



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/26
TD/B/COM.2/EM.7/3
7 de noviembre de 2000

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Tecnología y las
Cuestiones Financieras Conexas
Quinto período de sesiones
Ginebra, 12 de febrero de 2000

**INFORME DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS EN FUSIONES Y ADQUISICIONES:
POLÍTICAS DESTINADAS A ACRECENTAR AL MÁXIMO LOS EFECTOS
POSITIVOS DE LAS INVERSIONES INTERNACIONALES Y A
REDUCIR AL MÍNIMO SUS POSIBLES EFECTOS NEGATIVOS**

celebrada en el Palacio de las Naciones, Ginebra,
del 19 al 21 de octubre de 2000

ÍNDICE

<u>Capítulo</u>	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
I. RESULTADOS DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS	1 - 21	2
II. RESUMEN DEL PRESIDENTE.....	22 - 53	5
III. ASUNTOS ORGANIZACIONALES.....	54 - 58	12
<u>Anexo: Asistencia.....</u>		14

I. RESULTADOS DE LA REUNIÓN DE EXPERTOS

1. En la Reunión de Expertos en Fusiones y Adquisiciones: políticas destinadas a acrecentar al máximo los efectos positivos de las inversiones internacionales y a reducir al mínimo sus posibles efectos negativos se examinó una serie de asuntos que se someterán a la consideración de la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas.

Tendencias, motivos y resultados de las fusiones y adquisiciones (F&A)

2. El número de las F&A transfronterizas se ha acrecentado de manera apreciable en los países desarrollados y está cobrando importancia en los países en desarrollo y en las economías en transición. Participa en ellas una amplia variedad de sectores y empresas, tanto grandes como pequeñas y medianas empresas (PYME), en los países desarrollados y en los países en desarrollo. Es probable que siga acrecentándose el número de las F&A transfronterizas. Está surgiendo un mercado mundial de la empresa.

3. Entre los factores que impulsan las F&A figuran la búsqueda de la eficacia y las sinergias, el acceso a los mercados, el poder de mercado y objetivos estratégicos (entre otros, disponer de unos efectivos laborales con conocimientos especializados y beneficiarse de técnicas concretas o de marcas). Ahora bien, por encima de todo, las F&A responden al deseo de actuar con rapidez, bajo las presiones del mercado, para crecer y para intensificar la competitividad.

Las transformaciones sobrevenidas en el entorno mundial (la liberalización del comercio, la financiación y la inversión, así como la evolución tecnológica) han creado unas condiciones que facilitan las F&A transfronterizas. Es precisamente la interacción entre estos dos conjuntos de fuerzas -los factores causales a nivel de empresa y los cambios macroeconómicos- a que contribuye a explicar el reciente aumento de las F&A transfronterizas y a que favorecerá probablemente su crecimiento en el porvenir.

4. A pesar del elevado número de fracasos registrado en términos de aumento del valor de las acciones y los resultados financieros, las F&A pueden reportar otros beneficios a una empresa, entre ellos el mejoramiento a largo plazo de una posición estratégica importante para su supervivencia. Entre los factores que contribuyen al éxito de las F&A figuran una integración adecuada de los recursos humanos y beneficios económicos mutuos para las empresas participantes.

Efectos sobre el desarrollo de los países receptores

5. Se mencionaron los siguientes efectos positivos posibles: la entrada inmediata de capital; nuevas inversiones inmediatas o ulteriores y la consiguiente creación de puestos de trabajo; la conservación de puestos de trabajo cuando se consigue salvar a empresas en mala situación adquiridas o cuando las empresas adquiridas están en condiciones de crecer; la transferencia inmediata de medios técnicos, en especial de tecnología de la información, así como de capacidad de gestión y de otros conocimientos, lo que conduce a un aumento de la competitividad; la transferencia de conocimientos en materia de comercialización; el perfeccionamiento de la gestión de las empresas; el acceso a los mercados mundiales y la integración en ellos y el aumento de las exportaciones; la reestructuración de empresas e industrias; las perspectivas de desarrollo industrial a largo plazo; un aumento de la eficiencia y la productividad y el mejoramiento de la calidad de los servicios, y un alza de los ingresos fiscales y de los obtenidos con las privatizaciones.

