



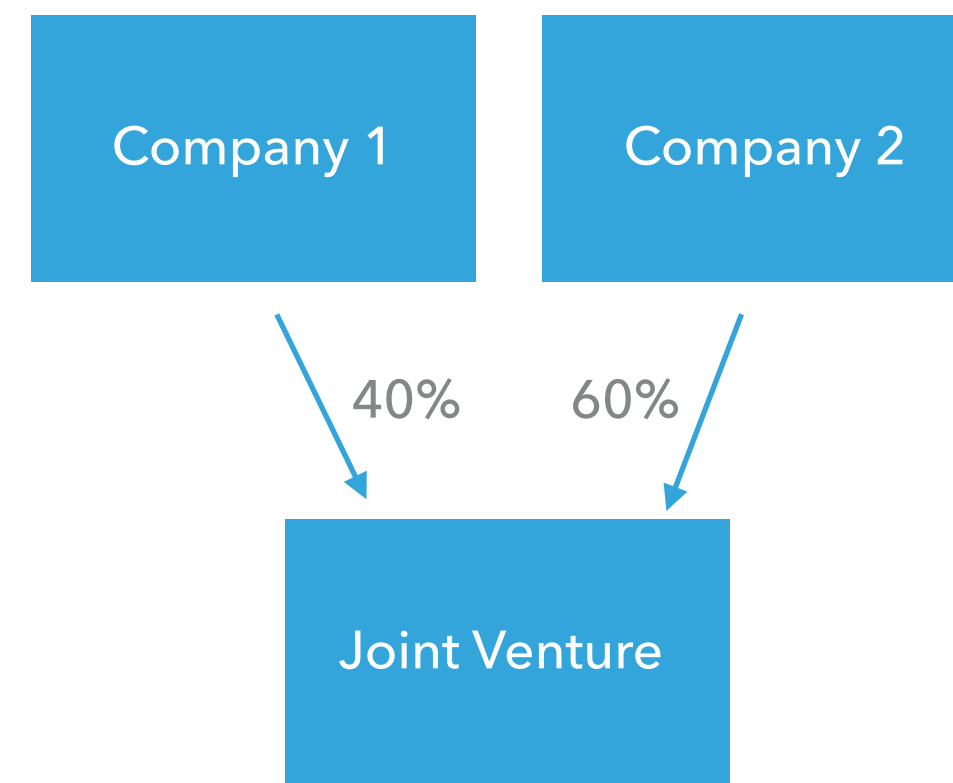
QuienAportaValor.com

JOINT VENTURE Y ALIANZA ESTRATÉGICA

estrategia



JOINT VENTURE



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

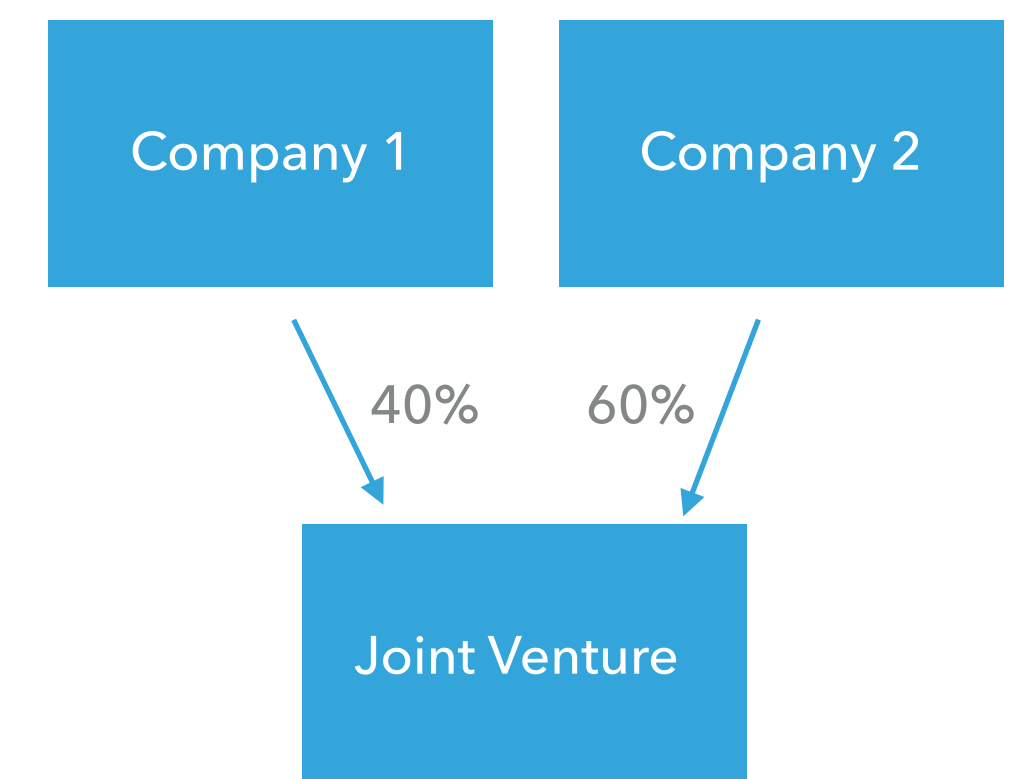
La duración está definida o limitada.

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.



