

Expansión internacional: ¿adquisición o *joint venture*?

Un estudio analiza cómo las empresas abordan los problemas en el ámbito de las adquisiciones y *joint ventures* internacionales.

19 de abril de 2013

Las *joint ventures* internacionales se suelen considerar inversiones más seguras que las adquisiciones. Según las investigaciones realizadas hasta la fecha, la causa son las barreras a la información que normalmente dificultan el proceso de adquisición.

Jeffrey J. Reuer, Tony W. Tong, Beverly B. Tyler y la profesora del IESE [África Ariño](#) han estudiado cómo abordan las empresas problemas como la asimetría de la información o la selección del socio en el ámbito de las adquisiciones y *joint ventures* internacionales.

A la hora de paliar estos riesgos no solo influye el modelo de gobierno corporativo por el que nos decantemos, como indican los estudios anteriores, sino también los socios que escojamos.

El estudio "[Executive Preferences for Governance Modes and Exchange Partners](#)" (Preferencias de los ejecutivos respecto a modelos de gobierno corporativo y socios) complementa la investigación sobre este tema en tres aspectos:

- En cada operación incluye a múltiples socios potenciales en lugar de uno solo.
- Contempla múltiples modelos potenciales para abarcar las interdependencias que se establecen entre las estructuras de gobierno corporativo.
- Aporta valoraciones directas de los ejecutivos sobre las adquisiciones y *joint ventures* internacionales.

La problemática asimetría de la información

Los ejecutivos del estudio se muestran más proclives a adquirir una empresa si conocen bien sus recursos, competencias y capacidades distintivas. Necesitan disponer de determinada información o, de lo contrario, tanto compradores como vendedores tendrán problemas.

Como una absorción es una operación definitiva, los vendedores pueden inflar sus recursos y perspectivas comerciales, así como ocultar cualquier dato negativo, con el fin de obtener el precio más alto posible. Por su parte, la oferta de los compradores suele incluir un descuento.

Los vendedores también pueden tener dificultades para dar a conocer determinadas cualidades de la empresa que no son explícitas. Algunas solo se pueden apreciar por experiencia propia, es decir, una vez que se ha cerrado la operación.

Muchas adquisiciones no llegan a ver la luz debido a estos problemas de información asimétrica, que suelen darse con frecuencia en el contexto internacional, ya que la evaluación de un socio local puede ser muy costosa. En las economías emergentes, por ejemplo, la información del mercado local y de empresas comparables es escasa.

¿Las joint ventures entrañan menos riesgos?

Son varias las razones por las que las *joint ventures* se perciben como menos arriesgadas que las adquisiciones. Como los socios comparten la inversión y pueden escalonar sus compromisos en lugar de desembolsar una gran cantidad inicial, el riesgo de pagar de más es menor.

Algunas características de este tipo de alianza también ayudan a mitigar la asimetría de información entre los socios. En concreto, les permiten compartir recursos en un negocio separado, con lo que ambos pueden comprobar directamente sus capacidades y recursos respectivos.

Por otro lado, las *joint ventures* están dirigidas por un consejo conjunto, lo que facilita el control y la transferencia de conocimiento y reduce las asimetrías de información.

China como ejemplo

Los autores pidieron a ejecutivos de alto nivel que valoraran el atractivo de 30 oportunidades de inversión en China como posibles *joint ventures* o adquisiciones.

China era el caso perfecto para el estudio, ya que el gigante asiático ha recibido un gran volumen de inversión extranjera directa en los últimos años y es una de las economías de crecimiento más rápido del mundo.

Pero el país ofrece tantas oportunidades como riesgos a los inversores. Muchos de ellos se deben a la falta de instituciones que ofrezcan información de calidad.

En caso de que una empresa se incline por una *joint venture* en lugar de una adquisición debido a la falta de información, los autores proponen como alternativa buscar otro socio que ofrezca una mayor simetría informativa. De ese modo, no tendrían por qué descartar del todo una posible compra.

En el fondo, buscar la mayor simetría informativa posible también debería ser un objetivo en el caso de crear una *joint venture* internacional. Aunque implique menos riesgos que una adquisición, no está de más tenerlo en cuenta si se quiere obtener un resultado óptimo.

www.iese.edu/es/insight