

Consultorio de Comercio Exterior

José Roberto Concha
Director de Icecomex
Universidad Icesi de Cali
icecomex@icesi.edu.co

El consultorio de hoy informará a los empresarios acerca de los acuerdos comerciales que se pueden realizar por medio de una alianza estratégica y así llegar con mayor facilidad a un mercado objetivo.

Así mismo se analizarán los objetivos y beneficios del uso de esta herramienta comercial.

¿Qué es un joint venture y cuál es su objetivo?

Es un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas (normalmente personas jurídicas o comerciantes). Un joint venture no tiene por qué constituir una compañía o entidad legal separada.

Su objetivo puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrollará durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Para la consecución del objetivo común, dos o más empresas se ponen de acuerdo en hacer aportaciones de diversa índole a ese negocio común. La aportación puede consistir en materia prima, capital, tecnología, conocimiento del mercado, ventas y canales de distribución, personal, financiamiento o productos. Dicha alianza no implicará la pérdida de la identidad e individualidad como persona jurídica.

¿Cuáles son las características de las alianzas?

No existen requisitos sobre la forma de actuar conjuntamente. Las empresas pueden firmar un contrato de colaboración o constituir una unión temporal de empresas o incluso una sociedad anónima participada por ambas.

Es necesario, sin embargo, un compromiso a largo plazo, y también es característica del joint venture el que las empresas sigan siendo independientes (no existe fusión ni absorción). Los socios normalmente siguen operando sus negocios o empresas de manera independiente. Supone un negocio más, esta vez con un socio, cuyos beneficios o pérdidas reportarán en la cuenta de resultados de cada uno en función de la forma jurídica con la que se haya estructurado.

¿Qué motivos son los que originan su uso?

Hay muchas ventajas que atraen a las firmas a realizar este tipo de negociación. Estas ventajas incluyen el compartir costos y riesgos de los proyectos que estarían más allá del alcance de una sola empresa.

Son muy importantes las alianzas en aquellos negocios, en los que hay necesidad de fuertes inversiones iniciales para comenzar un proyecto que reportará beneficios a largo plazo. Para las firmas pequeñas y medianas, ofrece una oportunidad de actuar de forma conjunta para superar barreras, incluyendo barreras comerciales en un nuevo mercado o para competir más eficientemente en el actual.

Es muy habitual, por tanto, encontrar la creación de joint ventures para acceder a mercados extranjeros que requieren de importantes inversiones y de un know-how específico del país en el que se intenta entrar (para lo cual uno de los socios suele ser una empresa nacional que conozca el mercado, y el otro aquel que pretende introducir sus productos).

Esta asociación es hoy usual. En todos estos casos no se desea correr todo el riesgo solo. Si algo sale mal puede provocar la quiebra de la firma. Por otro lado, la alianza puede permitir llevar a cabo la obra por las competencias de cada uno.

Por lo general se trata de la explotación de un negocio, proyecto en común o desarrollar una actividad económica específica, sin constituir una sociedad o persona jurídica separada, acordando los asociados aportar bienes materiales, asumir gastos, participar en las utilidades resultantes del negocio, así como también responder por las pérdidas en forma solidaria e ilimitada.

En el joint venture los contratantes responden en forma conjunta frente a terceros y asumen solidariamente los derechos y obligaciones derivados del negocio para el cual se han asociado. Este contrato es requerido especialmente para actividades de alta especialización que implica la complementación de recursos financieros, conocimientos tecnológicos, investigación y desarrollo, exploración, comercialización, distribución, exportación, es normalmente utilizado para el comercio internacional, en la actividad minera, licitaciones internacionales, explotación de los recursos naturales, navegación, en el sector de hidrocarburos, entre otros.

¿Qué permite su puesta en ejecución?

- Acceso al capital y financiamiento extranjero
- Disminuir el tiempo en la elaboración y fabricación de productos
- Mejorar la calidad
- Reducción de costos y riesgos
- Mayor especialización
- Creación de nuevas líneas de producción.
- Acceso a los mercados extranjeros
- Limita el riesgo del inversionista
- Reduce costos administrativos
- Permite tener contabilidad separada de las empresas que lo componen

¿Cuáles son sus riesgos económicos?

Las utilidades no son recibidas en forma de dividendos hasta que la operación del joint venture no demuestre resultados positivos, lo que ocurre después de la formación y puesta en marcha del negocio en común.

Las alianzas vienen en todo tipo de formas y colores. Una firma necesita de otra porque esta última tiene tecnología de punta. Una tercera busca a otra porque tienen acceso a créditos y a tasas ventajosas.

Tengo un cliente, pero sin el apoyo de un operador no puedo llevar a cabo el proyecto. Sea por aspectos tecnológicos, financieros, políticos o de mercado, las alianzas son cada vez más frecuentes. No hay proyecto en el mundo que involucre ingentes cantidades de inversión que no sea desarrollado por consorcios que unen esfuerzos para llevarlo a cabo.