

Sociedades clave:

El tipo de alianzas que haremos con otro tipo de proveedores y aliados para lograr adquirir recursos, colaboraremos con empresas que nos permitan acceder a nuevos clientes, como ya hemos mencionado, a empresas de restaurantes o carnicería de supermercados.

Hemos investigado un poco más, para comprobar el tipo de contratos en el caso que hiciéramos con alguna empresa como por ejemplo restaurantes o supermercados, ya que los contratos son una especie de sociedades clave que tendremos que tener en cuenta para el éxito de nuestra empresa.

Ha de darse un consentimiento por ambas partes.

Ambas partes deben tener capacidad legal para poder ejercer sus derechos. El tipo de prestación ha de ser lícita y respetar la legalidad.

Por lo que hemos investigado los contratos del estilo de alianza entre nuestra empresa y otra empresa que distribuye nuestros productos alimenticios, deben tener (por regla general) los siguientes atributos que se deben discutir entre los dos participantes del contrato:

- El nombre social: los participantes que discuten el contrato, en nuestro caso nuestra empresa y la otra empresa alimenticia.
- Domicilio: lugar en el cual se distribuirá el producto, el supermercado o el restaurante.
- Objeto social: objetivo de este tipo de alianza, en nuestro caso sería el conseguir beneficio mutuo y llegar a más clientes.
- Capital social: el capital que se pondrá de ambas partes para asegurar que este tipo de alianza tenga éxito, como en nuestro caso el capital impuesto en el precio de envío.
- Órganos sociales: quienes intervendrán en esta alianza, ello incluyendo a representantes legales y juntas directivas.

Teniendo claro el tipo de contrato que queremos discutir con la otra empresa aliada, tenemos que tener claro también otra parte de las sociedades clave. Sabemos que a pesar de que este tipo de mercado en el que nuestra empresa se quiere integrar (la comida ecológica), ya tiene a varias otras empresas integradas, es decir, posibles competidores que pueden tener mayor conocimiento de que socios son más apropiados.

Investigando un poco, en general, llegan a haber 4 tipos de diferentes asociaciones clave en un tipo de mercado:

- Alianzas estratégicas entre empresas no competidoras.
- Asociación estratégicas entre empresas competidoras.
- Asociación de empresas nuevas (o nuevos entrantes)
- Joint ventures

