

Foro de la competitividad en la Industria Metalmeccánica

Cooperar para ganar: Cómo romper barreras a través de la cooperación empresarial



Murcia, octubre de 2011

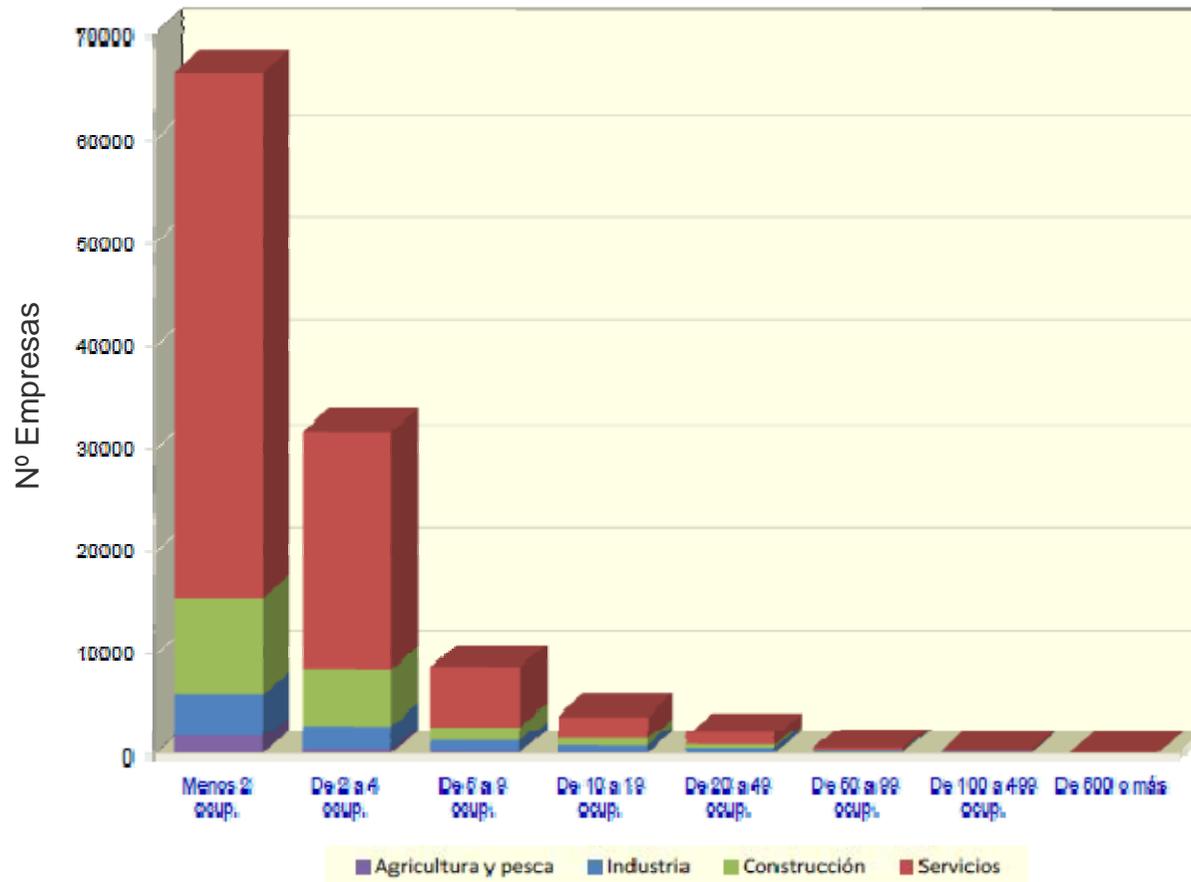


Agenda de la sesión

1. Presentación e introducción
2. ¿Por qué es necesaria la cooperación empresarial?
3. Requisitos de la cooperación
4. Principales herramientas para cooperar

