

## Funtsezko elkarketak

Atal honetan negozio eredu batek futziona dezan beharrezkoak diren hornitzaile eta bazkide sarea deskribatzen dugu. Enpresa aliantzak sotzen dituzte beren negozio ereduak optimizatzeko, arriskuak murrizteko edo baliabideak lortzeko, lau elkarketa motaz hitz egin dezakegu.

1- Lehenengoa, enpresa ez- lehiakideen atean aliantza estrategikoak

2- Kooperazioa: Enpresa lehiakideen arteko elkarketa estrategikoak

3- Joint venture-ak edo enpresa elkartuak negozio berriak sortzeko

4- Bezero-hornitzaile harreanak hornikuntzen fidegarritasuna bermatzeko.

Guk, kooperazio hau da, enpresa lehiakideen arteko elkarketa estrategikoak, eta enpresa berdinen artean aliantza edo lehiakor txarrak ez egoteko.

Elkarketa sortzeko arrazoia hau izan da. Zenbait jarduera burutu eta baliabideak eroseko: Ez da ohikoa enpresa batek negozio ereduko jarduera zehatz guztiak egiteko baliabideak izatea. Askotan, enpresek beste erakunde batzuetara jotzen dute baliabide edo jarduera zehatz batzuk lortu eta horrela, beren gaitasuna handitzeko. Elkarketa hauek, informazioa, lizentziak edo bezeroak lortzeko izan ohi dira. Adibidez, mugikorak ekoizten dituen enpresa bate entzugailuetarako sstema operatiboa lortu dezake, sistema propioa garatu beharrean.