Como estategia de internacionalizacion se eligio formar una alianza estratégica de tipo contractual (no basadas en capital), que incluyen la comercialización conjunta entre aliados, proyectos listos para operar, y proveedores y distribuidores estratégicos.

La alianza estratégica es un acuerdo cooperativo entre dos o más firmas en donde:

a)  Una estrategia común es desarrollada en una actitud “ganar-ganar” para ambas partes.   
b)  Existe una relación recíproca para compartir fortalezas

c)  Comparten recursos, inversiones, riesgos para un beneficio conjunto.

El aliado elegido sera Blue Bottle Coffee. En la actualidad, se dedican a la comercialización de café de especialidad en todas sus sucursales repartidas por el mundo.

La cadena cafetera hace especial énfasis en el segmento de clientes que apunta.

La alianza delimitará una duración y tareas que cada parte deba realizar, en este caso será AVUENA la encargada de abastecer en tiempo y forma a Blue Bottle, dejando que la venta al público sea responsabilidad de ellos.

Este acuerdo cooperativo entre Blue Bottle y AVUENA va a beneficiarnos principalmente en lo que respecta a nuestro posicionamiento como marca, ya que esta cadena cuenta con gran reconocimiento en todo California y en la ciudad de San Francisco.

Primeramente es necesario aclarar que uno de los directivos y el fundador de Blue Bottle, James Freeman,  además de ser primo hermano de Juan Manuel Pedrat (directivo de AVUENA), estudió en la universidad de  San Francisco compartiendo dos cuatrimestres con Milagros Rajoy (otra directiva de AVUENA) donde entrelazaron una amistosa relación. Estas dos conexiones facilitaron en gran medida llevar a cabo este negocio internacional. Si bien el proyecto funciona de manera positiva en ambas partes, hubiese sido imposible para AVUENA, conectarse de manera propia sin ningún contacto más cercano a los directivos de Blue Bottle.

El aspecto clave que va a motivar y facilitar la alianza es el costo. La ventaja de ofrecer un producto con exceso de oferta de materia prima autóctona, hace que el precio final del producto sea competitivo, sumando la baja incidencia del precio por no ser una marca reconocida a nivel global, nos permitirá ofrecer un producto que esté al nivel de los competidores en destino a  un precio menor.

Claro está el interrogante de porqué Blue Bottle aceptaría ser nuestra alianza estratégica en destino. AVUENA, al ser una joven y pequeña empresa, cuenta con dinamismo y flexibilidad, permitiendo amoldarse a las necesidades e intereses de la cadena californiana.

El concepto de la sinergia también será clave a la hora de escoger esta opción, que permite el entendimiento y comprensión de las capacidades propias y ajenas, complementación de los fundamentos estratégicos, solidaridad y vocación de actuación conjunta.

La forma de contactarnos con la cadena Blue Bottle será en un principio vía ferias y misiones comerciales, ayuda por parte de los agregados culturales y comerciales que son empleados públicos que dependen de la embajada Argentina en los Estados Unidos, el Consulado General y Centro de Promoción en Los Ángeles y la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, a través de mails y una vez ganada la confianza de nuestro socio efectuaremos un viaje a destino para lograr formalizar la relación con éste y contarle más sobre AVUENA SRL como empresa. También lo invitaremos a la Argentina para que pueda conocer nuestra fábrica con mayor profundidad, lo que le permitirá conocer a todo el personal y ver cómo se realiza todo el proceso productivo hasta la obtención del bien final. Tendrá la posibilidad de probar el producto solo y con las infusiones correspondientes.