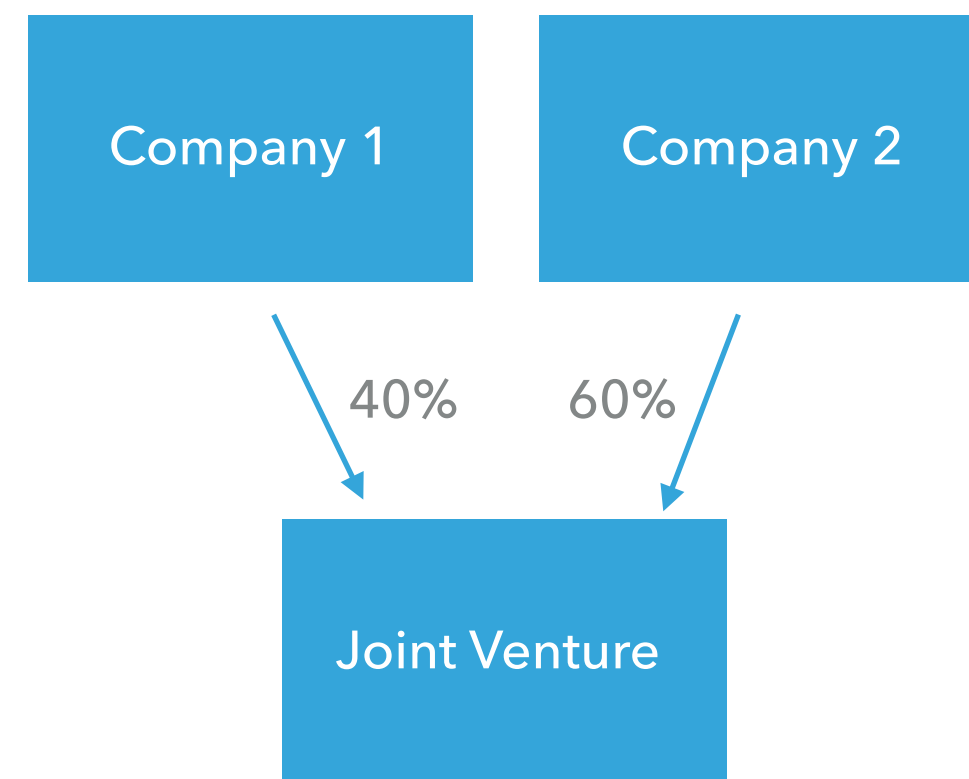
JOINT VENTURE





MOTIVOS

JOINT VENTURE

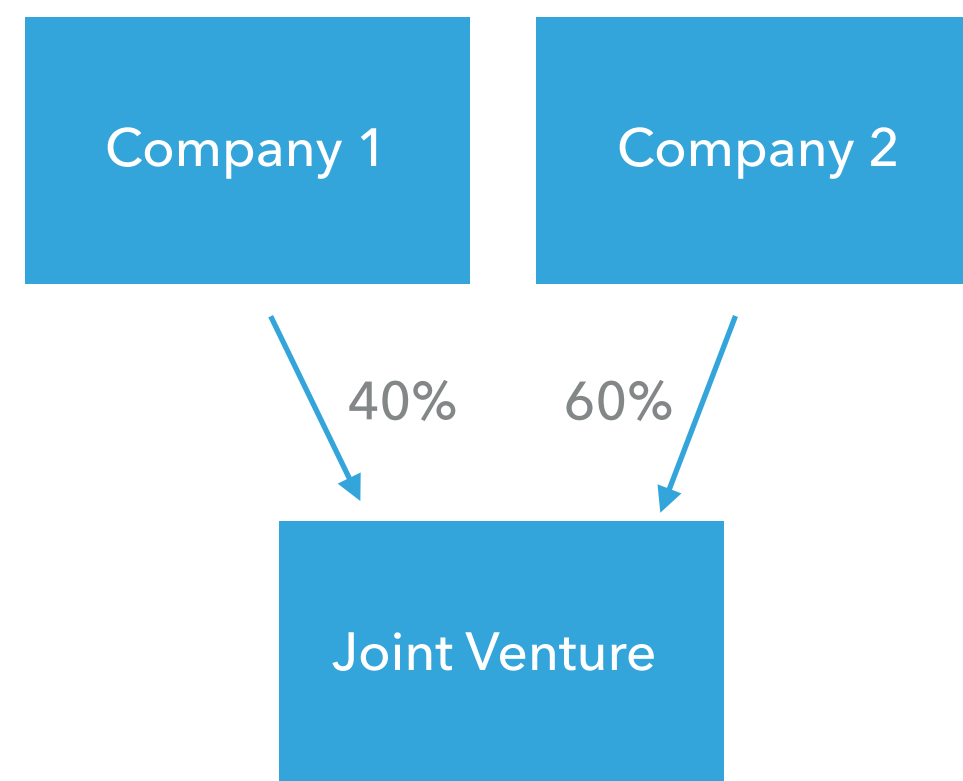


- ▶ Dos compañías tienen recursos especializados que cuando se unen pueden utilizarse para crear o vender un producto concreto.
- ▶ Dos socios de fusiones potenciales valoren con carácter previo la forma en que funcionarían juntos. Si las diferencias son insalvables, la joint venture puede ser la alternativa 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 adquiriera 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 línea aérea.



