

Programa IDEAS

Programa de Incubación 

Módulo 2 Diseño

Tema 2.6 Asociaciones Clave

Este módulo se describe la red de proveedores y socios que contribuyen al funcionamiento de un modelo de negocio.



Los socios clave son individuos o empresas externas que aportan recursos, capacidades y competencias complementarias para garantizar el funcionamiento de un negocio.



Su participación ayuda a la empresa a reducir costos, optimizar procesos y alcanzar sus objetivos.



Las empresas se asocian por múltiples motivos y estas asociaciones son cada vez más importantes para muchos modelos de negocio.



Las empresas crean alianzas para optimizar sus modelos de negocio, reducir riesgos o adquirir recursos.



¿Cómo identificar a un socio clave?

Aquí hay algunos criterios que pueden ayudarte a seleccionar los socios clave correctos:



Complementariedad: busca socios que complementen tus capacidades y recursos existentes.



Reputación: elige socios con una buena reputación y credibilidad en su industria.

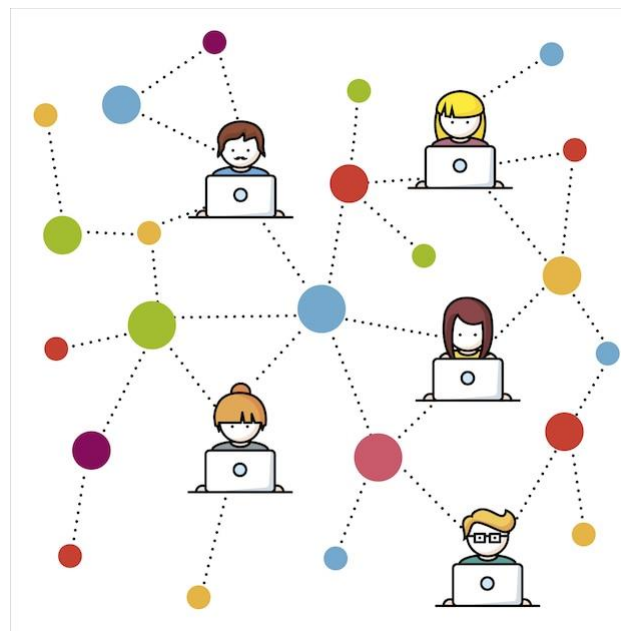
Compatibilidad: asegúrate de que haya una cultura y valores compatibles entre tu empresa y los socios potenciales.





Experiencia y conocimientos:
considera la experiencia y los conocimientos que los socios pueden aportar a tu negocio.

Red de contactos:
evalúa la red de contactos y las relaciones establecidas por los socios potenciales.



Los socios y las asociaciones pueden clasificarse en cuatro tipos diferentes:



1. Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.



2. Co-competición:
asociaciones estratégicas
entre empresas
competidoras.

3. Empresas conjuntas:
Dos o más empresas se
unen para crear nuevos
negocios.



4. Relaciones Cliente – Proveedor para garantizar la fiabilidad de los suministros.



Las asociaciones son un negocio difícil que implica mucha negociación y un elemento de confianza.



Principalmente, se puede atribuir uno de los tres tipos de motivaciones cuando una empresa decide asociarse.



Optimización y economía de escala

Suelen establecerse para reducir costos y es habitual que impliquen una infraestructura de externalización o recursos compartidos.



Por ejemplo: Se puede producir una aplicación para planear actividades, pero no tener una base de clientes que sean conscientes de que la necesiten.

