

ORIGINAL

## Importance of strategic alliances for the achievement of profitability in the companies of the coal sector in the department of La Guajira

### Importancia de las alianzas estratégicas para el logro de la rentabilidad en las empresas del sector carbonífero del departamento de La Guajira

Marlene Leonor Mejia Reales<sup>1</sup> , Angelica Barrios<sup>1</sup> 

<sup>1</sup>Universidad Popular del Cesar. Colombia.

**Citar como:** Mejia Reales ML, Barrios A. Importance of strategic alliances for the achievement of profitability in the companies of the coal sector in the department of La Guajira. Management (Montevideo). 2024; 2:37. <https://doi.org/10.62486/agma202437>

Enviado: 03-12-2023

Revisado: 20-03-2024

Aceptado: 31-07-2024

Publicado: 01-08-2024

Editor: Misael Ron 

#### ABSTRACT

This paper focused on identifying the importance of strategic alliances for the achievement of profitability in companies of the coal sector in the department of La Guajira. It used a descriptive approach with a non-experimental and cross-sectional field design. The population included thirteen managers, surveyed through a population census. A structured survey with Likert scale was used for data collection and descriptive statistics for analysis. The results highlighted the importance of technology, infrastructure and productivity for strategic alliances. It was concluded that there is a moderately favorable trend, suggesting that some managers do not adequately prioritize these alliances, which limits the potential success of the companies.

**Keywords:** Alliances; Strategic; Profitability; Companies.

#### RESUMEN

Este artículo se centró en identificar la importancia de las alianzas estratégicas para el logro de la rentabilidad en las empresas del sector carbonífero del departamento de la Guajira. Utilizó un enfoque descriptivo con un diseño de campo no experimental y transversal. La población incluyó a trece gerentes, encuestados mediante un censo poblacional. Se empleó una encuesta estructurada con escala Likert para la recolección de datos y estadística descriptiva para el análisis. Los resultados destacaron la importancia de la tecnología, infraestructura y productividad para las alianzas estratégicas. Se concluyó que hay una tendencia medianamente favorable, sugiriendo que algunos gerentes no priorizan adecuadamente estas alianzas, lo que limita el éxito potencial de las empresas.

**Palabras clave:** Alianzas; Estratégicas; Rentabilidad; Empresas.

#### INTRODUCCIÓN

El dinamismo de la economía global, caracterizado por la globalización y constantes cambios, ha impulsado la reconfiguración de las estrategias empresariales. La innovación se erige como un elemento crucial, donde la capacidad de respuesta ágil y efectiva se convierte en una ventaja competitiva fundamental. En este contexto, las alianzas estratégicas emergen como un mecanismo esencial para alcanzar sinergias organizacionales y conquistar el mundo de los negocios. La naturaleza intangible de los servicios, imposibles de inventariar, y el alto costo asociado a la insatisfacción del cliente, refuerzan la necesidad de estas alianzas.

El ingreso y la consolidación de una posición ventajosa en el mercado global exigen que las empresas, particularmente las del sector carbonífero, desarrollen un conjunto robusto de habilidades y capacidades que

les permitan enfrentar la competencia intensificada por la globalización. En este contexto, la formulación e implementación de alianzas estratégicas empresariales por parte de los gerentes se torna imperativa para responder de manera efectiva a los desafíos del entorno, tanto interno como externo, en el mediano y largo plazo.

Desde esta perspectiva, las alianzas estratégicas en las empresas del sector carbonífero abarcan un amplio espectro de posibilidades, desde acuerdos de licencia y abastecimiento, hasta iniciativas de capital de riesgo y adquisiciones conjuntas. Todas estas formas de cooperación tienen como objetivo eliminar o reducir significativamente la confrontación con competidores, proveedores, clientes, nuevos participantes potenciales y productores de productos sustitutos.

