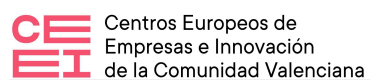




EL PODER DE LA COLABORACIÓN /CONOCIENDO EL PUNTO DE PARTIDA

16.12.2024



Instrucciones	3
Cuestionario	4
Bloque 1: Estrategia y motivación	4
Bloque 2: Recursos y capacidades	5
Bloque 3: Gestión y gobernanza	6
Bloque 4: Grado de apertura e innovación	7
Valore sus resultados	9
Candidato a colaborador	9
Colaborador emergente	9
Colaborador estratégico	10
Líder colaborativo	10

Instrucciones

Responda sinceramente cada una de las siguientes preguntas, estructuradas en cinco bloques, seleccionando la opción que mejor describa la situación actual de su empresa.

El análisis de sus respuestas **permitirá clasificar su empresa en una de las siguientes categorías:**

- **Candidato a colaborador:** Empresas que necesitan desarrollar capacidades básicas antes de colaborar.
- **Colaborador Emergente:** Empresas con algunas capacidades listas, pero que deben definir mejor su estrategia.
- **Colaborador Estratégico:** Empresas preparadas para colaborar en redes complejas y generar innovación.
- **Líder Colaborativo:** Empresas con experiencia y capacidad para liderar redes de colaboración complejas.

Cuando finalice el cuestionario (son solo 20 preguntas), **sume los puntos de acuerdo con las indicaciones que encontrará al final del documento** y obtendrá el diagnóstico de la situación de partida en la que se encuentra su empresa a la hora de acometer iniciativas de colaboración, así como algunas recomendaciones que podrán ayudarle a avanzar en este objetivo.

Cuestionario

Bloque 1: Estrategia y motivación

1. ¿Qué objetivo principal busca su empresa al participar en redes de colaboración?

- a) Acceder a nuevos mercados a través de redes de contactos.
- b) Resolver desafíos específicos con clientes o proveedores.
- c) Desarrollar nuevos productos o servicios mediante co-creación.
- d) Generar innovación dentro de un ecosistema empresarial.

2. ¿Su empresa considera la colaboración como una estrategia a largo plazo?

- a) No, solo como respuesta táctica a problemas inmediatos.
- b) Como una opción para mejorar procesos puntuales.
- c) Como parte integral de su plan de crecimiento.
- d) Como eje central de su modelo de negocio.

3. ¿Qué tipo de colaboración considera más adecuada para su empresa?

- a) Redes informales basadas en confianza.
- b) Proyectos con acuerdos específicos.
- c) Alianzas estratégicas con compromisos formales.
- d) Ecosistemas abiertos con múltiples socios.

4. ¿Qué importancia tiene para su empresa desarrollar nuevas asociaciones?

- a) Baja prioridad.
- b) Moderada prioridad.
- c) Alta prioridad.
- d) Prioridad esencial para la supervivencia.

Bloque 2: Recursos y capacidades

5. ¿Qué recursos clave aporta su empresa a una red de colaboración?

- a) Tecnología y/o conocimientos técnicos o especializados.
- b) Talento y experiencia en gestión de proyectos.
- c) Capacidad de innovación y acceso a mercados.
- d) Recursos integrales con liderazgo en redes colaborativas.

6. ¿Qué nivel de especialización tienen sus equipos de trabajo?

- a) Sin especialización específica.
- b) Conocimientos básicos relacionados con su sector.
- c) Especialización técnica consolidada.
- d) Equipos multidisciplinares y especializados.

7. ¿Qué tipo de inversiones está dispuesta su empresa a realizar para colaborar?

- a) Ninguna inversión prevista.
- b) Inversiones limitadas según proyectos.
- c) Inversiones planificadas y sostenibles.
- d) Inversiones estratégicas continuas y comprometidas.

8. ¿Qué herramientas tecnológicas utiliza su empresa para la colaboración?

- a) Herramientas básicas de gestión. Tecnologías simples como hojas de cálculo o correo electrónico para tareas administrativas.
- b) Sistemas de comunicación estándar. Herramientas como videoconferencias (Zoom, Teams) o mensajería (Slack) que facilitan la interacción.
- c) Plataformas tecnológicas específicas. Soluciones diseñadas para gestionar proyectos colaborativos, como Trello o software ERP con módulos colaborativos.

d) Ecosistemas digitales integrados y plataformas colaborativas. Sistemas avanzados como CRMs interconectados o plataformas de innovación abierta que integran flujos de trabajo complejos y múltiples partes interesadas.

9. ¿Qué tan preparados están sus líderes para negociar alianzas?

- a) Sin experiencia.
- b) Experiencia limitada en proyectos específicos.
- c) Experiencia moderada con socios locales.
- d) Alta experiencia y reconocimiento en redes internacionales.

Bloque 3: Gestión y gobernanza

10. ¿Cómo se gestionan las decisiones en su empresa?

- a) Centralizadas y jerárquicas.
- b) Participativas en ciertos niveles.
- c) Participativas en todos los niveles relevantes.
- d) Basadas en un modelo de gobernanza compartida.

11. ¿Qué nivel de formalidad prefiere su empresa en las colaboraciones?

- a) Informal y basado en confianza.
- b) Acuerdos básicos y verbales.
- c) Contratos formales y bien definidos.
- d) Alianzas estratégicas con gobernanza estructurada.

12. ¿Qué tan clara es la cultura organizacional de su empresa?

- a) No está definida formalmente.
- b) Definida pero poco difundida.
- c) Claramente definida y compartida.
- d) Definida, compartida y reconocida externamente.

Bloque 4: Grado de apertura e innovación

13. ¿Qué tan abiertos están sus equipos al cambio y la innovación?

