

Es la red de proveedores y socios que permiten que un modelo de negocio funcione. Una empresa puede establecer alianzas con otras por múltiples razones: para optimizar su modelo de negocio, para reducir riesgos y para adquirir recursos.

TIPOS DE SOCIEDADES

Cada tipo de alianza responde a estrategias bien diferenciadas

Podemos distinguir cuatro tipos diferentes de sociedades:

Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras

Se trata de alianzas entre empresas cuyos modelos de negocio no compiten por el mismo segmento de mercado o por los mismos recursos. Su cooperación puede resultar beneficiosa para ambas partes. Por ejemplo, el acuerdo entre Pizza Hut y Pepsi para servir este refresco en los establecimientos de la franquicia.

Alianzas estratégicas entre competidores

Son alianzas entre empresas que se disputan un mismo segmento de mercado y reciben también el nombre de Coopetencia (Cooperación + Competencia). Se da mucho en el sector del automóvil. Por ejemplo, Renault se asoció con el fabricante estadounidense de automóviles AMC proporcionándole una inyección de capital además de su conocimiento sobre coches de tracción delantera. Por su parte, Renault consiguió abrirse las puertas del mercado USA.

Cada tipo de alianza responde a estrategias bien diferenciadas

Asociación de empresas para desarrollar nuevos negocios o Joint Ventures

Esta alianza se da cuando dos o más socios participan de manera colectiva en el desarrollo de un nuevo negocio. Puede suponer la creación de una nueva empresa o limitarse a la gestión conjunta de operaciones y activos. Un ejemplo es la joint venture formada por la discográfica BMG y la compañía Sony.

Relaciones comprador-proveedor

para asegurar disponibilidad de materiales. Se trata de un tipo de alianza mediante la cual una empresa se asegura la adquisición de los recursos que necesita para desarrollar su actividad. Por ejemplo, una red de gasolineras puede llegar a un acuerdo con una compañía petrolera para asegurarse el suministro.