Visto de esta manera, La conformación de alianzas estratégicas permite a las empresas participantes sumar sus fortalezas y superar sus debilidades de manera conjunta, mediante la articulación de actividades o funciones como la producción, comercialización, logística, tecnología o financiamiento. La concreción de estas alianzas implica la organización de una estructura complementaria que busca optimizar las economías de cada una de las firmas integrantes, sin que estas pierdan su individualidad económica y jurídica. Los beneficios de estas alianzas se extienden más allá del lucro individual, incluyendo las ventajas derivadas de la coordinación, la racionalización de tareas, la optimización de recursos y la generación de valor compartido.

En este mismo escenario las empresas, especialmente las del sector carbonífero, se enfrentan al imperativo de establecer alianzas estratégicas para asegurar su supervivencia y prosperidad. Estas alianzas representan una respuesta crucial a la necesidad de alcanzar economías de escala, optimizar la distribución y comercialización, reducir costos unitarios y ofrecer al mercado las mejores opciones en cuanto a precio, cantidad y calidad de manera oportuna.

A la luz de las ideas expuestas, las alianzas empresariales se definen como el desarrollo de acuerdos productivos, comerciales, tecnológicos o financieros entre empresas que mantienen su independencia económica y jurídica. El objetivo fundamental de estas alianzas es la búsqueda de ventajas y sinergias, la reducción de riesgos y la distribución equitativa de costos y beneficios, (García, 2019). En esencia, estas alianzas representan acciones estratégicas implementadas por un grupo de empresas que se basan en una relación auténtica, formal y sistémica, cimentada en principios de confianza mutua y orientadas al logro de una relación ganar-ganar entre las organizaciones involucradas.

Las afirmaciones expuestas destacan que una alianza estratégica exitosa en el sector carbonífero debe basarse en un sólido espíritu de colaboración y aprendizaje conjunto entre las partes involucradas. Las alianzas estratégicas exitosas en el sector carbonífero no son meras coincidencias, sino el resultado de un esfuerzo deliberado por establecer relaciones de colaboración sólidas y fundamentadas en principios de confianza mutua, aprendizaje conjunto y objetivos compartidos.

En el ámbito de las empresas carboníferas de la Guajira, Colombia, los líderes empresariales muestran reservas frente a la idea de forjar alianzas. El motivo radica en el temor de que esto otorgue a posibles competidores acceso a los mercados locales, lo que podría acarrear desventajas. Sin embargo, reconocen que tales coaliciones también abren la puerta para una entrada más ágil en mercados extranjeros, aunque esto implique ceder en ciertas decisiones, una perspectiva que genera inquietud entre los directivos.

Desde esta perspectiva, las demandas del mercado han impulsado a los empresarios a reajustar los recursos disponibles, ya sean humanos, técnicos, financieros, productivos u organizativos, con el objetivo de adaptarse a dichas condiciones. Esto les permite satisfacer las necesidades de sus clientes y mantenerse al día con los cambios tecnológicos. Para lograrlo, aplican filosofías que incluyen la recopilación y análisis de información, así como la mejora y estandarización de las actividades rutinarias que componen sus procesos. Este enfoque les permite prever costos y gastos innecesarios, lo que resulta en un mayor rendimiento de su inversión.

Además, las empresas del sector carbonífero deben centrarse en la innovación continua y sistemática, así como en la incorporación de nuevos conocimientos en su estructura organizativa. Esto les permite hacer frente de manera eficaz a los desafíos tanto internos como externos y mantener sus ventajas comparativas en el mercado. En consecuencia, para alcanzar el éxito en el entorno competitivo actual, estas empresas deben definir estrategias claras e integrar herramientas de gestión efectivas dentro de su proceso administrativo para garantizar la ejecución exitosa de dichas estrategias.

En este contexto, la escasez de alianzas empresariales por parte de los gerentes en sus roles administrativos en el entorno empresarial colombiano repercute en la funcionalidad y el rendimiento laboral entre los miembros de estos entornos. Esto sugiere que las empresas necesitan líderes con competencias gerenciales sólidas para facilitar la formación de coaliciones, mediar en conflictos y resolver problemas, fomentando relaciones armoniosas dentro del equipo de trabajo. Estos líderes también deben ser capaces de tomar decisiones que beneficien al colectivo y contribuyan al cumplimiento de los objetivos gerenciales para alcanzar la rentabilidad empresarial.

