

Informe sobre las inversiones en el mundo 2000. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo. Panorama general

Enviado por Leticia Sánchez en Mié, 01/06/2016 - 17:27

Cita:

Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo [2000], *Informe sobre las inversiones en el mundo 2000. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo. Panorama general*, Naciones Unidas, New York y Genève, 338 pp.

Fuente:

Libro electrónico

Fecha de publicación:

2000

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[1]

Estudios de caso: actividades - empresas ^[2]

Formas de la competencia entre grandes empresas ^[3]

Tema:

Informe sobre las inversiones en el mundo. Fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo.

Idea principal:

Prefacio*

La contribución de la inversión extranjera directa para el desarrollo es ampliamente reconocida. Sin embargo, existen algunas percepciones negativas sobre las formas en que la inversión entra a un país.

Las inversiones extranjeras se pueden realizar en forma de una nueva empresa, la ampliación de una empresa existente, una fusión o una adquisición. En particular, las mayores preocupaciones son por las adquisiciones, especialmente sobre el empleo, la propiedad y la estructura del mercado.

“Las fusiones y adquisiciones transfronterizas son parte de la vida económica en un mundo en proceso de globalización y liberalización. La aceptación de un mercado más abierto en beneficio del crecimiento y el desarrollo no significa una relajación de los requisitos en la vigilancia pública. Por el contrario, un mercado más libre, pide una mayor vigilancia, así como, una mayor y mejor gobernanza” (p. iii).

El Informe sobre las inversiones en el mundo (IIM) es una obra preparada por un equipo que

estuvo dirigido por Karl P. Sauvant y coordinado por Anne Miroux.

Sobre los autores:

Sauvant ha publicado numerosos trabajos sobre temas relacionados con el desarrollo económico y diversos aspectos de la inversión extranjera directa. De 1991 a 2004 fue el autor principal del WIR.

Miroux desde 1980 labora en United Nations Centre on Transnational Corporations y participan en las negociaciones sobre el Código de Conducta de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales.

Esta ficha está hecha a partir del resumen ejecutivo presentado por la CNUCD

http://unctad.org/es/Docs/wir2000overview_sp.pdf [4]

El informe completo se puede descargar en

http://unctad.org/en/Docs/wir2000_en.pdf [5]

Cuenta con las secciones:

Capítulo I. Tendencias globales: el sistema de producción internacional en expansión

- A. El crecimiento de la producción internacional se mantiene
- B. Los países continúan liberalizando los regímenes de IED
- C. Las empresas procuran ser más internacionales
- D. Las fusiones y adquisiciones se imponen
- E. El ámbito y la intensidad de la producción internacional aumentan
- F. Retos

Capítulo II. Tendencias regionales

- A. Países desarrollados
- B. Países en desarrollo
- C. Europa central y oriental

Capítulo III. Las mayores empresas transnacionales

- A. Las 100 mayores empresas transnacionales del mundo
- B. Las 50 mayores empresas transnacionales de países en desarrollo
- C. Las 25 mayores empresas transnacionales de Europa central

Estos capítulos aparecen en cada informe. A continuación presentamos la síntesis del tema anual: fusiones y adquisiciones transfronterizas y desarrollo, que corresponden a los capítulos:

IV. Tendencias transfronterizas de las fusiones y adquisiciones

“Las fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas, que se negocian en el mercado mundial emergente de empresas, son el factor principal que ha impulsado el reciente aumento de la inversión extranjera directa (IED).

De 1987 a 1999 el valor de las FAS transfronterizas pasó de 100,000 a 720,000 millones de dólares, aproximadamente” (p. 21).

“Menos del 3% del total de FAS transfronterizas son clasificadas oficialmente como fusiones y el resto son adquisiciones (p. 23).

“Las FAS se han convertido en una forma particularmente importante de entrada de la IED en los países desarrollados.

