

NOTICIAS A UN CLIC

Con 37,8%, Keiko Fujimori ganó la primera vuelta en jornada electoral

Los planes de Donald Trump contra inmigrantes le costarían más de US\$23.000 millones a EE.UU.

Fusión de Pfizer y Allergan encabeza lista de negocios frustrados

Facebook

Twitter

Google +

LinkedIn

Lunes, Abril 11, 2016

Fusión de Pfizer y Allergan encabeza lista de negocios frustrados

LAS CINCO OPERACIONES FALLIDAS EN 2016



Bogotá_Las fusiones y adquisiciones son una fórmula de crecimiento empresarial. Las organizaciones mundiales buscan constantemente sinergias productivas y financieras para maximizar sus beneficios, alcanzar una posición dominante en el mercado o reducir el coste del capital de la empresa. Pero en ocasiones, los acuerdos entre las partes fallan.

El último gran pinchazo ha sido la fusión del fabricante estadounidense de Viagra, Pfizer, con la firma irlandesa de Botox, Allergan, una operación que iba a dar lugar al mayor grupo farmacéutico del mundo, avalado en unos US\$300.000 millones.

Esta operación frustrada, estimada en US\$160.000 millones, no sólo lidera los negocios deshechos en este 2016, sino que se iba a convertir en la segunda transacción más importante de la historia.

La decisión de Pfizer, la segunda mayor farmacéutica del país con una capitalización de US\$218.000 millones, de romper su acuerdo de fusión con Allergan, con un valor de mercado de US\$113.000 millones, responde a las nuevas medidas del Tesoro de EE.UU. destinadas a frenar las operaciones que pretenden pagar menos impuestos.

Y es que este acuerdo habría permitido disminuir los impuestos del fabricante de Viagra de 35% a 12,5% al reubicarse en territorio irlandés donde las tasas tributarias son menores. Ahora, deberá pagarle a Allergan una multa de máximo US\$400 millones.

"Se iba a crear una posición de naturaleza monopolística y el estado reguló para que la transacción no afectara a las condiciones del resto de competidores del mercado", explicó Carlos Rodríguez, profesor experto en empresas de la Universidad Nacional.

A parte de este abuso de poder del mercado, los expertos apuntan como otra de las razones más comunes de estas rupturas al desequilibrio entre el precio ofrecido por los potenciales vendedores y los compradores.

"Existen múltiples métodos de valoración. Cuando una compañía identifica a su posible comprador, automáticamente aumenta el valor de las acciones de esa empresa", indicó Rodríguez.

Prueba de esta oscilación, fue la guerra de ofertas lanzadas entre el conglomerado chino Angbang Insurance Group y la cadena hotelera estadounidense Marriott International para hacerse con la adquisición de Starwood Hotels & Resorts Worldwide en los últimos meses.

Tras una serie de ofertas y contraofertas, Angbang abandonó su puja de US\$14.000 millones por Starwood Hotels, con lo que allanó el terreno para que Marriott comprara este mismo viernes a su principal rival, el dueño de las marcas de hoteles Sheraton y Westin, en una operación valorada en US\$12.410 millones.

Pero hay más. Para Raúl Ávila, profesor de Industria de la Universidad Nacional, los motivos de los desacuerdos se pueden deber a temas regulatorios y de competitividad o de estándares internacionales de contabilidad y tributación.

"Una tercera traba podría ser la difícil negociación en una dinámica de estancamiento mundial. A corto plazo, los precios finales de las valoraciones podrían bajar para después elevarse", explicó Ávila.

Otro de los negocios frustrados este 2016 fue el intento de negociaciones entre Orange y Bouygues Telecom, el primer y cuarto operador de telecomunicaciones en Francia.

Según un comunicado de Bouygues, el desacuerdo se debió en gran parte al "interés" de la compañía por los empleados y por las garantías sociales que les iban a dar en caso de absorción.

"Es fundamental considerar la cultura de ambas compañías", manifestó Rodríguez.

También se dieron los casos del conglomerado industrial United Technologies que rechazó la oferta de US\$90.700 millones presentada por Honeywell International o del fondo de inversiones LetterOne, controlado por el millonario ruso Mikhail Fridman, que desistió el apoyo a una posible fusión entre las telefónicas brasileñas Oi y TIM ante la resistencia de esta última.

Mayores fusiones y adquisiciones de la historia

La mayor fusión de la historia fue pactada entre el grupo alemán de telecomunicaciones Mannesmann y la británica Vodafone en noviembre de 1999 por US\$172.000 millones. La segunda mayor adquisición se dio en 2013, cuando Vodafone vendió 45% de sus partes en Verizon Wireless al gigante de las telecomunicaciones estadounidense Verizon por US\$130.100 millones. Y la tercera fue la cervecera belgo-brasileña AB Inbev que se hizo en noviembre de 2015 con su rival británica SABMiller, por unos US\$121.000 millones.

Las opiniones

Daniel Londoño Pinzón

Abogado fusiones Gómez-Pinzón Zuleta

"La parte incumplida puede llegar a tener la obligación de indemnizar los perjuicios causados por ese incumplimiento".

Raúl Ávila

Profesor de industria de la Universidad Nacional

"Los mercados tratan de ser bastante flexibles en cuanto al tema regulatorio. Depende más de los órganos de control de competencia".