6. Se mencionaron los siguientes problemas posibles: la reducción inmediata del empleo; el aumento de la concentración; una menor competencia; ningún aumento del capital social con ocasión de la inversión; la posible fijación de precios bajos para los bienes y haberes vendidos a causa, por ejemplo, de una carencia de conocimientos técnicos; la contracción de los mercados internos de capital; la asfixia de empresas locales, en particular de PYME; la desaparición de marcas propias; el costo del arbitraje, y el acrecentamiento del dominio extranjero sobre la economía del país receptor, lo que es motivo de especial inquietud en los sectores considerados de importancia estratégica para el país.

7. Son factores clave el marco de la política económica y el nivel de desarrollo del país. Otros factores determinantes de los efectos son los siguientes: la adopción de una perspectiva a corto o a largo plazo para evaluar las repercusiones; las circunstancias normales o excepcionales (entre ellas los programas de privatización o las crisis financieras) en las que se llevan a efecto las F&A transfronterizas; la motivación del inversionista (por ejemplo, la búsqueda de mercados frente a la búsqueda de eficiencia); la situación de la empresa adquirida, y las otras posibilidades existentes en lo que se refiere a las modalidades de inversión.

Consideraciones normativas

Asuntos de carácter general

8. Como el aumento de las inversiones no es un fin en sí mismo, algunos países han llegado a la conclusión de que los efectos positivos dependen, entre otras cosas, de la aplicación de una política económica acertada y del desarrollo de un nivel adecuado de actividad gubernamental, así como del marco normativo y de la política en materia de competencia.

9. Algunos Estados no tienen una política concreta en materia de F&A transfronterizas.

10. Puede haber diferencias entre las reacciones de carácter general a las F&A transfronterizas por parte de las PYME y de las grandes empresas. Algunas administraciones estatales impulsan esas F&A entre las PYME para facilitar su acceso a los medios financieros extranjeros y para acrecentar su competitividad.

11. En el proceso de privatización, algunos países han mantenido las acciones con derechos especiales y han recabado de los inversionistas extranjeros estratégicos la asunción de compromisos en relación con inversiones ulteriores. Cuando se contraen tales compromisos, se hacen con frecuencia concesiones mutuas al fijar el precio nominal de los bienes que se venden y los compromisos contraídos.

12. Algunos países han reestructurado su sector público como alternativa a la privatización.

13. Algunas administraciones estatales han adoptado medidas para resolver el problema de los despidos, por ejemplo, la formación y readaptación de los trabajadores privados de empleo. A causa, entre otras cosas, de estos efectos en el empleo, algunos países han considerado útil impulsar un desarrollo equilibrado del sector de las empresas internas y del de las empresas extranjeras.

14. Algunos países procuran establecer normas en materia de gestión de los asuntos empresariales.

15. En el caso de operaciones de privatización y venta realizadas en circunstancias excepcionales, algunos países han llegado a la conclusión de que el precio de los bienes es importante, pero que no es la única consideración. En el caso de ventas repentinas efectuadas en estas circunstancias (incluso las que comportan F&A transfronterizas), por ejemplo, en ocasión de una crisis económica, algunos países han considerado difícil fijar precios apropiados. A este respecto se consideró útil una perspectiva netamente definida del desarrollo a largo plazo.

Política en materia de competencia

16. A la luz del aumento de las F&A transfronterizas, varios países tienen cada vez más presente la importancia de las leyes reguladoras de la competencia y la cooperación entre las autoridades competentes en la materia. Han llegado a la conclusión de que las políticas encaminadas a mantener la libertad de los mercados y la difusión de la cultura de la competencia complementan la adopción y aplicación de leyes de defensa de la competencia. Han llegado también a la conclusión de que está justificado prestar especial atención a la debida definición de los mercados, así como a su funcionamiento y estructura.

17. Algunos países sitúan la política en materia de competencia junto con otros intereses y objetivos públicos y velan por que exista una coordinación general entre las autoridades de defensa de la competencia y los organismos administradores de industrias concretas, en especial de aquellas que son monopolios.