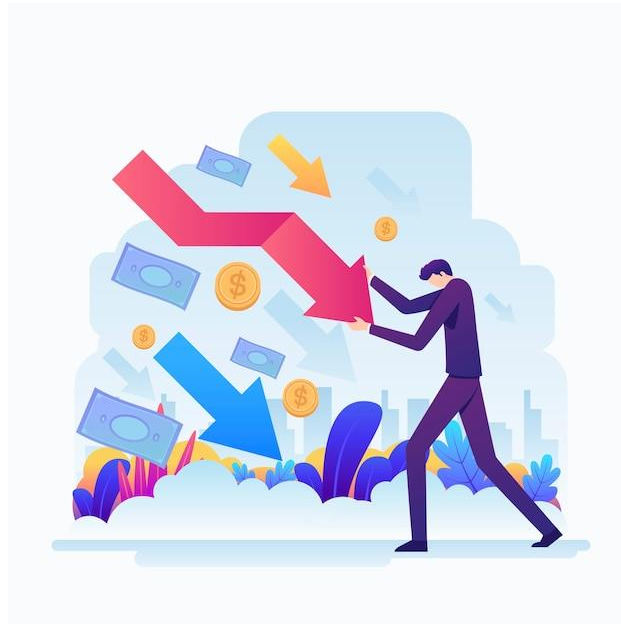


De esta forma, se podría buscar una alianza con una plataforma de cursos en línea sobre habilidades directivas para que proporcione un canal de distribución a la aplicación al recomendarla con sus usuarios.



Reducción de riesgos e incertidumbre

Muchos competidores pueden formar asociaciones estratégicas para compartir el riesgo de introducir algo nuevo al mercado, y al mismo tiempo, seguir compitiendo en diversos aspectos del sector.