Estas observaciones indican que la problemática descrita se manifiesta en varios niveles, desde lo local hasta lo nacional, afectando el desarrollo normal de las actividades empresariales, especialmente en el sector

carbonífero Ingeniería y Consulta del Departamento de La Guajira, Colombia. Es imperativo revisar el concepto de alianzas estratégicas y su relevancia en las organizaciones, con el fin de aumentar las ventas sin incrementar las inversiones o los costos indirectos, mediante el uso del sistema de distribución o la entrada a nuevos mercados.

Se reconoce también la falta de liderazgo en la alta gerencia, derivada principalmente de la ausencia de alianzas estratégicas que podrían proporcionar a las empresas los recursos necesarios para mejorar su rentabilidad y crear nuevas oportunidades de negocio. En las empresas carboníferas seleccionadas para este estudio, se observa un ambiente de temor, negatividad y crítica entre los gerentes, con una línea de mando superior que impone sus puntos de vista, lo que afecta negativamente la operatividad, organización y funcionalidad de las mismas.

### **Alianzas estratégicas**

Una alianza estratégica, se habla de una “Colaboración Competitiva”, “Cooperativas de Investigación” o bien “Alianzas Estratégicas”. Una colaboración conveniente debe mejorar las habilidades internas y las tecnologías, y paralelamente, evitar que se transfieran a otros las ventajas competitivas, especialmente cuando el otro es un socio ambicioso. Una alianza debe verse como una forma de compartir riesgos y fortalezas. Ello significa que desde el inicio, debe existir un equilibrio de recompensas y peligros para las empresas involucradas (Hitt, Hoskisson & Bierman, 2022).

La Alianza Estratégica es uno de los principales instrumentos que deben utilizar las organizaciones para resolver exitosamente los desafíos planteados por la globalización y competitividad. Según Kaplan & Norton (2022); la alianza estratégica es un entendimiento que se produce entre dos o más actores sociales diferentes, quienes gracias al diálogo y a la detección de objetivos de consenso, pueden definir un plan de acción conjunto para lograr beneficios de mutua conveniencia.

### **Rentabilidad**

Según Jurado & Jaramillo (2022), la rentabilidad abarca cualquier actividad económica que involucre la utilización de recursos materiales, humanos y financieros con el objetivo de generar resultados. Aunque el concepto de rentabilidad se emplea de manera diversa y diversas corrientes doctrinales enfatizan distintos aspectos de este concepto, se puede entender la rentabilidad como la evaluación del rendimiento que los recursos financieros generan en un periodo específico de tiempo.

De acuerdo con Brealey, Myers y Marcus (2022), la rentabilidad se refiere a la medida de las ganancias de una institución en relación con un nivel específico de ventas, activos o inversión de los propietarios. Este concepto se aplica a cualquier actividad económica que requiera la movilización de recursos materiales, humanos y financieros para alcanzar ciertos resultados.

### **Importancia de las Alianzas Estratégicas**

En determinadas circunstancias, la creación de una alianza estratégica se vuelve indispensable con el propósito de facilitar el intercambio de conocimientos en un entorno de confianza, ya sea para innovar o para consolidar posiciones de mercado existentes. Esta colaboración debe brindar la oportunidad de posicionar a la empresa participante en una posición de liderazgo o expansión, ya sea para introducir un nuevo producto o servicio al mercado, o para acceder a tecnología o materias primas. Al menos uno de los socios debe poseer el conocimiento y la reputación necesarios para capitalizar esta oportunidad.

La formación de alianzas estratégicas debe ofrecer una relación riesgo/beneficio favorable. La presencia de un socio aumenta significativamente las probabilidades de éxito, justificando así la complejidad adicional que conlleva su implementación. En concordancia, García (2019) sostiene que las alianzas estratégicas son cruciales para las organizaciones en términos de tecnología, infraestructura y productividad.