18. Además de realizar exámenes nacionales de las fusiones, la cooperación internacional puede tener utilidad, sobre todo en el plano regional. La fiscalización de las fusiones es una operación costosa y, por este motivo, algunos países han considerado conveniente cooperar en el plano regional. Algunos países también han estimado útil intercambiar información entre los países en que se han efectuado F&A. Los mecanismos de examen conjunto son otra forma de cooperación. Se hizo también referencia a la uniformización de los plazos.

19. Al examinar las F&A transfronterizas, los países que estén en condiciones de hacerlo podrían transmitir a los países en desarrollo la información de que dispongan.

20. Algunos países recurren a los asociados donantes para obtener una asistencia técnica que permita perfeccionar sus leyes y marcos normativos en la materia.

Asuntos que podrían ser objeto de investigaciones adicionales

21. Se hizo referencia a cierto número de asuntos que podrían ser objeto de investigaciones más a fondo. En particular, sería conveniente realizar investigaciones sobre la inversión ya efectuada, sobre las consecuencias de orden general en el desarrollo a nivel internacional y sobre los efectos de las diversas clases de F&A transfronterizas en la estructura de los mercados y en esferas clave para el desarrollo económico. A este respecto podrían ser útiles las aportaciones de la Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones (AMOP) y de otras organizaciones competentes.

II. RESUMEN DEL PRESIDENTE

22. A la Reunión de Expertos en Fusiones y Adquisiciones asistieron más de 100 participantes de 50 Estados miembros, de organismos de las Naciones Unidas y de otras organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales. Los expertos intercambiaron puntos de vista sobre las cuestiones siguientes: tendencias, motivos, estrategias y resultados de las fusiones y adquisiciones F&A transfronterizas; y repercusiones de éstas en el desarrollo de los países receptores y consecuencias normativas.

23. La finalidad de la Reunión, la primera ocasión en que se examinaba el tema de las F&A transfronterizas en la UNCTAD, era que las empresas y los gobiernos comprendieran mejor esta cuestión, especialmente porque las fusiones y las adquisiciones son un fenómeno relativamente nuevo en muchos países y están adquiriendo cada vez mayor importancia.

A. Tendencias, motivos, estrategias y resultados de las F&A transfronterizas

Motivos

24. Los expertos del sector empresarial que se ocupan de las F&A transfronterizas subrayaron que los principales motivos de estas operaciones guardaban relación con la necesidad de adquirir mayor presencia en los mercados mundiales y de actuar con rapidez. Ante las presiones de la competencia, la rapidez es un factor determinante y si hay que optar entre comprar o construir, suele preferirse lo primero, puesto que ello permite entrar rápidamente en un mercado. Como señaló uno de los oradores: "La rapidez es nuestra aliada, mientras que el tiempo es nuestro enemigo". En el período 1995-1999, el número de F&A aumentó en un 43% y se prevé que esta tendencia se mantendrá.

25. Las F&A transfronterizas se convertirán en un elemento fundamental de la estrategia de crecimiento empresarial, ya se trate de empresas grandes o de PYME. En el caso de las empresas transnacionales (ETN), la consolidación del mercado es uno de los principales motivos para llevar a cabo F&A en todos los países. Las ETN de ámbito mundial no pueden sobrevivir sin F&A, especialmente en sectores como las telecomunicaciones, la energía y la electricidad. El representante de una importante ETN mencionó entre otros motivos de las F&A los siguientes: incorporación a nuevos sectores empresariales e innovación; mayor presencia en mercados con posibilidades a largo plazo, y reducción del tiempo necesario para lograr una posición satisfactoria en el mercado. Las principales razones por las que las PYME optan por F&A transfronterizas guardan relación con el acceso a los mercados extranjeros y las redes mundiales de producción, la disminución de los costos, el mejoramiento de las prácticas de gestión, la reestructuración y el aumento de competitividad. Cuando se trata de una empresa de un país en desarrollo que adquiere otra en una nación desarrollada, el principal motivo es la adquisición de un nombre comercial o una marca registrada mundial y el acceso al mercado internacional.

26. Los motivos de las empresas varían según los sectores. En algunos de ellos, las F&A permiten a las empresas lograr un tamaño crítico para poder competir y crecer, mientras que en otros, las fusiones y adquisiciones les permiten integrarse verticalmente, con lo que obtienen mayor valor añadido y nuevas tecnologías. Las empresas pueden aprovechar también las F&A

para adquirir conocimientos y aptitudes, así como bienes y haberes creativos, en las economías locales sin tener que expatriar a personal, alejándolo de su entorno nacional.

