

Joint venture.

Es un acuerdo contractual entre dos o más empresas. En el plano internacional, consiste en una empresa extranjera y una empresa de origen que aportan capital y otro tipo de activos (tecnología, maquinaria, etc.) para crear una nueva empresa en el mercado de la empresa local, compartiendo la propiedad y el control de la misma. Normalmente, la empresa extranjera aporta capital y tecnología mientras que el socio local aporta capital, conocimientos del mercado local y acceso al mismo (la ventaja es que se comparten riesgos, costes, conocimiento, etc.). Es importante resaltar que en muchos países, las empresas internacionales no pueden invertir en instalar una empresa a no ser que lo hagan en asociación con una empresa local; ya que muchos gobiernos de países en desarrollo, como es el caso de la India, exigen que las empresas internacionales formen empresas conjuntas con las locales, en las que estas últimas deben poseer más del 50% del capital de la nueva sociedad.

Cuadro DAFO Joint Venture	
Debilidades	Esfuerzo en la selección del socio
	Montaje jurídico difícil
	Necesidad de inversión
	Dificultad para valorar los activos aportados
Amenazas	Riesgo de conflicto de intereses
	Dependencia del socio para decisiones importantes
	Fijación de precios de transferencias
Fortalezas	Complementariedad de tareas

	Conocimiento del mercado del socio local
	Compartir riesgos e inversiones
	Presencia en el mercado
	Imagen local e internacional, simultáneamente
Oportunidades	Flexibilidad en las aportaciones
	Aceptación por las autoridades locales
	Aprovechar programas de apoyo
	Aprovechar financiación preferente

Enlaces:

- [Informe AFI](#)
- [Joint Venture - Silicon Valley](#)
- [Joint Venture - México](#)
- [Modelo de contrato Joint Venture](#)