al ser un negocio que ha probado tener éxito.

Como franquiciado tendrás que realizar un pago inicial y desembolsos periódicos o ***royalties***. Además, tendrás que cuidar la imagen de la marca que te ha dado la franquicia.

¿Sabías que el *joint venture* es un acuerdo comercial de inversión conjunta o riesgo compartido a largo plazo, donde dos o más empresas se unen para formar una nueva empresa? Mira este ejemplo:

Una gran constructora y una Mype proveedora de materiales de construcción decidieron asociarse bajo la modalidad de *joint venture*. La constructora tenía el capital para adquirir una "chancadora de cono", y la Mype, la experiencia en la comercialización de materiales agregados. Al complementarse, hoy ejecutan obras civiles por todo el país.



El objetivo de un *joint venture* es variado: desde la producción de bienes o la prestación de servicios, hasta la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto.

Al optar por un ***joint venture*** puedes obtener estos beneficios:

- Compartirás costos y riesgos de proyectos que estarían fuera de tu alcance siendo una empresa individual.
- Te ofrece la oportunidad de actuar en forma conjunta para superar barreras, incluyendo las comerciales en un nuevo mercado, o para tener mayor capacidad de competir.
- Te permite acceder a mercados extranjeros que requieren de grandes inversiones y de un *know how* específico del país al cual intenta entrar.



Los *joint venture* permiten a las empresas complementarse mutuamente, porque una tiene lo que le falta a la otra. Así, una empresa puede poner el dinero, la tecnología y la marca comercial, mientras que la otra puede aportar los recursos naturales, la ubicación estratégica y los costos de producción más bajos.

¿Sabías que existen grandes empresas del sector textil que han otorgado licencias a algunas MYPE para que coloquen sus marcas en las prendas de vestir que confeccionan en sus talleres?

A este proceso se le conoce como licencia de marca. Se trata de un contrato por el cual la gran empresa, titular de una marca (licenciante), autoriza a una MYPE (licenciatario) para usar su marca a cambio de un pago pactado, sin que ello signifique la venta de su marca.



El mayor beneficio de la licencia de marca radica en que le permite al licenciatario explotar una imagen de marca que ya es conocida en el mercado y está bien posicionada.

¿Cómo funciona la licencia de marca?

Para que funcione esta modalidad de asociatividad, es necesario que tú, como empresario de una Mype licenciataria, realices una elaboración parcial o total del bien o servicio identificado con la marca. Además, debes cumplir con algunas obligaciones contractuales, tales como:



- Satisfacer el acuerdo pactado con la gran empresa licenciante y poner a su disposición toda la información que le permita controlar el producto final.
- Usar la marca obedeciendo las condiciones estipuladas por el licenciante en el contrato.
- Actuar contra un tercero que viole tu derecho al uso de la marca, siempre que el licenciante no tome ninguna medida para defenderte.

No olvides que la licencia de marca te permite realizar negocios conjuntos con una o más empresas que te aportarán capacidades tecnológicas y productivas acordes con las exigencias del mercado, y que gozan de trayectoria y reputación en su ramo.