

Colombian Oil and Energy Sector and Strategic International Business Alliances

• BY CLAUDIA ROJAS

Growth and development of the oil and gas industry in Colombia generates important opportunities for companies already participating as well as for entrepreneurs in other business sectors. Entrepreneurs making adjustments in their business strategies and business lines may become suppliers to the major players in the industry.

In capital-intensive industries, such as oil and gas exploration, mineral extraction and metal processing, strategic alliances play a huge role. They reduce risk and costs while creating large economies and transferring technology into the country.

Lowering operating costs in this industry is priority. Technological advances, of companies supplying both products and services, play a key roll in lowering such costs. These advances lead to greater investments in both resources and time, which are not always feasible at the local level. Therefore, Colombian companies trying to improve their competitiveness often look for strategic alliances with foreign or domestic companies.

Alliances with international companies bring forward additional advantages that have been fomented by global financial institutions such as the International Monetary Fund, World Bank and the World Trade Organization. They have instituted policies to deregulate restrictions on property owned by foreigners as well as international capital flows. Such policies have helped create an ideal business climate in which international investment and partnerships are becoming much more attractive.

The various international free trade agreements, recently signed by Colombia, can be a huge advantage for Colombian business people due to the opportunities for alliances with foreign companies. Such alliances not only help companies improve their competitiveness at a local level but also help them penetrate international markets. Today, Colombia offers interesting and unique opportunities with steady growth, sensible macroeconomic policies and a higher degree of political stability compared to other countries in the region. Consequently, foreign companies see strategic alliances as an excellent opportunity to enter the Colombian market. Many are currently searching for such a partnership in which they can establish a successful commercial relationship of mutual benefit.

Benefits of Strategic Alliances for both companies:

- Reduce risk shared between both companies
- Reduced time for implementation and operation when combining both companies' contributions to the alliance

Colombia busca alianzas internacionales

Las empresas Colombianas del sector petrolero y energético, buscan alianzas estratégicas internacionales para lograr competitividad empresarial

El desarrollo y crecimiento de la industria petrolera y energética en Colombia genera importantes oportunidades para los empresarios que ya participan en el sector y para los de otras industrias. Con algunos ajustes en sus estrategias y líneas de producción pueden convertirse en proveedores de los grandes protagonistas.

En las industrias de capital intensivo, como la exploración de petróleo y gas, la extracción de minerales y el procesamiento de metales, las alianzas estratégicas juegan un papel preponderante. Estas generan economías de escala, reducen riesgo y costos, y producen transferencia de tecnología.

Bajar los costos operacionales en la industria es una prioridad. Esto depende, en buena medida, de los avances tecnológicos que las empresas proveedoras de productos y servicios les puedan ofrecer.



El desarrollo tecnológico implica grandes inversiones en recursos y tiempo, no siendo siempre viable a nivel local, por lo que las empresas Colombianas que buscan aumentar su competitividad, tienen como recurso realizar alianzas estratégicas con empresas nacionales y/o extranjeras.

Las alianzas con empresas internacionales presentan ventajas adicionales que han sido fomentadas por las instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio. Dichas organizaciones han instituido políticas para eliminar las barreras al comercio y desregular restricciones a la propiedad extranjera y los flujos internacionales de capital. Estas políticas han contribuido a crear un clima de negocios en el que la inversión y las asociaciones internacionales son cada vez más atractivas.

Los tratados de libre comercio firmados por Colombia pueden ser aprovechados por los empresarios Colombianos por medio de alianzas generadas con empresas extranjeras

- Flexibility
- Broadening market
- Access to international markets; it is advantageous to have a local partner with knowledge of their market

For local (Colombian) companies:

- Access to technology that would otherwise have been very difficult to develop
- Access to capital
- Access to international markets
- Access to both larger clients and projects
- For foreign companies:
- Entry into the Colombian market with a local partner who has knowledge of the local market and corporate culture
- Access to local resources
- Access to other markets with whom Colombia has free trade agreements

Success factors:

- Implementation of an appropriate plan and strategy
- Identify a market niche in which an alliance will create a clear competitive advantage
- Both organizations clearly understanding their goals for the alliance
- Previous agreement and clear communication about each companies' intentions
- Establish a corporate culture for the new company created from the alliance, understand the expectations and different cultural behaviors, arrive at a common agreement and honor it
- Make sure both companies contribute equally, even with different tasks. For example, the Colombian company sets up the workshop, while the foreign company introduces technology and patents. Both contributions should be of overall equal value.
- When developing a single project continue with the alliance if it is successful, but always have a clear exit strategy in the event of failure.

Strategic alliances are a valuable option that businesses should consider in order to achieve the appropriate level of competitiveness required in a modern, global market in which reduction of operating costs is essential. Bringing and developing technology by means of foreign companies that partner with local companies is a crucial factor in the development of Colombia. Take advantage of the fact that Colombia, due to its potential, is popular and everyone wants to join the party. **CW**

para aumentar su competitividad a nivel local y para penetrar mercados internacionales. Colombia hoy en día es un destino muy interesante, con un crecimiento y unas condiciones macroeconómicas y políticas superiores a las de muchos países de la región. Muchas empresas extranjeras ven las alianzas como una excelente opción para entrar en Colombia y están en busca de empresas con quienes puedan establecer una exitosa relación comercial con condiciones de mutuo beneficio.

Beneficios de las Alianzas estratégicas para las dos empresas:

- Reducción de riesgo, al ser compartido por las dos empresas.
- Reducción del tiempo de implementación y operacional, sumando lo que las dos empresas aportan a la alianza. No es lo mismo que empezar de cero.
- Flexibilidad
- Ampliación del mercado
- Accesos a mercados extranjeros. Aprovechar las ventajas de tener un socio que conoce y participa del mercado.

Para las empresas locales

- Acceso a tecnología que de otra manera sería muy difícil desarrollar.
- Acceso a capital
- Acceso a mercados internacionales
- Acceso a clientes más grandes y proyectos de mayor envergadura.

Para las empresas extranjeras:

- Entrada en Colombia con un socio local que conoce el mercado y la cultura empresarial.
- Acceso a recursos locales
- Acceso a los mercados con los que Colombia tiene Tratados de Libre Comercio

Factores de éxito:

- Planificación y estrategia adecuada.
- Identificar un nicho de mercado donde una alianza represente una clara ventaja competitiva.
- Las dos partes deben saber muy claramente lo que desean obtener de la asociación.
- Acuerdo previo y comunicación clara de las intenciones de las dos partes.
- Fijar las bases de la cultura corporativa de la nueva empresa generada por la alianza; entender las expectativas y comportamientos culturales de las dos empresas. Llegar a un común acuerdo y cumplir los compromisos.
- Buscar sociedades equilibradas donde las dos empresas aporten por igual, aunque sea en rubros distintos. Por ejemplo, la empresa Colombiana pone el taller, la empresa extranjera pone la tecnología y las patentes de los productos; ambos por un valor evaluado semejante.
- Empezar por un proyecto. Si la alianza resulta, seguir creciendo y dejar clara una cláusula de salida.

Las alianzas son un recurso valioso que los empresarios deben considerar, para lograr los niveles de competitividad que está exigiendo la industria en un mundo global donde la reducción de los costos operacionales son una prioridad. El lograr que la tecnología llegue y se genere en el país por medio de empresas extranjeras que se asocien con empresas Colombianas es un factor determinante y multiplicador de desarrollo para Colombia. Aprovechemos esta oportunidad, que Colombia está de moda y todos quieren bailar con ella. **CW**