Sebdel

Alianzas estratégicas

Alianzas que se evalúan con calma y se escriben con claridad.



Presentación del servicio · Español

Versión 1, noviembre de 2026

Alianzas estratégicas

Con quién converso

Operadores con un negocio funcionando

Que quieren crecer con tecnología y una operación más liviana.

Empresas con una línea nueva

Que buscan a alguien que se comprometa a construirla con ellas.

Personas que ya ejecutan

Y pueden mostrar lo que hicieron antes de pedir nada.

Cuándo tiene sentido

Tienes un negocio o una oportunidad y crees que trabajar juntos hace más de lo que cada parte haría sola.

El problema de fondo

Muchas alianzas se rompen porque nadie escribió qué ponía y qué esperaba cada uno.

Qué cambia

Una decisión clara: seguimos con un acuerdo escrito, o lo dejamos ahí sin pérdida de tiempo.

Es lo que buscamos lograr. No es una garantía: depende también de las decisiones que se tomen en el camino.

Qué incluye

- ✓ Conversación inicial
- ✓ Evaluación de encaje
- ✓ Diligencia acordada entre las partes

Alianzas estratégicas

Modalidades y aportes

Construcción con IA

Según el caso, con Daleki Lab.

Experiencia de marca

Años construyendo marcas y comunidades.

Comercio exterior

Según el caso, con Daleki Trade.

Criterio y gobierno

Mirada de largo plazo y reglas por escrito.

La forma de cada alianza se define caso por caso y puede combinar uno o varios de estos aportes.

Cómo se evalúa

1

Conversar

Qué estás construyendo y qué propones.

2

Evaluar

Aportes, roles y si el encaje es real.

3

Revisar

Diligencia: números, contratos y reputación.

4

Escribir

Si seguimos, roles y compromisos por escrito.

Un ejemplo

Se puede revisar

Ejemplo verificable

Wingman tiene sitio propio y es la alianza que opera con mi participación. Es lo más cercano a ver cómo trabajo cuando una alianza ya está en marcha.

↗ Wingman ↗ Mis compañías

Quién hace qué

Mi parte

Evalúo cada propuesta personalmente y tomo la decisión.

El equipo

Según el caso participan compañías del grupo y asesores legales y contables.

Tiempo y participación

Duración

Sin plazo fijo. Depende de la diligencia.

Beneficio para las dos partes

Si una pierde, la alianza no dura. Prefiero decir que no a tiempo.

Sin derechos automáticos

Conversar no genera participación, representación ni exclusividad.

Lo que necesito de tu lado

- → Información verificable del negocio
- → Una propuesta concreta de aportes
- → Disposición a una revisión de diligencia

Condiciones

Cómo se define

No hay tarifa. Cada alianza se estructura caso por caso, si ambas partes deciden seguir.

Queda fuera

- ✕ Promesa de inversión
- ✕ Participación, representación o exclusividad automáticas
- ✕ Tarifa genérica
- ✕ Asesoría legal, que cada parte busca por su cuenta

Preguntas frecuentes

¿Inviertes capital en las alianzas?

Cada caso es distinto y no hay compromiso de inversión por conversar. Si llega a haber capital de por medio, se revisa y se escribe aparte.

¿Hay un costo por presentar una propuesta?

No hay tarifa estándar. Tampoco hay derecho a respuesta afirmativa: leo lo que llega y respondo si veo una conversación que valga la pena.

¿Qué conviene incluir en la propuesta?

Qué negocio tienes, qué has logrado, qué propones y qué esperas de mí. Mientras más concreto, mejor.

Siguiente paso

Cuéntame qué estás construyendo.

Dime qué propones y qué aporta cada parte. El mensaje ya va listo para completar.

WhatsApp
+593 99 785 4652

Correo
onesebdel@gmail.com

Más detalle
onesebdel.com/es/services/partnerships