

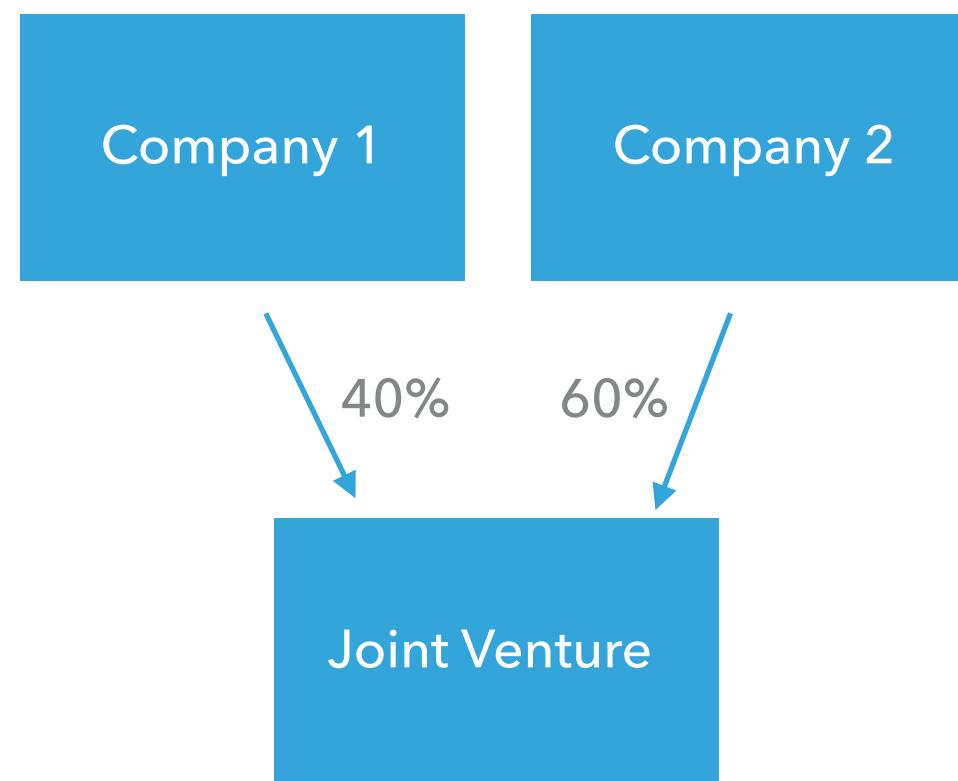


QuienAportaValor.com

JOINT VENTURE Y ALIANZA ESTRATÉGICA

estrategia

JOINT VENTURE



Dos o más empresas combinan algunos activos y trabajan para lograr juntas un objetivo empresarial.

La duración está definida o limitada.

