

Seminario de la *Cátedra de Crecimiento e Internacionalización Empresarial*



www.unioviado.es/catedracrecimiento/

Dirección

Facultad de Economía y Empresa
3ª planta, ala 5, despacho 9

Teléfonos

985103693 / 985103914

Correo electrónico

catedracrecimiento@uniovi.es

El crecimiento a través de Alianzas Estratégicas

Oviedo, miércoles 13 de noviembre de 2019



Cátedra de Crecimiento e Internacionalización Empresarial
Cátedra de Crecimientu ya Internacionalización Empresarial
Entrepreneurial Development and Internationalization Chair

Universidad de Oviedo ~ *Universidá d'Uviéu* ~ *University of Oviedo*

B Sabadell
Fundación



Facultad de
Economía y Empresa
Universidad de Oviedo



Cátedra de Crecimiento e Internacionalización Empresarial
Cátedra de Crecimientu ya Internacionalización Empresarial
Entrepreneurial Development and Internationalization Chair

Universidad de Oviedo ~ *Universidá d'Uviéu* ~ *University of Oviedo*

B Sabadell
Fundación

Las alianzas estratégicas son un medio de crecimiento empresarial que permite la expansión hacia nuevos mercados (geográficos y/o de producto) apoyándose en los recursos de otra empresa, normalmente instalada en el mercado en el que se desea entrar. Su principal atractivo es que combina la ventaja de las adquisiciones relativa a poder disponer de los recursos y activos del socio para facilitar la entrada en un nuevo mercado; evitando uno de sus principales inconvenientes, pues la empresa no tiene que pagar por el valor de mercado de la empresa objetivo.

Con todo, estas operaciones tienen otros inconvenientes que no se deben ignorar; entre ellos el menor grado de control que se tiene sobre los recursos del socio y los posibles conflictos de objetivos que se pueden presentar. De hecho, las empresas asumen más riesgos al trabajar con otros socios de los que suelen reconocer inicialmente. Sobre la base de las experiencias de las empresas analizadas, en este seminario se tratará de dar respuesta a preguntas como las siguientes: ¿En qué condiciones es más aconsejable una alianza que una adquisición? ¿Cuál es el perfil del socio ideal y cómo identificarlo? ¿Cuáles son las principales dificultades que se afrontan en el proceso de negociación de alianzas? ¿Cómo gestionar las alianzas para vencer la desconfianza y manejar los posibles conflictos? ¿Cuándo conviene poner fin a las alianzas? ¿Conviene aliarse con el socio antes de intentar adquirirlo?

LUGAR

Aula Magna
Facultad de Economía y Empresa
Universidad de Oviedo

HORA

12:30 h. a 14:00 h.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Sesión pública abierta
Inscripción gratuita
Certificado de asistencia

Se ruega inscripción a través de la página web
www.unioviedo.es/catedracrecimiento/

PONENTES (*)

D. Rubén Hidalgo
Director de Ecosistemas de Innovación
CORPORACIÓN ALIMENTARIA PEÑASANTA S.A.

D. Héctor Jareño
Fundador y Director General y Artístico
RELIQUIAE

D. José Antonio Álvarez Ruiz
Director Comercial Corporativo
ISASTUR

Modera: D. Esteban García-Canal. *Director de la Cátedra.*

Preside: D.^a Carmen Benavides. *Decana.*

(*) Actividad incluida dentro del Ciclo de Conferencias 2019–2020 de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Oviedo