

**LAS "JOINT-VENTURES"
EN EL MARCO DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE
LAS COMUNIDADES EUROPEAS Y AMERICA LATINA**

Edwin VILCHEZ MEDINA
Ayudante del Dpto. de
Análisis Económico y
Contabilidad.
Universidad de Salamanca.

Enrique CABERO MORAN
Becario de Investigación
Dpto. Economía y Derecho del
Trabajo.
Universidad de Salamanca.

**1. EL MODELO "JOINT-VENTURES". ESPECIAL REFERENCIA A LA
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.**

El diseño y puesta en funcionamiento de las Joint-Ventures. Acotación conceptual: Podemos definir las Joint-Ventures, coincidiendo con la doctrina mayoritaria, como "el compromiso entre dos o más empresas que se formaliza jurídicamente, para realizar una operación económica empresarial que se estructura como una empresa y sociedad nueva distinta a las empresas madres" (1).

Constituyen, por tanto, un modelo altamente eficaz de inversión en el extranjero y de transferencia de "tecnología punta". Esta figura se basa en el concepto genérico de "sociedad conjunta", esto es, la aportación de capitales no es realizada por un solo inversor (bien persona física, o bien jurídica), sino por dos o más, teniendo en cuenta que, al menos, uno de ellos será extranjero; y la gestión es desempeñada por los socios conjuntamente en un ámbito de estrecha cooperación. En virtud de este rasgo característico, se logra que la empresa creada disponga de las ventajas de conocimiento del mercado de toda empresa nacional, así como de un fuerte respaldo de capital (nacional y extranjero) y, muy probablemente, de la tecnología más apropiada.

Las políticas económicas actuales tienden a dotar de un más claro carácter nacional a este tipo de empresas, diseñando, tanto en lo que se refiere al capital como a la gestión, mayores controles legales en favor del socio o socios locales. Estos controles se basan, fundamentalmente, en el principio de que el capital mayoritario (es decir, más del 50%), en todo caso, se corresponderá con la aportación del socio nacional. Con estas medidas, en definitiva, los

Gobiernos de los Estados receptores de "Joint-Ventures" pretenden combinar la atracción de inversiones extranjeras con el fomento de nuevas empresas competitivas nacionales, con el fin de hacer posible la acumulación de capital dentro del propio Estado y la recuperación y el desarrollo económicos de la zona a través de mejores vías de producción y exportación.

En los países en vías de desarrollo existe una conciencia cada vez más clara de los beneficios resultantes de las agrupaciones, en general, y de las "Joint-Ventures", en particular, debido a su carácter flexible, su fácil adaptación a toda clase de mercados y la producción de numerosos efectos de crecimiento en cascada, tales como la adquisición de moderna tecnología, cualificación técnica de trabajadores, creación de nuevos puestos de trabajo, atracción de otras industrias y compañías de servicios complementarios y, en general, entrada y desarrollo de sistemas productivos de economías de escala, con todos los resultados positivos que todo esto origina en cualquier sistema económico.

Aproximación al régimen y naturaleza jurídicos:

Planteamiento general: Como hemos señalado en la definición, las "Joint-Ventures" se encuadran en la categoría de "sociedades", disponiendo, por consiguiente, de personalidad jurídica propia y resultando aplicable el correspondiente régimen jurídico. Nos encontramos, pues, ante un producto del capitalismo avanzado sin el oportuno diseño legislativo, por lo que requiere una labor de análisis jurídico de su naturaleza y estructura para determinar qué normas vigentes de carácter nacional o internacional devienen aplicables en cada momento. Parece, no obstante, como acabamos de indicar, que el modelo "Joint-Venture" responde a la institución societaria en sus notas esenciales y, básicamente, a una sociedad anónima en la que los únicos socios o accionistas son las dos o más empresas matrices, esto es, aquéllas que acuerdan la constitución de la Joint Ventures y aportan el oportuno capital, entendido éste en un sentido muy amplio.