- a) Resistencia al cambio.
- b) Apertura moderada en ciertos proyectos.
- c) Buena disposición a innovar.
- d) Alta disposición y proactividad constante.

14. ¿Qué tan involucrada está su empresa en iniciativas sectoriales o multisectoriales?

- a) Sin participación activa.
- b) Participación limitada en eventos puntuales.
- c) Participación activa en asociaciones sectoriales.
- d) Liderazgo reconocido en redes y ecosistemas.

15. ¿Cómo gestiona su empresa la relación con proveedores clave?

- a) Transacciones puntuales.
- b) Relación continua con proveedores principales.
- c) Acuerdos de colaboración a largo plazo.
- d) Integración total en la cadena de valor.

16. ¿Su empresa ha implementado estrategias de servitización o industrialización?

- a) No aplica.
- b) Considerándolo para el futuro.
- c) Aplicando en áreas limitadas.
- d) Estrategia central en el modelo de negocio.

17. ¿Qué capacidad tecnológica tiene su empresa para utilizarla como motor de la innovación?

- a) No utiliza tecnología específica para innovación más allá de herramientas básicas de trabajo.
- b) Incorpora algunas herramientas tecnológicas en áreas aisladas, como gestión de proyectos o marketing.
- c) Cuenta con sistemas especializados: Emplea tecnología avanzada en departamentos clave, como desarrollo de productos o análisis de datos.
- d) Tiene sistemas interconectados que impulsan la innovación a través de toda la organización, como plataformas de análisis predictivo o de co-creación.

18. ¿Cuál es el enfoque de su empresa para resolver problemas complejos?

- a) Interno, sin colaboración externa.
- b) Consulta limitada a expertos.
- c) Alianzas con empresas especializadas.
- d) Creación de redes multidisciplinares.

Bloque 5: Gestión de riesgos y resultados

19. ¿Qué riesgos le preocupan más en una colaboración?

- a) Costos de implementación y gestión elevados.
- b) Pérdida de control sobre decisiones clave.
- c) Resultados inciertos por la complejidad del proceso.
- d) Dificultad para encontrar socios adecuados.

20. ¿Cómo evalúa su empresa los resultados de colaboraciones previas?

- a) No se evalúan formalmente.
- b) Evaluaciones informales y esporádicas.
- c) Evaluaciones regulares con indicadores básicos.
- d) Evaluaciones detalladas y ajustes continuos basados en métricas claras.

Valore sus resultados

Sume los puntos obtenidos, de acuerdo con la siguiente asignación:

- Por cada respuesta "a": 1 punto
- Por cada respuesta "b": 2 puntos
- Por cada respuesta "c": 3 puntos
- Por cada respuesta "d": 4 puntos

Después considere las reflexiones que se recogen a continuación, en función de la puntuación obtenida.

Candidato a colaborador

Mayoría de respuestas "a" (de 20 a 34 puntos)

Su empresa **necesita desarrollar algunas capacidades** clave en gestión, planificación estratégica y definición de objetivos de colaboración **si quiere iniciar el camino hacia la colaboración.**

Recomendaciones

Comience por explorar los beneficios de la colaboración. En ese sentido puede resultar interesante consultar el documento "El poder de la colaboración. Para qué, con quién y cómo", especialmente en sus apartados relativos a "Para qué colaborar" (páginas 3 a 8) y "Cómo colaborar" (páginas 15 a 16).

Participe en proyectos sencillos con proveedores o clientes clave **para ganar experiencia.**

Colaborador emergente

Combina respuestas "b" y "c" (de 35 a 49 puntos)

Su empresa **está comenzando** a integrar la colaboración en sus procesos, pero **debe mejorar su planificación y definir métricas** claras de éxito.

Recomendaciones

Comience por explorar los distintos niveles y tipos de colaboradores existentes. Puede resultar interesante consultar el documento “El poder de la colaboración. Para qué, con quién y cómo”, especialmente en sus apartados relativos a “Niveles de Colaboración” (páginas 9 a 10) y “Algunas consideraciones adicionales en función del tipo de colaborador” (páginas 12 a 15).

Diseñe un plan formal para las colaboraciones **y utilice herramientas específicas** para gestionar proyectos colaborativos.

Colaborador estratégico

Predominio de respuestas “c” y algunas “d” (de 50 a 64 puntos)

Su empresa está **bien posicionada para participar en redes de colaboración avanzadas** y generar innovación.

Recomendaciones

Comience a explorar estrategias avanzadas de colaboración. Puede resultar interesante consultar el documento “El poder de la colaboración. Modelos e iniciativas” y, especialmente, el apartado “Modelos de colaboración” (páginas 3 a 6) con el fin de decidir cómo avanzar en su estrategia de colaboración.

Considere colaborar con instituciones académicas y gubernamentales. Puede resultar interesante consultar el mismo documento, en su apartado “Otros actores de la colaboración” (páginas 14 a 16).

Líder colaborativo

Mayoría de respuestas “d” (de 65 a 80 puntos)

Su empresa es **líder en colaboración empresarial** y está **preparada para asumir roles de coordinación y liderazgo** en redes complejas.

Recomendaciones

Si no lidera un ecosistema empresarial o no participa en proyectos internacionales de colaboración, quizá ha llegado el momento. Puede resultar interesante consultar el documento “El poder de la colaboración. Modelos e iniciativas” y, especialmente, los aspectos relacionados con ecosistemas de innovación (páginas 5, 10 y 11).

Considere desarrollar colaboraciones incluyendo a todos los actores de la denominada cuádruple hélice. Puede resultar interesante consultar el mismo documento, en su apartado “Otros actores de la colaboración” (páginas 14 a 16).