

# ¿Cuál es la Importancia de las Alianzas Estratégicas entre Empresas?

## LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE EMPRESAS PUEDEN LLEVAR AL MÁXIMO POTENCIAL DE UN NEGOCIO

De acuerdo con Pérez (2021), una alianza estratégica es un acuerdo entre dos o más empresas (u organizaciones) que se unen para alcanzar ventajas competitivas que no alcanzarían por sí mismas a corto plazo sin gran esfuerzo.

### ¿En qué momento se hace una alianza estratégica?

1. Cuando se quiere actualizar o mejorar la tecnología que se emplea en los procesos de producción (normalmente involucra un 'traspaso' de know-how').
2. Cuando se desea hacer socios a inventores (pequeños, medianos o grandes).
3. Cuando se desea acceder a un nuevo mercado. Se aprovecha el conocimiento del mercado y de la idiosincrasia que tiene el socio en sus terrenos.
4. Cuando se busca minimizar los riesgos de una inversión (ya sea en nuevos productos o servicios o en investigación y desarrollo).

### ¿Qué tipos de alianzas estratégicas existen?

Existen diferentes tipos de alianzas, las cuales se basan en diferentes aspectos, pero que tienen el mismo objetivo: fortalecer empresas y crear nuevas oportunidades de negocio.

#### Alianzas de mercadotecnia

Su propósito estratégico básico es incrementar las ventas sin hacer nuevas inversiones o incurriendo en costos indirectos, utilizando el sistema de distribución de una compañía o ingresando a otros mercados. Por ejemplo, cuando se ingresa a otro país a través de una cadena al detalle.

# ¿Cuál es la Importancia de las Alianzas Estratégicas entre Empresas?

## Alianzas sobre productos

Enlaza a compradores con sus proveedores para obtener entregas oportunas, mejorar calidad y reducir costos. Otra puede ser asociaciones de manufactura conjunta por razón de costos de escala, donde no es posible que la demanda de una sola compañía pueda absorber la capacidad productiva total.

## Alianzas para el desarrollo de tecnología y desarrollo de productos

El desarrollo de tecnología implica riesgos y es costosa. En este aspecto son muy convenientes los *joint ventures* y las sociedades de aportaciones de capital.

Estas alianzas reducen el riesgo de desarrollar nueva tecnología y aplicarla al desarrollo de productos o procesos. Para el caso de una *venture* de desarrollo de producto, es usual tener dos o tres compañías que comparten los derechos de vender el producto.

## Alianzas no lucrativas

Juan Algar, experto en innovación social, explica que las empresas tienen diferentes motivaciones para integrar actividades filantrópicas y de responsabilidad social en sus estrategias y operaciones, y añade que –si son bien ejecutadas– pueden repercutir de manera positiva en la identidad corporativa de la empresa.

El experto cita el caso de American Express, firma financiera que se asoció por tres años con Share Our Strength, ONG que lucha contra la pobreza. La alianza consistió en una campaña contra el hambre: Amex donaría a Share Our Strength 3 centavos de dólar por cada transacción realizada en época de Navidad. ¿Beneficios? Se generaron \$21 millones de dólares para la causa y ayudó a mejorar la imagen de la empresa y –lo más importante– aumentó el uso de las tarjetas de Amex.

Para que estas alianzas entre iniciativa privada y las ONG's perduren, el experto indica un aspecto importante: “Sobrevivirán aquellas que tengan la suficiente visión que supone la renuncia del protagonismo y la generosidad de miras que exigen las colaboraciones en el tiempo”.

# ¿Cuál es la Importancia de las Alianzas Estratégicas entre Empresas?

## 4 aspectos clave de una alianza:

- **Planeación.** Durante las negociaciones, deben aclararse cuáles son los motivos de cada empresa para formar esta alianza.
- **Voluntad.** Si se desea que una alianza funcione, deben estar presentes los socios principales y los directivos.
- **Claridad.** Debe presentarse de forma transparente la información sobre la situación de cada empresa, así como las regulaciones gubernamentales y las disposiciones que podrían afectar el acuerdo.
- **Confidencialidad.** Debe quedar claro qué información se presenta de forma confidencial.

En suma, una alianza estratégica es recomendable, ya que obtenemos sinergias al combinar lo mejor de varias empresas u organizaciones, operaciones más rápidas, transferencia de tecnología, acceso a nuevos mercados, nuevos canales de distribución y contacto más directo con los clientes.

## Referencia:

Pérez, L. (2021). ¿Cuál es la importancia de las alianzas estratégicas entre empresas?  
Recuperado de: <https://blogs.unitec.mx/vida-universitaria/emprendedores/la-importancia-de-las-alianzas-estrategicas-entre-empresas/>