

Alianzas estratégicas

A) ¿Qué es una alianza estratégica?

Es un acuerdo formal entre dos o más empresas para alcanzar un conjunto de intereses privados y comunes.

B) ¿Qué desventajas consideras importantes pueden conseguirse con una alianza estratégica?

Accesos a nuevos mercados y canales de distribución que aumenten las ventas.

C

C) Menciona 3 posibles dificultades o conflictos que pueden presentarse frente a una alianza estratégica:

1. Posibilidad de que el socio se convierta en un nuevo competidor.

2. Combinan varios tipos de recursos que no pertenecen a una sola empresa.

3. Cada empresa depende del socio. ^{menor de reacción} ante situaciones.

D) ¿Por qué es importante la confianza y

la compatibilidad de los equipos directivos que hicieran la alianza estratégica?

Porque así se podrá lograr sin que haya conflicto, y así saber si tendrá la habilidad de hacerla en forma correcta.

Alianzas estratégicas.

Alianza estratégica es 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.

Alianza estratégica alcanza objetivos, como: Reducir costes y obtener economías de escala, ganar acceso a nuevos mercados, ganar acceso a nuevas tecnologías, Bloquear la competencia, desarrollar capacidades, reducir riesgos.

Existen tipos de alianzas estratégicas, los sig:

1.- según la fase de la cadena de valor que ocupan los socios: alianzas estratégicas horizontales frente a alianzas estratégicas verticales.

2.- según la naturaleza de los recursos compartidos: alianzas estratégicas de mesa crítica frente a alianzas estratégicas complementarias.

3. Según el propósito de los socios: alianzas estratégicas de explotación frente a alianzas estratégicas de exploración

- Ventajas de alianzas estratégicas:

La principal ventaja de las alianzas estratégicas de nueva ración radica en los beneficios propios del mayor volumen. En definitiva, forma parte de una de estas alianzas estratégicas, especialmente cuando involucra a múltiples socios, otorga una empresa de tamaño relativamente pequeño a las ventajas de que gozan las grandes.

Dificultades que plantean la AE

- Las diferencias estratégicas entre las socios que dan reflejadas en los objetivos que unos y otros se marcan para AE.
- En las AE se entremezclan la interdependencia y el conflicto.

El éxito de las alianzas estratégicas:
¿Qué marca la diferencia?

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