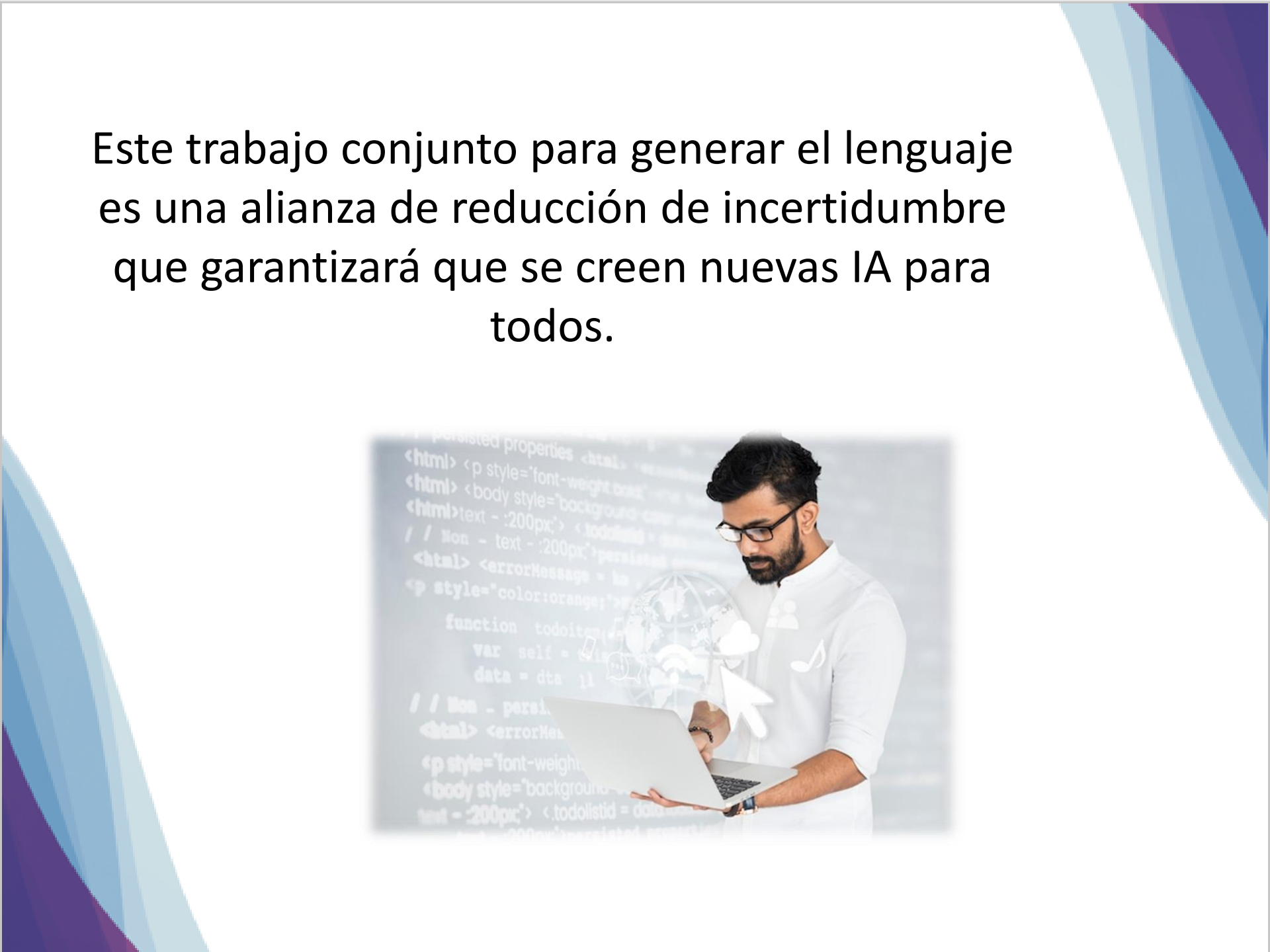

Por ejemplo, una de las tendencias actuales en materia de tecnología son las inteligencias artificiales.



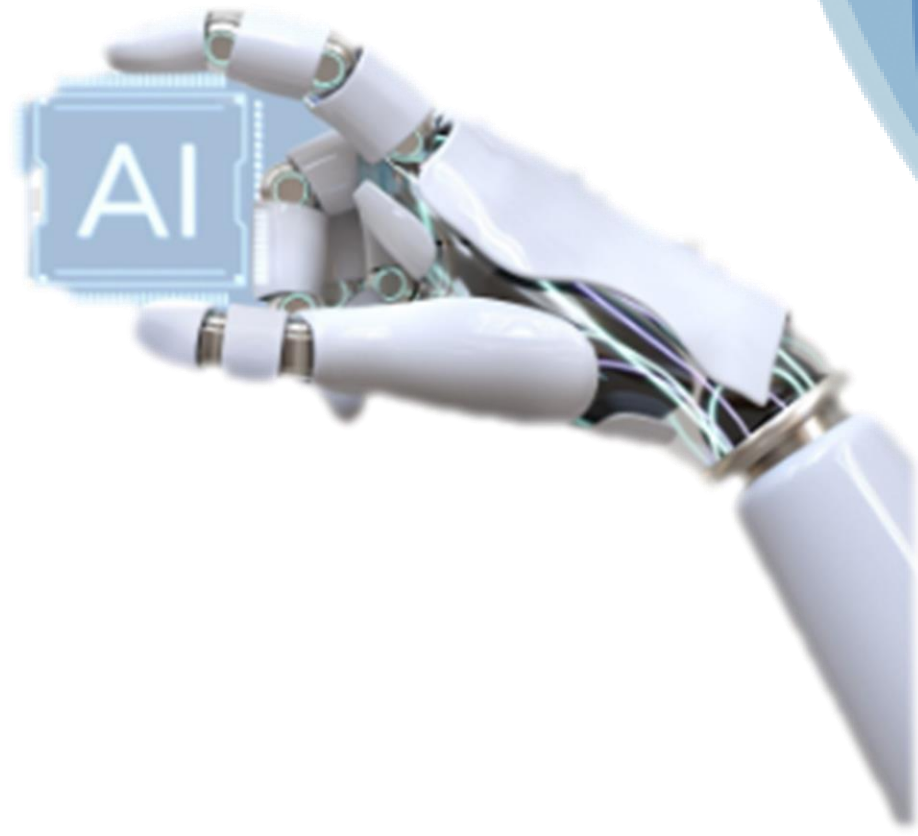
Entre todos los actores del sector tecnológico pueden generar un lenguaje de programación base que sirva como plataforma para desarrollar una IA.



