



**MILENIUM**

ESCUELA DE NEGOCIOS  
Y GESTIÓN DEPORTIVA

# Alianzas Estratégicas

**Prof. Carlos Lazzarino Palermo**  
**Planner Marketing Int.**

# ¿Qué es una Alianza Estratégica?

Una alianza estratégica es un acuerdo entre dos o más empresas que intentan generar una sinergia comercial estableciendo un plan en común.

En una alianza las empresas comparten riesgos y fortalezas, invierten en desarrollo. Aúnan esfuerzos para interactuar en los mercados de ambas y de esa forma lograr resultados que serán compartidos.

# Alianza Estratégica

1. Es una alternativa y forma con la cual las empresas puede avanzar
2. Son acuerdos cooperativos en la que las compañías se unen para obtener ventajas competitivas que de no ser por esta estrategia de interrelación, no podrían lograr por si mismas
3. En las alianzas estratégicas las empresas cooperan por una necesidad mutua y comparten riesgos con el fin de alcanzar un objetivo común a largo plazo.

# Fundamentos de una alianza

- Apertura de nuevos mercados
- Compartir clientes Ampliar la cartera de productos ofrecidos
- Diseñar nuevos productos ampliando la cartera
- Reingenierizar los procesos implementando nuevas tecnologías
- Reducir costos por servicio y operativa
- Variar el formato de ventas en la agilidad y la celeridad
- Obtener herramientas que nos permitan responder a los cambios del mercado
- Implementar, perfeccionar, interactuar en áreas administrativas, comerciales, financieras, etc.

# Tipos de Alianzas Estratégicas

- **Licencias:** Son acuerdos entre empresas en donde una de ellas (licenciante) otorga derechos de propiedad a la otra (licenciataria) para utilizarlos en una región geográfica determinada y por un periodo de tiempo establecido. A cambio de estos derechos, el licenciataria paga normalmente regalías al cedente. Existen licencias exclusivas en donde el cedente acuerda con el licenciataria no otorgar los derechos a ninguna otra empresa o no exclusivas donde el cedente puede vender estos derechos de manera temporal a más empresas.
- **Franquicias:** Son un tipo especializado de licencias en donde no sólo se venden derechos de propiedad intangibles (tales como la marca), sino que también el cedente o franquiciante asesora continuamente los procesos y metodologías de su franquiciataria. Éste debe de cumplir con los lineamientos establecidos por el franquiciante para poder operar con su marca.
- **Co - Inversiones (Joint Venture):** Es la alianza entre dos o más empresas para formar una tercera en donde se combinen las fortalezas de las empresas iniciales con el fin de explorar nuevos mercados y compartir el riesgo de invertir en mercados extranjeros.
- **Fusión:** Es la unión de capital de dos empresas para ganar mercado y competitividad. Las empresas originales desaparecen para convertirse en una misma.
- **Clúster:** Es un conjunto de empresas que se alían en una determinada región geográfica con el fin de promover su producto o servicio, hacerlo más atractivo y atraer más clientes



# Cómo valido a una Alianza estratégica

1. Que los objetivos sean estratégicos y comunes
- ❖ Que haya riesgos compartidos y con ello reducirlos
- ❖ Aprovechar todos los recursos, las alianzas son una ampliación de la empresa y no un agregado

## Factores a considerar

Que haya un vínculo aceptado, con una operativa definida entre ambas entidades

Que haya una visión futura compartida

Que haya una interacción positiva y constante entre los recursos humanos abocados a la Alianza

Que haya un compromiso profundo entre las direcciones, gerencias y personal de ambas empresas



# Beneficios

- Potencializar las fortalezas
- Compensar debilidades
- Compartir oportunidades
- Descubrir y fortalecer amenazas
- Capacidad para crear nuevos productos
- Reducción de costos
- Incorporar nuevas tecnologías
- Descubrir y participar de nuevos mercados
- Ampliar el market share
- Establecer logísticas conjuntas

# Ventajas

## MERCADO

- Más conocimiento
- Más canales de ventas
- Más Nichos de mercado
- Mas segmentos

## PRODUCTOS y SERVICIOS

- Se potencian los productos de las empresas
- Se generan nuevos productos y servicios originados por la estrategia

## ESTRATEGIAS COMPETITIVAS

- Clientes multi productos
- Productos multi segmento
- Cross Sell (Venta cruzada)

## FINANCIERAS

- Mayores aportaciones de capital a la alianza
- Negociación con proveedores de mercadería y servicios
- Reducción de costos

## TECNOLÓGICAS

- Intercambio de tecnología
- Interacción en la ingeniería de los procesos
- Inserción de Hardware y Software compartido



# Errores más comunes

- Firmar la Alianza sin planificación operativa
- Que no haya un Líder del proyecto
- Claras diferencias en lo cultural entre las empresas aliadas
- Confusión de mando
- Fusión de pocas actividades
- Fusión de muchas actividades
- Recursos Humanos sin compromiso por la estrategia
- La falta de una visión estratégica compartida
- La ausencia de procesos y modelos sistemáticos
- La inexistencia de una visión compartida
- Evaluaciones y diagnósticos inadecuados
- El no compartir información que haga a la Alianza
- La no participación de los mandos medios a la hora de las implementaciones
- Que aquellos que participan tengan una visión «parcializada» desde «su» empresa y no una visión «generalizada»



# Consideraciones finales

- Las Alianzas Estratégicas son una forma de desarrollar a la compañía
- Permiten aumentar fuerzas
- Golpean la plaza competitiva
- Establecen nuevos actores en el mercado
- Obligan a la competencia
- Amplían el radio de acción
- Son estrategias de alto alcance
- Generan un crecimiento empresarial
- Provocan cambios en el Capital Humano de la Empresa
- Requieren de altos niveles de humildad empresarial y personal
- Reformulan muchas acciones de la empresa
- Modifican paradigmas propios y ajenos
- Exigen una responsabilidad adicional
- Permiten las metamorfosis empresariales con más celeridad
- Son una estrategia de crecimiento y de avance empresarial
- Obliga a repensar la empresa

