



Cooperan con terceros Para desarrollar tecnologías y mercados

La tendencia natural de muchas empresas, de muchas organizaciones, es a desarrollar ellas solas todas sus actividades, de producción y elaboración de sus productos y servicios, de comercialización, de la logística, de marketing, desarrollos TIC, etc.. Esta concentración en si mismas a muchas empresas les ha permitido mejorar y evolucionar de forma exitosa.

Este enfoque organizativo, sin embargo, en la actualidad ya no es suficiente para dar la respuesta que los clientes demandan y demandarán en el futuro. Porque cada vez es más complejo:

- Hacer evolucionar nuestros productos ya que cada año surgen nuevas tecnologías, que aunque pueda ser que nuestros productos o servicios no sean muy tecnológicos, si que nos afectan.
- Llegar a nuestros clientes, porque cada vez hemos de ir a mercados más lejanos para conseguirlos... y hemos de entender su cultura, idioma, etc.
- Dar servicios complementarios a los clientes a través de plataformas tecnológicas (web, redes sociales, etc.)
- ...

La sofisticación y el nivel de exigencia hacia la que están evolucionando los mercados, los clientes, las tecnologías, los competidores hace que una empresa, para sobrevivir y evolucionar con éxito, tenga, si o si, que cooperar con diferentes agentes: con centros tecnológicos para desarrollar nuevos productos y/o servicios, con proveedores que les ayuden a evolucionar la oferta, con expertos TIC para aprovechar las oportunidades que internet y las redes sociales ofrecen, con instituciones para acceder a nuevos mercados, etc.

Las pymes ejemplares ya se han dado cuenta que ellas solas ya no pueden mantener su ventaja competitiva (hace unas décadas era posible, y con esta estrategia consiguieron muchas ventajas competitivas), pero ahora cada vez más establecen alianzas de cooperación para áreas tecnológicas, para la exportación, etc.

PROPUESTA PARA SER PYME EJEMPLAR

¡ Coopere ! para transformar su empresa



Quizá de manera informal ya lo está haciendo, quizá le cueste, quizá no sea algo que le haga estar cómodo, porque piensa que nos copiarán... pero en la actualidad la capacidad y habilidad para cooperar es vital, y lo será más en el futuro.

Identifique:

1. Áreas de la empresa donde requieren, habitualmente, mayor evolución, ¿podría cooperar con una tercera empresa?
2. Identifique que necesidades tiene en cada área y ¿con quien podría cooperar?
3. Acceda a sus potenciales "cooperadores", identifique sus necesidades, presénteles las suyas... y probablemente comprobará los beneficios de la cooperación

Porque centrarse en nuestros limitados conocimientos es muy arriesgado... desarrolle la capacidad de cooperar, porque en los próximos años será un factor clave para la competitividad de las empresas.