

¿Qué es una alianza estratégica?

Un acuerdo formal entre 2 o más empresas para alcanzar un conjunto de intereses privados, comunes a base de compartir recursos, en un contexto de incertidumbre sobre los resultados.

¿Que ventajas consideras importantes, pueden conseguirse con una alianza estratégica?

- Ganar acceso a nuevas tecnologías
- Reducir riesgos
- Ganar acceso a nuevos mercados
- Reducir costes

¿Menciona tres posibles dificultades o conflictos que pueden presentarse durante una alianza estratégica? 1. Que no todos estén de acuerdo en algunos puntos del trato. 2. Diferentes tipos de mercado de los socios. 3. Que los socios no sean suficientemente transparentes en algunos aspectos de la estrategia.

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

Es importante para que juntos alcancen sus expectativas económicas.

Alianzas Estratégicas

Por alianza Estratégica entendemos que es un acuerdo formal entre 2 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.

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. 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 recursos, objetivos que constituyen los intereses comunes.

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.

• Reducir costes y obtener economías de escala en sectores donde los costes fijos son altos es necesario tener un volumen suficiente que permita a la empresa ser competitiva.

• Ganar acceso a nuevos mercados cuando la empresa quiere entrar en un nuevo mercado carece del conocimiento básico acerca de los clientes y de las relaciones e infraestructura necesarias para lograr una buena distribución de su producto.

• Ganar ~~Acceso~~ tecnologías (Acceso) 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, muchas veces tampoco tiene los recursos económicos necesarios.

• Desarrollar capacidades nuevas. Hacer frente a los retos competitivos puede exigir determinadas capacidades de las que la empresa carece, que puede llegar a aprender de su socio.

Reducir Riesgos

algunos proyectos exigen inversiones que por su envergadura y riesgo pueden hacer peligrar la salud económica.