



## Cooperen amb tercers Per desenvolupar tecnologies i mercats

La tendència natural de moltes empreses, de moltes organitzacions, és a desenvolupar elles soles totes les seves activitats, de producció i elaboració dels seus productes i serveis, de comercialització, de la logística, de màrqueting, desenvolupaments TIC, etc. Aquesta concentració en si mateixes a moltes empreses els ha permès millorar i evolucionar de forma exitosa.

Aquest enfocament organitzatiu, però, en l'actualitat ja no és suficient per donar la resposta que els clients demanen i demanaran en el futur. Perquè cada vegada és més complex :

- Fer evolucionar els nostres productes ja que cada any sorgeixen noves tecnologies, que encara que pugui ser que els nostres productes o serveis no siguin molt tecnològic , si que ens afecten.
- Arribar als nostres clients, perquè cada vegada hem d'anar a mercats més llunyans per aconseguir-los ... i hem d'entendre la seva cultura, idioma, etc.
- Donar serveis complementaris als clients a través de plataformes tecnològiques (web , xarxes socials, etc. )
- ...

La sofisticació i el nivell d'exigència cap a on estan evolucionant els mercats, els clients, les tecnologies, els competidors fa que una empresa, per sobreviure i evolucionar amb èxit, tingui, si o si, de cooperar amb diferents agents: amb centres tecnològics per desenvolupar nous productes i / o serveis, amb proveïdors que els ajudin a evolucionar l'oferta, amb experts TIC per aprofitar les oportunitats que internet i les xarxes socials ofereixen, amb institucions per accedir a nous mercats, etc .

**Les pimes exemplars ja s'han adonat que elles soles ja no poden mantenir el seu avantatge competitiu (fa unes dècades era possible, i amb aquesta estratègia van aconseguir molts avantatges competitius), però ara cada vegada més estableixen aliances de cooperació per àrees tecnològiques, per a la exportació, etc.**

### PROPOSTA PER A SER PIME EXEMPLAR

#### Cooperi ! per transformar la seva empresa



Potser de manera informal ja ho està fent, potser li costi, potser no és una cosa que li faci estar còmode, perquè pensa que els copiaran ... però en l'actualitat la capacitat i habilitat per cooperar és vital, i ho serà més en el futur.

Identifiqui:

- Àrees de l'empresa on requereixen, habitualment, major evolució, podria cooperar amb una tercera empresa?
- Identifiqui quines necessitats té en cada àrea i amb qui podria cooperar?
- Accedeixi als seus potencials "cooperadors", identifiqui les seves necessitats, presenti-li les seves ... i probablement comprovarà els beneficis de la cooperació.

Perquè centrar-se en els nostres limitats coneixements és molt arriscat ... desenvolupi la capacitat de cooperar, perquè en els propers anys serà un factor clau per a la competitivitat de les empreses.