



Alianzas, redes y benchmarking: competir colaborando

🎯 Objetivo de la clase

Comprender la importancia de las alianzas estratégicas, el networking y el benchmarking en la creación y sostenibilidad de los modelos de negocio, identificando oportunidades de colaboración y diferenciación dentro del ecosistema emprendedor.



Repaso del Canvas

1

Recursos y actividades

Bloques trabajados anteriormente

2

Socios Clave

Nuevo bloque a explorar

¿Con quién debo colaborar para que mi modelo de negocio funcione mejor?

Área	Bloque	Pregunta clave	Ejemplo simple
CLIENTES	1. Segmentos de clientes	¿Para quién creamos valor?	Familias, turistas, empresas
VALOR	2. Propuesta de valor	¿Qué problema resolvemos o qué necesidad satisfacemos?	Productos locales sostenibles
RELACIÓN	3. Canales	¿Cómo llegamos al cliente?	Tienda física, Instagram, ferias
RELACIÓN	4. Relación con clientes	¿Cómo nos comunicamos y fidelizamos?	Atención personalizada, postventa
FINANZAS	5. Fuentes de ingreso	¿Cómo obtenemos ingresos?	Venta directa, suscripción
INFRAESTRUCTURA	6. Recursos clave	¿Qué necesitamos para operar?	Equipos, personas, conocimiento
INFRAESTRUCTURA	7. Actividades clave	¿Qué debemos hacer para entregar valor?	Producción, marketing, distribución
RED DE SOCIOS	8. Socios clave	¿Con quién trabajamos o nos aliamos?	Proveedores, instituciones, aliados
FINANZAS	9. Estructura de costos	¿Cuáles son los costos más importantes?	Materias primas, logística, energía

¿Qué son las alianzas estratégicas?

Las alianzas estratégicas son relaciones fundamentales que ayudan a optimizar recursos, reducir riesgos o acceder a nuevos mercados. Según Osterwalder (2019), estas colaboraciones se convierten en pilares esenciales del modelo de negocio.



Proveedores y distribuidores
Optimización de la cadena de valor



Colaboraciones entre emprendimientos
Sinergias y recursos compartidos



Convenios institucionales
Alianzas públicas o privadas

📄 **Ejemplo:** El convenio entre Senior Suites y Alumni UC.





Beneficios Alumni UC: Conoce nuestra nueva alianza con Senior Suites

21/08/2025



Este acuerdo representa una alianza institucional basada en confianza y reputación mutua, permitiendo acceso a nuevos segmentos de mercado.

Networking y ecosistema emprendedor



Más allá de hacer contactos

El **networking** no se trata solo de intercambiar tarjetas, sino de construir relaciones de valor real y duradero.

El ecosistema emprendedor

Red de actores que apoyan la innovación: emprendedores, universidades, instituciones, fondos de inversión y mentores.



Visibilidad

Mayor alcance y reconocimiento en el mercado



Confianza

Relaciones sólidas y de largo plazo



Aprendizaje compartido

Conocimientos y experiencias colectivas



Oportunidades

Acceso a nuevos proyectos y colaboraciones

Ejemplo local: Los programas de CORFO Maule y las ferias "Market Maule" organizadas por el CRDP son espacios clave para construir redes colaborativas en la región.

Competencia y sustitutos

Según Prieto (2017), entender el panorama competitivo es fundamental para posicionar estratégicamente tu emprendimiento y aprender del entorno.

Competencia directa

Ofrecen el mismo producto o servicio que tu emprendimiento

Ejemplo: Dos cafeterías ubicadas en el mismo barrio compitiendo por los mismos clientes

Sustitutos

Satisfacen la misma necesidad de una manera diferente

Ejemplo: Café de especialidad vs. máquina de cápsulas en casa

Reflexión clave

Entender al competidor significa vigilar amenazas y también aprender de sus aciertos y errores. Esta comprensión es la base del *benchmarking* efectivo.



Benchmarking: aprender del entorno

El benchmarking es una técnica sistemática para comparar tu negocio con referentes del mismo rubro. No se trata de copiar, sino de identificar buenas prácticas y adaptarlas a tu contexto.

01 Identificar referentes

Selecciona empresas admirables del sector

02 Analizar prácticas

Estudia qué hacen bien y por qué funciona

03 Adaptar e implementar

Personaliza las lecciones a tu realidad



Benchmarking competitivo

Comparar directamente con tus rivales del mercado para identificar ventajas competitivas

Benchmarking funcional

Inspirarse en procesos exitosos de otras industrias completamente diferentes

Redes colaborativas y alianzas locales

Oportunidades en el ecosistema chileno

CORFO

Programas de mentoría y financiamiento para impulsar la innovación

SERCOTEC

Apoyo especializado para pequeñas y medianas empresas

Asech

Red nacional de emprendedores y networking estratégico

Alianzas entre pymes

- Compras conjuntas para reducir costos
- Distribución compartida de productos
- Campañas de marketing colaborativas

Ventaja regional

En contextos rurales o regionales, las redes colaborativas **reducen costos logísticos** y **aumentan el alcance de mercado** de manera significativa.

IncubaUdeC se posiciona en lo más alto del Benchmark de Corfo por segundo año consecutivo



Benchmark Corfo 2024 mide el desempeño de incubadoras de negocio en Chile.

IncubaUdeC lidera por segundo año consecutivo, destacando su acompañamiento a emprendimientos tecnológicos.

🔍 Criterios evaluados: impacto de emprendimientos, sostenibilidad de servicios, propuesta de valor, satisfacción de usuarios y resultados financieros.

Clave del éxito: profesionalización del equipo, trabajo en red, alianzas académicas y foco en resultados medibles.



Análisis aplicado: discusión guiada

A partir del caso de Incuba UdeC, reflexionemos sobre las implicaciones prácticas de las alianzas y el benchmarking en el ecosistema emprendedor.

1

Recursos compartibles

¿Qué recursos o actividades podrían compartirse entre estos emprendedores de diferentes rubros?

2

Ventajas de colaborar

¿Qué ventajas tiene colaborar con "competidores" en lugar de competir directamente?

3

Riesgos y desafíos

¿Qué riesgos o desafíos existen en alianzas entre pequeños negocios?

4

Aplicación de benchmarking

¿Qué tipo de *benchmarking* podrían aplicar a partir de esta experiencia colaborativa?

