**Modelo de entrevista para calificación de la capacidad para generar alianzas**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **CALIFICACIÓN (Discretización de variables)** |  |
| **DIMENSIÓN** | **COD****VAR** | **VARIABLE** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **FUENTE DE****INFO.** | **PREGUNTAS****ORIENTADORAS** |
| **Líder de la Organización** | 1 | Disposición líder para el cambio | Muy Baja | Baja | Media | Alta | Muy Alta | Observación del Líder- Consultor | ¿Dentro de su visión como líder de esta compañía considera un factor relevante el cambio?Dentro de su empresa frecuentemente realiza actividades quegeneran cambios? |
| 2 | Interés líder en el proyecto Encadenamient os Naranja | Muy Baja | Baja | Media | Alta | Muy Alta | Observación del Líder- Consultor | ¿Qué motivó su participación en el proyecto encadenamientos Naranja? |
| 3 | Respaldo líder a las ideas planteadas | Muy Baja | Baja | Media | Alta | Muy Alta | Observación del Líder- Consultor | ¿Dentro de su estrategia organizacional es importante involucrar las opiniones de los colaboradores (empleados, clientes, externos)?¿Qué mecanismos utiliza para monitorear o recolectar las opiniones de sus colaboradores (empleados, clientes, externos)? |
| 4 | Motivación líder para generar alianzas | Muy Baja | Baja | Media | Alta | Muy Alta | Observación del Líder- Consultor | ¿Dentro de su visión como líder de esta compañía, considera un factor relevante la generación de alianzas? Dentro de su empresa frecuentemente realizaalianzas? |
| 5 | Visión de largo plazo del líder | Menor de 6 meses | de 6-12 meses | de 12-24meses | de 24-48meses | más de 48 meses | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuál es el horizonte de tiempo con que normalmente planea la organización? |
| **Experiencia de la empresa realizando alianzas** | 6 | Cantidad de alianzas realizadas en los últimos 5 años | Ninguna | 1 | 2 | 3 | +3 | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuántas alianzas ha realizado la organización en los últimos tres años(2017-2020)? |
| 7 | Tipo de alianzas realizadas | Ninguna | Operativas puntuales | Operativas Constantes | Acuerdos Comerciales o deProveeduría | Estratégicas | Entrevista telefónica con contacto | ¿En cuáles procesos/asuntos realiza alianzas laorganización? |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **CALIFICACIÓN (Discretización de variables)** |  |
| **DIMENSIÓN** | **COD****VAR** | **VARIABLE** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **FUENTE DE****INFO.** | **PREGUNTAS****ORIENTADORAS** |
|  | 8 | Método de formalización dealianzas | Ninguno- de palabra | Cruce de comunicaciones | Contratos específicos | Acuerdos de Colaboración | Joint Venture/creaciónde sociedades | Entrevista telefónica concontacto | ¿Qué documento utiliza la organización paraformalizar sus alianzas? |
| 9 | Desarrollo del protocolo de la organización para generaralianzas | No existe | Inconsciente | Informal | Formal | Formal- Retroalimentado | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuál es el protocolo/Procedimien to que utiliza la organización paragestionar alianzas? |
| **Capacidad Operativa de producción/se rvucción** | 10 | Objetivos de generación de valor que busca la empresa en las alianzas Encadenamient os Naranja | Respuesta abierta, mínimo dos párrafos, máximo 4 | Observación del Líder- Consultor. Análisis de los Canvas | ¿Cuáles son los objetivos de generación de valor que persigue la empresa en las posibles alianzas que realizaría a través del proyecto EncadenamientosNaranja? |
| 11 | Alianzas dentro del Planteamiento estratégico de la organización | No se contemplan | Se encuentran en la planeación operativa | Están en la planeación táctica | Hacen parte de los planteamiento s estratégicos centrales (visión, misión, objetivos estratégicos o modelo denegocio) | Hacen parte de los planteamientos estratégicos centrales (visión, misión, objetivos estratégicos o modelo de negocio) y tienen un mecanismo de control | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cómo se contemplan las alianzas en el planteamiento estratégico de la organización? |
| 12 | Equipo humano de la organización destinado a alianzas | No existe ninguna persona asignada | Informalment e algún colaborador tiene asignada la gestión dealianzas | Formalmente algún colaborador tiene asignada la gestión dealianzas | Un miembro del equipo directivo tiene asignada la gestión dealianzas | El líder de la organización tiene asignada la función | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuáles miembros del equipo de trabajo tienen asignada como función la gestión de alianzas? |