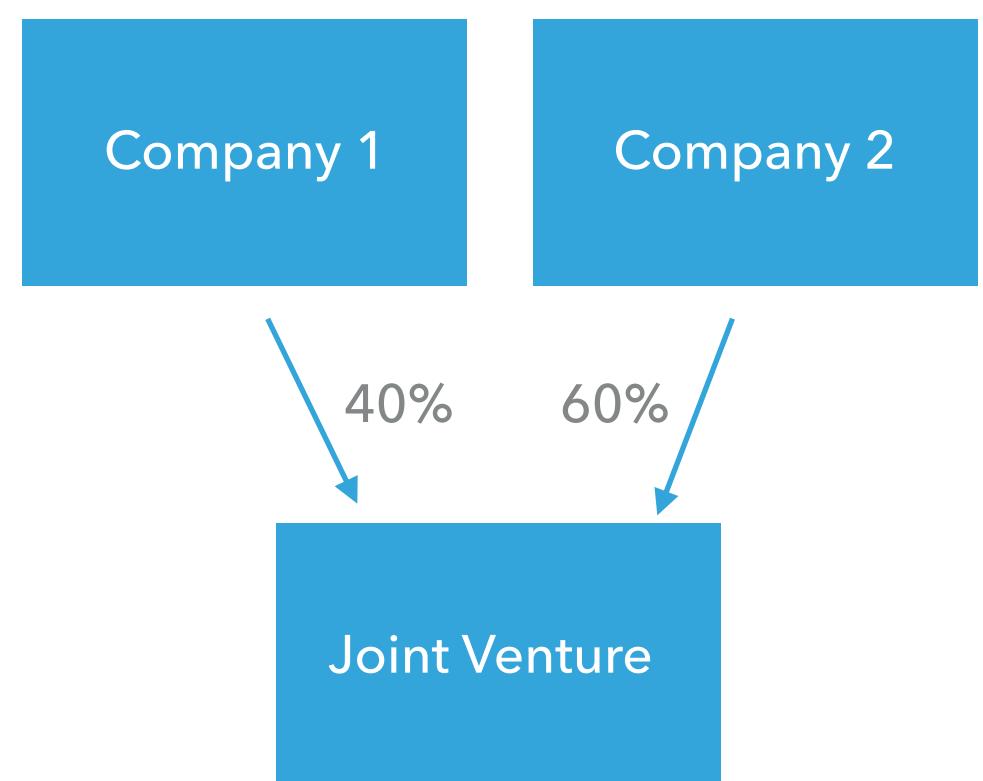


CARACTERÍSTICAS

- ▶ Las empresas implicadas mantienen sus propias operaciones empresariales independientes y continúan existiendo por separado como hacían antes del acuerdo.
- ▶ La joint venture se crea formalmente como una nueva sociedad independiente.
- ▶ El acuerdo formal entre las partes, establecerá el control que ejercerán sobre las actividades que realicen y participación en los beneficios y pérdidas de la entidad. Se realiza en base a valorar la participación de cada parte hacia la consecución de los objetivos.