### **Tecnológica**

La relevancia de la difusión del conocimiento a nivel global se incrementó con la aparición de las alianzas para el conocimiento o alianzas de índole tecnológica, término que describe los acuerdos mediante los cuales múltiples empresas buscan adquirir o desarrollar nuevas tecnologías y capacidades. Según Cabero (2019), una alianza se considera de naturaleza tecnológica cuando al menos uno de los socios contribuye con la tecnología como capacidad esencial, mientras que los demás pueden aportar capital, redes de distribución, entre otros recursos. En consecuencia, las alianzas tecnológicas constituyen tanto la causa como el efecto de la competencia por la posesión del conocimiento tecnológico, ya que la colaboración entre empresas facilita el aprendizaje mutuo y acelera la transferencia de conocimientos.

Por consiguiente, es de suma importancia proteger la tecnología esencial de la empresa, dado que esta se convierte en una capacidad crítica cuando conduce a ventajas competitivas significativas, y puede ser utilizada en alianzas sin necesidad de revelarla, simplemente compartiendo los resultados obtenidos. Cuanto más

relevante sea el consorcio en el que se emplee la tecnología de la empresa, mayor será el riesgo de perderla, por lo tanto, se requiere un mayor beneficio y confianza en los socios para proteger la tecnología compartida.

Además, según Casalla (2019), las externalidades de red también se manifiestan en el uso del correo electrónico, los T-motions, y otros productos. Las empresas se benefician de estas externalidades al aumentar sus ingresos con costos cada vez más bajos. A medida que aumenta la demanda de servicios, los costos fijos asociados a su producción se distribuyen entre el número de servicios producidos, disminuyendo el costo medio fijo. Las alianzas estratégicas se presentan como una forma más rápida y menos arriesgada de alcanzar a un gran número de consumidores, lo que implica que si las empresas desean beneficiarse de las externalidades de red, tienen una mayor probabilidad de lograrlo utilizando alianzas estratégicas en lugar de otras formas de organización de la producción.

### **Infraestructura**

Para lograr mayor competitividad en el mercado, las áreas administrativas, operativas y de telecomunicaciones deben ajustarse a la dinámica del crecimiento empresarial y sus proyecciones. Sin embargo, a veces se opta por soluciones momentáneas para evitar impactos sobre la producción, limitando el crecimiento. Por ello, según Robbins, (2022), las empresas buscan cada vez más construir sistemas e infraestructuras empresariales siempre disponibles. Por ello, contar con infraestructuras a la medida es invaluable y sus beneficios se materializan en la optimización de los costos, para tener un producto más cercano a la realidad.

Por su parte, Silva, A. (2019) expresa que una empresa para trabajar, necesita un rumbo y planes que determinen el camino a seguir, pero indudablemente, una empresa no existe si no existen recursos. Algunas organizaciones tienen mayor cantidad de recursos que otras, pero todas los necesitan. Por ello, las actividades relacionadas con la obtención de los recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa son muy importantes. Al conjunto de estas actividades se les conoce como la adquisición de infraestructura de la empresa.

Desde esta óptica, la infraestructura de producción comprende los sistemas, las políticas, los procedimientos y las estructuras organizativas que sirven de apoyo a los procesos de producción (gestión y control de calidad, planificación y control de la producción y los inventarios, gestión de recursos humanos, diseño organizativo). En otras palabras, es el proceso en el que los administradores o empresarios deben de decidir cuáles serán los recursos materiales, financieros, humanos y organizacionales que utilizarán en la empresa.

### **Productividad**

La productividad de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2018), es la relación entre el resultado de una actividad productiva y los medios que han sido necesarios para obtener dicha producción. Mientras que el campo empresarial De acuerdo con Hemphill & Williams (2022), la productividad empresarial se entiende como el producto de las actividades necesarias para alcanzar los objetivos de la empresa y promover un entorno laboral positivo, considerando la relación entre los recursos invertidos y los resultados obtenidos. En consecuencia, la productividad emerge como el elemento empresarial más crucial para impulsar ganancias y expansión.