| 13 | Estado actual de la producción/serv ucción de la empresa | % de capacidad en uso menor del 15% | % de capacidad en uso entre el 15-30% | % de capacidad en uso entre el 30-45% | % de capacidad en uso entre el 45-60% | % de capacidad en uso mayor al 60% | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuál es la capacidad de producción/servucción que utiliza la organizaciónactualmente? |
| 14 | Equipo humano de la organización destinado a la innovación-creatividad | No existe nadie asignado | Informalment e algún colaborador tiene asignada la Innovación | Formalmente algún colaborador tiene asignada la Innovación | Un miembro del equipo directivo tiene asignada la Innovación | El líder de la organización tiene asignada la función | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuáles miembros del equipo de trabajo participan de los procesos de innovación? |
| 15 | Grado de apropiación de Tics para la comunicación en la organización | Solo utiliza correo electrónico | Utiliza la página WEB + mail | Utiliza la página WEB + mail + redes sociales | Utiliza la página WEB + mail + redes sociales + plataformas iCloud | Utiliza la página WEB + mail + redes sociales + plataformas iCloud+ plataformas de videoconferencia y trabajocolaborativo | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuáles herramientas Web Utiliza para gestionar las comunicaciones de la organización? |
| 16 | Uso de la planeación como recurso de trabajo | No utiliza planeación formal | Planea uno de los tres elementos: la estrategia, la táctica y lasoperaciones | Planea dos de los tres elementos: la estrategia, la táctica y lasoperaciones | Planea los tres elementos: la estrategia, la táctica y las operaciones | Planea la estrategia, la táctica y las operaciones y controla/sistematiza la ejecución | Observación del Líder- Consultor | ¿Describa brevemente el proceso de planeación de la organización? |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **CALIFICACIÓN (Discretización de variables)** |  |
| **DIMENSIÓN** | **COD****VAR** | **VARIABLE** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **FUENTE DE****INFO.** | **PREGUNTAS****ORIENTADORAS** |
|  | 17 | Habilidad de la organización frente a la propiedad intelectual | No realiza ninguna acción | Registra su marca | Registra marca, y metodologías- patentes | Registra marca, metodologías- patentes.Utiliza acuerdos de confidencialid ad para prevenir usos no autorizados | Registra marca, metodologías- patentes, Utiliza acuerdos de confidencialidad para prevenir usos no autorizados; y realiza vigilancia de mercado para controlar usos noautorizados | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuáles registro de propiedad intelectual tiene la empresa? ¿Y Cómo controla su vigilancia? |
| **Capacidad Financiera** | 18 | Recursos financieros de la organización destinado a la innovación-creatividad | No invierte en innovación | Menos del 2,5% del presupuesto anual de gastos | Entre el 2,5% y el 5% del presupuesto anual de gastos | Entre el 5% y el 7,5% del presupuesto anual de gastos | Más del 7,5% del presupuesto anual de gastos | Entrevista telefónica con contacto | ¿Qué porcentaje del gasto destina la organización a la innovación? |
| 19 | Índice de endeudamiento de la empresa (Pasivo Total /Activo Total) | Más del 75% | Entre el 50-75% | Entre el 50-35% | Entre el 20-35% | Menor al 20% | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuál es el índice de endeudamiento de la organización actualmente, mayo2020? |
| 20 | Liquidez (Activo Corriente/ Pasivo Corriente) | Menor al 0,4 | Entre 0,4 y 0,6 | Entre 0,6 y 0,8 | Entre 0,8 y 1 | Más de 1 | Entrevista telefónica con contacto | ¿Cuál es el índice de liquidez de la organización actualmente, mayo2020? |
| 21 | Disponibilidad de inversión financiera en alianzas para elaño (2020) | No invierte en gestión de alianzas | Menos del 1% del presupuesto anual degastos | Entre el 1% y el 2% del presupuesto anual degastos | Entre el 2% y el 3% del presupuesto anual degastos | Más del 4% del presupuesto anual de gastos | Entrevista telefónica con contacto | ¿Qué porcentaje del gasto destina la organización a la generación de alianzas? |