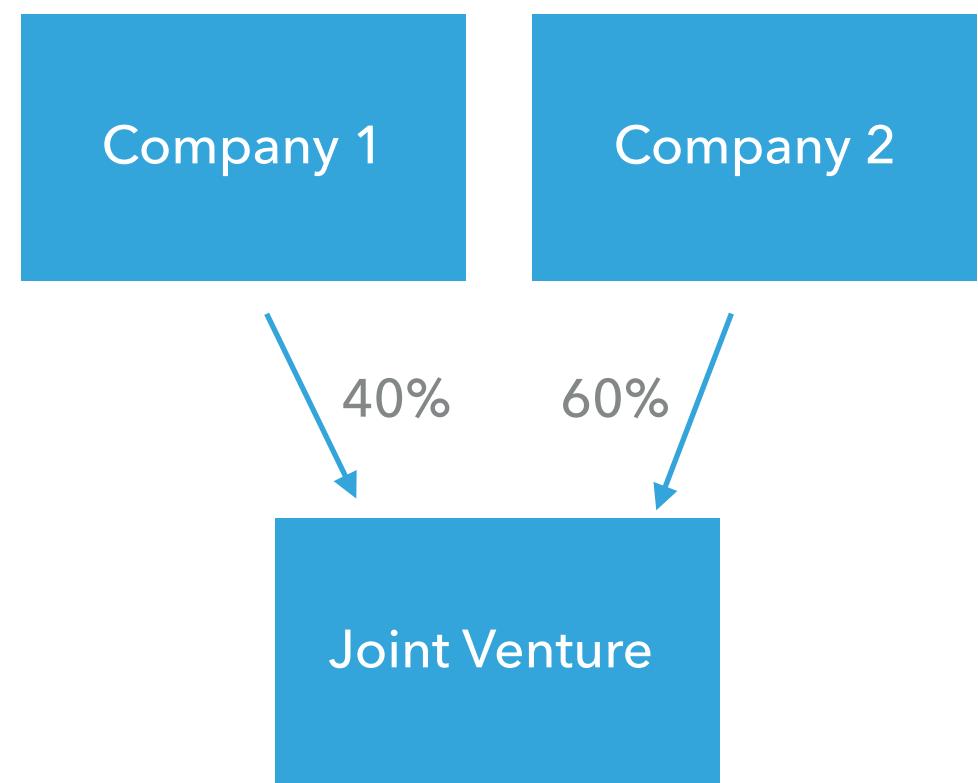


JOINT VENTURE



MOTIVOS

JOINT VENTURE

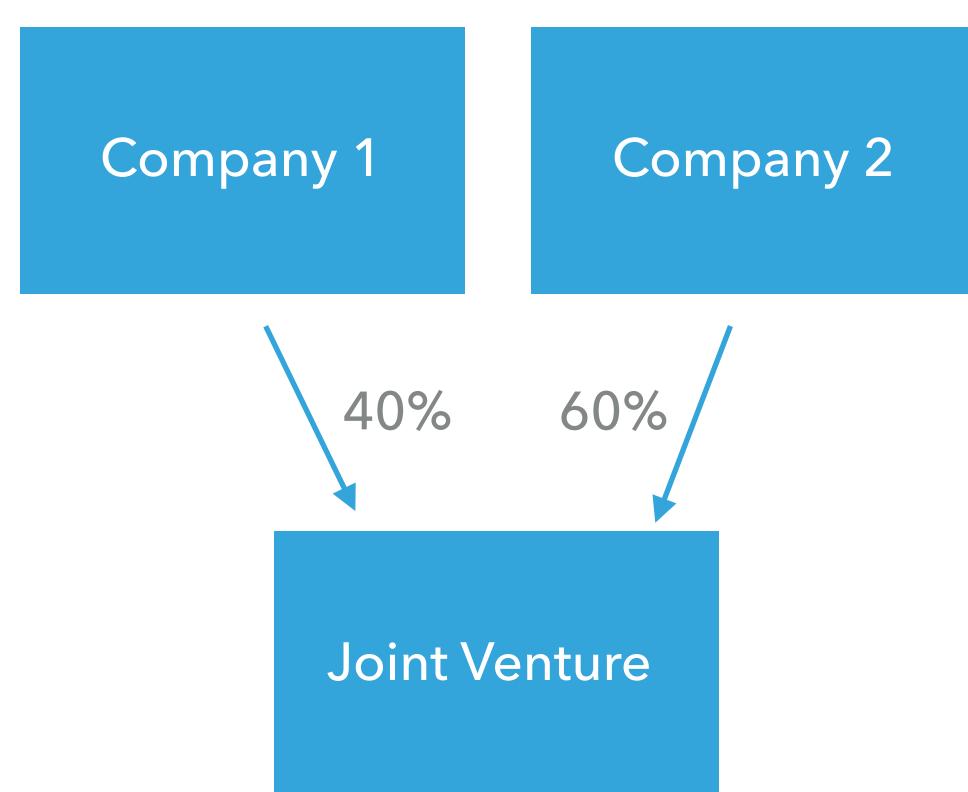


- ▶ Dos compañías tienen recursos especializados que cuando se unen pueden utilizarse para crear o vender un producto concreto.
- ▶ Dos socios de fusiones potenciales valoren con carácter previo la forma en que funcionarían juntos. Si las diferencias son insalvables, la joint venture puede ser la alternativa a la fusión.
- ▶ Se puede llevar un proceso de reestructuración o desinversión mediante el paso previo de una joint venture. Puede ser la solución ante un proceso de venta con dificultades. Se pueden negociar condiciones con el comprador parcial para que adquiera el resto de las participaciones en algún momento futuro.