Para alcanzar altos niveles de productividad empresarial, es esencial contar con una gestión empresarial efectiva que incluya una serie de técnicas aplicables en todos los aspectos de la empresa. El propósito principal de esta gestión es mejorar la productividad, sostenibilidad y competitividad, asegurando al mismo tiempo la viabilidad del negocio. Por consiguiente, aumentar la productividad se convierte en una prioridad estratégica para cualquier empresa, ya que conduce a la generación de ingresos, expansión y consolidación en el mercado. Según Dessler (2023), es crucial implementar una vigilancia continua de la actividad empresarial mediante indicadores de productividad, identificando así los procesos más críticos que requieren intervención para su mejora.

### **MÉTODO**

La presente investigación se lleva a cabo con el objetivo de explorar las contribuciones de diversos autores en el área de estudio, con el fin de identificar, recopilar y describir los atributos principales dentro del contexto investigado. El propósito es determinar el tipo de información requerida y el nivel de análisis a realizar. Este proceso investigativo se caracteriza por su naturaleza descriptiva, según Tamayo (2014:179), que implica la descripción, registro, análisis e interpretación de los fenómenos tal como se manifiestan en la realidad.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2023:116), el diseño de investigación guía al investigador en la consecución de sus objetivos, la respuesta a las interrogantes planteadas y la evaluación de las hipótesis formuladas en un contexto particular. Este diseño se clasifica en Investigación Experimental (pre-experimentos, experimentos puros y cuasi-experimentos) y No Experimental (diseños transversales y longitudinales). En este estudio, se emplea un diseño no experimental y transversal, ya que no se manipulan directamente las variables y la recolección de datos se realiza en un solo período temporal.

La población a la cual se aplicarán las conclusiones del estudio es fundamental para la investigación.

Según Méndez (2020, p. 96), la población se define como “un grupo de posibles participantes al cual se desea generalizar los resultados del estudio”. Se destaca que la población constituye el conjunto de elementos que comparten una serie de características relevantes para la investigación, de la cual se extraerá la información necesaria para el análisis correspondiente. En este estudio, la población estuvo compuesta por trece (13) gerentes, de los cuales siete (7) trabajan en empresas del sector Ingeniería y seis (6) en la empresa Consulta del sector carbonífero en el Departamento de La Guajira

Por último, debido a que la población es pequeña, finita y de fácil acceso, se optará por emplear la técnica del censo poblacional. Esta técnica, según Tamayo (2014, p. 309), implica la inclusión de todos los miembros de la población en la muestra, lo que la convierte en la muestra más representativa. En consecuencia, la muestra estará compuesta por la totalidad de los trece (13) gerentes de las empresas del sector Ingeniería y Consulta del carbonífero en el Departamento de La Guajira.

Sobre esta base, y para los efectos de esta investigación se utilizará como técnica de recolección de datos la entrevista, lo que permitirá conocer la posición de las personas que formaron parte de la población; ello se logrará mediante un cuestionario desarrollado y aplicado por los investigadores, que para los autores citados “representa el medio que le brinda la oportunidad al investigador de conocer lo que se piensa y dice acerca del objeto de estudio”.

La recolectar de los datos se constituye en un aspecto indispensable en la investigación, por tener la finalidad obtener información, para lo cual deben utilizarse las técnicas adecuadas. Sobre el particular, Arias (2016, p. 55) señala que “las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener información”. En este caso, utilizó como técnica la encuesta, con base en el criterio Hernández, Fernández y Baptista (2023, p. 4), quien la define como “una estrategia utilizada para la recogida de datos, antecedentes e información, lo cual facilita no solamente la medición de las variables, sino que dimensiona el escenario posible para llegar a resultados u opiniones emitidos por los usuarios”.

El presente estudio se llevó a cabo utilizando la técnica de la encuesta, la cual fue implementada siguiendo protocolos apropiados que incluyeron la difusión anticipada de la investigación y la planificación previa de la administración del cuestionario a los participantes, quienes fueron informados de manera completa sobre el propósito y los procedimientos de la misma.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2023, p. 208), la validez de un instrumento de medición radica en su capacidad para medir la variable que se pretende evaluar. Por lo tanto, antes de su aplicación, se procedió a validar su contenido con la participación de 10 expertos en gerencia financiera, gestión presupuestaria y metodología de investigación, cuyas opiniones y recomendaciones fueron consideradas en la versión final.