De todas formas, y por las características de los socios de las "Joint-Ventures", encontramos nuevos problemas a la hora de delimitar la independencia de la misma. Nos estamos refiriendo a la situación de inequívoca dependencia

económica, más o menos fuerte según los casos, de la Joint-Venture (filial) respecto de las empresas matrices. Efectivamente, la personalidad jurídica no lleva necesariamente aparejada la independencia económica. Este hecho nos permite adivinar la existencia de grupos de empresas en torno a las matrices, con todas las implicaciones jurídicas que esto conlleva. Los rasgos descritos resultan evidentes en las "Joint-Ventures" subordinadas, que estudiaremos más tarde. En definitiva, la puesta en funcionamiento de una "Joint-Venture" no supone únicamente la creación de una nueva sociedad, sino el nacimiento o crecimiento, generalmente, de un grupo de empresas, puesto que los beneficios y costes de la filial repercuten directamente en las matrices, al no constituir aquélla el auténtico destino de éstos, ni erigirse en centro real de su actividad económica.

Si bien en este estudio no procede analizar en profundidad las ventajas e inconvenientes, desde el punto de vista empresarial, social o jurídico-legislativo, de los grupos de empresas, más adelante señalaremos algunas de las medidas que han de adoptarse, por este motivo, en el momento de la negociación entre los futuros socios para la constitución de las Joint-Ventures.

Dado que las "Joint-Ventures" poseen los rasgos esenciales del concepto general de sociedad anónima, supone un interesante punto de referencia, a lo largo de esta exposición, el régimen jurídico y la estructura orgánica que, por ejemplo, el ordenamiento español atribuye a ésta.

Clases: Tres son los criterios que, a nuestro juicio, permiten elaborar una clasificación de indiscutible importancia práctica a la hora de determinar el modelo de "Joint-Venture" que las empresas matrices quieren constituir:

a/Atendiendo a la preexistencia o no de una estructura societaria, encontraremos "Joint-Ventures" nacidas "ex novo" y "Joint-Ventures" por transformación. Así es, las empresas matrices pueden acordar la constitución de una "Joint-Venture" transformando una sociedad ya existente, utilizando su infraestructura y cuota de mercado, mediante la adquisición total de la misma.

b/En función de las relaciones y equilibrios "de fuerza" entre las empresas matrices, podemos hablar de "Joint-Ventures" subordinadas y "Joint-Ventures" coordinadas. Estamos ante una "Joint-Venture" subordinada cuando una de las empresas matrices ocupa una posición de dominio en los órganos de dirección (Consejo de Administración y Dirección

General), bien por su mayor aportación de capital o de "tecnología punta", bien por su mejor conocimiento del mercado o, simplemente, porque el otro u otros socios adoptan una postura de meros inversores, delegando la gestión en la Dirección de una de las empresas matrices. Por esta vía se han desarrollado muchos de los principales grupos de empresas nacionales e internacionales, de ahí que líneas más arriba pusieramos de manifiesto la necesaria inclusión de las "Joint-Ventures" en los debates técnico-económicos y jurídicos acerca de los grupos de empresas.

Por su parte, las "Joint-Ventures" coordinadas implican la participación directa de todos los socios en la gestión, buscando la paridad de la representación de los mismos en el Consejo de Administración y en los cargos directivos. El funcionamiento en este supuesto se complica, ya que, en ocasiones, surgen dificultades y conflictos de intereses en la gestión diaria que ponen en peligro la estabilidad y la propia supervivencia de la sociedad. Las "Joint-Ventures" coordinadas requieren, por tanto, un detallado diseño estatutario que evite desde el inicio todos estos problemas y, con ello, la paralización que en los órganos de dirección puedan originar los enfrentamientos entre las empresas matrices. En sentido estricto, las "Joint-Ventures" coordinadas pueden ser consideradas como el modelo teórico básico de "Joint-Venture". Sin embargo, la práctica ha incorporado elementos que dotan a estas sociedades conjuntas de mayor estabilidad y corrigen los problemas a los que nos acabamos de referir, de ahí la aparición de las "Joint-Ventures" subordinadas y de las independientes, versiones correctoras de mayor eficacia por disminuir restricciones jurídicas (v. gr. los límites a la inversión extranjera de algunos Estados se pueden salvar si, por ejemplo, el socio nacional posee el 51% del capital) y los conflictos que nacen de la propia convivencia entre los socios.