PROBLEMAS

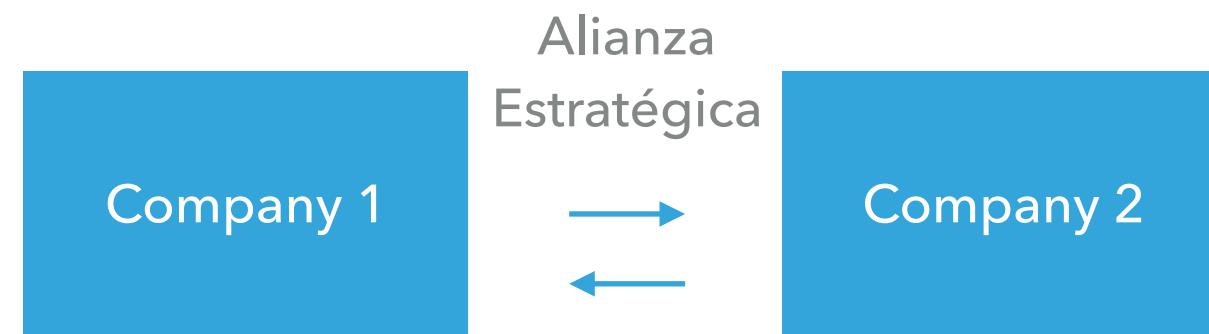


JOINT VENTURE



- ▶ Los socios no trabajan bien conjuntamente. Desacuerdos que impiden cumplir los objetivos.
- ▶ La alianza podría implicar compartir propiedad intelectual que se está utilizando por la otra parte fuera del marco establecido en la joint venture.
- ▶ Los participantes podrían no estar comprometidos al no estar considerando el negocio global.
- ▶ La alianza puede no conseguir los objetivos marcados.

ALIANZA ESTRATÉGICA



Asociaciones entre compañías.

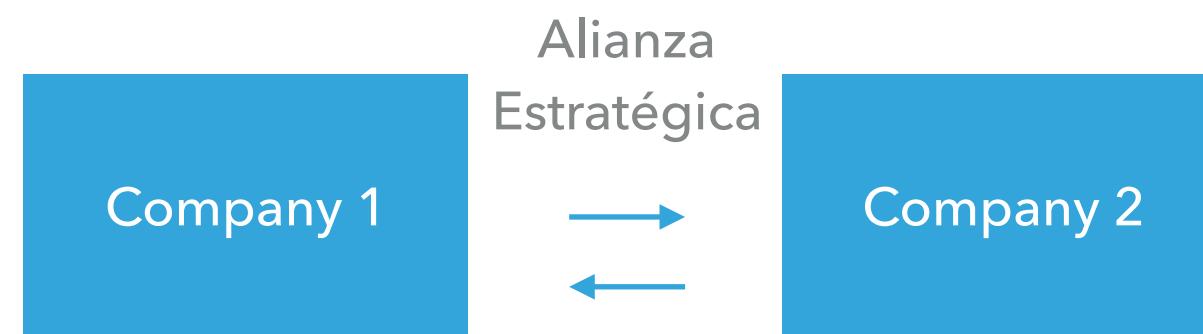
El acuerdo y la relación son menos formales. No es necesario crear una nueva compañía.

Ejemplo:

Las líneas aéreas que cubren diferentes mercados geográficos. A través de la alianza siguen siendo líneas independientes pero comparten las rutas, que les permite conservar un cliente que quiere volar a otro punto de los ofrecidos por la linea aérea.



CARACTERÍSTICAS



- ▶ La buena gestión de las alianzas estratégicas es bilateral y está determinada por el contrato que han firmado ambas partes y por el compromiso no legal de los socios para hacer que la alianza prospere.
- ▶ Las empresas que tienen más experiencia en alianzas son las que tienen más probabilidades de tener éxito en alianzas futuras.
- ▶ Las compañías con un departamento o un responsable dedicado a supervisar las alianzas que firma la empresa, tienen más posibilidades de ser eficaces.