27. En el Japón siempre se han preferido las inversiones de tipo totalmente nuevo, tanto si se trata de entradas como de salidas de inversión extranjera directa (IED). Actualmente ha cambiado la actitud de los sectores público y privado hacia las F&A. Asimismo, a fines del decenio de 1990 ha habido un rápido crecimiento de la realización de F&A transfronterizas, que obedece principalmente a que éstas permiten adquirir de manera más rápida haberes y conocimientos competitivos de una empresa en el extranjero. Entre otras ventajas, la realización de F&A transfronterizas ofrece la entrada de técnicas de gestión.

28. Tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, los factores que impulsan las F&A transfronterizas o nacionales son similares e incluyen la mundialización de los mercados de consumo, el aumento de la competencia a nivel mundial, los crecientes costos de la investigación y desarrollo y la transferencia de tecnología, los cambios en los mercados financieros y la aparición de modernas estructuras de capital social, y la privatización. En los países en desarrollo, las F&A transfronterizas han adquirido importancia, al tiempo que comportan tanto ventajas como inconvenientes. Aunque a menudo se emprenden proyectos de inversión de tipo totalmente nuevo después de que las ETN entran en un mercado por medio de una F&A, se observa que las fusiones y adquisiciones han dado lugar a una reducción de los mercados financieros nacionales, puesto que las acciones de las empresas adquiridas dejan de cotizarse en las bolsas nacionales, para cotizarse en las de los países de las empresas matrices.

Resultados

29. No existe ningún criterio preciso ni convenido para evaluar el grado en que las F&A constituyen un éxito o un fracaso. Sin embargo, y a pesar de que la proporción de fracasos es aparentemente alta si se tiene en cuenta el valor de las acciones, a menudo las empresas realizan F&A porque el mercado espera que crezcan mediante estas fusiones, y también por razones estratégicas. La sinergia es un factor esencial para el éxito de las F&A, puesto que permite a las empresas ganar reputación, adquirir poder y aumentar sus ingresos. Como lo que hay detrás de las empresas que se fusionan son personas, debe mantenerse la sinergia entre las respectivas culturas de las empresas. Un orador señaló que, para tener éxito, las F&A entrañan cuatro elementos: en primer lugar, la operación debe integrarse en una estrategia a largo plazo, puesto que las F&A oportunistas no producen buenos resultados; en segundo lugar debe haber una superposición mínima entre los productos o el personal de las empresas, pues ello facilita la integración; en tercer lugar, no debe entrar en conflicto la cultura de ambas empresas; y, por último, la operación debe resultar económicamente lógica tanto para la empresa compradora como para la adquirida (situación en la que no se pierde).

30. Otro experto añadió que entre las condiciones para el éxito estaban la experiencia de las empresas que participaban en la operación, las inversiones adicionales necesarias para mejorar la capacidad tecnológica de las empresas adquiridas y la motivación en cuanto a la capacitación y la integración de los empleados. Por otra parte, el tamaño y el crecimiento no debían ser fines en sí mismos. La transferencia de tecnología y el desarrollo humano eran procesos continuos y, en este respecto, no existía diferencia alguna entre las F&A transfronterizas y las IED de tipo totalmente nuevo.

Cuestiones normativas

31. Se señaló que había que adaptar las normas y reglamentos al nuevo contexto mundializado y que éstos no debían obstaculizar las F&A transfronterizas. Por ejemplo, se señaló que en los Estados Unidos había normas que hacían difícil que las empresas estadounidenses se constituyeran en sociedades anónimas en otros países.

32. Se señaló también que uno de los requisitos para el éxito de las F&A era la existencia de un marco jurídico preciso y estable. Algunos expertos señalaron que era más importante regular el comportamiento de las empresas que imponer límites a la participación extranjera en el capital. Se expresaron distintos puntos de vista acerca de la soberanía nacional, pues los expertos de los países desarrollados afirmaban que las restricciones a la participación extranjera no estaban justificadas, salvo cuando se tratase de actividades relacionadas con la defensa nacional o que pudieran poner en peligro la salud pública.

