

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**CAMPUS TUXTLA**

**MEDICINA VETERINARIA**

**MATERIA**

**DESARROLLO EMPRESARIAL**

**ALUMNO**

**GABRIEL COUTIÑO MENDOZA**

**FECHA**

**31 DE JULIO 2020**

se debe entender por AE en esta nota técnica y haremos algunas precisiones terminológicas, ya que la etiqueta AE puede responder a muy variadas realidades, Por alianza estratégica entendemos aquí un acuerdo formal entre dos o más empresas para alcanzar un conjunto de intereses privados y comunes a base de compartir recursos en un contexto de incertidumbre sobre los resultados. Esta definición es comprensiva en tanto que es aplicable a acuerdos de colaboración muy diversos: desde alianzas estratégicas puramente contractuales hasta cruces accionariales, pasando por las empresas conjuntas o joint ventures, Es importante tener presente que no existe una terminología establecida que sea compartida por los estudiosos de las alianzas estratégicas, y mucho menos por quienes las llevan a cabo. Hay quienes hablan de una AE como contrapuesta a una joint venture; quienes al hablar de éstas hacen la precisión de si involucran o no un compromiso de capital.

Se trata de un acuerdo formal (aunque el grado de formalización pueda ser diverso): esto supone que se ha tomado una decisión explícita en un momento determinado de establecer el acuerdo en cuestión.

Los socios comparten ciertos objetivos que constituyen los intereses comunes en la AE, pero a la vez cada socio puede albergar otros intereses privados (que podrían entrar en conflicto con los intereses de la otra parte, aunque esto no tiene por qué suceder necesariamente). Esto es así debido a que las empresas involucradas mantienen su soberanía, a diferencia de lo que sucede en las fusiones y adquisiciones, Los socios combinan sus recursos de manera que pueden efectuar sus actividades de forma más eficiente o emprender nuevas actividades con el propósito de alcanzar los objetivos que cada cual pretende, si bien esto no queda garantizado, ya que dependerá entre otras cosas— de la capacidad que tengan para trabajar conjuntamente.

Ganar acceso a nuevas tecnologías: cuando la empresa tiene que hacer frente a un desfase tecnológico importante, no se puede permitir dedicar el tiempo necesario para cubrirlo por sí misma, y muchas veces tampoco tiene los recursos económicos necesarios, Toda Alianza Estratégica entraña dificultades que radican en la necesaria convivencia entre dos (o más) empresas con sus diferencias estratégicas, organizacionales, culturales y operativas. Además, las alianzas estratégicas complementarias presentan una dificultad añadida respecto a las alianzas estratégicas de masa crítica: la posibilidad de que el socio se convierta en un nuevo competidor. En esta sección comentaremos estas dificultades las alianzas estratégicas, la interdependencia y el conflicto se entremezclan. Las alianzas estratégicas combinan varios tipos de recursos que no pertenecen a una sola empresa. Cada participante en una AE sería incapaz de obtener los mismos resultados del acuerdo de forma independiente, debido a la falta de algunos de los recursos que aporta la otra compañía. Cada empresa depende de su socio para lograr algunos de los objetos.

Las dificultades que plantean las alianzas estratégicas se traducen en una gran inestabilidad y una elevada tasa de fracaso, que algunos estudios cifran en torno al 50%. El propósito de esta sección es presentar un marco de referencia para la dirección de alianzas estratégicas que permita mejorar sus resultados. Este marco propone una serie de aspectos a considerar a lo largo del ciclo de vida de una AE:

- Comprobar que la mejor manera de alcanzar el objetivo es una AE.
- Comprobar que el socio es adecuado.
- Prestar atención al diseño de la AE.
- Cuidar la relación con el socio.
- Prestar atención a los cambios de circunstancias.

Si se piensa en llevar a cabo una AE con el fin de acceder a determinados recursos y capacidades de los que la empresa carece y que espera le proporcionen alguna ventaja competitiva, sirve recurrir a la teoría que entre los académicos se conoce como la visión de la empresa basada en los recursos, Resulta difícil encontrar empresas con culturas similares, especialmente cuando los socios son de diferentes nacionalidades. Sin embargo, para que la AE sea efectiva basta que exista una actitud de entendimiento y de diálogo. Por otro lado, la diversidad cultural puede enriquecer la relación. Llevar a cabo una AE no exige que una empresa cambie su cultura. Sí exige reconocer que hay diferencias y saber convivir con ellas, de forma que cuando se observen sus consecuencias no se atribuyan a la mala fe, sino que se pueda dialogar sobre las causas y así llegar a un mayor entendimiento mutuo, La compatibilidad y confianza entre los equipos directivos son esenciales. Tiene que haber química y confianza entre la gente involucrada en la AE, especialmente entre los directivos que participan en la formación de la misma, Para que una AE tenga éxito, los socios deben ser capaces de trabajar juntos bien, pero no sólo desde el punto de vista de la compatibilidad en los procesos operativos ajuste estratégico, sino también, y aún más importante, desde la perspectiva de la compatibilidad entre las personas.

En resumen, para seleccionar el socio con quien se efectuará una alianza estratégica, hay que atender a criterios relacionados con las tareas a llevar a cabo de manera conjunta, así como a criterios relacionados con la capacidad de cooperación del socio potencial.

## Gabriel Contreras Mendez

1) ¿Qué es una alianza estratégica?

R. Un acuerdo formal entre dos o más empresas para alcanzar un conjunto de intereses privados y comunes a base de compartir recursos en un contexto de incertidumbre sobre los resultados.

2) ¿Qué ventajas consideras importantes pueden conseguirse con una alianza estratégica?

= En la estrategia de mesa crítica, los beneficios propios del trabajo voluntario, ya que obliga a una empresa de tamaño relativamente pequeño las ventajas que gozan las grandes. Otro sería el especial valor en el entorno que exige que entre pequeñas y medianas empresas logren la supervivencia de sus miembros.

3) Menciona 3 posibles dificultades o conflictos que pueden presentarse durante una alianza estratégica.

= 1. La posibilidad que el socio se convierta en un nuevo competidor.

2. Si no se compatibilizan los objetivos privados.

3. Diferencias entre socios a nivel organizacional, cultural u operativo.

4) ¿Por qué es importante la confianza y la compatibilidad de los equipos directivos que hicieron la alianza estratégica?

= Para que haya una buena comunicación y se merezcan todos sus objetivos que tiene y busquen la mejor manera que salgan todos beneficiados.