

# ¿Para qué?



Juntos **cara al mercado,**

- Para ganar la **presencia en el mercado.**
- Para poder ofrecer a los clientes una oferta más amplia y un servicio mejor.
- Para desarrollar **proyectos innovadores**, compartiendo los riesgos... Para sumergirnos en proyectos que individualmente no podemos desarrollar.
- Para estrechar las relaciones y conseguir **alianzas con diferentes agentes.**
- ...

# ¿Para qué?



**MUNIBE**  
GROUP  
machining solutions

**Mirando hacia dentro del equipo de trabajo, para mejorar juntos:**

- Para desarrollar juntos un proyecto compartido y **multiplicar capacidades.**
- Para aprovechar las **sinergias y complementariedades.**
- Para compartir los **recursos** (conocimientos, personas, maquinaria, herramientas...)
- Para **aumentar la capacidad productiva.**
- **Mejora continua**, alimentandonos reciprocamente (los equipos de trabajo)
- Para ganar la capacidad de negocio.
- ...

# Dificultades



**MUNIBE**  
GROUP  
machining solutions

Siendo un proyecto nuevo: desconocimiento, dudas, miedos...

- **MIEDO** ante lo desconocido.
- **Falta de confianza** frente a los miembros del otro equipo (hay que conseguir)
- **Querer recibir algo antes de ofrecer** nada.
- Gestionar diferentes **niveles de implicación**.
- **Respetar el ritmo** de cada uno y **garantizar el equilibrio**
- Mantener el **interés y el nivel de intensidad** en la dinamización del equipo de trabajo
- *... las dificultades que irán surgiendo???*

# Dificultades



**MUNIBE**  
GROUP  
machining solutions

Otra de las claves:

**Ha sido clave inspeccionar lo que cada empresa quería lograr, ponerlo en común y empezar a hacer juntos el recorrido de un proyecto compartido.**

**“La Agencia Iraurgi Berritzen jugo un papel muy importante en ese aspecto”**

**Hemos dado pasos pequeños basandonos en la transparencia y en la confianza mutua.**

# Ventajas



Han ocurrido muchas cosas desde que empezamos a trabajar juntos:

- Desde el punto de vista del equipo, **se multiplica lo que cada empresa pueda ofrecer**. Capacidad para dar una respuesta más completa al cliente.
- **Respaldo** para sumergirse **en proyectos innovadores**. Oportunidad de desarrollar proyectos que solos no podríamos desarrollar.
- Oportunidad de fijar **relaciones más sólidas con agentes externos**. Alianzas.
- **Oportunidad de compartir recursos, conocimientos y dudas** que tiene cada uno de nosotros.
- **Integrar personas de distintas empresas en el desarrollo de diferentes proyectos**, conocernos mejor y reforzar la autonomía y el protagonismo de las mismas en el sector que les corresponde.
- .....

# Conclusiones principales

## Claves importantes

- 1.- Es imprescindible crear un contexto (disposición / cercanía y transparencia)** para crear un proyecto de estas características. Agente externo.
- 2.- Es fundamental el rol de un agente externo** en procesos de dinamización de estas características, porque tiene una visión global. **Es clave encontrar el equilibrio entre empresas y personas diferentes** (cada empresa tiene su realidad, la que le da de comer todos días).
- 3.- Metodología para el desarrollo del proceso.** Las empresas hemos sido las protagonistas en todo momento, por el cual hemos sido nosotros los que hemos puesto las barreras, los ritmos, la implicación y las fuerzas.
- 4.- Implicación, compromiso y transparencia de las empresas** que han participado en el proceso.