CARACTERÍSTICAS



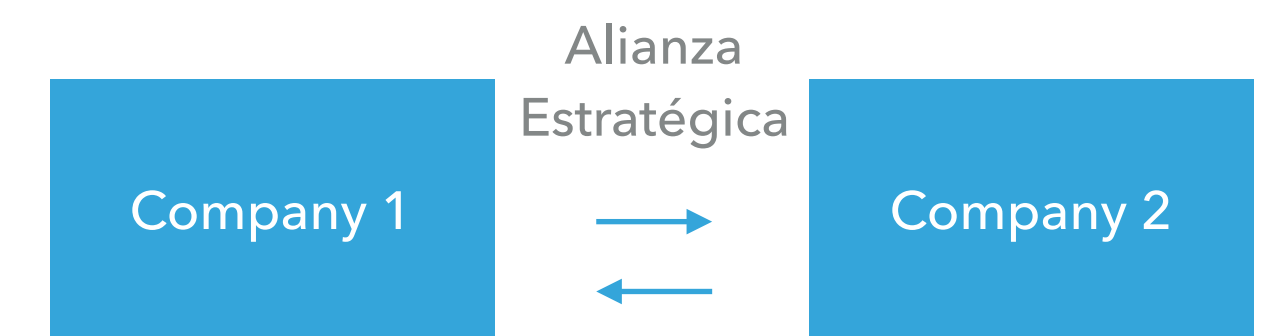
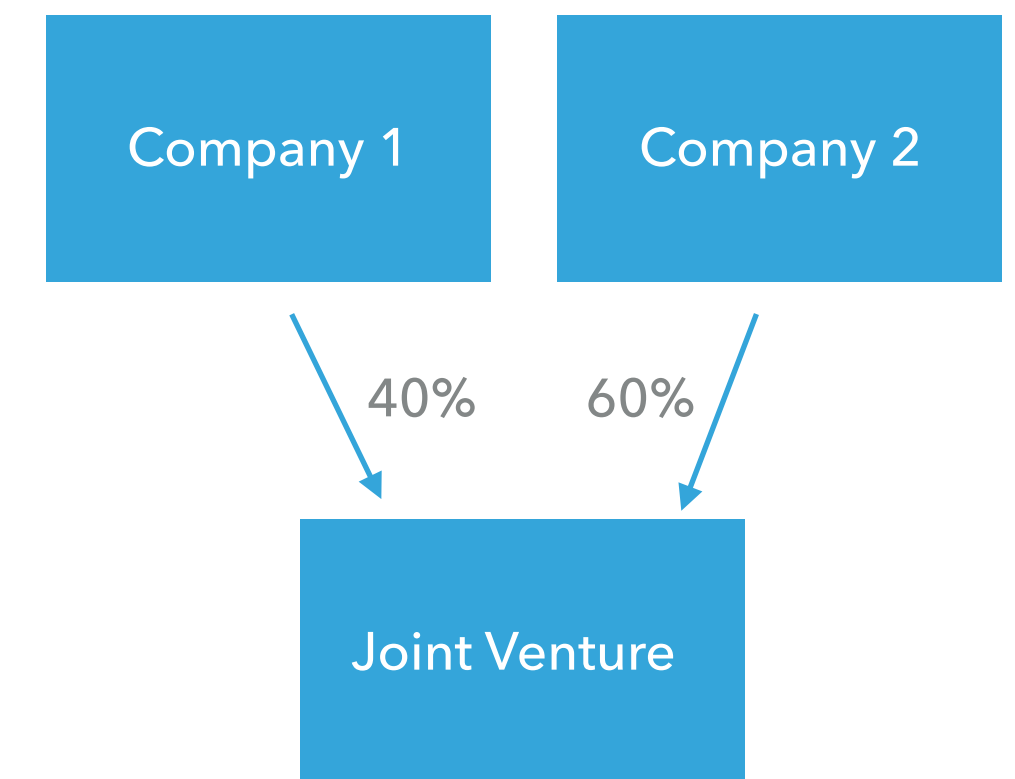
- ▶ La buena gestión de las alianzas estratégicas es bilateral y está determinada por el contrato que han firmado ambas partes y por el compromiso no legal de los socios para hacer que la alianza prospere.
- ▶ Las empresas que tienen más experiencia en alianzas son las que tienen más probabilidades de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

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Aumentar las aptitudes de investigación y desarrollo.

Farmacéuticas - Biotecnológicas

Farmacéuticas - Medicos

Obtener acceso a suministros fundamentales.

Petroleras

Constructoras

Farmaceuticas

Mejorar los sistemas de distribución.

Supermercados

Wallapop y Seur

Repsol y ECI

Acceder a mercados extranjeros.

