

JOINT - VENTURES: UNA ESTRATEGIA BÁSICA DE INTERNACIONALIZACIÓN ECONÓMICA.

Por: RAÚL QUEJADA PÉREZ*

Los acontecimientos históricos ocurridos en el ámbito comercial, financiero y político a principios de los años 90, impactaron significativamente las relaciones económicas internacionales. Entre los principales hechos podemos destacar: Acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, proceso privatizador de Europa del Este, eliminación de las últimas barreras a la libre circulación de bienes y personas por parte de la Unión Europea y la reapertura de procesos de negociación con Austria, Noruega, Suecia y muy posiblemente con Suiza y Turquía.

La caracterización de estos hechos es expresada a través de la intensificación de la competencia externa la cual obliga a una expansión y liberalización económica como pilares fundamentales en la implementación de una Estrategia Internacional exitosa.

Normalmente el proceso de internacionalización es protagonizado por actores bien definidos dentro de un contexto de expansión externa. De manera muy usual son las Empresas las encargadas de jalonar este propósito y una de las modalidades alternativas más tradicionales y conocidas son las Joint-Ventures que, esencialmente consisten en acuerdos de compensación o alianzas estratégicas entre las empresas, a través de los cuales contractualmente se pacta aportar capital u otro tipo de activos para la creación de una empresa.

En el plano internacional, el caso más frecuente se presenta cuando una empresa extranjera y una nacional deciden enfrentar juntas un desafío al mercado internacional compartiendo el control y propiedad de la misma.

Esta estrategia permite la reducción de costos y riesgos; evita obstáculos como el acceso a un mercado desconocido en lo que respecta a los gustos, preferencias y necesidades de los clientes y prácticas comerciales locales, canales de comercialización, obtención de valiosos contactos en el medio empresarial local y gubernamental.

Las precedentes bondades ofrecidas por la estrategia en mención representan una importancia sin igual para las oportunidades de inversión, ya que algunos países imponen rigurosas restricciones a las empresas que aspiran entrar a competir con las empresas nacionales. Una situación ejemplarizante de lo precitado ocurre en la India, cuyo gobierno exige a las empresas que desean invertir en su medio que, al asociarse con una local deben cumplir una serie de requerimientos específicos con relación a la cuantía del aporte de Capital. Este tipo de rigideces originó el retiro de IBM y Coca Cola del mercado hindú, tras operaciones exitosas en décadas anteriores.

Existe una considerable diversidad de Joint-Ventures destacándose las efectuadas a

Terceros Países y las condicionadas.

Las primeras se refieren al impulso empresarial conjunto en un tercer país, a iniciativas de dos organizaciones económicas de dos países diferentes. El surgimiento de este tipo de acuerdo obedece a las dificultades de orden político que indefectiblemente obstaculizarán el desarrollo de las actividades de una de las partes del tercer país; por tanto, dos organismos empresariales de países diferentes pactan extender y desarrollar una actividad en forma conjunta, tomando como sede de sus labores un país distinto al propio.

En cuanto a las condicionadas, encierran mayores complejidades.

En esta clase de acuerdo una empresa en aras de desarrollar convenientemente sus negocios en un país determinado, debe sujetarse al cumplimiento de unos prerequisites de asociación como: Retro-compra de un porcentaje de la producción; exportación de parte del producido a terceros países, utilización de mano de obra e insumos locales y maximización del empleo de materias primas domésticas entre otros.

Lo anterior está sometido a la legislación de normas vigentes del país anfitrión.

Cabe señalar que la nueva directriz del entorno mundial apunta hacia estrategias menos restrictivas y más liberalizantes de la Inversión extranjera, por tanto los esfuerzos de las naciones no deberían perder de vista los grandes beneficios que traen consigo las Inversiones, entre las cuales podemos destacar las siguientes: Una mayor disponibilidad de recursos financieros, técnicos y tecnológicos; mayor dimensión en el mercado internacional, adquisición de mayores ventajas competitivas y aumento de la red comercial con otros países.

Muy a pesar de que la implementación de Joint Ventures contempla muchos beneficios, es importante clarificar también que se pueden presentar algunos inconvenientes generados por fallas evidenciadas en la escogencia de un socio comercial, las cuales pueden reflejarse en incompatibilidades de cultura, filosofía negociadora, estrategias y políticas de inversión, personal, marketing, etc.

De acuerdo a lo expuesto se hace necesario que la empresa o empresas encargadas de realizar el acuerdo contractual se rijan por un cuidadoso criterio de selección que contemple la requerida minuciosidad y cuidado a efectos de compatibilizar convenientemente este importante tipo de alianzas estratégicas.

El reto a afrontar en la actualidad por los sectores empresariales y gubernamentales es el de insertar la economía en los mercados internacionales; por tanto una estrategia como los Joint-Ventures coadyuvaría a ganar un mayor status para que los inversionistas extranjeros se instalen en un país determinado motivados por la minimización de costos y la diversificación de los riesgos; lo que fomentaría el grado de economicidad, eficiencia y efectividad de los mercados y por ende de la Inversión.

Bibliografía:

-Coliacovo, J., Comercio Exterior y Negociaciones Internacionales. CICOM. 1990.

-Tugores, Juan, Intercambio
Compensado, Editorial Mc Graw
Hill, 1994.

* El autor es Economista, con
Postgrado en Política Económica y
docente de la Facultad de Ciencias
Económicas de la Universidad de
Cartagena.