33. Los gobiernos debían armonizar sus normas y reglamentos. A este respecto, se señaló como ejemplo los diversos regímenes fiscales aplicables a las opciones de compra de acciones.

34. Hubo acuerdo general en el sentido de que la política en materia de competencia revestía más importancia a causa del aumento de F&A. Los factores que se examinaron incluían la forma de definir el mercado pertinente y mejorar el control de las fusiones sin crear nuevos obstáculos normativos de alto costo.

35. Debe distinguirse entre las megafusiones y las adquisiciones "normales", pues se trata de dos tipos diferentes de F&A que pueden exigir distintas medidas políticas. También debe prestarse más atención a la forma en que las F&A afectan a las PYME. Entre las esferas que pueden requerir mayor atención se encuentran la financiación, el acceso a los mercados y la competencia.

Perspectivas

36. Los representantes del sector empresarial se mostraron de acuerdo en que en la nueva economía habría un incremento y una aceleración de las F&A. Las fusiones, desmantelamientos y nuevas fusiones aumentarían a medida que las empresas fueran adaptándose al nuevo entorno. Si antes las empresas solían prever un plazo de cinco años para transformar sus planes en acción, actualmente los planes y la acción se estaban juntando en un solo concepto. Ello implicaba que las F&A transfronterizas tendrían aún mayor importancia en el futuro y que los países en desarrollo debían aplicar políticas apropiadas para hacer frente al fenómeno. Por último, se señaló que debía haber sinergia entre los intereses de las empresas y los de los países receptores.

B. Efectos de las F&A transfronterizas sobre el desarrollo de los países receptores y opciones normativas

37. Varios expertos de países en desarrollo comentaron la experiencia de sus países en cuanto a los efectos de las F&A transfronterizas.

38. Los expertos señalaron que las fusiones y adquisiciones no consistían meramente en una transferencia de la propiedad, sino que podían repercutir positivamente en la economía receptora, en especial en:

- la estructura de las industrias locales, mediante la transferencia de conocimientos y aptitudes de gestión y de nuevas tecnologías (por ejemplo, las F&A transfronterizas son un medio para superar las limitaciones que imponen los regímenes de propiedad intelectual más estrictos), el aumento de la capacidad productiva como consecuencia de las inversiones adicionales sucesivas, la posibilidad de integrarse rápidamente en las redes mundiales de producción y de acceder a los mercados mundiales, el aumento de la productividad y de los beneficios de las empresas adquiridas, y la posibilidad de que el gobierno formule una visión y una estrategia a largo plazo;
- los recursos disponibles, puesto que aumentan los ingresos fiscales, se hacen mayores inversiones y crecen las exportaciones;
- la organización del mercado, mediante la formación de grupos de promoción de determinados intereses para negociar con los acreedores y la eliminación de las agrupaciones nacionales contrarias a la competencia.

39. En unos pocos países, especialmente los de Europa central y oriental, la privatización ha sido la forma principal de las F&A transfronterizas. En lo que concierne a las empresas, en general las F&A han hecho que aumenten la productividad y los beneficios, y que mejoren los servicios que se ofrecen al consumidor. Algunos expertos señalaron que, a menudo, las operaciones de privatización prevén compromisos adicionales de inversiones futuras por los inversionistas extranjeros. Uno de los expertos se refirió a un estudio sobre las repercusiones que habían tenido en los países con economías en transición las adquisiciones por empresas extranjeras mediante privatizaciones. En el estudio se señalaba que, en la mayoría de los casos, las adquisiciones habían ido seguidas por otras inversiones y reestructuraciones, así como una ampliación de la capacidad. El experto añadió que la política en materia de IED debía tener como objetivo principal la creación de nueva capacidad productiva, independientemente de cual sea la modalidad de inversión. Se señaló también que las adquisiciones por empresas extranjeras a través de privatizaciones masivas podían contribuir a la reestructuración de las empresas ya existentes.