En lo que respecta a la fiabilidad, según lo afirmado por Méndez (2020), la confiabilidad de un instrumento se refiere al grado en que estos proporcionan resultados consistentes y precisos al ser aplicados repetidamente en las mismas condiciones. En otras palabras, un instrumento confiable es aquel que produce resultados similares cuando se mide la misma variable en los mismos sujetos o en grupos equivalentes de sujetos, bajo condiciones similares.

Los resultados obtenidos para alcanzar los objetivos del estudio fueron sometidos a análisis mediante estadística descriptiva, tal como lo recomienda Méndez (2020). Esta metodología permite obtener una visión global de los datos cuantitativos, mediante el cálculo de frecuencias absolutas, porcentajes, medidas de tendencia central (media, moda, mediana), desviación estándar, entre otros indicadores descriptivos, para cada dimensión de la variable estudiada.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Categoría de Respuestas	Siempre		Casi Siempre		A Veces		Casi Nunca		Nunca		Promedio Ponderad	Categoría
	5		4		3		2		1			
	Fa.	%	Fa.	%	Fa.	%	Fa.	%	Fa.	%		
Tecnología	2	15,38	5	38,46	3	23,08	3	23,08	--	--	3,46	Favorable
Infraestructura	--	--	3	23,08	6	46,15	4	30,77	--	--	2,92	Med Favorable
Productividad	3	23,08	5	38,46	3	23,08	2	15,38	--	--	3,38	Med Favorable
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>12,82</b>	<b>13</b>	<b>33,33</b>	<b>12</b>	<b>30,77</b>	<b>9</b>	<b>23,08</b>	<b>--</b>	<b>--</b>	<b>3,25</b>	<b>Med Favorable</b>

En función de los datos especificados en la tabla 4, referidos al desarrollo de la dimensión Importancia de las Alianzas Estratégicas, se evidencia que: Existe una tendencia favorable para el indicador tecnología (3,46), lo que indica que se están elevando los niveles de productividad y competitividad a través de la incorporación de nuevas tecnologías. Esto significa que existe un aumento o una mejora en la percepción o aplicación de la tecnología en el contexto de las alianzas estratégicas. Esto implica que las empresas están reconociendo y aprovechando cada vez más el valor de la tecnología en la formación de alianzas estratégicas para alcanzar sus objetivos comerciales y mejorar su competitividad en el mercado.

Se observa una tendencia medianamente favorable tanto en la infraestructura, con un promedio de 2,92, como en la productividad, con un promedio de 3,38, destacando la similitud entre ambos. Esto sugiere la necesidad de optimizar la infraestructura para potenciar la competitividad y de mejorar las condiciones internas de la empresa para elevar la productividad de los empleados. Esta tendencia refleja una visión generalmente positiva sobre cómo las alianzas estratégicas pueden influir en la infraestructura y la productividad empresarial. No obstante, también indica áreas susceptibles de mejora o que generan cierta incertidumbre en cuanto a su impacto.

Por consiguiente, es necesario considerar la realización de inversiones y mejoras en los recursos físicos y tecnológicos de la empresa como una primera medida. Además, se deben implementar políticas de recursos humanos más efectivas, programas de capacitación y desarrollo, y mejorar los procesos de trabajo para optimizar las condiciones internas y, de esta manera, aumentar la productividad de los empleados.

En este orden de ideas y tomando en cuenta la distribución de los porcentajes promediados en las alternativas: siempre (12,82); casi siempre (33,33 %); a veces (30,77 %) y casi nunca (23,08 %), demuestran que un porcentaje significativo de gerentes les confiere la debida importancia a las alianzas estratégicas; mientras que otro porcentaje significativo de ellos, no siempre les dan importancia a estas alianzas. Todo ello, se corresponden con el promedio total (3,25) acorde a la tendencia medianamente favorable.

Esto sugiere que hay aspectos positivos y negativos asociados con las alianzas estratégicas en el contexto evaluado, y que su impacto no se percibe como muy fuerte en ninguna dirección. Es importante destacar que un promedio medianamente favorable indica que hay margen para mejorar la percepción o la efectividad de las alianzas estratégicas, pero que también se reconoce su valor en cierta medida.

