

Joint venture:

Crecer juntos para crecer más rápido

Entrar a nuevos mercados, crear productos en conjunto,
compartir tecnología

Definición

Es un modelo de negocio y un acuerdo de colaboración entre dos o más empresas para desarrollar un proyecto común, compartiendo recursos, riesgos y beneficios, sin perder su independencia jurídica.

Tipos de joint venture

Contractual

Acuerdo regulado por contrato que fija aportes, objetivos, beneficios y duración, sin crear una nueva empresa.

Societario

Creación de una nueva sociedad con personalidad jurídica propia, a la que los socios aportan capital y gestión, manteniendo su independencia jurídica.

Características de una joint venture

Complementariedad de recursos:

Empresas que aportan capital, tecnología, canales o conocimiento de mercado.

Afinidad sectorial:

Suele realizarse entre compañías del mismo sector o de sectores relacionados.

Objetivo definido:

Se constituye con un fin específico como ingresar a un mercado, desarrollar un producto o compartir tecnología.

Temporalidad:

Puede ser limitada a la duración del proyecto o mantenerse de forma permanente si es rentable.

Independencia jurídica:


Cada empresa conserva su personalidad jurídica y su autonomía operativa.


De los recursos al crecimiento
+ recursos
- riesgos
Crecimiento acelerado


Ejemplos de joint venture

 **Starbucks + Tata (India):**
Expansión rápida en nuevos mercados.

 **Sony + Ericsson:**
Innovación conjunta en telefonía móvil.

 **Nike + Apple:**
Creación del Nike+iPod, precursor del wearable fitness.

 **Red Bull + GoPro:**
Alianza estratégica en deportes extremos.

 **Cabify + Glovo:**
Expansión acelerada en Latinoamérica.

Aspectos clave de una joint venture

Diversificación de riesgos:

Al participar dos o más actores, las contingencias se reparten y se reducen los riesgos individuales.

Responsabilidad compartida o solidaria:

Cada socio responde frente a terceros por los compromisos adquiridos en conjunto.

Aportes de recursos:






Cada parte debe contribuir, ya sea con capital, tecnología, infraestructura, canales de distribución o conocimiento especializado.

Acceso a nuevos mercados:






La alianza permite ingresar más fácilmente a territorios donde uno de los socios ya tiene presencia y experiencia.

Checklist: ¿vale la pena una joint venture?






Si vale la pena cuándo

-  Buscas acceder a recursos o capacidades que no tienes (capital, tecnología, know-how, canales de distribución).
-  Quieres entrar a un nuevo mercado apoyándote en un socio local con experiencia y contactos.
-  Necesitas compartir riesgos financieros y operativos para reducir la exposición individual.
-  Deseas impulsar la innovación desarrollando productos o servicios en conjunto.
-  Requieres crecimiento acelerado sin modificar la estructura jurídica de tu empresa.

No vale la pena cuándo




-  No existe confianza suficiente entre los socios para compartir información estratégica.
-  El contrato carece de claridad en aportes, beneficios y salidas, generando posibles disputas.
-  Hay diferencias culturales o de gestión difíciles de conciliar.
-  Algún socio puede retirarse inesperadamente, afectando la continuidad del proyecto.
-  No estás dispuesto a asumir una responsabilidad compartida o solidaria frente a terceros.

Camino a la joint venture




-  **1** Encontrar socio estratégico
-  **2** Definir objetivos comunes
-  **3** Repartir responsabilidades
-  **4** Firmar contrato
-  **5** Seguimiento al acuerdo

¿A quiénes les puede servir y a quiénes no? ¿le sirve a empresas pequeñas?

Sí les sirve a...

-  Pequeñas y medianas empresas que quieran crecer más rápido compartiendo recursos y conocimiento.
-  Emprendedores con innovación o tecnología que necesitan capital, canales o know-how.
-  Compañías que buscan entrar a un nuevo mercado con apoyo de un socio local.

puede no ser la mejor opción cuando...

-  El negocio es muy pequeño y no puede asumir compromisos legales o financieros.
-  No existe confianza o claridad en los aportes y beneficios.
-  Los socios no están dispuestos a compartir control ni responsabilidades.

Por ejemplo

Joint venture sony ericsson (2001-2012)

¿Por qué fracasó Sony Ericsson (2001-2012)?

Choque cultural:

Disputas internas por la diferencia entre la cultura corporativa de Sony (electrónica y marketing) y Ericsson (ingeniería y telecomunicaciones).

Falta de innovación:

Se quedaron atrás en la era de los smartphones. Tardaron en adoptar Android y sus productos no compitieron con los de Apple y Samsung.

Pérdidas económicas:

La incapacidad de adaptarse al mercado y la fuerte competencia causaron grandes pérdidas, llevando a Sony a comprar la participación de Ericsson.

La joint venture falló por la falta de una estrategia unificada y la incapacidad de reaccionar a tiempo ante las nuevas tecnologías y la competencia.

Aspectos a tener en cuenta antes de hacer una joint venture

Definir aportes claros:

Capital, tecnología, know-how o canales de distribución.

Redactar un contrato detallado:

Reglas sobre beneficios, toma de decisiones, incumplimientos y salidas.

Evaluar la confianza en el socio:

Transparencia y alineación de objetivos son esenciales.

Analizar riesgos jurídicos y financieros:

La JV puede generar responsabilidad compartida o solidaria frente a terceros y disputas contractuales si no se pacta bien.

Planificar duración y seguimiento:

Establecer si será un proyecto temporal o permanente, y cómo se dará continuidad.

¡Aliarse bien es crecer con inteligencia!

una joint venture es el trampolín para crecer sin todo el riesgo en solitario.