Este trabajo conjunto para generar el lenguaje es una alianza de reducción de incertidumbre que garantizará que se creen nuevas IA para todos.



Por otra parte cada empresa va a generar su identidad particular o características a sus IA's con las cuales van a seguir compitiendo en el mercado.

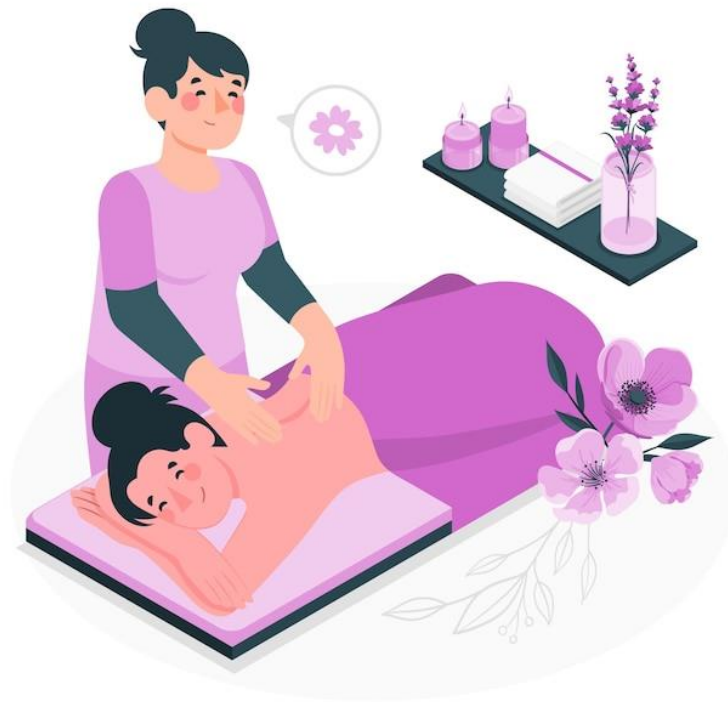


Adquisición de recursos y actividades particulares.

Si hay ciertas cosas que no se tienen en casa y que requerirían una gran inversión de tiempo, dinero o ambos, un socio clave que ya tenga estos procesos y la infraestructura desarrollada sería muy útil.



Por ejemplo, usted puede tener un consultorio de terapia física, dónde proporcione rehabilitación a personas con distintos padecimientos.



Puede aliarse con un negocio que produzca suministros para masoterapia, comprando al mayoreo y así obtener una ventaja en costos.



Es importante entender los canales, actividades y recursos necesarios para que su emprendimiento tenga éxito.

Modelo Canvas INCUBADORA DE EMPRESAS UTCJ



Una vez identificado lo anterior, es posible buscar socios que garanticen la eficiencia de los canales, la afluencia y calidad de los productos y la correcta ejecución de las actividades.



Para identificar sus asociaciones correctamente es importante generar una base de datos dónde especifique:

- Empresa
- Representante (con quien se tiene contacto).
- Teléfono.
- Correo electrónico.
- Asunto. (Aclare el asunto de la relación, por ejemplo, proveeduría de materiales)
- Último contacto (especificar la fecha del último contacto establecido)

Datos de contacto						
Empresa :	CEIJ	Representnte:	Uriel Matínez	Teléfono:	6562030405	Correo: uriel@ceij.com
Asunto:			Ultimo contacto:			
Datos de contacto						
Empresa :		Representnte:		Teléfono:		Correo:
Asunto:			Ultimo contacto:			
Datos de contacto						
Empresa :		Representnte:		Teléfono:		Correo:
Asunto:			Ultimo contacto:			
Datos de contacto						
Empresa :		Representnte:		Teléfono:		Correo:
Asunto:			Ultimo contacto:			

Actividad

Genere una base de datos en un archivo Excel con la información previamente recomendada para por lo menos 7 socios clave. Es importante aclarar que este es solo un ejercicio, pero se recomienda ser lo más fiel posible, considerando socios reales para su emprendimiento.