40. En cuanto a los aspectos negativos, los expertos manifestaron una serie de inquietudes. En principio, las F&A transfronterizas no hacían que aumentase el capital social, sino que sólo suponían un cambio en su propiedad. Se señaló también que la transferencia de tecnología se producía más frecuentemente en el caso de las IED de tipo totalmente nuevo que en el caso de las F&A transfronterizas, al menos en América Latina. Asimismo, las F&A podían debilitar la base productiva nacional en aquellos casos en que se adquirían empresas locales bien administradas con la intención de eliminar competidores y si había una pérdida de puestos de trabajo debido a la reestructuración. En algunos países, se había registrado también la desaparición de nombres comerciales y marcas propias, la pérdida de empleos y una concentración industrial, puesto que los competidores locales, en particular las PYME, se veían obligadas a dejar el mercado como consecuencia de, por ejemplo, la fijación de precios predatorios por parte de las ETN. El comportamiento anticompetitivo de las empresas extranjeras podía ser un grave problema, especialmente cuando los países receptores carecían de

un sólido marco normativo de defensa de la competencia. Además, en algunos sectores, como por ejemplo el del abastecimiento de agua, hay muy pocos agentes internacionales, por lo que, tras una privatización, aumentaba la concentración.

41. Además, en el caso de las privatizaciones, los gobiernos podían hacer un uso indebido de los recursos obtenidos. Se señaló que podían adoptarse dos clases de medidas para mitigar las consecuencias negativas de las privatizaciones:

- una política gubernamental que estableciera claramente cuáles eran los beneficiarios o cómo iban a emplearse los ingresos obtenidos de las privatizaciones (como en el caso del programa de capitalización de Bolivia);
- un compromiso de la empresa extranjera de aportar inversiones adicionales como parte de su oferta en el proceso de privatización (como en el caso del Perú).

42. El representante de una organización sindical internacional manifestó preocupación por el hecho de que F&A tenían una dimensión social que iba más allá de las meras repercusiones económicas. Debían tomarse en consideración los intereses de las partes directamente interesadas, y no sólo de los accionistas, y tener en cuenta a los trabajadores, los proveedores, los consumidores y los gobiernos. Las consecuencias de la mundialización las sufrían los trabajadores en términos de pérdida de empleos, presiones para la reducción de los salarios y empeoramiento de las condiciones de trabajo. La política en materia de competencia tenía un ámbito demasiado limitado, pues sólo atendía las inquietudes de los competidores. Las respuestas normativas debían basarse en una mayor comprensión de los efectos de la liberalización del comercio y la inversión en la fuerza de trabajo y las comunidades locales, y debían fortalecer la gestión empresarial, tener en cuenta los intereses de las partes directamente interesadas de cada país, crear capacidad y empresas locales y potenciar la capacidad de acción de los trabajadores y sindicatos.

43. Algunos expertos comentaron los efectos en los países desarrollados de las propias F&A en el exterior y señalaron que en los casos en que las empresas de alta tecnología trasladaban sus instalaciones a otros países, el costo podía ser la pérdida de empleos y de competitividad.

44. Se preguntó si debían fomentarse las F&A internas en vez de las F&A transfronterizas, sobre todo en sectores delicados como el bancario y otros campos financieros.

45. Se formularon también observaciones sobre las medidas para subsanar las repercusiones negativas de las F&A transfronterizas y se señaló que los gobiernos debían invertir en la esfera de la educación y mejorar el régimen de inversiones, así como las normas relativas a la buena gestión empresarial. Se señaló también que había que atender estas preocupaciones en un contexto más amplio y establecer, ante todo, organismos reguladores. Las consideraciones estratégicas al permitir F&A exigían que se reglamentase el comportamiento en vez de restringir la participación en el capital social. En el caso de los países menos adelantados, las dificultades que planteaban las F&A transfronterizas se veían agravadas por la necesidad de establecer o perfeccionar el marco regulador general. Varios de esos países carecían de legislación de defensa de la competencia o de órganos normativos que supervisaran las normas de la rama de producción involucrada. Se carecía de personal técnico capacitado y de abogados y, a menudo,

los servicios financieros eran inadecuados. Era evidente que dichos países necesitaban asistencia técnica.

