# fase 4 – encadenamiento

Insumo para reunión 3 – fase 4

# Guía para promover alianzas estratégicas

Respetado empresario, queremos presentarle una guía corta con algunos tips e información que será de utilidad en la etapa de constitución de alianzas producto del proceso de encadenamiento promovido por el proyecto Encadenamientos Naranja liderado por Colombia Productiva.

Es así como queremos felicitarlo por encontrarse dando este importante paso. Puesto que las alianzas estratégicas se propician para generar un mayor crecimiento y desarrollo empresarial, que sería un poco más difícil de llevar a buen término si se hiciera de manera individual por la inversión de tiempo y recursos.

## **Es así como a la pregunta ¿por qué su empresa necesita una alianza estratégica? Iniciamos por recordarle que** las mismas son uniones, convenios o acuerdos que se dan entre dos o más organizaciones con el fin alcanzar un objetivo común. Y que a través de su formación, se busca que los involucrados puedan obtener beneficios similares.

## Por tanto entre sus principales ventajas está que **permiten renovar o refrescar ideas**, esto ocurre gracias al flujo e intercambio de recursos, conocimientos y estrategias que se producirá entre los aliados.

## Finalmente esta manera de operar se ha vuelto común en las empresas que observan un fortalecimiento dentro de la competencia y hace que deban buscar nuevas alianzas **para**aumentar su capacidad financiera, productiva, tecnológica, etc.

# **Tips para formar una alianza estratégica**

Todo buen líder debe ser capaz de identificar los momentos en los que buscar nuevos socios para formar alianzas estratégicas. Por lo general ello ocurre cuando:

* Se necesita acceder a nuevos mercados
* Equiparse de nuevas tecnologías
* Buscar innovaciones
* Minimizar los riesgos

# **Consejos para una alianza estratégica**

Para encontrar buenos aliados y mantener sólidas y fructíferas relaciones con ellos, le sugerimos que tome a consideración:

* **Identifique al aliado correcto**. No con todas las organizaciones podrá formar una alianza, por eso debe ser muy cauteloso a la hora de escoger con quien emprenderla. Siempre busque organizaciones que posean una clara estructura de trabajo y se puedan concretar acuerdos en los que ambos puedan verse favorecidos.
* **Comunicación asertiva y permanente.** Es muy importante que mantenga a su aliado informado de las operaciones y actividades que realice, para eso le recomendamos establecer los canales de comunicación por los cuales se mantendrán en contacto.
* **Entienda las necesidades de su socio.** Las organizaciones y empresas que aceptan las alianzas estratégicas, buscan obtener algún beneficio. En tal sentido, es sumamente importante que conozcas las expectativas de sus socios con respecto a la alianza que se desea formalizar.
* **Promueva la honestidad.**Es ideal que desde el principio sea honesto con su socio, ya que llegará el momento en que se deba cumplir con los compromisos pactados. Evite prometer cosas que no vas a ser capaz de cumplir más adelante.

**Teniendo en cuenta las anteriores claridades, queremos invitarle a que conteste las siguientes preguntas con total tranquilidad, pues ello le permitirá avanzar hacia la etapa de estructuración de la alianza próxima a crearse:**

1. ¿Qué tipo de recursos podría comprometer?

**Por favor, enumere los recursos (humanos, materiales, económicos, etc.) que su empresa podría aportar para el correcto funcionamiento de la alianza. Es importante que este ejercicio lo plasme en términos cuantificables y a su vez agregue una nota aclaratoria del alcance de los mismos.**

2. ¿Qué rango de participación espera tener en el negocio?

**Por favor señale en porcentaje la participación que desea tener en la alianza. Una vez lo tenga definido, señale porque le parece adecuado ese porcentaje.**

# 3. ¿Qué participación visualiza de la otra empresa?

## **Es importante que plantee sus expectativas sobre la participación de la otra empresa. Así es que podría señalar consideraciones de tipo operativo y técnico (creativo, intelectual, etc.)**

# 4. ¿Cómo se imagina la operación de la junta directiva o comité de la alianza?

## **Enuncie cada cuanto tiempo se deberá reunir la junta o comité, el tipo de personas y roles que podrían acompañar dicho escenario; las responsabilidades que deberán asumir, por ejemplo: seguimiento de acuerdos, revisión de actividades pactadas y resultados esperados.**

5. ¿Cómo se imagina la operación de la idea de negocio?

## **Pensando en la puesta en marcha de la alianza estratégica, le invitamos a imaginar cómo sería la articulación entre las dos empresas en términos operativos; para ello tenga en cuenta el tiempo de dedicación que requerirá la apuesta y asígnele porcentajes en los casos que lo requiera. Esta reflexión le será útil en la medida en que permitirá proyectar los recursos necesarios para el correcto funcionamiento del proyecto conjunto; por ejemplo, imagínese el personal que estará al frente de la operación, determine el tiempo de dedicación (en horas, días, semanas y/o meses); qué otros recursos tanto materiales como económicos debería aportar cada empresa, ello le permitirá avanzar con más prospectiva a la reunión de formalización.**

## 

# 6. ¿Cuáles metas se imagina que puede alcanzar la alianza con respecto a la oportunidad?

## **Le invitamos a definir las metas cuantificables que se espera alcanzar con la alianza. Para ello es importante que defina un posible cronograma en meses o semanas. Recuerde que una meta se logra con actividades específicas, que le permiten dimensionar la meta general.**

## **Finalmente, este ejercicio reflexivo le permitirá visualizar con claridad y objetividad la alianza estratégica que está a punto de formalizar en la reunión 3 de la fase 4 de Encadenamiento. Recuerde que el líder del proyecto estará presto a resolver sus inquietudes sobre esta guía.**