Vivimos en tierra de empresas-David, no de Goliats

Distribución empresas murcianas por nº de empleados



Las PYMES fallan en productividad y competitividad



Sistemas de gestión más rudimentarios

Infraestructuras menos productivas

Menores economías de escala

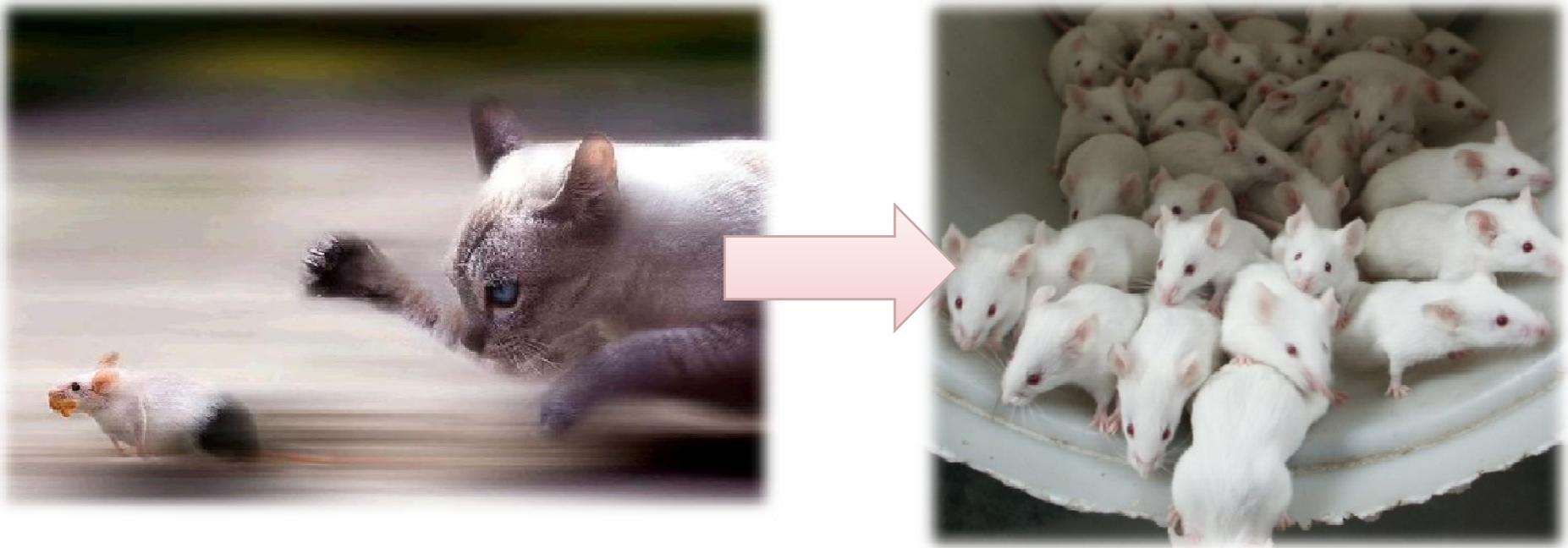
Dificultad acceso a financiación

Dificultad para abordar inversiones y proyectos

Escasa capacidad de influencia en el mercado

Dificultad para optar a grandes contratos

En el entorno actual de globalización la supervivencia de la PYME pasa por ser más competitivos



¿Por qué es tan importante cooperar ahora?



- Baja incertidumbre en el mercado
- Facilidad de crecimiento, sin incentivo para captación comercial activa
- Márgenes Buenos
- Acceso sencillo a financiación

- Debemos buscar oportunidades en nuevos mercados y desarrollar captación activa
- No puedo permitirme tener una productividad baja
- Necesito apoyo de otros para financiar mis proyectos

¿Para qué cooperar?, necesitamos objetivos claros

Algunos ejemplos

Reducir costes

- Estudio aplicación energías renovables en el sector
- Crear central de compras conjunta para obtener mejores precios y condiciones

Reducir riesgos

- Desarrollo conjunto de nuevos productos o características de los mismos para mayor competitividad
- Implantación de normas de higiene/seguridad en toda la cadena de valor

Potenciar venta

- Contrato de referenciación
- Crear un portal conjunto B2B o B2C
- Estudiar conjuntamente oportunidades de internacionalización

Solventar problemas financieros

- Lograr financiación para inversiones mediante proyecto conjunto
- Propuesta de refinanciación ante situaciones de alto riesgo financiero

¿Con quien puedo cooperar?

