

## Proyectos estratégicos: alianzas seguras

*La unión por el mismo fin es la clave fundamental para formar alianzas estratégicas entre empresas.*

*Las alianzas estratégicas permiten alcanzar objetivos con mayor rapidez.*

La unión entre empresas sirve para renovar, expandir y proyectar las organizaciones, pero sin perder independencia.

La interrogante de muchas organizaciones es ¿Cuál es el momento adecuado para formar un acuerdo o pacto?

Sin duda, las empresas tienen varias fases que indican el proceso y desarrollo de las mismas.

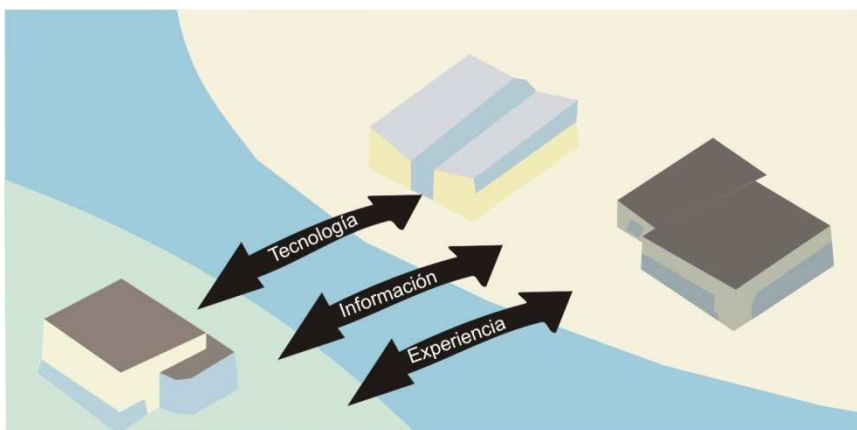
Durante el inicio de las organizaciones, el plan de negocio plasmado se concreta en la realidad económica y financiera.

Después del primer paso, las organizaciones se enfrentan al mantenimiento y conservación a través de las actividades y crecimiento financieros.

No obstante, algunas empresas no alcanzan un nivel correcto que le permita una transición a la siguiente fase.

Es en este caso, el objetivo de las organizaciones debe apuntar a realzar la estructura de la misión para lograr así la supervivencia.

La cual se basa en las competencias, destrezas, habilidades y la capacidad de anticipación.



De esta manera, las organizaciones llegan al logro económico a través de un estado de aprovechamiento máximo de las ventajas y la reactividad que tienen en las diferentes modificaciones del contexto.

La base de este crecimiento implica un dominio del área administrativa y financiera que pueda solventar el desarrollo.

Sin embargo, que sucede cuando las empresas llegan a un estancamiento que no les permite, por ningún motivo, lograr algún objetivo.

Entonces es momento de buscar otras alternativas que permita avanzar hacia el éxito.

Las asociaciones permiten a ambas empresas compartir experiencias, tecnologías e informaciones fundamentales para regenerarse coadyuvando en las reducciones de costos y aumentando las ventas.

No obstante, bajo la premisa que una alianza es la colaboración oficial adoptado por acuerdo en común entre las sociedades puede ser considerada como una solución principal en las tácticas comerciales.

Es así como conformar un pacto o sociedad no es una decisión a la ligera, es necesario establecer parámetros que determinen independencia y flexibilidad que permitan obtener resultados eficaces en diversas situaciones que se pueda presentar.

Por tal motivo, analizar si una alianza es una decisión adecuada determina el logro de una empresa.

Las empresas conservan su autonomía dentro de la constitución de alianzas que tienen un tiempo determinado según sea el objetivo, a corto o largo plazo, que logren alcanzar.

En estas circunstancias, pasamos de un simple pacto a un pacto estratégico que establezca un vínculo sólido estableciendo bases que permitan reconocer nuestras necesidades y lo que podemos ofrecer a nuestro socio.

Las empresas pueden escoger alianzas que contribuyan cambios comerciales, acuerdos de concesiones recíprocas en las licencias o pueden ser más complejas.

Uno de las características comunes de algunas alianzas es la adquisición de una parte minoritaria que, por supuesto, no establezcan ningún poder de control de ambas partes y un compromiso a dirigir en participación una actividad sin un dominio particular.

En realidad, una alianza estratégica conforma los elementos necesarios, los cuales aumentarán las oportunidades de comercio; si bien ambas empresas sean compatibles y se complementen en los negocios.

De esta manera, aquellas empresas que fabrican productos diferentes y que por un instante no tendrían una razón para formar una alianza, deben encontrar el punto en común, el cual lo define el mercado al que se dirigen.

Por ejemplo, en el caso que un fabricante de productos decide exportarlos y en el transcurso de las transacciones encuentra problemas en el transporte, de almacenamiento o de cualquier otra índole.

Entonces, tiene la alternativa de formar alianzas con empresas instaladas en el destino asegurando los negocios en el mercado elegido, así como reduciendo tiempo de acceso en los nuevos mercados.

Las alianzas no se concretan necesariamente con internacionales o multinacionales, pueden realizarse dentro de las naciones.

Asimismo, la mediana empresa también opta por este



comportamiento especialmente para afianzar sus negocios.

*Se debe tener en cuenta, las características de las empresas candidatas a las alianzas.*

Una analogía que puede presentarse es que las alianzas tienen mucho en común con reclutar un nuevo empleado dado que el candidato debe contar con el perfil respectivo que busca la empresa.

El directivo establece si la alianza se encuentra apta a mantener o acrecentar el poder comercial, el cual puede existir tanto en la compra como en la venta.

Los resultados de una alianza estratégica determinan un desarrollo de la actividad de la empresa, mejora la capacidad de financiamiento y diversifica la oferta de servicio del mismo modo refuerza su competitividad, aprovecha las sinergias comerciales, técnicas e industriales.

Los beneficios que se manifiestan son el acceso a otros mercados con nuevos productos y servicios aumentando la productividad y obteniendo más ventaja en relación a los precios.

En cuantos otros factores favorables que pueden constituir las

alianzas, se encuentran las relaciones interpersonales entre los participantes de la empresa con el objetivo de constituir un mecanismo de transmisión de habilidades.

Además, no sólo las grandes compañías optan por esta medida, sino también las medianas empresas con la finalidad de consolidar y desarrollar sus negocios, generando mayor inversión.

Debido a esta opción, los socios comerciales pueden atender a las demandas y a los nuevos mercados que antes se encontraban inaccesibles.

Finalmente, cabe recordar que las alianzas son negocios permanentes que comienzan verdaderamente tras el cierre de éste y el cual constituye una postura gerencial nueva.