

Aprovecha todas las herramientas digitales **para mejorar la competitividad de tu negocio**

Propemi
BAC Credomatic



¿Cómo construir un ecosistema para innovar desde cero?

El reto de la innovación es, a menudo, considerado como un fenómeno que depende exclusivamente de condiciones externas a la empresa. Se suele aludir a aspectos como: infraestructura disponible, centros de investigación de alto nivel, entre otros elementos del entorno. Si bien todo eso ayuda, la esencia que enciende la chispa de la innovación es una decisión interna, primero del líder empresarial y luego del resto de sus socios y colaboradores, de usar su ventaja competitiva para multiplicar el valor fuera de ella.

Las relaciones de negocio representan un área estratégica de tanta trascendencia como la gestión operativa. Estas implican mirar alrededor, explorando oportunidades de negocio con actores de diferente índole: nuevos emprendimientos, empresas grandes, inversionistas de riesgo, etc. Estas oportunidades de negocio no solo deben verse en función de ventas (potencial para convertirnos en proveedores de alguna empresa nueva, potencial de adquirir materiales de mejor calidad y a menor precio), sino incluso considerarse como alternativas para: concertar alianzas estratégicas o joint ventures, realizar inversiones, involucrarse como consejeros de administración, mentores o socios industriales.

Las alianzas estratégicas son una opción interesante. En estas, dos o más empresas deciden combinar recursos y esfuerzo en un proyecto relacionado con una oportunidad transitoria para ambos. Estas pueden ser: verticales (cuando las empresas forman parte de una misma cadena de agregación de valor), horizontales (cuando las empresas compiten entre sí) o híbridas (cuando no hay un solo tipo de relación entre ellas). El centro de todo reside en el hecho que otras empresas pueden poseer un conjunto de habilidades, recursos, conocimientos o experiencias que nosotros no tenemos pero necesitamos; a la vez, nuestra empresa puede poner a la orden de la otra algo que requiere. Es la desigualdad, por tanto, el origen de la oportunidad para innovar: no importa el tamaño de las partes que entren en este tipo de conversaciones, si al final tienen algo valioso que ofrecer.

Los joint ventures son un tipo de alianza estratégica, caracterizada por la creación de una nueva entidad, surgida de las originales. Es como tener bebés: dos o más empresas se juntan y, de la oportunidad concebida (en este caso, más duradera a largo plazo), surge una nueva empresa o entidad. En otras palabras, acá la mesa de negociación junta específicamente activos complementarios.

Obtén apoyo financiero para pagar aguinaldo a tus colaboradores, a través de tu línea de crédito rotativa de hasta de 24 meses. **Contacta hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios Propemi BAC Credomatic o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**

Aprovecha todas las herramientas digitales **para mejorar la competitividad de tu negocio**

Propemi
BAC Credomatic



La tercera opción es invertir en o apadrinar una empresa con buen potencial de negocio. En este caso, ciertamente actúa de entrada el dinero, pero no lo es todo. Si más allá de la inversión, tu empresa se da la oportunidad de conocerse con la otra de forma cordial, es muy probable encontrar maneras innovadoras de juntar capacidades complementarias en nuevos negocios. El dinero es solo “la punta del iceberg”, sabiendo que el flujo que puede surgir de compartir capacidades y valor es muchísimo mayor. Un ejemplo hipotético que pudiera materializarse a nivel local podría implicar juntar las capacidades de una mediana empresa bien consolidada, con gran experiencia en sus mercados, pero sin experiencia en temas digitales, con otra empresa naciente, con buena proyección de efectivo y con mayor enfoque y disponibilidad digital.

La metodología básica de innovar por prueba y aprendizaje aplica también en la construcción de una buena alianza. Las partes plantean abierta y francamente la situación que enfrentan, muestran lo que cada una está tratando de alcanzar. A partir de ahí, cada una propone lo que puede “llevar a la fiesta”, siempre con el objeto de encontrar un área compartida. Es obvio que antes de cualquier esfuerzo de este tipo vale verificar mínimos rasgos de responsabilidad en las contrapartes, así como la consideración de las mejores vías contractuales a usar (incluyendo las informales).

Tu empresa debe validar siempre algunos principios antes de seguir adelante con esto. En primer lugar, cualquier esfuerzo por construir este tipo de alianzas o socios debe alinearse con incrementar el valor para tus clientes: no puede perderse de vista que todo lo que hagamos debe ir para su mejora, ya sea en productos o servicios. El segundo principio es validar si lo que intentamos hacer en alianza no podemos hacerlo directamente por nuestra cuenta: si sientes que te faltan capacidades, experiencias o habilidades para lograrlo oportunamente, ahí es cuando necesitas una alianza. Finalmente, si bien darle tiempo a esto ayuda, también debe hacerse con disciplina y enfoque, puesto que puede llegar a un punto de distraernos demasiado del centro del valor de nuestra empresa.

La velocidad es uno de los resultados más atractivos de este tipo de relaciones. En una situación normal y asumiendo que la idea se formara al mismo tiempo que con la alianza, muchas de las grandes ideas que estas ponen en marcha llevarían mucho más tiempo para implementarse de ocurrir bajo una misma empresa, ya que tendrían que mercadear el nombre y el producto, educar al consumidor sobre la empresa, entre otros, aspectos todos que claramente podrían obtenerse rápido involucrando en el proceso a una empresa que ya tenga reputación y reconocimiento en el mercado.

En Propemi BAC Credomatic nos encanta verte crecer, destacar, innovar. Creemos en la grandeza de nuestra gente y de sus negocios. ¡Descubre todo lo que puedes lograr con nosotros!

Obtén apoyo financiero para pagar aguinaldo a tus colaboradores, a través de tu línea de crédito rotativa de hasta de 24 meses. **Contacta hoy mismo a tu Ejecutivo de Negocios Propemi BAC Credomatic o escríbenos a info_bacpropemi@sv.credomatic.com**