c/El tercer criterio general provoca una interesante distinción: "Joint-Ventures" dependientes y "Joint-Ventures" independientes. Por supuesto, las relaciones de dependencia e independencia se establecen entre la filial y las matrices y se refieren únicamente al modelo de dirección y gestión que se otorgue a la "Joint-Venture", puesto que, en todo caso, existe la dependencia económica que ya hemos señalado.

Así las cosas, definiremos las "Joint-Ventures" independientes como aquéllas a las que las empresas matrices en el momento de la constitución acuerdan dotar de una es-

estructura orgánica directiva totalmente autónoma de las Direcciones de los socios y, por ello, en la que éstos actúan prácticamente igual que los accionistas de cualquier sociedad anónima. Los socios sólo intervienen en el Consejo y en la Dirección Ejecutiva cuando en las Juntas Generales procede aprobar la Memoria y las cuentas o elegir los órganos de dirección.

Aunque las "Joint-Ventures" independientes gozan de un indiscutible atractivo teórico como instrumento para evitar enfrentamientos de los socios en la gestión, la "independencia", a pesar de su plasmación estatutaria, es difícil de lograr en la práctica, puesto que la "dependencia económica" respecto de las matrices condiciona notablemente la autonomía de los órganos directivos. No obstante, cuando se consigue una "independencia real", las experiencias prácticas de este modelo nos lo confirman, se han alcanzado éxitos sobresalientes con relación a otras clases de "Joint-Ventures".

Etapas previas a la constitución de la "Joint-Venture":
Presentamos a continuación una referencia, con carácter esquemático, de las etapas que, en materia de decisiones básicas para la constitución de una "Joint-Venture", han de ser superadas por el inversor:

A/Selección del sector productivo, socios y Estado:

La elección del sector productivo es, lógicamente, la primera decisión que ha de adoptar el inversor. A partir de ese momento empieza la difícil tarea de buscar el lugar más adecuado para la actividad de la "Joint-Venture". Dos habrán de ser los grupos de factores que informen la decisión definitiva, a saber: jurídicos y económicos. Entre los factores jurídicos sobresalen, sin duda, un análisis detallado de la legislación de los Estados candidatos acerca de inversión extranjera, de grupos de empresas y de defensa de la competencia, así como, de las normas fiscales, laborales y de seguridad social.

Por otro lado, como factores económicos destacan tanto la situación socioeconómica del Estado, cuanto las características y dimensiones del mercado en el que se pretende penetrar, ya únicamente en ese país, ya por las facilidades de expansión que ofrezca por su situación más o menos estratégica en zonas de integración regional internacional o en ámbitos de influencia de grandes o nuevos espacios de demanda de productos.

B/Diseño estatutario: El marco jurídico básico de la "Joint-Venture", como no puede ser de otro modo, lo constituyen sus estatutos, que contarán con la aprobación de los socios. El contenido de los estatutos estará integrado ineludiblemente por tres núcleos temáticos generales: los objetivos, los órganos directivos y el mecanismo de adopción de decisiones, y las relaciones entre la "Joint-Venture" y sus empresas matrices.