SI LAS COMparamos CON UNA FUSIÓN

► Al igual que las fusiones:

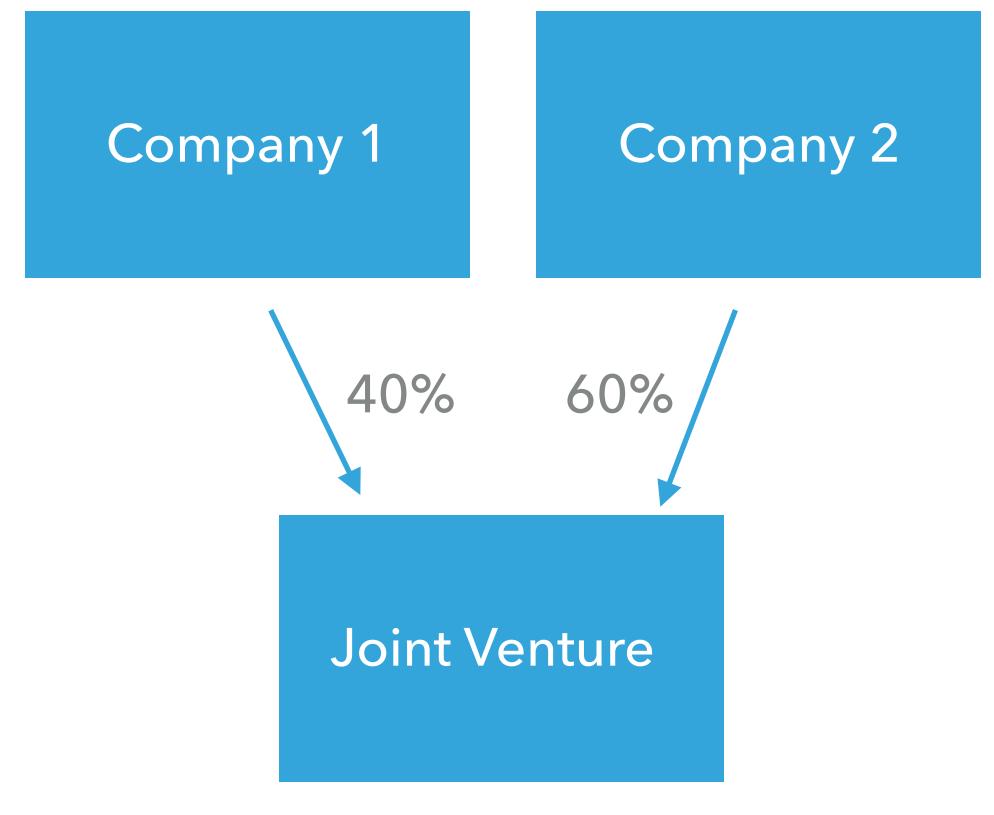
- Pueden ser horizontales y verticales.
- No las exime de las leyes antimonopolio.

► Al diferencia de las fusiones:

- Potencial para tener conflictos. Los socios siguen siendo independientes y tienen su propia estratégica corporativa.
- Las compañías participantes pueden evolucionar de forma muy diferente.



JOINT VENTURE



EJEMPLOS



JOINT VENTURE

Aumentar las aptitudes de investigación y desarrollo.

Farmacéuticas - Biotecnológicas

Obtener acceso a suministros fundamentales.

Petroleras
Constructoras

Mejorar los sistemas de distribución.

Supermercados

Acceder a mercados extranjeros.

China

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Farmacéuticas - Medicos

Farmaceuticas

Wallapop y Seur
Repsol y ECI

Vino - Importadores

DIFERENTES TIPOS DE ACUERDOS

ACUERDO COMERCIAL

Si los objetivos de la relación son específicos y pueden exponerse fácilmente en un contrato entre las partes.

ALIANZA ESTRATEGICA

Comportan menos implicaciones entre los socios de la alianza.

JOINT VENTURE

Las partes intercambian información valiosa y patentada, así como financiación para establecer un proceso de desarrollo largo.

M&A

Una de las partes adquiere las capacidades de la otra.

