

The endangered public company. The big engine that couldn't

Enviado por abirc en Vie, 06/26/2015 - 12:28

Cita:

The Economist [2012], "The endangered public company. The big engine that couldn't", *The Economist*, London, 19 de mayo, <http://www.economist.com/node/21555552> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Mayo 19, 2012

Revista descriptores:

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

Tema:

La empresa pública en peligro de extinción

Idea principal:

Las empresas privadas han tenido una década difícil, se han enfrentado a escándalos, han estado atadas a regulaciones y desafiadas por formas corporativas alternativas. (Recordar que la "public company" es la que está abierta a la inversión del público, no la empresa de propiedad estatal). Estas empresas han sido el corazón del capitalismo desde su invención a mediados del siglo XIX. En los años 1990 parecía que esta forma empresarial se extendería a todo el mundo, basando su éxito en tres características: responsabilidad limitada, que estimula la inversión del público; administración profesional, que incrementa la productividad; y personalidad corporativa que permite que las empresas sobrevivan a sus fundadores.

Pero en 2001-2002 algunas empresas públicas de Estados Unidos quebraron (Enron, Tyco, WorldCom y Global Crossing), seis años más tarde quebraron Lehman Brothers, Citigroup y General Motors, empresas que fueron rescatadas por el gobierno. A la par, empresas estatales estaban creciendo en los mercados emergentes mostrando que las empresas privadas no eran los únicos grandes actores en los mercados. Firms de propiedad privada crecieron en Occidente, desafiando la idea de que las empresas públicas son las que se gestionan mejor. El auge de las economías asiáticas muestra que sus conglomerados de propiedad familiar se encuentran preparados para ampliar las fronteras del capitalismo.

A pesar de contar con abundantes fondos y algunas operaciones destacadas como la conversión de Facebook en empresa pública, esta forma empresarial atraviesa dificultades. El número de empresas públicas se ha reducido en el mundo anglosajón. En Estados Unidos el promedio de Ofertas Públicas Iniciales (IPOs) ha caído de un promedio de 311 de 1980-2000 a 81 en 2011.

La crisis de la IPOs ha coincidido con un auge en otras formas de vida corporativa, como las empresas familiares, las asociaciones, las sociedades anónimas, las corporaciones tipo B, las empresas comunitarias (con fines sociales), las empresas públicas, entre las principales. Algunas posibles razones de este declive son: el mayor tiempo que implica el devenir empresa privada (alrededor de 10 años), los abogados y contadores son cada vez más especializados y caros, menor disposición de los banqueros, escasez de administradores; en el sector de la alta tecnología, los dueños tienden a conservar el control de sus empresas aún cuando se conviertan en empresas privadas.

Entre las nuevas formas empresariales destacan las "private-equity companies" que no recibe inversiones del público sino sólo de un grupo de inversionistas, y las "partnerships" que implican responsabilidad ilimitada pero limitan el número de inversionistas. Las sucesivas reformas de la regulación sobre las empresas han permitido que las asociaciones tengan prácticamente las mismas ventajas que las empresas que cotizan en bolsa: responsabilidad limitada y acciones que se pueden vender, con la diferencia que en Estados Unidos pagan menos impuestos que las empresas privadas. Un tercio de los negocios que pagan impuestos en Estados Unidos se autonombran asociación, adoptando "formas exóticas": Limited Liability Limited Partnerships (LLLPs), Publicly Traded Partnerships (PTPs), Real Estate Investment Trusts (REITs). Un rasgo peculiar es que estas formas pretenden borrar las diferencias entre dueños, administradores y trabajadores, hablando por ejemplo de patrocinadores y asociados.

Las empresas de los mercados emergentes no tomaron como modelo a la empresa privada sino las empresas de propiedad estatal y familiar, que desarrollaron prácticas más adaptadas a sus contextos nacionales. Algunas de las razones del declive de las empresas privadas y el éxito de las empresas alternativas pueden ser temporales. El auge de las empresas tecnológicas no se repetirá; el incremento de las inversiones de particulares (private-equity) se vio impulsado por la deuda barata; las empresas estatales han tenido auge por el alza del petróleo así como de otras materias primas, mientras que lograr los buenos desempeños de las empresas familiares serán difíciles de alcanzar en los años por venir. Sin embargo, lo fundamental es que las empresas de propiedad estatal y familiar han aprendido a lidiar con sus problemas de manera más eficiente que las empresas privadas.

Las empresas privadas han empeorado en el manejo de sus problemas, hay tres aspectos principales: 1) lo que los economistas llaman el problema del agente principal: la división entre las personas que son dueños de la empresa (directores) y aquellos que lo dirige (agentes). Los agentes sacan más ingresos que lo considerado, 2) la regulación, las empresas privadas siempre han tenido que soportar una mayor regulación que las empresas que no cotizan en bolsa; esto se ha acentuado desde la crisis de 2008 y ha aumentado las cargas sobre las empresas privadas, y 3) el cortoplacismo, los mercados de capitales han aumentado su poder de manera espectacular, los fondos de inversión cuentan su dinero en billones en lugar de miles de millones, la actividad corporativa es cada vez más arriesgada, la esperanza de vida media de las empresas públicas pasó de 65 años en la década de 1920 a menos de diez en la década de 1990. Una obstrucción más es que las empresas privadas producen informes anuales y realizan reuniones de accionistas, contrario a las empresas que no cotizan en bolsa, que operan detrás de un velo. Por éstas razones, las empresas privadas se están animando a refugiarse bajo la sombra del sector empresarial que no cotiza en bolsa.

Datos cruciales:

Gráfica con el número de empresas en Estados Unidos de 1990 a 2011 y la capitalización del mercado como porcentaje del PIB.

Gráfica con el número de Ofertas Públicas Iniciales (IPOs) de Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania e Italia de 1990 a 2011.

Gráfica con el número de acuerdos de aportaciones de particulares (private-equity), Estados Unidos y Resto del mundo, 1995 a 2011.

Nexo con el tema que estudiamos:

Las diversas formas empresariales en el mundo se van ampliando, intentando hacer las mejores combinaciones que permitan menos restricciones y más seguridad en las ganancias, lo que conlleva una contraparte social negativa de la que poco se habla. El pensamiento liberal se interroga sobre las dificultades y posibilidades de futuro para las empresas privadas, situadas como núcleo duro del capitalismo. El contraste con otras formas empresariales arroja un balance lleno de interrogantes, sin poner en cuestión ni el contexto de estancamiento generalizado, ni el fin mismo de la empresa como institución dedicada a la obtención de la mayor cantidad posible de ganancias. Destacan las nuevas formas del accionariado, de las asociaciones y cómo las empresas de propiedad estatal y familiar recurren a los mecanismos de mercado para apuntalar su desempeño y pervivencia.

Source URL (modified on 15 Julio 2015 - 11:11pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/225>

Links

- [1] <http://www.economist.com/node/2155552>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>