

En la doctrina y en la práctica existe la expresión “**alianzas estratégicas**” para designar formas asociativas de cooperación interempresaria. Estas alianzas, pueden ser a simple vista distinguidas de los joint ventures en cuanto no involucran la formación y la copropiedad de una persona jurídica separada, que explota el objeto de la alianza. La doctrina internacional está de acuerdo en que los objetivos de la alianza estratégica varían de acuerdo con el tipo de negocio o la tecnología involucrada, pero siempre se cumplen ciertos elementos que la componen, tales como compartir riesgos, capital, desarrollo de productos o de investigación, acceso a tecnología y know how, acceso a canales de distribución, a capacidad de fabricación, a redes de proveedores etc, sobre una base más firme que la simple cooperación empresarial.

Una de las ventajas de la **alianza estratégica** es la supresión de en todo o en parte de la competencia entre las firmas miembros, lo que entra muchas veces en ruta de colisión con las normas de defensa de la competencia, para lo cual deberá tenerse en cuenta la normativa competencial de los Países a que pertenecen las empresas participantes de la alianza, cuando esta es internacional, y de las normas locales en caso de alianza entre sujetos nacionales del mismo estado, e incluso del de un tercer estado, si en éste tiene lugar el desarrollo del objeto de la alianza, más allá del derecho aplicable, legal o contractualmente elegido por las partes, pues compartimos la idea de que las normas de competencia, pueden ser consideradas normas de policía, si los efectos de la alianza se hacen sentir en perjuicio de los consumidores, en un mercado

especifico, independientemente de la nacionalidad de las sociedades participantes.

Estas alianzas estratégicas no gozan por lo general del carácter de permanencia, son más bien transitorias, con una duración más o menos extendida según el objeto de la alianza, donde los riesgos son mínimos y la salida de la alianza es relativamente fácil, por esa razón generalmente, las empresas forman alianzas cuando el riesgo de fracasar es relativamente bajo, o sus efectos ante el fracaso son tolerables sin poner en peligro el patrimonio social de las empresas participantes.

El término alianza es preferentemente usado por los europeos, para referirse a las empresas conjuntas, que son emprendimientos conjuntos generalmente celebrados entre competidores en igualdad de condiciones, lo que no inhibe que en algunas ocasiones estas alianzas puedan llegar a configurar una nueva entidad jurídica. Radica en nuestra opinión, en el elemento de competencia entre las partes, una diferencia sustancial entre las alianzas estratégicas y los joint ventures, en vista de que en las alianzas se asocian las empresas participantes siendo estas competidores reales o potenciales en el mercado objetivo, mientras que en los joint ventures por lo general se asocian agentes económicos no competidores, sino complementarios en donde una parte aprovecha las ventajas comparativas –no competitivas de la otra parte, pues la una produce y la otra distribuye; la una posee el recurso tecnológico necesario; la otra, el capital, el mercado, la capacidad instalada o los permisos legales locales para desarrollarlo. La una posee el capital, la otra la patente. Lo anterior no obsta para que en la

práctica, por las diferencias normativas existentes en los distintos ordenamientos jurídicos, por los usos mercantiles, ó, en otros casos, ante la falta del manejo claro de los conceptos antes mencionados, por parte de las partes involucradas o sus abogados, se suelen mezclar las figuras jurídicas **Joint venture y Alianza Estratégica**, por lo que no es de extrañar que al formar una alianza estratégica, se constituya una nueva sociedad para que opere el negocio objeto de la alianza, o que competidores dentro de un mismo mercado formen joint ventures o empresas conjuntas para desarrollar una parte de sus respectivas actividades comerciales, lo que a veces puede conducir a conflictos frente a las normas de defensa de la competencia, al constituirse en verdaderas concentraciones que a veces pueden limitar la competencia, afectar el derecho de elección del consumidor, o convertirse los asociados en entidad dominante o monopólica, debido al poder que les ha generado la asociación comercial. Sin embargo de lo anterior, en la práctica, también hemos visto que las empresas aun no competidoras, se vinculan en ALIANZAS ESTRATEGICAS, por ejemplo, para asegurarse la empresa cliente, la provisión de un producto o insumos esenciales para la elaboración de sus productos, de parte de su proveedor más importante, a fin de obtener beneficios mutuos estratégicos que le aseguren a la empresa cliente la permanencia en la calidad del producto servido, y asegurarle por otro lado, ventas permanentes al proveedor. En la dinámica comercial nada está escrito en piedra y las partes adecuan a sus intereses la figura asociativa empresarial a desarrollar e instrumentar entre ellas.