Efectivamente, para garantizar el éxito de la sociedad conjunta resulta imprescindible dotar a ésta de una real autonomía orgánica y de objetivos en el mercado claramente definidos; ya que, de lo contrario, los intereses meramente individuales de las empresas matrices entrarían en conflicto con relativa facilidad y desestabilizarían a la filial. Por tanto, debemos atribuir a la "Joint-Venture" objetivos muy concretos para la penetración en el mercado previamente determinado, los cuales en ningún caso serán completamente coincidentes con los que alguna de las matrices pudiera tener en el mismo, ni convertirse en una simple estructura para resolver problemas coyunturales de uno de los socios, porque, de ser así, los enfrentamientos con el resto terminarían con la propia sociedad conjunta.

El complemento ineludible para la consecución de la referida "estabilidad-eficacia" es la selección de buenos profesionales con experiencia y de confianza de todos los socios para el desempeño de los cargos directivos y de gestión, intentando, en todo caso, un correcto equilibrio proporcional de los socios en los órganos decisorios.

Un adecuado diseño estatutario de una "Joint-Venture" tiene que incorporar además una regulación minuciosa de la naturaleza y características de las relaciones comerciales entre la propia "Joint-Venture" y las empresas matrices (operaciones posibles, precios, etc.), con una doble finalidad:

a/Prevenir conflictos entre los socios, en la línea de lo expresado anteriormente.

b/Delimitar con claridad los objetivos prácticos de la "Joint-Venture", con el fin de evitar situaciones dudosas en las que pudieran surgir controversias en materia de legislación "antitrust", es decir, aquéllas en las que la sociedad conjunta encubra un convenio entre varias empresas del sector para lograr monopolios de hecho y eludir, de esta forma, las correspondientes normas de defensa de la competencia, de gran importancia en Estados Unidos o la

Transferencia de tecnología:

En la actualidad, poseer conocimientos tecnológicos, por su amplia universalización, ha dejado de ser un problema para los especialistas y técnicos de cualquier Estado. No obstante, los problemas surgen a la hora de la aplicación y utilización de esa tecnología, ya que éstas se verán condicionadas por la carencia, por motivos más políticos que técnicos, en lugares y tiempos concretos del personal idóneo, de centros de investigación y de una estructura industrial sofisticada y con un diseño acorde con la "tecnología punta" requerida. Se presenta, por tanto, como principal obstáculo para la utilización de tecnologías sofisticadas en América Latina, la carencia de suficientes centros de investigación básica y de investigadores de suficiente nivel en campos de alta tecnología. Así las cosas, no puede en absoluto sorprendernos que los países Latinoamericanos muestren poco desarrollo propio en áreas de alta tecnología y que dependan de las correspondientes transferencias de tecnología extranjera.

Las transnacionales de la Comunidad Europea están dispuestas a continuar con la transferencia de su más reciente y sofisticada tecnología. Sin embargo, esta transferencia se realiza en la mayoría de los casos mediante plantas productivas completas diseñadas, construidas y utilizadas por técnicos europeos (quizá Brasil sea el único Estado de la región que se encuentra en condiciones de empezar a manejar su propia "tecnología punta"). La firma de convenios con transnacionales europeas para la obtención de licencias que permitan la utilización autónoma de altos procesos tecnológicos sigue siendo escasa y muy minoritaria, por lo que la mencionada construcción de plantas completas continuará siendo el tipo más importante de transferencia de tecnología en la mayoría de los casos. De todas formas, sigue existiendo otra limitación, a pesar de que los gerentes de las transnacionales afirman su disposición a una cooperación razonable en el campo de la transferencia de tecnología, solicitan a cambio la imposición de un régimen de reembolso de costes y de totales garantía de los intereses comerciales de la empresa que facilita dicha tecnología.