Integrantes cadena de valor

Competidores

Proveedores

Clientes

Colaterales

Consultoras

Asesorías

Entidades
financieras

Otros

Asociaciones y
Organismos
Intermedios

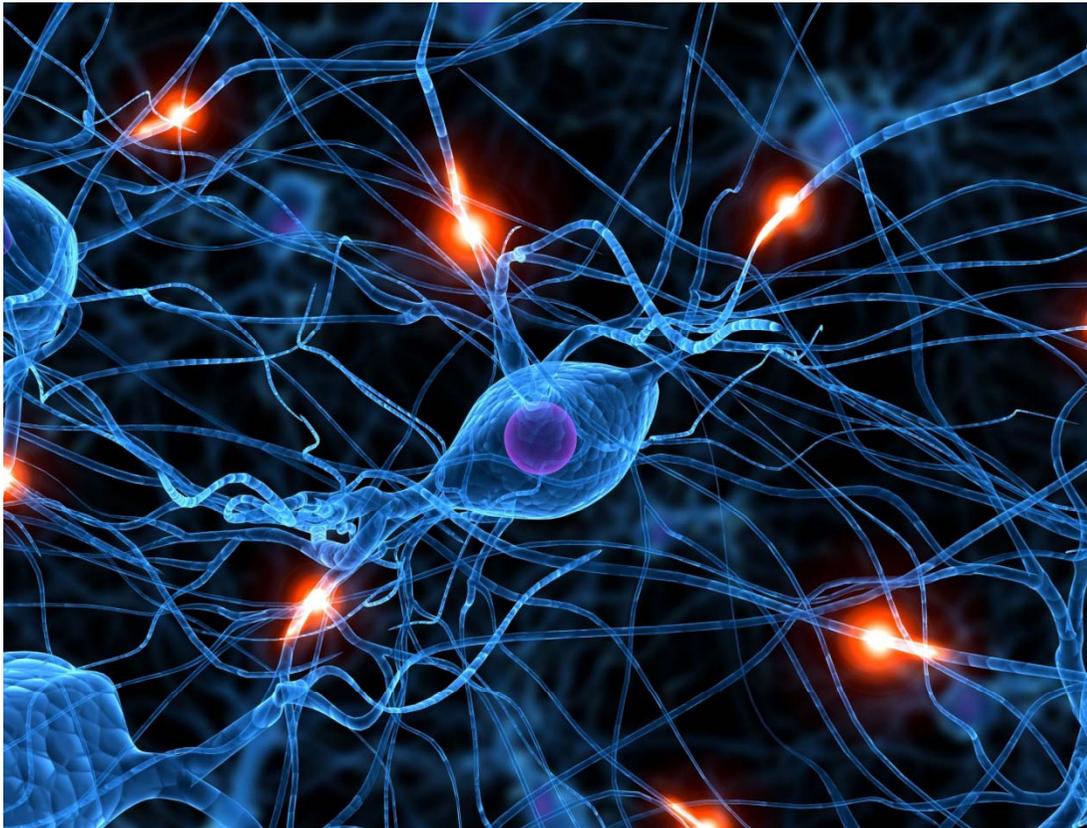
Administraciones
Públicas

Universidades

¿Cómo encontrar las oportunidades de cooperación?



La cooperación es uno de los principales motores de la innovación



- Diversos estudios han demostrado que las redes de cooperación son donde más fácilmente se genera la innovación
- La cooperación aporta una perspectiva diferente sobre los problemas de cada empresa
- Caso de éxito: Silicon Valley

Olivica comía, huesecico al suelo - Proceso gradual, diversos modelos

Contrato

Alianza

Joint – Venture

Fusión

Adquisición

¿Estamos preparados para cooperar?

La primera barrera es el miedo a la cooperación empresarial

- ¿Veo a las empresas de mi sector como una amenaza o cómo una oportunidad?
- ¿Estoy dispuesto a compartir información estratégica con empresas de mi sector?
- ¿Estoy dispuesto a desarrollar un proyecto que puede beneficiar también a mis competidores?
- ¿Hablo frecuentemente con otros directivos sobre los retos de mi sector?



Necesitamos estar atentos a las oportunidades de cooperación y desarrollarlas de forma activa