Pueden trazarse algunos paralelismos interesantes entre el auge actual de las FAS y el que se produjo en Estados Unidos al final del siglo XIX, que alcanzó su punto culminante entre 1898 y 1902. En ambas oleadas de FAS influyeron las grandes novedades tecnológicas, las nuevas formas de financiar las FAS y las modificaciones introducidas en la legislación reguladora” (p. 26).

V. Resultados, motivaciones y perspectivas

Las FAS son impulsadas por los objetivos estratégicos de las empresas.

“Desde la perspectiva del inversor extranjero, las FAS transfronterizas presentan dos grandes ventajas en comparación con las inversiones en nuevas instalaciones como modo de entrada de la IED: rapidez y acceso a activos patrimoniales [...] Las FAS transfronterizas representan el medio más rápido de conquistar una posición sólida en un nuevo mercado, ganar poder de mercado (y desde luego dominio sobre el mercado), incrementar el tamaño de la empresa o repartir los riesgos”.

Adicionalmente, las FAS transfronterizas tienen motivaciones en los adelantos tecnológicos, la liberalización y los cambios que se producen en los mercados de capitales. La fusión de las ETN complementa las capacidades, de tal forma que las empresas pueden repartirse los costos de las innovaciones, tener acceso a nuevos activos tecnológicos y mejorar su competitividad (p. 28).

“Todos los motivos fundamentales que empujan a las empresas a efectuar fusiones y adquisiciones transfronterizas luego se combinan hasta convertirse en elementos esenciales del objetivo estratégico dominante de las empresas, que es defender y aumentar su competitividad en el mercado” (p. 29).

“Las FAS transfronterizas permiten a las empresas hacerse rápidamente con una serie de activos localizacionales que se han convertido en una fuente esencial de competitividad en una economía en vías de mundialización” (p. 29-31).

“El 90% de todas las FAS transfronterizas... se llevaron a cabo en países desarrollados”.

“[...] Las empresas de Europa occidental fueron muy activas en 1999 en lo que se refiere a operaciones de FAS transfronterizas, con un total de 354,000 millones de dólares de ventas y 519,000 millones de dólares de compras.

“[...] Estados Unidos fue el país con mayor número de empresas vendidas a inversores extranjeros en 1999, con una ventas por concepto de fusiones y adquisiciones de 233,000 millones de dólares” (p. 31).

“Las FAS transfronterizas son actualmente el modo principal de entrada de la IED en el mercado estadounidense” (p. 33).

En Japón las ventas por FAS transfronterizas se incrementaron y entre 1997 y 1999, el cambio se debe a modificaciones en la legislación nacional que regula las FAS y al cambio de actitud de las empresas japonesas ante esta clase de operaciones.

Las industrias de mayor actividad de FAS transfronterizas a nivel mundial en 1999 fueron: el automóvil, los productos químicos y farmacéuticos, los alimentos, bebidas y tabaco (p. 33).

“Entre las regiones en desarrollo, América Latina y el Caribe ocupa el primer lugar en lo que se refiere a las ventas por FAS transfronterizas, siendo Brasil y Argentina los principales vendedores” (p. 34).

“Los principales adquirentes de empresas domiciliadas en países en desarrollo han sido tradicionalmente las ETN que tienen su sede social en países desarrollados. Las empresas de la Unión Europea se convirtieron en los principales adquirentes en 1998-1999, desplazando a las empresas estadounidenses” (p. 35).

En la Unión Europea y Estados Unidos las empresas financieras son los mayores adquirentes, mientras que en América Latina y el Caribe las operaciones se concentran en servicios públicos, el sector financiero, los productos del petróleo, el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones (p. 35-36).

VI. Inversiones extranjeras directas y desarrollo: ¿Reviste importancia la modalidad de entrada?

“Las características especiales de las FAS transfronterizas suscitan inquietudes acerca de los beneficios que al final sacan de ellas los países receptores... Se piensa que las ETN se benefician exageradamente de la mundialización, mientras que las PYME locales de los países en desarrollo resultan perjudicadas” (p. 36).