China

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

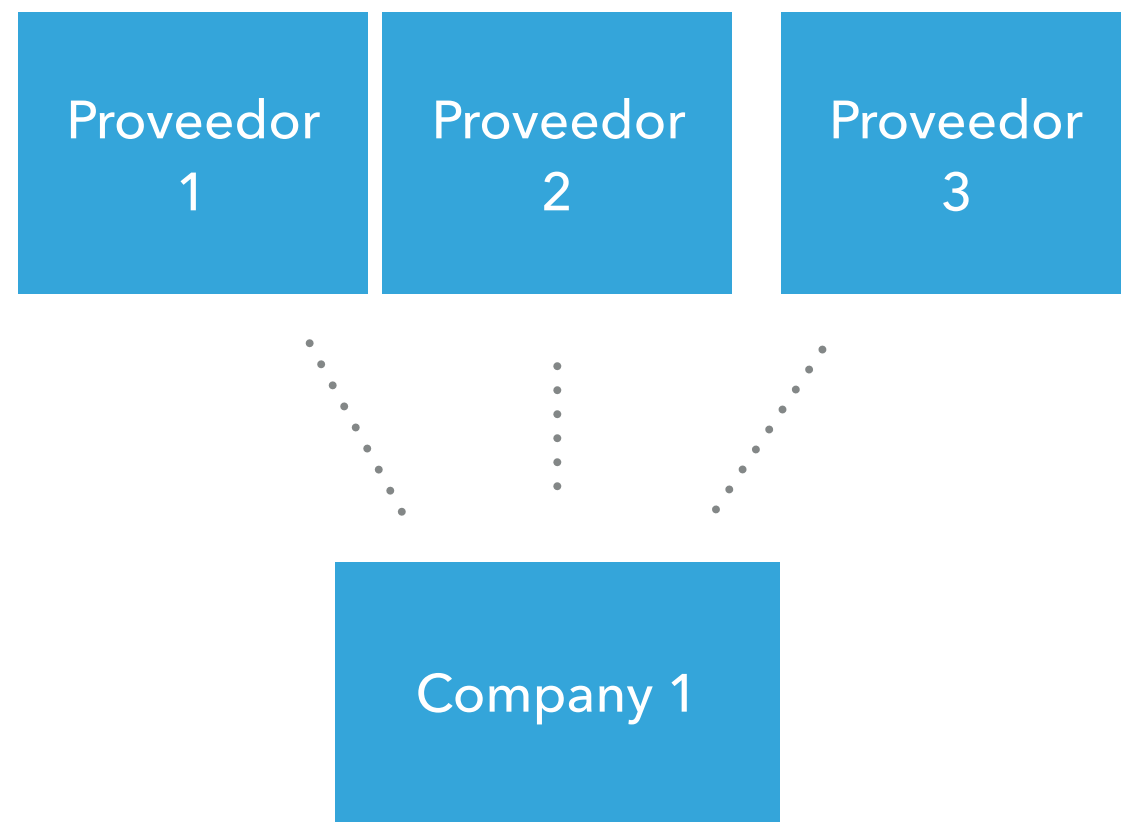
Una de las partes adquiere las capacidades de la otra.





