

Lunes 04 de julio, 2005
San José, Costa Rica.

Noticias Economía:
Columna

El especialista: Alianzas y el TLC

Daira Gómez

Directora de Cegesti



A las puertas del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos deberíamos fortalecer los instrumentos que facilitan el acceso por parte de las empresas a la tecnología que ahí se produce y a su mercado.

Entre los instrumentos disponibles se encuentran las alianzas estratégicas. La experiencia demuestra que su utilización permite, entre otros, que las empresas aceleren su proceso de innovación y el conocimiento de nuevos mercados; amplíen la gama y calidad de sus productos; adquieran un tamaño adecuado de recursos; disminuyan sus costos de distribución; diversifiquen el riesgo de adquirir nuevas tecnologías y se especialicen en nichos y productos específicos.

En términos generales, las empresas establecen alianzas para complementar sus fortalezas y atender diferentes tipos de clientes. En el caso de los empresarios costarricenses, según un estudio realizado por Cegesti, las principales motivaciones residen en la posibilidad de expandir sus mercados, acceder a tecnología, atraer inversiones y desarrollar nuevos productos. El establecimiento exitoso de alianzas depende de factores como el tipo de apoyo que se reciba para la identificación del socio y la oportunidad de negocio, la definición clara de los objetivos de la alianza; la capacidad técnica y administrativa de los socios, la habilidad en el proceso de negociación y el manejo de barreras culturales y lingüísticas.

Aquí existen ejemplos exitosos de empresas que se han aliado con empresas estadounidenses, pero necesitamos más alianzas, que involucren a empresarios centroamericanos, para crear un flujo efectivo de conocimientos e inversión en la región.