2. LAS JOINT VENTURES EN EL MARCO CE-AMERICA LATINA

Antecedentes

Los antecedentes de la inversión y la participación en empresas con capital Comunitario en América Latina lo podemos encontrar en un cuestionario dirigido a las 10 empresas transnacionales más importantes. Se entrevistó en profundidad a los miembros de las juntas directivas. Dichos ejecutivos eran responsables de las actividades y políticas de sus empresas en América Latina. En el caso de las empresas transnacionales, esta participación se inicia estableciendo contactos con agentes, seguidos por la instalación de oficinas de ventas y, gradualmente, de plantas de producción. Puede decirse que hoy en día aproximadamente el 80 por ciento de las principales transnacionales con sede en la CE están comprometidas con actividades de inversión en América Latina (2)/. La inversión de algunas empresas comunitarias, en cambio, prefiere buscar nuevas fórmulas de participación, a través de Joint Ventures, por ejemplo. En este sentido, las estadísticas y fuentes de información son aún muy escasas. Analizaremos algunas experiencias de este tipo en los siguientes apartados.

En el cuadro Nº 1 se observa que las inversiones durante el período 1977-1986 de la CE y los países más desarrollados hacia América Latina ha tenido un crecimiento sostenido del 9,82 por ciento, aunque esta estadística no prevé la incorporación de España y Portugal a partir de 1986 que, sin duda, origina distorsiones importantes. Entre los países de la CE que más inversiones realizan en América Latina, se encuentran el Reino Unido, Francia y Alemania (en promedio, sus inversiones alcanzaron en estos años el valor de 530,2 millones de dólares, si bien tuvieron un drástico descenso en 1986).

En el cuadro Nº 2 se aprecia el destino geográfico de las inversiones comunitarias hacia las zonas en desarrollo. Se observa que en el período 1972-1986 las inversiones netas de la CE hacia América Latina ha representado en promedio 33,12 por ciento de las inversiones totales. Aunque subsiste el mismo problema de considerar este análisis sólo hasta el año 1986, dado que la integración de España y Portugal ha repercutido negativamente en este sentido, desviando flujos inversores hacia los nuevos países comunitarios.

CUADRO Nº 1
Inversiones Directas de los países miembros de la CE, de EEUU y
de Japón en América Latina (1), 1977-1986
(Valor en millones de dólares)

Pais Origen	1977-1978	1979-1980	1981-1982	1983-1984	1985-1986
Bélgica.....	-9,3	60,7	30,1	31,0	21,3
Dinamarca.....	n.d.	n.d.	6,8	-	-
España.....	209,5	379,5	458,9	170,1	175,1
Francia.....	257,6	432,8	720,6	221,3	227,5
Italia.....	-25,0	388,3	-67,5	342,5	129,6
Países bajos..	110,2	142,0	216,6	185,7	180,2
Reino Unido...	444,6	535,0	664,0	672,8	1,574,8
R.F.A.....	543,6	695,8	772,1	582,1	137,2
TOTAL B Eur.	1.531,2	2.634,1	2.801,6	2.205,5	2.445,7
EE.UU.....	4.505,0	5.642,0	4.678,0	-210,0	523,0
Japón(2).....	628,4	1.354,6	1.948,1	2.360,1	2.543,5

(1) América Latina comprende : América del Sur, América Central, México, Panamá, Cuba, Haití, República Dominicana y Trinidad y Tobago.

(2) A partir de 1981 los flujos de inversiones japonesas se concentran en Panamá.

FUENTE : INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO LATINOAMERICANAS (IRELA)

CUADRO Nº 2
Distribución Geográfica de las Inversiones Netas de los países
miembros de la CE entre las regiones en desarrollo
1972-1986

(En porcentaje ,total en millones de dólares)

Región/huésped	1972-1974	1975-1977	1978-1980	1981-1983	1984-1986
América Latina...	25,5	29,0	32,0	34,1	45,0
Europa.....	2,7	2,9	3,1	7,8	5,7
Africa.....	18,9	21,5	15,3	22,0	5,8
Asia/Oceania.....	12,3	15,4	12,2	10,0	19,9
Inversiones no Ventiladas.....	40,6	31,2	37,4	26,1	23,6
TOTAL	6.122	7.801	11.246	13.118	11.973

(1) Los países europeos incluidos son : Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Países Bajos, Reino Unido y la República Federal de Alemania.

(2) América Latina incluye los países de América del Sur, América Central, Panamá, México y los países del Caribe.