“Las preocupaciones que despiertan las FAS transfronterizas no se limitan a los países en desarrollo. También se pueden escuchar en muchos países desarrollados... [por ejemplo] cuando

inversores japoneses adquirieron el Rockefeller Center en Nueva York y estudios de cine en Hollywood, la prensa reaccionó con indignación” (p. 38).

“La diferencia esencial entre las FAS transfronterizas y las IED en nuevas instalaciones es que las primeras entrañan, por definición, la transferencia de activos de manos nacionales a manos extranjeras y, por lo menos al principio, no aumentan la capacidad productiva del país receptor [...] Las FAS (comparadas con las inversiones en nuevas instalaciones) pueden, en algunos aspectos, aportar beneficios menores o tener efectos negativos mayores para el desarrollo de la economía del país receptor, resumiendo: aportan recursos financieros exteriores al país receptor; las IED que son producto de una fusión o adquisición no crean empleo cuando entran en un país; las IED que son producto de FAS pueden aumentar la concentración del mercado del país receptor y producir resultados contrarios a la competencia.

Estas inquietudes desaparecen a largo plazo, cuando entran en juego los efectos tanto directos como indirectos de las FAS

También se encuentra el temor “al posible debilitamiento del sector empresarial nacional y la pérdida de control sobre la conducción del desarrollo económico del país y la realización de las metas sociales, culturales y políticas nacionales” (p. 44).

“Al margen de cuáles sean las circunstancias, las políticas que se aplican tienen importancia, y la política de la competencia ocupa el puesto principal entre las políticas que tratan de hacer frente a las inquietudes que suscitan las FAS transfronterizas” (p. 48).

“La amenaza de monopolio, o de un oligopolio estricto, puede ser el efecto negativo más importante de las FAS transfronterizas, y de aquí que sea también el problema más importante que deben afrontar las políticas en este campo” (p. 49).

“Es cierto que la política de la competencia no se puede ya aplicar con eficacia actuando solamente en el plano nacional. La naturaleza misma de las FAS transfronterizas sitúa este fenómeno en un plano internacional. Esto significa que las autoridades de defensa de la competencia tienen que instituir mecanismos de cooperación entre ellas en los ámbitos bilateral, regional y multilateral, y fortalecerlos, con el fin de hacer frente con eficacia a las FAS y a las prácticas empresariales contrarias a la competencia que afectan a sus países” (p. 50-51).

“El nuevo mercado mundial de empresas quizás exija aplicar a la política de la competencia un enfoque mundial que tenga en cuenta plenamente los intereses y las circunstancias de los países en desarrollo” (p. 52).

*El Prefacio se tomó a partir del informe completo.

Nexo con el tema que estudiamos:

Las FAS, como al final lo señala el texto se convierten en un tema de competencia. Estas acciones, en los países económicamente dependientes, paulatinamente van extranjerizando a los capitales nacionales o desnacionalizando a los sectores estratégicos. El documento señala que las “inquietudes” de los beneficios son un problema de corto plazo, sin embargo, si no se toman

las restricciones necesarias, se terminará por tener una acumulación de estos pequeños problemas sin resolver, porque finalmente sí se trata de problemas de largo plazo, no hay inversión, no hay generación de empleos, los sectores pertenecen a grandes capitales extranjeros con los cuales es difícil competir, existen repercusiones sociales y ambientales, por mencionar algunos.

En nuestra lectura, fusiones y adquisiciones son una tendencia secular del capitalismo: la concentración y centralización del capital, misma que es reforzada por los costos crecientes de la producción capitalista. Y precisamente por las enormes masas de recursos que están en juego, la regulación de las fusiones y adquisiciones es uno de los campos estratégicos de la regulación estatal: a pesar de la liberalización creciente, aún se producen decisiones que bloquean operaciones por considerarlas atentatorias al "interés nacional", destacando la importancia de contar con un estado suficientemente fuerte para hacer frente a las corporaciones gigantes.

Source URL (modified on 11 Febrero 2016 - 12:32pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/742>

Links

- [1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] http://unctad.org/es/Docs/wir2000overview_sp.pdf
- [5] http://unctad.org/en/Docs/wir2000_en.pdf