DIFERENTES TIPOS DE ACUERDOS

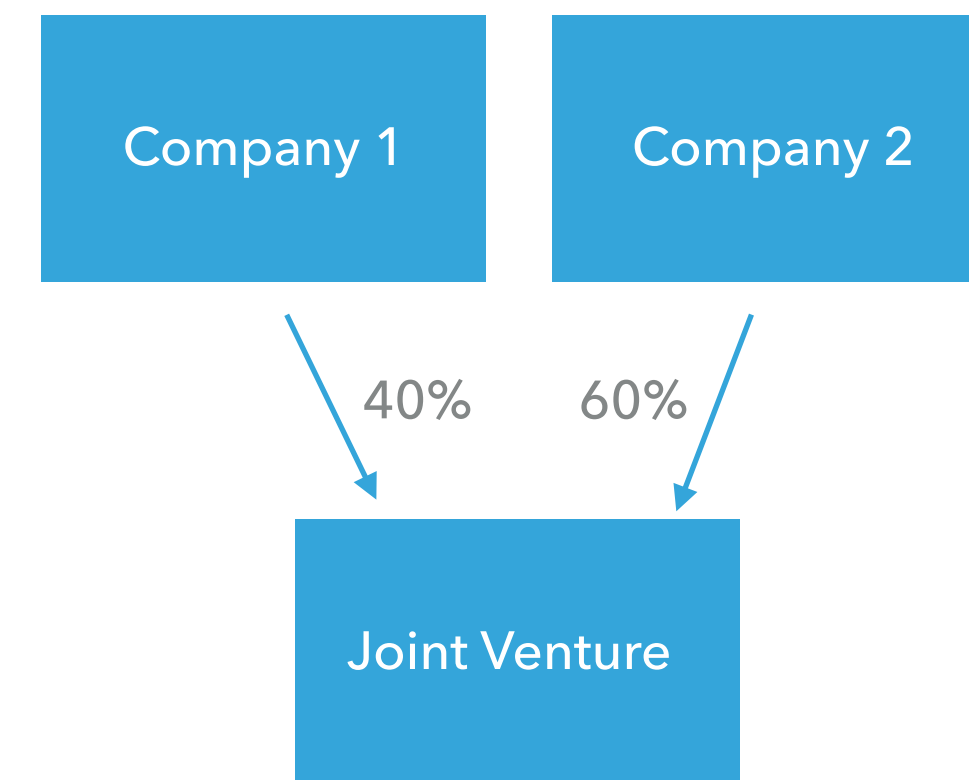
ACUERDO COMERCIAL



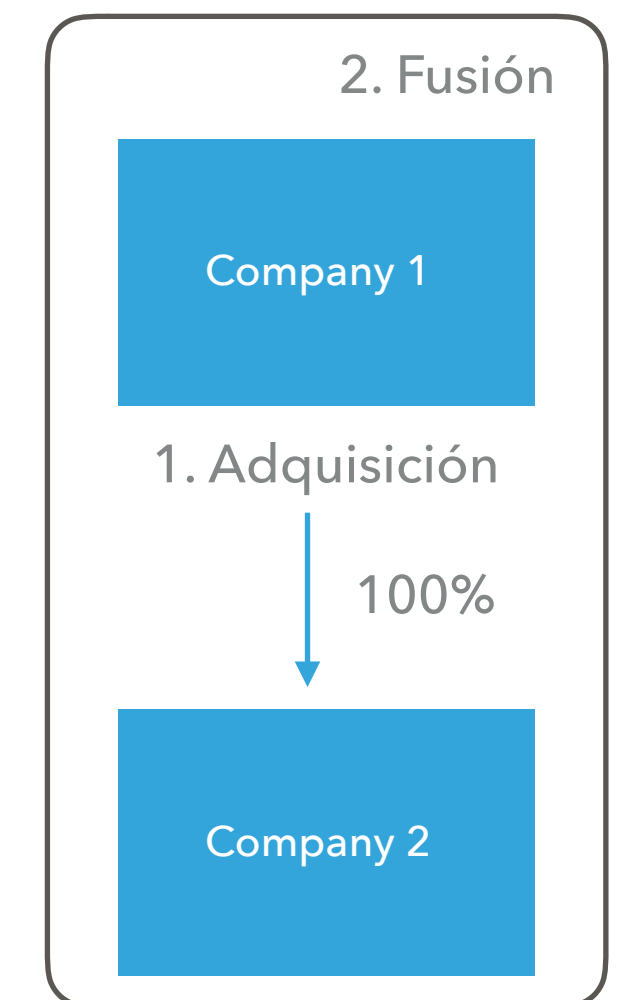
ALIANZA ESTRATEGICA



JOINT VENTURE



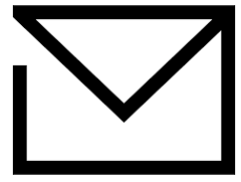
M&A





CONCLUSION

- ▶ **Pueden ser una alternativa más eficaz y menos drástica para una operación de M&A, con menores costes.**
- ▶ **Se concentra en el control de 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

