



# 7 Claves Para Tener Éxito En Alianzas Estratégicas

“Disminuye dificultades latentes en tu gestión y en tus posibles futuras gestiones ...”

## 1. COMPRENDER EN QUÉ CONSISTE UNA ALIANZA ESTRATÉGICA.

Una alianza estratégica puede definirse como la unión de dos o más empresas para desarrollar conjuntamente alguna de las distintas modalidades de cooperación en los negocios, considerando un horizonte de tiempo a largo plazo. Esta unión puedes ser de bienes, servicios o capitales. “Compartir riesgos del negocio y fortalezas de las empresas”.

## 2. CONOZCA LAS POSIBLES VENTAJAS

- Salvar una empresa de la quiebra
- Mejorar productos
- Ampliar mercados
- Incrementar ventas
- Incursionar en otros mercados
- Complementar productos o servicios y
- Expandir su mercado al plano internacional

**3. ENCUADRE SUS NECESIDADES AL TIPO DE ALIANZA QUE LO BENEFICIE.** Existe una diversidad de alianzas,

sean CONTRACTUALES (donde subparticipa, y se obtienen licencias de fabricación, acuerdos comerciales, convenios de cooperación interinstitucional) o ACCIONARIOS (donde se participa como Socio mayoritario, igualitario, minoritario, está conformado por Fusiones Societarias), cuya adecuación depende de las necesidades de cada empresa.

## 4. PARA CELEBRAR LA ALIANZA ESPECIFIQUE CORRECTAMENTE LAS CONDICIONES Y PARTICIPACIONES.

No celebre alianzas a manera de “Pactos de Caballeros”, hágalo de manera **escrita** mediante un contrato que pueda ser elevado a documento público, es decir registrado ante un Notario de Fe Pública.

## 5. UNA SOCIEDAD ACCIDENTAL PUEDE RESULTARLE ÚTIL SI EL NEGOCIO O ACTIVIDAD ES DE CORTA DURACIÓN.

Si el negocio que pretende realizar en compañía de otra empresa, no tiene una duración considerable o si se trata de una actividad

específica, puede asociarse de manera eventual mediante un “Contrato de Sociedad Accidental”, el cual permite establecer una Sociedad sin las formalidades exigidas al resto de Sociedades, principalmente en lo referido a la obtención de una matrícula FUNDEMPRESA o el NIT, bastando la suscripción de un documento, que inclusive puede ser privado, donde se establezcan los pormenores del negocio, el objeto perseguido, las formas de participación, responsabilidades y representación.

## 6. TENGA CUIDADO CON LOS TRÁMITES ADMINISTRATIVOS EN LAS FUSIONES.

Muchas empresas para alcanzar mejores resultados o metas que individualmente no puedan efectuar, deciden fusionarse a otra empresa de mayor capacidad y alcance, dando lugar a una nueva sociedad, que incluye a su interior a las otras empresas. En este punto es importante reconocer que las empresas se disuelven pero no se

liquidan, sino su capital, derechos y obligaciones pasan a favor del nuevo ente social. La fusión requiere de la realización de **ciertos trámites legales** necesarios para su existencia como para dar de baja a las empresas fusionadas, trámites que se deben efectuar ante FUNDEMPRESA, Servicio Nacional de Impuestos, Caja Nacional de Salud, AFP'S, y otros entes donde las Sociedades hubiesen estado registradas. Caso contrario pueden surgir multas o sanciones para las empresas que no se dieron de baja.



**7. INTERVENGA EN LAS CADENAS DE CONTRATOS.** No todas las relaciones entre empresas derivarán en la creación de una sociedad, en su mayoría, las sociedades intervienen en lo que se denomina una "Cadena de Contratos", entendida como el proceso productivo en el que intervienen varias empresas en alguna de sus etapas, mas no en todas.

Esta cadena, permitirá su intervención sin conformar sociedad alguna, pero, como parte de dicha cadena, dependiendo de su actividad económica, los beneficios dependerán del grado de intervención que tenga.