Los resultados referidos, demuestran la importancia de la tecnología, la infraestructura y la productividad, como condiciones claves para el logro de las alianzas estratégicas en las empresas, cuyos resultados no son totalmente coherente con lo establecido por Kaplan & Norton (2022) quienes destacan que las alianzas estratégicas son un entendimiento que se produce entre dos o más actores sociales diferentes, quienes gracias al diálogo y a la detección de objetivos de consenso, pueden definir un plan de acción conjunto para lograr beneficios de mutua conveniencia, así mismo son importantes para las organizaciones desde las perspectivas tecnológica, infraestructura y productividad, permitiendo con ello la formación de alianzas que proporcionarán una buena relación riesgo/beneficio.

## CONCLUSIONES

Las alianzas estratégicas son un factor importante para considerar en términos de tecnología, infraestructura y productividad dentro de las empresas. Se destaca que estas alianzas son fundamentales para mejorar la competitividad y optimizar las condiciones operativas de las organizaciones. Además, se señala que existe una percepción moderadamente positiva respecto a cómo las alianzas estratégicas pueden influir en estos aspectos clave. Sin embargo, también aún hay espacio para mejorar tanto la infraestructura como la productividad a través de estas alianzas. Se destaca la importancia de las alianzas estratégicas como un recurso para impulsar la tecnología, la infraestructura y la productividad en las empresas. No obstante, se reconoce la necesidad de seguir mejorando en estas áreas.

Finalmente, las alianzas estratégicas se erigen como un pilar fundamental para fortalecer la tecnología, la infraestructura y la productividad empresarial. Aunque se evidencia su impacto positivo, es crucial continuar trabajando en la optimización de estos aspectos para garantizar un desarrollo sostenible y una mayor competitividad en el mercado.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Arias F. El proyecto de investigación. 7th ed. Epísteme; 2016.
2. Brealey R, Myers S, Marcus A. Fundamentals of corporate finance. 12th ed. McGraw-Hill; 2022.
3. Cabero J. Reflexiones sobre las tecnologías como instrumentos culturales. Gedisa Eduuoc; 2019.
4. Cabero J. Nuevas tecnologías y educación. Gedisa Eduuoc; 2019

5. Casalla M. La tecnología: y sus impactos en la educación y la sociedad contemporánea. Madrid: Alianza; 2019.
6. Dessler G. Human resource management. 17th ed. Pearson Prentice Hall; 2023.
7. García O. Estrategias de alianzas. Editorial Macchi; 2019.
8. Hamel G, Yves L, Doz S, et al. Collaborate with your competitors and win. Harv Bus Rev. 2018.
9. Hemphill T, Williams C. Performance management: applications for managers and leaders. 8th ed. McGraw-Hill Education; 2022.
10. Hernández R, Fernandez C, Baptista L. Metodología de la investigación: las rutas cuantitativas, cualitativas y mixtas. 2nd ed. McGraw Hill; 2016.
11. Hitt M, Hoskisson R, Bierman L. Strategic management: concepts and applications. 14th ed. Cengage Learning; 2022.
12. Jurado P, Jaramillo C. Strategic management: theory and applications. 8th ed. Pearson Prentice Hall; 2022.
13. Kaplan R, Norton D. Strategy maps: converting intangible assets into tangible results. Harv Bus Rev Press; 2022.
14. Méndez C. Metodología de la investigación: diseño y desarrollo del proceso de investigación en ciencias empresariales. 5th ed. Alphaeditorial; 2020.
15. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Ministerio de Relaciones Exteriores. París: OCDE; 2018.
16. Robbins S, Judge T. Organizational behavior. 19th ed. Pearson; 2022.
17. Sabino C. El proceso de investigación. 1st ed. Lumen-Humanitas; 2014.
18. Tamayo M. El proceso de la investigación científica. 5th ed. Limusa; 2014.
19. Baxamusa M, Datta S, Jha A. Does policy uncertainty increase relational risks? Evidence from strategic alliances. *Financ Manag.* 2021;50(3):645-689. <https://doi.org/10.1111/fima.12334>
20. Baxamusa M, Jha A, Raman KK. Strategic alliances and shared auditors. *J Financ Stab.* 2024;72:101271. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2024.101271>
21. Bryc A. Changing strategic alliances in the fossil fuel market as an implication of the Russian Federation's aggression against Ukraine. In: Korzeb Z, et al., editors. *Fossil fuels in the European Union: geopolitical change, climate policy and financing conditions.* Springer International Publishing; 2024. p. 87-99. [https://doi.org/10.1007/978-3-031-56790-2\\_7](https://doi.org/10.1007/978-3-031-56790-2_7)
22. Distadio LF, Ferguson A. Mine offtake contracting, strategic alliances and the equity market. *J Commod Mark.* 2022;27:100224. <https://doi.org/10.1016/j.jcomm.2021.100224>
23. Dzhengiz T, Malik K. Dynamic interactions between organizational value frames and sustainable alliance portfolios. *Acad Manag Proc.* 2020;2020(1). <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2020.11729abstract>
24. Rodríguez MAG, Lesmes DDM, Castillo VS. Identification of rural contexts associated with cane cultivation Panelera: Santa Rita farm, Vereda Aguas Claras, Municipality of Albania, Caquetá. *South Perspect.* 2024;2:24. <https://doi.org/10.56294/pa202424>
25. Castillo VS, Cano CAG. Gamification and motivation: an analysis of its impact on corporate learning. *Gamif Augment Real.* 2024;2:26. <https://doi.org/10.56294/gr202426>

