

Europe v America. From clout to rout. Why European companies have become a fading force in global business

Enviado por David Aguilar en Jue, 10/27/2016 - 17:39

Cita:

The Economist [2016], "Europe v America. From clout to rout. Why European companies have become a fading force in global business", *The Economist*, London, 2 de julio, <http://www.economist.com/news/business/21701480-why-european-companies-h...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Julio 2, 2016

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

Tema:

La situación actual de las empresas europeas en comparación con las americanas

Idea principal:

Después de una década de estancamiento, las empresas europeas han sufrido una importante disminución de su influencia global. De las 50 empresas más valiosas del mundo sólo 7 son europeas, en comparación con 17 en 2006. No menos de 31 son de Estados Unidos y 8 son chinas.

De las 7 empresas europeas, tres son suizas, una opera en Bélgica y es manejada por brasileños (AB InBev, una empresa cervecera), y en Gran Bretaña grandes empresas como BP, HSBC y Vodafone han caído a la mitad del ranking global dentro de cada una de sus industrias. Lo mismo ha pasado en Francia con empresas como Total, BNP Paribas, Orange y Sanofi-Aventis.

Sólo una empresa europea ocupa el primer lugar en su industria, Nestlé en alimentos. Las empresas líderes europeas a menudo son mucho más pequeñas que sus competidores en otros continentes. Unilever es tres quintas partes de Procter & Gamble, Airbus es la mitad de Boeing, Siemens es un tercio de General Electric, Deutsche Bank es una décima parte de JPMorgan Chase y Walmart es diez veces más grande que Tesco o Carrefour.

En la década de 1990 y 2000 se llevaron a cabo varias ofertas intra-europeas que generaron empresas como GlaxoSmithKline, Sanofi-Aventis, TotalFinaElf y Air France-KLM.

Pero un lento crecimiento en Europa terminó con el impulso, además de que los empresarios

Europeos se centraron en industrias que ya eran viejas como materias primas y acero, por lo que no se crearon en el continente firmas tan poderosas como Google o Facebook.

Europa se ha centrado en los mercados equivocados. 31% de los ingresos de las empresas europeas se generan en mercados emergentes, mientras que sólo el 17% de las empresas estadounidenses proviene de esta fuente.

Empresas europeas dejaron de realizar ofertas de inversión mientras el resto del mundo se siguió consolidando. La proporción de ofertas por inversores europeos cayó de un tercio antes de la crisis a un quinto después.

Las empresas europeas generan menos rendimiento y dividendos a los accionistas, por lo que tienen una valoración más baja que las empresas de otra parte del mundo.

De las primeras 50 empresas que realizan inversión en investigación y desarrollo, sólo 13 son europeas (eran 19 en 2006), mientras que 26 son estadounidenses.

Otro problema importante son las trabas políticas dentro de Europa para la consolidación de empresas que tienen gran potencial. El intento de adquisición de BAE Systems por Airbus en 2012 se derrumbó debido a argumentos políticos. La propuesta de adquisición de la Bolsa de Londres por Deutsche Börse podría ser cancelada después del Brexit.

Hay indicios de una nueva ola de ofertas europeas. Shell compró a su rival, BG en 2015. Bolloré, que controla Vivendi, invierte ahora en Italia y quiere crear un gigante europeo de medios para competir con potencias de la rama como Murdoch y Netflix.

Se debe tener cuidado con intentar impulsar el crecimiento de empresas por parte del Estado. La disminución de competencia podría ser mala para los consumidores europeos, además de que el proteccionismo defensivo y el cierre del continente al mundo sería peor.

Datos cruciales:

Gráfica Firmly in second place. Se muestra el desempeño (ingresos y capitalización) de las principales 500 empresas europeas contra las 500 principales de Estados Unidos. Después del año 2008 los ingresos y la capitalización de las empresas europeas disminuyó en comparación con los datos de las empresas estadounidenses, aunque sólo fueron semejantes durante los dos años anteriores.

El tamaño de las economías de Europa y Estados Unidos es similar, pero las 500 empresas más grandes de Europa tienen un valor que representa la mitad de las 500 empresas que corresponden a Estados Unidos

Gráfica On the back foot. Muestra la proporción de las ofertas mundiales para adquirir firmas que corresponde a Europa, Estados Unidos y el resto del mundo. A pesar de que las ofertas han aumentado, la cantidad que aporta Europa ha disminuido.

Nexo con el tema que estudiamos:

La configuración de la hegemonía mundial se encuentra en un constante cambio debido a la

tendencia de empresas y gobiernos a sobresalir y lograr el dominio económico y político de su sector mediante la competencia.

De esta manera las empresas más poderosas del mundo se encuentran en un constante desarrollo, en el que se tiene como principal objetivo la búsqueda de beneficios económicos que les permitan continuar en la cima de la carrera por el poder. Esto ocasiona la gran concentración de recursos en una pequeña parte de empresas. Esta pequeña parte de empresas se apropia de otras que no logran continuar con el ritmo necesario para sobresalir, ocasionando así que, en general el selecto grupo de empresas se haga cada vez más pequeño.

En esta cuestión, los países de donde proviene cada una de estas empresas juegan un papel muy importante. Las medidas políticas y económicas que se toman afectan directamente el desarrollo de la competencia, que gracias a desarrollos en la comunicación y los transportes, ha llegado a ser completamente global y por ello inestable. Cualquier cambio en las condiciones de alguna parte del mundo llega a afectar todo el sistema, ocasionando que nuevos actores tomen mayor relevancia (sean empresas o países enteros como China) mientras que otros pierden importancia.

Source URL (modified on 5 Noviembre 2016 - 11:27pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/1076>

Links

[1] <http://www.economist.com/news/business/21701480-why-european-companies-have-become-fading-force-global-business-clout-rout>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>