46. En cuanto a los efectos en el empleo, algunos expertos señalaron que en algunos casos los despidos eran inevitables si la empresa no había sido administrada eficientemente. Se indicó también que, a largo plazo, las F&A podían hacer que aumentara el empleo y se subrayó la necesidad de formular una política para hacer frente a los despidos masivos. Algunos expertos señalaron que la política económica no podía pasar por alto los problemas del desempleo a corto plazo, por más que éstos fueran aceptables con arreglo a la teoría económica. Era evidente que hay que capacitar de nuevo a los desempleados, especialmente si existía una gran diferencia entre los niveles de capacitación, a fin de que pudieran pasar de un sector a otro. Se mencionó la posibilidad de establecer un fondo especial a tal efecto, que se financiaría con contribuciones aportadas por los inversionistas extranjeros.

47. En cuanto a la transferencia de tecnología, se señaló que en el caso de las F&A que tenían como objetivo la eliminación de un competidor no se registraban efectos tecnológicos y derivados que estos efectos solían ser más importantes en el caso de las IED de tipo completamente nuevo que en las F&A. Al mismo tiempo, se señaló que cuando se trataba de F&A podían establecerse vínculos más fuertes con las empresas locales, ya que había un conjunto de vínculos ya establecido.

48. Los efectos de las F&A transfronterizas que tenían lugar en circunstancias excepcionales, tales como crisis económicas y financieras o en el marco de programas de privatización, eran motivo de especial preocupación. En una crisis financiera, las empresas con problemas de liquidez disponían de pocas opciones, salvo que pudieran obtener otros medios de financiación, por lo que los gobiernos se veían obligados a venderlas a precios de liquidación, o de lo contrario, las empresas corrían el riesgo de quebrar. Era importante que los gobiernos tuvieran un conjunto claro de prioridades cuando intervinieran en las F&A en situaciones de emergencia y que tomaran en consideración todas las opciones posibles. Había que fortalecer la capacidad técnica para, por ejemplo, clasificar y evaluar los activos no rentables de un banco en dificultades. También era importante la coordinación del proceso de venta, de manera que no se vendieran muchas empresas de un mismo sector a la vez, con lo que los compradores podrían elegir las mejores y hacer que bajaran los precios de las demás. La necesidad de establecer claras prioridades también existía en el caso de las privatizaciones. En la mayoría de los casos, la participación de inversionistas extranjeros estratégicos había obedecido a la necesidad de obtener capital extranjero, reestructurar las empresas, aumentar su competitividad y mejorar los servicios. Aunque el precio de los activos que se privatizaban era importante, en la mayoría de casos no era la principal prioridad, puesto que era más importante la calidad y la solvencia del comprador y de su oferta. Era importante poner en marcha un proceso de licitación pública abierto a tantos postores como fuera posible que cumpliera ciertos requisitos fundamentales. Los gobiernos debían adquirir conocimientos especializados y experiencia en técnicas de negociación para tratar con las ETN en un pie de igualdad.

49. Los países en desarrollo sienten preocupación por las repercusiones económicas de las F&A transfronterizas y también por el debilitamiento del sector empresarial nacional y, en consecuencia, por la soberanía económica de la nación receptora. En general, se coincidió en que podían establecerse mecanismos preventivos para que las esferas más delicadas de la economía no cayeran por entero en manos extranjeras. Se planteó la cuestión de si debían

imponerse restricciones a la participación extranjera en el capital en, por ejemplo, el sector bancario. Se suscitó también la cuestión de las empresas adquiridas cuyos centros de decisión se trasladaban a otro país. A menudo, había que conciliar la necesidad de las empresas locales de protegerse contra las adquisiciones extranjeras no deseadas de propiedad y control de compañías y la necesidad de funcionamiento eficiente de los mercados en que tienen lugar las transacciones relativas a esa propiedad y ese control.

50. Se hizo especial hincapié en la función que desempeñaba la política de defensa de competencia. Se reconoció en general que los responsables de las políticas debían prestar especial atención a las repercusiones de las F&A transfronterizas en esa esfera. Asimismo, se señaló que los gobiernos debían promulgar legislación en materia de competencia para hacer frente a esas repercusiones y difundir una cultura de la competencia que, actualmente, ya existía en muchos países, como, por ejemplo, los de América Latina. Al mismo tiempo, la política en materia de competencia debía integrarse mejor en las demás políticas. El control de las F&A transfronterizas rebasaba los conceptos normativos tradicionales de defensa de la competencia y debía tener en cuenta la libertad de los mercados. Las distorsiones de los mercados provocadas por las políticas podían ser tan importantes como el comportamiento anticompetitivo del sector privado.

