

## **Wheels in motion. Why carmakers need to get bigger. GM's recent sale of Opel has revived talk of mega-mergers**

Enviado por David Aguilar en Vie, 04/21/2017 - 14:51

### **Cita:**

The Economist [2017], "Wheels in motion. Why carmakers need to get bigger. GM's recent sale of Opel has revived talk of mega-mergers", *The Economist*, London, 15 de abril, <http://www.economist.com/news/business/21720658-gms-recent-sale-opel-has...> [1]

### **Fuente:**

The Economist

### **Fecha de publicación:**

Sábado, Abril 15, 2017

### **Revista descriptores:**

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [4]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [5]

### **Tema:**

Las fusión de empresas en la industria automovilística

### **Idea principal:**

Los carros son cada vez más grandes. En todo el mundo se ha dejado de comprar coches de cuatro puertas para comprar SUV más voluminosos. Los fabricantes de autos también se han hecho más grandes. Cuatro empresas de automóviles ahora fabrican alrededor de 10 millones de vehículos al año con el fin de obtener economías de escala, sobre todo en el segmento del mercado de masas del negocio, donde los márgenes de beneficio pueden ser muy bajos.

La mayoría de los directivos de la industria siguen estando en contra de llevar a cabo fusiones entre empresas porque muchas han terminado en desastre. Ahora, se habla de una posible fusión entre General Motors (GM) y Fiat Chrysler Automobiles (FCA) como resultado de un acuerdo de 2014.

La firma italiana, que fabrica menos de 5 millones de vehículos al año, está a cargo de Sergio Marchionne, que lleva años estudiando la fusión con GM. Mary Barra, jefa de GM, ha rechazado repetidamente las propuestas del señor Marchionne.

Algunas personas sugieren que el plan de GM es concentrarse en mejorar sus operaciones en América y China.

Volkswagen (VW) se ha mostrado interesada en FCA. La campaña de VW para conquistar

Estados Unidos, donde el escándalo de emisiones de diesel ha ocasionado que tenga una posición débil, se fortalecería con la adquisición de FCA. Los camiones Ram de FCA son muy rentables en Estados Unidos, y la marca Jeep está resurgiendo en todo el mundo. Maserati y Alfa Romeo también son muy atractivos.

Un acuerdo traería poco beneficio en Europa, donde VW ya tiene una gran porción del mercado y vehículos pequeños en oferta. FCA es también la única gran compañía de automóviles que tiene una gran cantidad de deuda (poco menos de 5 mil millones de euros), lo que la convierte en un objetivo menos tentador.

FCA no es la única opción para VW. Una adquisición de Ford también podría ajustarse a los planes de la empresa alemana.

Cualquiera que sea la combinación de empresas, el objetivo de crear un grupo que produce cerca de 15 millones de vehículos al año tiene sentido. Esta escala de producción permitiría a las empresas automotrices repartir el costo sobre un mayor número de vehículos.

El desarrollo de un motor que podría costar \$1,000 millones puede dividirse fácilmente de dos o más maneras. Sin embargo, las alianzas funcionan poco para tecnologías más grandes, como la conectividad y los vehículos autónomos. Y tiene mucho menos sentido compartir tecnologías futuristas que pueden llegar a ser el factor diferenciador para los compradores de automóviles en el futuro.

La llegada de nuevos competidores, como Tesla, y los gigantes de la tecnología que intentan irrumpir en la industria del transporte como Google, Apple y Uber, hacen que la negociación sea aún más urgente.

Para que las megafusiones de empresas de automóviles se lleven a cabo y tengan mejores posibilidades de éxito que los intentos anteriores, existen dos condiciones.

Primero, las grandes partes interesadas (gobiernos, familias y sindicatos) tendrán que estar convencidas. Muchos fabricantes de automóviles, como BMW, Fiat, Ford, Toyota, VW y otros, tienen vínculos con familias, que en algunos casos tienen participaciones de bloqueo. Los sindicatos de VW o el gobierno de Francia, que tiene participaciones en Renault y PSA, se opondrían a acuerdos que podrían dar lugar a la pérdida de un gran número de empleos en el país.

En segundo lugar, las transacciones tendrán que hacer más que simplemente perseguir un objetivo basado en el volumen. Una nueva tendencia de la industria es poner mayor énfasis en la rentabilidad.

Después de más de 100 años de vender automóviles alimentados por motores de combustión interna, la industria se enfrenta a la enorme encrucijada de adaptarse a un futuro de electrificación y automóviles autodirigidos. El software y la electrónica están desplazando partes mecánicas como los componentes más importantes de un automóvil. Un negocio centrado en la venta de objetos tendrá que empezar a ofrecer cada vez más servicios de transporte. Si los fabricantes de autos no toman la iniciativa, una alternativa es que algún gigante tecnológico como Apple o Google intente comprar Ford, Tesla o Grupo PSA.

### **Datos cruciales:**

La gráfica muestra el número de ventas en millones de los principales fabricantes de automóviles del mundo. Volkswagen es el primer lugar con más de 10 millones de autos vendidos durante 2016.

La alianza Renault-Nissan ha tenido éxito. Fabrican casi 10 millones de coches al año.

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

El cambio en la forma de producir automóviles y las características de los mismos está provocando que las grandes empresas de la industria busquen modificar sus estrategias con vista en un futuro en el que la electricidad y la inteligencia artificial dominen los campos fundamentales necesarios para construir y comercializar un automóvil.

De esta forma, empresas de varias partes del mundo buscan fusionarse o adquirir otras con el fin de unir esfuerzos para desarrollar el potencial que los lleve a estar a la vanguardia del desarrollo tecnológico en la industria automovilística, sin dejar de preocuparse por la competencia y las ventajas que se podrían tener incluso ante las mismas empresas con las que se quieren fusionar.

Las actividades maduras muestran claramente la tendencia a la monopolización creciente: la concentración es la principal vía de avance; incluso la incorporación de innovaciones debe tomar en cuenta el tema de las escalas, pues de otro modo, no resulta rentable tal incorporación.

---

**Source URL (modified on 26 Abril 2017 - 11:12am):** <http://let.iiec.unam.mx/node/1338>

### **Links**

[1] <http://www.economist.com/news/business/21720658-gms-recent-sale-opel-has-revived-talk-mega-mergers-why-carmakers-need-get-bigger>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

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

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>

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