

Joint Venture: el término de moda en el mundo de los negocios.

POR JENNIFER CONTRERAS



Solo traduciendo el término anglosajón **joint venture** podemos intuir su significado. Joint (conjunto) y venture (aventura), pero ¿qué significa realmente?

Una joint venture es una **alianza estratégica temporal**, entre dos o más empresas, que se unen con el fin de llevar a cabo un objetivo común que individualmente no podrían conseguir. Es un proyecto conjunto que nace de la necesidad de **compartir sinergias** para así ser más competitivos y poder lograr el fin acordado.

Estas empresas comparten sus recursos, tecnología, conocimientos, infraestructuras pero también asumen los riesgos y dividen los beneficios. Esto no implica que se tengan que fusionar ya que ambas **mantienen su**

independencia jurídica y siguen con su actividad normal. Realizan un **negocio independiente**.

Por norma general las organizaciones que firman estas alianzas estratégicas suelen ser del **mismo mercado** competitivo y realizan **actividades complementarias** lo que les permite compartir su experiencia. Los acuerdos son más numerosos entre **empresas que pertenecen a países distintos**.

Para **asegurarnos el éxito** de nuestro acuerdo contractual es muy importante que definamos desde el principio las funciones de cada organización, acordemos la duración temporal del contrato, establezcamos el aporte de recursos tanto económicos como materiales y marquemos el objetivo principal del nuevo negocio.

¿Más ventajas que inconvenientes?

Cualquier nuevo proyecto supone ciertos sacrificios que hay que estar dispuestos a afrontar. Para que esta nueva aventura compense todo nuestro esfuerzo es necesario que nos aporte notables beneficios.

En el caso de la joint venture podemos destacar principalmente las siguientes ventajas:

- **Entrada en nuevos mercados:** nos permite disponer de información de sectores en los que no teníamos presencia con todos los datos necesarios para asegurarnos el triunfo.
- **Aumento de la competitividad:** al compartir la ventaja competitiva de ambas empresas se aporta un valor añadido al acuerdo. Por lo tanto les facilita centrar todas sus fuerzas para aprovechar al máximo los puntos fuertes de cada organización y de este modo competir más eficientemente.
- **Riesgo de abandono reducido:** al verse reforzada la competitividad y divididos los riesgos que se van a asumir es menos probable pensar en dejar el proyecto.

- **Aprovechamiento de sinergias:** al tratarse de organizaciones del mismo sector pero con actividades complementarias podrán compartir las fortalezas de cada una para así ser más efectivas.

Entre los inconvenientes más importantes destacamos:

- **Conflicto de intereses:** no siempre se actúa de la misma forma ante una situación concreta. La visión de cada organización puede ser muy opuesta aunque ambas deseen obtener el mismo fin. Esto provoca enfrentamientos entre ellas que pueden debilitar su compromiso.
- **Toma de decisiones más lenta:** al tener que ponerse de acuerdo ambas entidades, la toma de decisiones pueden alargarse más de lo deseado.

De esta forma podemos destacar que los beneficios aportados son más relevantes que las posibles desventajas lo cual indica que sea muy común el nacimiento constante de estos proyectos.

Tipos de alianzas estratégicas.

Existen infinidad de tipologías dependiendo de la finalidad del acuerdo. Nosotros destacaremos las más utilizadas internacionalmente, entre ellas:

- **Contractual o Non-Equity Joint Ventures (CJV):** se caracterizan porque la duración temporal de la alianza no suele ser muy extensa. En este caso *no se crea una nueva sociedad*.
- **Societaria o Equity Joint Ventures (EJV):** implica la constitución de una empresa común controlada por ambas pero con personalidad jurídica propia. Su duración temporal suele ser más prolongada.

En las dos clases se parte de la creación de un *acuerdo base* donde se determina quién tiene el control de decisión, la participación de cada una, la administración de la organización, así como el reparto de beneficios y riesgos. Es común que surjan *contratos satélites* que nos ayudan a regular aspectos concretos que son complementarios al contrato base.

¿Por qué está de moda el término joint venture?

Como hemos podido comprobar, realizar esta alianza estratégica aporta **más factores positivos** que negativos como consecuencia cada vez más empresas deciden aliarse para aunar fuerzas y llevar a cabo proyectos rentables.

Debido a la **internacionalización** de las empresas, como estrategia de crecimiento, podemos comprobar que la joint venture está en auge.

Si revisamos las noticias de los últimos meses podemos destacar tres **joint venture importantes** pactadas en empresas tan relevantes como:

- **Volkswagen y QuantumScape**: se unen para producir baterías de estado sólido a nivel industrial. Estos dispositivos se consideran la electromovilidad del futuro.
- **Abengoa y Algonquin**: dos empresas destacables en energías renovables, una española (Abengoa) y la otra canadiense (Algonquin) se unen para buscar el crecimiento internacional y la construcción de infraestructuras de energía y agua.
- **Mazda y Toyota**: acuerdan la creación de una planta en Alabama para la fabricación de un nuevo modelo de coche que se comercializará en EEUU.

Hay que tener en cuenta que habrá circunstancias que influyan negativamente en nuestro acuerdo por ello hay que construir unos pilares fuertes desde el primer momento de la negociación.

En definitiva, para evitar posibles controversias debemos cuidar minuciosamente la **relación de confianza y la buena comunicación** ya que son los factores más importantes para garantizar nuestro objetivo.

Y tú, ¿conoces alguna joint venture de éxito? y ¿alguna que haya fracasado?

Extractado de: Revistadigital INESEM