FUENTE : INSTITUTO DE RELACIONES EUROPEO LATINOAMERICANAS (IRELA)

3. PARTICIPACIONES DE EMPRESAS ESPAÑOLAS EN SOCIEDADES CONJUNTAS

El caso de España se puede estudiar en el siguiente cuadro Nº 3, que puede ayudar a esclarecer el destino de la inversión española en el exterior. Se observa que las inversiones directas a partir de 1986 fueron del orden del 20,6 por ciento en 1986, disminuyeron en 1988 un 10,5 por ciento y un 8,3 por ciento en 1989 y subieron finalmente un 19 por ciento en los primeros tres meses de 1990.

CUADRO Nº 3
Distribución porcentual de la inversión española en el exterior por países de destino.
Años 1986-1990

Años	1986	1988	1989	1990 (*)/
Países				
Países CE	28,0	48,0	57,6	59,9
Países No Comunitarios	4,9	4,7	10,6	0,4
Países OCDE no Europ.	27,7	27,7	11,1	9,7
TOTAL OCDE	60,6	80,4	79,3	70,0
PARAISOS FISCALES	11,9	5,9	10,3	7,0
OTROS PAISES EUROPEOS	2,2	1,9	1,0	0,5
PAISES AFRICANOS	3,5	0,3	0,8	3,2
Centro América	1,8	2,3	0,8	12,5
Sudamérica	19,0	8,2	7,5	6,5
TOTAL LATINOAMERICA	20,8	10,5	8,3	19,0
PAISES ASIATICOS	1,0	1,0	0,3	0,3
RESTO DE PAISES	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL	100	100	100	100

FUENTE : DIRECCION GENERAL DE TRANSACCIONES EXTERIORES
ELABORACION PROPIA

(*) Nota.-Resumen del primer trimestre 1990

Las cifras anteriores nos muestran un panorama bastante complejo para intentar una predicción de lo que va suceder con la inversión en América Latina, más aún, en los actuales momentos en los que se presenta como posible el advenimiento de un nuevo orden económico (como consecuencia de los cambios producidos en los países de Europa del Este) y, por tanto,

aumenta el riesgo de la inversión de todos aquellos empresarios que busquen la aventura exterior en América Latina.

El cuadro Nº 4 muestra el caso de formación de sociedades conjuntas y nos permite obtener algunas observaciones interesantes :

CUADRO Nº 4
Distribución de Activos frente al exterior pertenecientes a personas físicas y entidades jurídicas españolas con participación extranjera. Año 1986

(importe en millones de pesetas)

Paises	Part.entre 0 y 10 %	Part.entre 10 y 20%	Part.entre 20 y 50%	Part.entre 50 y 75 %	Part.entre 75 y 100%
CENTROAMERICA					
Mexico	111.92	133.52	1159.75	1278.02	812.43
Guatemala	31.23	113.33	4.52	1255.54	0.00
Honduras	270.69	0.00	0.00	0.00	0.00
Costas Rica	0.00	0.00	142.98	0.00	0.97
Rep.Domin.	5.57	26.22	182.91	0.00	364.37
SUBTOTAL	419.41	273.08	1490.16	2503.56	1177.77
SUDAMERICA					
Colombia	4.98	0.29	360.21	46.65	409.32
Venezuela	7.15	191.76	1472.26	10.89	603.84
Ecuador	0.00	196.39	510.35	518.11	221.07
Perú	1214.03	758.30	3.26	0.03	1.69
Brasil	160.96	265.42	3258.68	258.78	2104.17
Chile	42.62	58.77	2770.64	3.59	10250.35
Paraguay	0.00	0.00	108.58	0.83	1360.88
Uruguay	0.00	0.00	1.25	0.00	13955.44
Argentina	34.49	752.14	4080.42	2517.11	5528.77
SUBTOTAL	1464.23	2223.07	12565.67	3355.98	34435.55
TOTAL	1883.64	2496.15	14055.82	5859.54	35613.31

FUENTE : CENSO DE INVERSIONES DIRECTAS DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR
DIRECCION GENERAL DE TRANSACCIONES EXTERIORES

- En 1986 se crearon sociedades con participación extranjera Latinoamericana entre 75 y 100% por un valor de 35613,31 millones de pesetas correspondientes a 152 sociedades conjuntas.

