

# Seminario de la *Cátedra de Crecimiento e Internacionalización Empresarial*



## El crecimiento a través de Alianzas Estratégicas

[www.unioviado.es/catedracrecimiento/](http://www.unioviado.es/catedracrecimiento/)

**Oviedo, miércoles 13 de noviembre de 2019**

### Dirección

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

### Teléfonos

985103693 / 985103914

### Correo electrónico

catedracrecimiento@uniovi.es



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



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/](http://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.<sup>a</sup> Carmen Benavides. *Decana.*

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