26. do Valle GPC, Arcieri S. Prevalence of multidrug-resistant microorganisms in patients admitted to the intensive care unit. South Health Policy. 2024;3:118. <https://doi.org/10.56294/shp2024118>
27. Rondón GFA, Vega JAO, Londoño A del PM, Rocha JHO. Integral optimization of the Quebrada La Honda water supply system: social and financial impacts in Villavicencio, Meta. Environ Res Ecotoxicol. 2024;3:11. <https://doi.org/10.56294/ere202211>
28. Gutierrez JHA, Torres CEG, Mejia CAO, Gastelo SXF. Improving thermal comfort in educational environments: an innovative approach. Land Archit. 2024;3:103. <https://doi.org/10.56294/la2024103>
29. Gray D, Bernell D. Tree-hugging utilities? The politics of phasing out coal and the unusual alliance that passed Oregon's clean energy transition law. Energy Res Soc Sci. 2020;59:101288. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2019.101288>
30. He Y, Chiu Y, Zhang B. Prevaluating technical efficiency gains from potential mergers and acquisitions in China's coal industry. Sage Open. 2020;10(3):2158244020939533. <https://doi.org/10.1177/2158244020939533>
31. Jumle VV, Bhattacharyya SS. Study of motives of Indian strategic alliances: marketing or innovation seeking? In: Innovative management and business practices in Asia. IGI Global; 2020. p. 1-28. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-1566-2.ch001>
32. Modak M, Pathak K, Ghosh KK. Factors influencing sustainable outsourcing relationship: an empirical investigation into the Indian coal mining industry. IIMB Manag Rev. 2023;35(3):267-285. <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2023.08.002>
33. Peng X, Jia Y, Chan KC, Wang X. Let us work together: the impact of customer strategic alliances on IPO underpricing and post-IPO performance. J Corp Financ. 2021;67:101899. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.101899>

#### **FINANCIACIÓN**

No existe financiación para el presente trabajo.

#### **CONFLICTO DE INTERES**

Los autores declaran que no existe conflicto de interés.

#### **CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA**

*Conceptualización:* Marlene Leonor Mejia Reales, Angelica Barrios.

*Investigación:* Marlene Leonor Mejia Reales, Angelica Barrios.

*Metodología:* Marlene Leonor Mejia Reales, Angelica Barrios.

*Administración del proyecto:* Marlene Leonor Mejia Reales, Angelica Barrios.

*Redacción-borrador original:* Marlene Leonor Mejia Reales, Angelica Barrios.

*Redacción-revisión y edición:* Marlene Leonor Mejia Reales, Angelica Barrios.