

Globoeconomía

 Facebook

 Twitter

 Google +

 LinkedIn

Lunes, Septiembre 26, 2016

Transacciones empresariales cuestan más que el PIB de las economías emergentes



Bogotá Los últimos dos años han estado marcados por transacciones empresariales que implicaron el movimiento de enormes cantidades de dinero con las que, si se sigue la lógica de que un país cueste lo que vale su Producto Interno Bruto (PIB), se podrían comprar varias de las naciones con economías emergentes del mundo e, inclusive, sobraría dinero.

El más representativo de estos casos es el de la adquisición de Allergan por parte de Pfizer en 2015, operación millonaria que le costó a la segunda la cifra de US\$160.000 millones.

Con ese mismo dinero, la empresa farmacéutica hubiese podido comprar a Ecuador (país con un PIB de US\$100.871 millones) e inclusive habría tenido un residuo que le permitiría adquirir también a Uruguay (con un PIB de US\$53.442 millones).

Otro de los casos en los que el valor de la transacción superaría los US\$100.000 millones sería la fusión entre la cervecera belga ABInbev SA y la británico-sudafricana SABMiller, compra que alcanzaría US\$121.000 millones. Este precio es equiparable con el PIB de Hungría (US\$120.687 millones) y triplica el PIB de Bolivia (US\$33.196 millones).

El crecimiento de ese flujo de capital entre las empresas multinacionales pareciera ir en contra vía de las proyecciones de recesión mundial, en las que la falta de dinámica de las grandes economías y la volatilidad de los precios del petróleo derrumban la moral de los países emergentes dependientes de estas variables.

Sin embargo, para el profesor de industria de la Universidad Nacional, Raúl Ávila, ese comportamiento no es anormal dada la coyuntura sino que, por el contrario, responde a las estrategias de las empresas que prevén un gran crecimiento de los índices macroeconómicos a mediano y largo plazo.

“Hay ciclos de desarrollo económico a nivel mundial que ya están presupuestados. En dos o tres años, la economía va a crecer porque va a haber recuperación global, por lo que las compañías aprovechan el momento de coyuntura baja para hacer negocios porque podrían ser más costosos cuando haya crecimiento de nuevo”, le explicó Ávila a LR.

Otro movimiento empresarial, no tan alto como los primeros dos, pero lo suficientemente caro como para que la firma comprara a República Dominicana (PIB de US\$67.103 millones), es el de la adquisición de Dell, que se hizo a EMC Corp por más de US\$67.000 millones, fusión de donde nació Dell Technologies, la empresa más grande de tecnología de capital privado en el mundo.

Consultado por este diario, el experto en estrategia Carlos Rodríguez explicó que otra razón por la que el crecimiento de las compañías multinacionales no responde a los patrones de crecimiento de los países es que estos son más estáticos y, además, las transacciones están más ligadas a cifras internacionales como el precio de las divisas en donde cotizan.

La controvertida y reciente compra de Monsanto, por la que Bayer debió dar US\$66.000 millones, también ingresó en este listado, pues la suma total supera por US\$3.000 millones el PIB de Guatemala (US\$63.794 millones), lo que no solo le permitiría comprar el país sino también destinar el recurso sobrante para proyectos de desarrollo.

Este año Microsoft compró la red social profesional LinkedIn por US\$26.000 millones, valor con el que también podría comprar a Honduras (US\$20.152 millones) o a Nicaragua (US\$12.692 millones) y seguir sin embargo con dinero suficiente para mejorar parte de la infraestructura vial de estos países.

Diez movidas tres veces más grandes que Colombia

Sumando la cifra total del costo de las diez transacciones empresariales más caras de los últimos dos años, el valor final es de US\$621.700 millones. Este valor equivale a casi tres veces el PIB de Colombia que el Banco Mundial estipuló en US\$292.080 millones en 2015. Según el profesor de industria de la Universidad Nacional, Raúl Ávila, este valor podría subir a mediano plazo como consecuencia de la recuperación global de la economía que implicaría un aumento de las divisas.

Las opiniones

Carlos Rodríguez

Experto en estrategia

“Independientemente de las economías locales, las empresas se mueven con indicadores globales como el precio de las divisas de los países en donde cotizan”.

Raúl Ávila

Profesor de industria de la Universidad Nacional

“Lo que está pasando es que los negocios son grandes porque las perspectivas a nivel global demuestran que la economía crecerá y que esas transacciones van a costar más