- Con una participación entre 50 y 75 % ,se crearon sociedades por un valor de 5.859,54 millones de pesetas correspondientes a 37 sociedades conjuntas.
- Es también significativo que las sociedades con participación española comprendida entre 20 y 50 % alcanzaran un valor de 14.055,82 millones de pesetas ,correspondientes a 264 sociedades conjuntas. Es en este tipo de porcentaje de participación donde mayor número de sociedades se han creado.

CUADRO Nº 5

Número de empresas extranjeras con participación española por país, forma jurídica y tramos de porcentaje. Año 1986

Países	Part.entre 0 y 10 %	Part.entre 10 y 20%	Part.entre 20 y 50%	Part.entre 50 y 75 %	Part.entre 75 y 100%
CENTROAMERICA					
Mexico	10	5	131	10	12
Guatemala	1	1	1	1	1
Honduras	1	0	0	0	0
Costas Rica	0	0	1	0	2
Rep.Domin.	1	4	7	1	3
SUBTOTAL	13	10	140	12	18
SUDAMERICA					
Colombia	2	1	19	4	11
Venezuela	8	15	29	2	17
Ecuador	0	2	7	3	7
Perú	1	2	2	1	5
Brasil	2	6	13	5	30
Chile	1	7	16	3	26
Paraguay	0	0	6	1	7
Uruguay	0	0	2	0	8
Argentina	3	3	30	6	23
SUBTOTAL	17	36	124	25	134
TOTAL	30	46	264	37	152

FUENTE : CENSO DE INVERSIONES DIRECTAS DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR
DIRECCION GENERAL DE TRANSACCIONES EXTERIOR

4. VENTAJAS DE LA CREACION DE JOINT VENTURES EN EL MARCO CE-AMERICA LATINA.

No obstante se pueden destacar varias ventajas que favorecen la creación de Joint Ventures entre empresas de la Comunidad Económica y de América Latina . Entre las más importantes podemos citar las siguientes :

a/ Disponibilidad de mano de obra especializada.

La disponibilidad de mano de obra es sin duda importante a la hora de decidir la constitución de una sociedad conjunta con empresas latinoamericanas, debido a su fácil búsqueda, incluso a niveles altamente especializados.

b/ Obtención de diferenciales de costes en empresas con mano de obra intensiva.

En ciertos sectores aún poco automatizados ,la disponibilidad de mano de obra barata es quizá un factor importante para evaluar los diversos factores de la implantación en el exterior. Los diferenciales de costes representan, sin lugar a dudas, un elemento decisivo a la hora de determinar la conveniencia de la inversión.

c/ Acceso a una amplia gama de recursos

Es indiscutible que el potencial de recursos con que cuenta América Latina, máxime si se piensa en negocios de exportación donde el precio de la materia prima es uno de los principales factores para la vida de un determinado producto en el Mercado.

d/ Acceso a mercados amplios y dinámicos (Brasil, México y Argentina)

América Latina supone en su conjunto un vasto mercado para cualquier país europeo que desee desarrollarse plenamente, dadas las vinculaciones históricas de ambas regiones. El factor idiomático es esencial al constituir una empresa conjunta, sobre todo en el caso de España.

e/ Conveniencia de la ubicación en América Latina de sociedades conjuntas para la producción con destino a exportación.

La localización de la región latinoamericana facilita el acceso a otros mercados por su proximidad y vinculaciones comerciales. Así, los países de la costa del Pacífico aparecen como la zona comercial del futuro, por lo que sería interesante explotar esta coyuntura al decidir la creación de Joint Ventures.

f/ Acceso a una región homogénea.