Levantarse la vista del día a día

Implicar al equipo directivo

Anotar y revisar periódicamente oportunidades

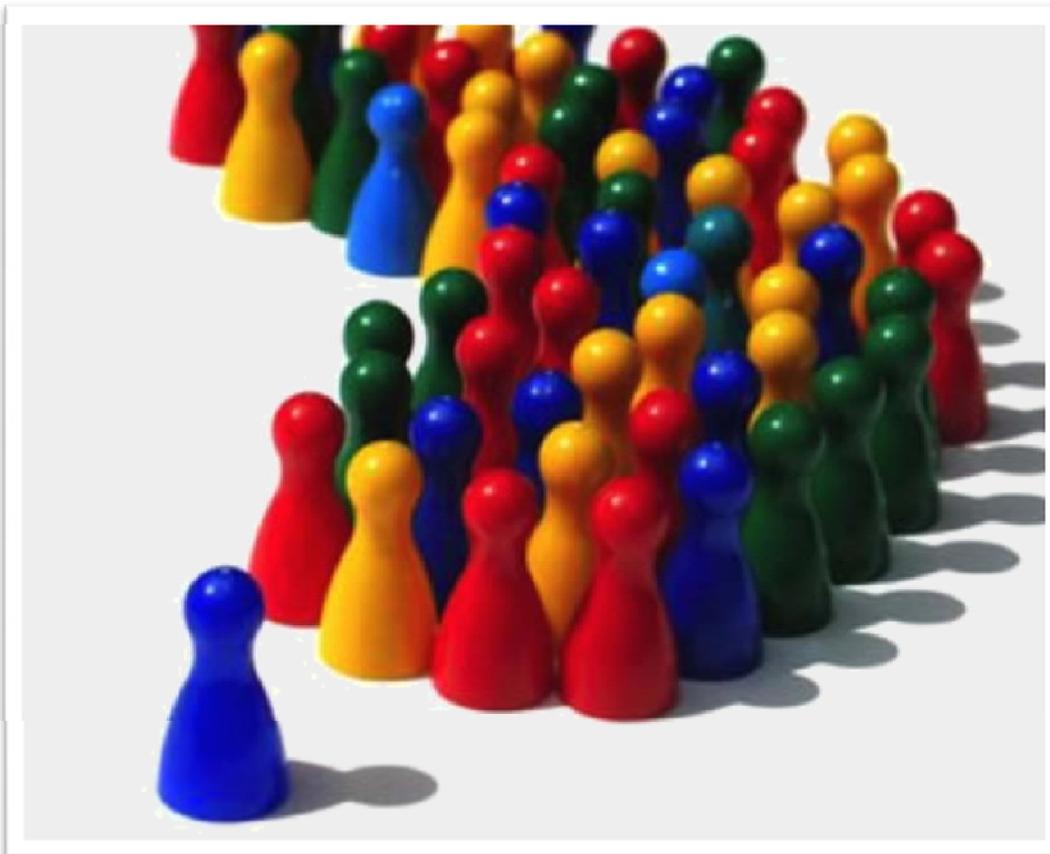
Estar atento a casos de éxito

Hay que tener en cuenta que la cooperación es un camino que se recorre poco a poco



Normalmente sólo obtendremos resultados a largo plazo, siempre que mantengamos el ritmo

Las asociaciones y los organismos intermedios son un sitio donde empezar



- Principal punto de encuentro
- Proyectos conjuntos
- Formación
- Desarrollo estrategia de Lobby

Desde otros organismos también se apoya la cooperación



Proyectos
Cooperación

Proyectos
Internaciona-
lización



Formación



Financiación

En Europa hay dinero para proyectos de cooperación



Apoyarse en
Asociaciones y
Organismos
Intermedios para
participar



Gestionar el Networking es fundamental para desarrollar la cooperación

Plan de Networking



Herramientas 2.0



Cada red de networking tiene ventajas y uso diferentes

BNI

- Red de empresas enfocada en la búsqueda de oportunidades cruzadas
- Creación de grupos que se reúnen periódicamente
- Posibilidad de darte a conocer a otras compañías mediante un discurso en **60 segundos**
- Modelo B2B

Linked In

- Red social de contactos profesionales
- Facilita la gestión y el seguimiento de dichos contactos
- Permite crear grupos de contactos
- Otros usuarios pueden buscarte a ti o a tu grupo y plantear cuestiones (oportunidad captación)
- Modelo B2B

Facebook

- Red social inicialmente de carácter personal, ahora con mayor presencia profesional
- Habilita una relación bidireccional entre el consumidor y la empresa
- Modelo B2C

Conclusiones principales

- Cooperar es una necesidad para las PYMES que desean ser competitivas en el entorno actual
- Necesitamos mirar cada vez más hacia fuera para cooperar e innovar
- Es importante marcar objetivos alineados con la estrategia de nuestro negocio
- La cooperación es uno de los principales motores de la innovación
- Es un proceso gradual, hay que aprender a cooperar
- Las empresas disponen de apoyos para cooperar, hay que aprovecharlos (Asociaciones, Cámaras, Europa, etc.)
- Hay que hacer buen uso de las herramientas de cooperación

MUCHAS GRACIAS