Bajo

Inversión capital

Medio

Control

Alto

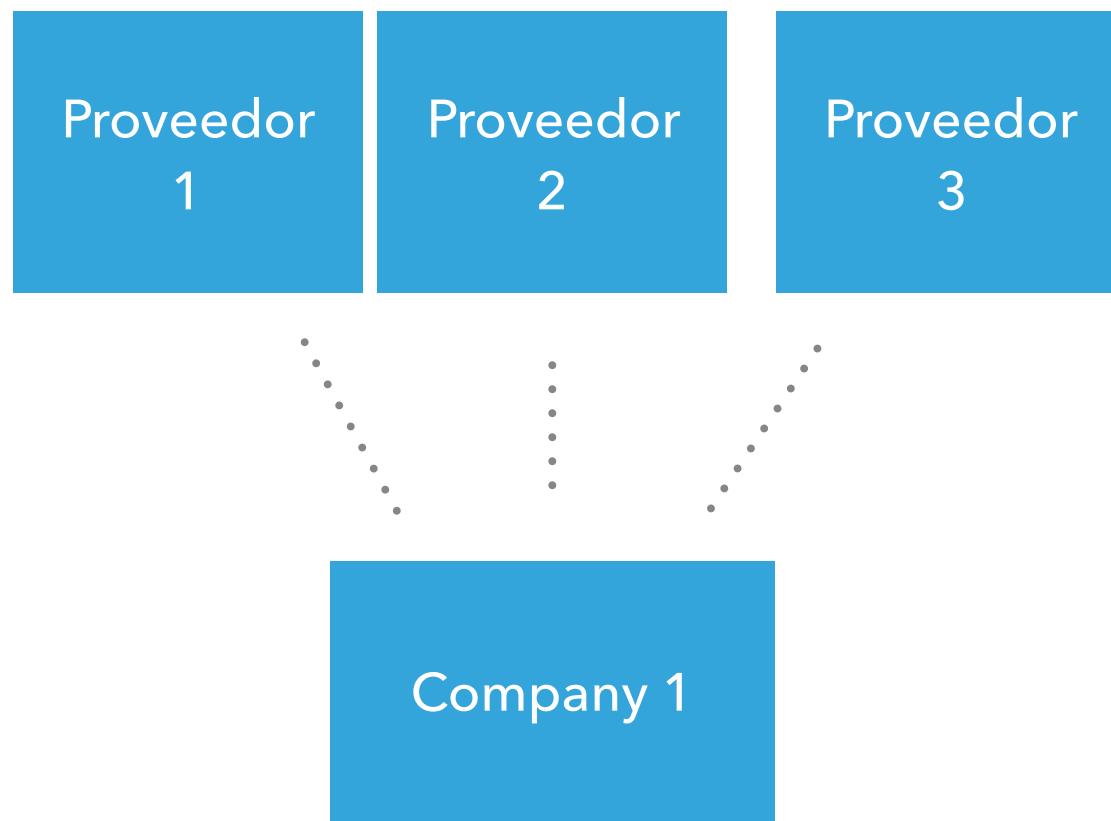
Integración

Costes de anulación

QV

DIFERENTES TIPOS DE ACUERDOS

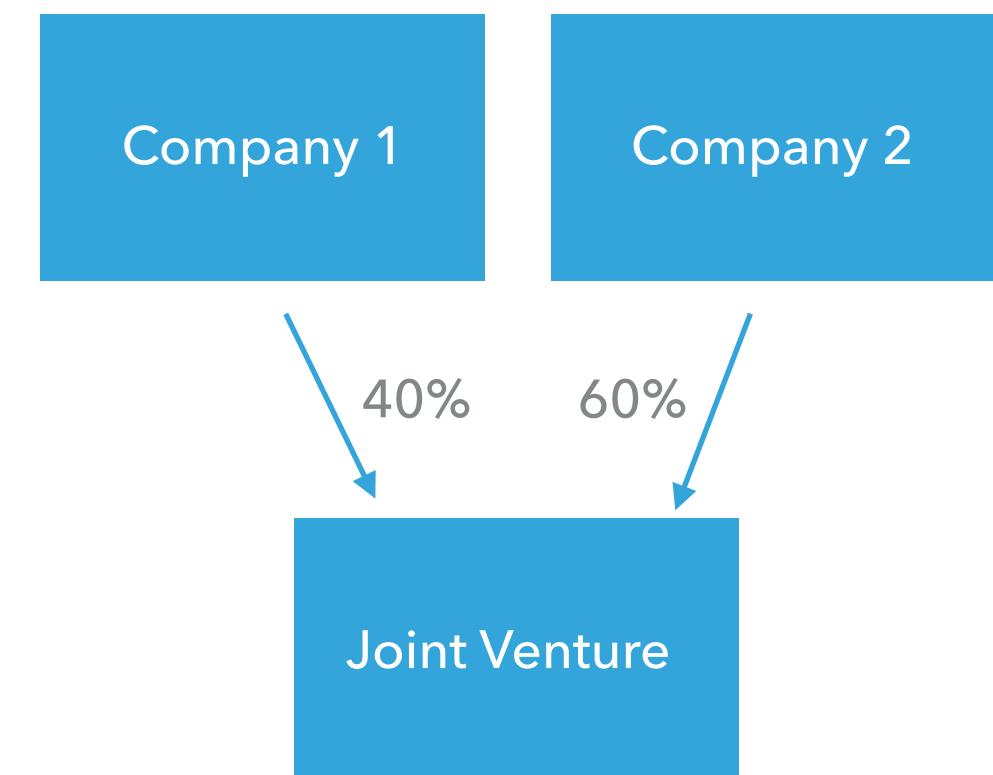
ACUERDO COMERCIAL



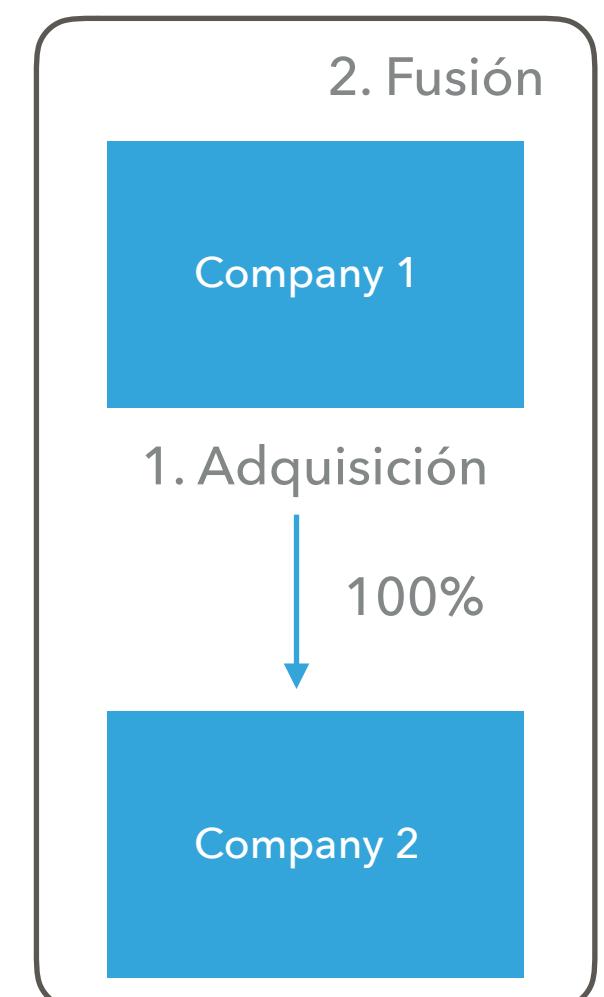
ALIANZA ESTRATEGICA



JOINT VENTURE



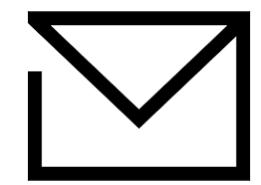
M&A



CONCLUSION

- ▶ Pueden ser una alternativa más eficaz y menos drástica para una operación de M&A, con menores costes.
- ▶ Se concentra en el control del algunos aspectos del negocio.
- ▶ La operación se puede deshacer en caso de dificultades de una forma más fácil que una operación de M&A.





Gracias