A diferencia de otras regiones en vías de desarrollo,

América Latina es una región homogénea . A pesar de sus múltiples problemas económicos, tiende a convertirse en una zona estable para poder invertir.Sus políticas comerciales son cada vez más liberales, resultando una fuerte atracción para los capitales extranjeros y las nuevas tecnologías.

5. EXPERIENCIAS ACTUALES

Los antecedentes de creación de empresas Joint Ventures entre empresas de la CE y empresas latinoamericanas aún son escasos y se pueden considerar como experiencias puntuales.Sin embargo, existe un claro interés de algunos países comunitarios por promover este tipo de asociaciones, canalizadas a través de Fondos de Desarrollo . En este sentido destaca el FED (Fondo Europeo de Desarrollo), cuya finalidad es la cooperación entre empresas de la CE y países en vías de desarrollo.Este esquema, no obstante, está diseñado pensando principalmente en los países ACP (Africa, Caribe y Pacifico).En el caso de América Latina este modelo se limita a la Cooperación bilateral entre los países de ambas regiones.

A continuación se comentan algunas experiencias actuales de empresas españolas que han optado por la inversión hacia América Latina a través de esquemas conjuntos :

- 1.La compañía Vizcaina STEIN constituyó un acuerdo con la firma Argentina Alcalix de la Patagonia, especializada en la producción de sosa cáustica por un valor de 1.500 millones de pesetas . Esta empresa, que cuenta con un capital social de cuarenta millones de pesetas, obtuvo a lo largo del ejercicio unos resultados favorables cifrados en 104 millones de pesetas y un volumen de negocio de 1.100 millones de pesetas.(3)
- 2.La empresa INTERSULAR HISPANA y SOL MELIA han creado la primera empresa Joint Venture en el nuevo régimen de economía mixta de Cuba en el sector hotelero .Intersular Hispana aportó el 35 por ciento y Meliá el 15 por ciento.El 50 por ciento restante lo cubrió el Gobierno de Cuba.(4)

3. En el sector financiero tenemos el caso de el BANCO SANTANDER que ha firmado un acuerdo con la NACIONAL FINANCIERA (Banco de desarrollo mexicano) para la adquisición de acciones de las siete mayores empresas de México con cotización en bolsa, por un valor de 100 millones de dólares (entonces unos 10.500 millones de pesetas). Las siete empresas referidas fueron : DESC, VITRO, TOLMEX, G-MEXICO, KIMBERLEY, CLARK, TELMEX Y CELANESE. (5)
4. En el sector agroindustrial tenemos el caso de CAMPOFRIO que ha formado Joint Ventures con similares de la República Dominicana y otros países como los del Este y la Unión Soviética. (6)
5. En el sector de las telecomunicaciones destaca la adquisición por parte de TELEFONICA de la mayoría de las acciones de la Compañía de Teléfonos de Chile (CTC), la cual controla el 96 por ciento del tráfico nacional de ese país. Con esta operación , que asciende a unos 42.300 millones de pesetas ,TELEFONICA constituye una sociedad conjunta y sustituye a la BOND CORPORATION INTERNATIONAL LIMITED, anterior accionista mayoritario. (7)

NOTAS

- (1) ROIG, B. Empresas Conjuntas. Cuadernos de Management de la revista Nueva Empresa. No 270 ,Barcelona, Abril de 1987.
- (2) WETTMANN, R . El Comercio y las Inversiones Europeas en America latina. Relaciones Económicas entre America Latina y la Comunidad Economica Europea. Fundación Friedrich Ebert . Madrid 1988. Pags 149-158
- (3) Expansión, 2 de abril de 1990
- (4) El País, 16 de mayo 1990.
- (5) El País, 6 de mayo de 1990.
- (6) Expansión, 23 de marzo y 5 mayo 1990
- (7) Expansión, 17 de febrero 1990