

LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y LA GLOBALIZACIÓN

Una alianza estratégica es un acuerdo entre empresas de diferentes sectores, con el fin de fortalecer sus objetivos comerciales. Todo ello, a través de acciones que beneficien a un mismo segmento de clientes.

Las alianzas estratégicas surgen debido a que existe una globalización de la economía mundial, la cual lleva a que las empresas para ser más competitivas necesiten un crecimiento, ya sea interno o externo.

El mundo de los negocios se ha vuelto más agresivo, cada vez es más difícil mantenerse en la competencia; los mercados antes protegidos se han abierto a los productos y servicios de otros países; nos hemos visto en la necesidad de ser más eficientes en lo que mejor hacemos, para poder subsistir. Los países buscan generar bloques comerciales que les permitan ayudarse mutuamente y trabajar como uno solo; las empresas se han visto obligadas a buscar alianzas para poder obtener nuevos mercados o al menos, mantenerse en el actual; buscando potencialidades disponibles en otros entes y que puedan servir a los propósitos de ambos. Se hace entonces indispensable el realizar alianzas eficaces, de manera que no se desperdicien recursos y que se puedan generar beneficios para los involucrados, bien sea en nuevos productos o servicios, eficiencia operativa, introducción a nuevos mercados, etc., en este sentido, las empresas han aplicado diferentes estrategias para encarar la globalización.

Destacan en esta historia industrial las asociaciones del capital local con el capital extranjero. En concreto, García-Canal y Valdés (3) (1997) definen las **alianzas globales** como «aquéllas que se establecen con socios internacionales para coordinar sus actuaciones en varios mercados, buscando el desarrollo de relaciones de complementariedad a escala **global**».



M.Sc. José Antonio Molero Echeverría