51. También se expresó la opinión de que a las autoridades regionales cada vez les resultaba más difícil evaluar los efectos de las transacciones mundiales en los mercados locales. Ello planteaba la cuestión de hasta qué punto podía hacerse frente a esos efectos mediante reglamentos nacionales. Un problema conexo era la forma de determinar el mercado pertinente para unos productos y sectores caracterizados por una innovación constante. Algunos expertos señalaron que, cuando se analizaba la política en materia de competencia, se constataba una tensión entre las repercusiones de las F&A en la actual estructura del mercado y el proceso de innovación y "destrucción constructiva" que existía en algunos mercados de productos de alta tecnología. Por consiguiente, la política en materia de competencia no debía ser demasiado rigurosa, ya que ello obstaculizaría el proceso creativo de las F&A transfronterizas. A este respecto, algunos expertos señalaron que para los países en desarrollo la cuestión más importante era concentrarse no tanto en la competencia sino más bien en la reglamentación de ramas de producción concretas para que pudieran lograr niveles de concentración adecuados que les permitiese funcionar eficientemente. La reglamentación debería basarse en estrategias nacionales de desarrollo apropiadas. Las prioridades en materia de políticas podrían abarcar la modernización, el mejoramiento de la tecnología, etc. (por ejemplo, la reglamentación del sector de las telecomunicaciones basada en estas prioridades podría no ajustarse a los principios de la política en materia de competición).

52. Se formularon algunas observaciones sobre la necesidad de hacer frente a los retos que plantean las F&A transfronterizas en lo relativo a la aplicación de la política de la competencia y se sugirieron diversas medidas, como, por ejemplo, el fortalecimiento de la cooperación entre las autoridades de defensa de la competencia de los países interesados en algunos casos de F&A con objeto de intercambiar información y fomentar las consultas; las investigaciones conjuntas o las disposiciones para compartir los trabajos en los casos en que las actividades de aplicación de un organismo podrían utilizarse para contribuir al examen de las F&A en otras jurisdicciones. Asimismo, la estandarización de los períodos de examen y otros procedimientos facilitarían la revisión en varias jurisdicciones. Otra sugerencia fue el establecimiento de mecanismos oficiosos de observación en el plano regional para examinar las F&A transfronterizas y mejorar

las metodologías actuales. Estos mecanismos podrían reducir el costo de la verificación por las autoridades nacionales.

53. Los expertos pidieron también a la UNCTAD que investigara los efectos de las F&A, en especial en la contribución de las F&A transfronterizas entre las PYME a mejorar su capacidad productiva en unos mercados cada vez más mundializados.

III. ASUNTOS ORGANIZACIONALES

A. Celebración de la Reunión de Expertos

54. La Reunión de Expertos en Fusiones y Adquisiciones: políticas destinadas a acrecentar al máximo los efectos positivos de las inversiones internacionales y a reducir al mínimo sus posibles efectos negativos se celebró en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 19 al 21 de junio de 2000. El Sr. Karl Sauvant, Oficial Encargado de la División de Inversiones, Tecnología y Desarrollo Empresarial declaró abierta la Reunión el 19 de junio de 2000.

B. Elección de la Mesa (Tema 1 del programa)

55. En su sesión de apertura, la Reunión de Expertos eligió a los siguientes miembros de la Mesa:

Presidente: Sr. Gesner Oliveira (Brasil)
Vicepresidente-Relator: Sr. Jean-Luc Le Bideau (Francia)

C. Aprobación del programa (Tema 2 del programa)

56. En la misma sesión, la Reunión de Expertos aprobó el programa provisional distribuido con la signatura TD/B/COM.2/EM.7/1. En consecuencia, el programa de la Reunión fue el siguiente:

1. Elección de la Mesa.
2. Aprobación del programa.
3. Fusiones y adquisiciones: políticas destinadas a acrecentar al máximo los efectos positivos de las inversiones internacionales y a reducir al mínimo sus posibles efectos negativos.
4. Aprobación de los resultados de la Reunión.

D. Documentación
(Tema 3 del programa)

57. Para examinar el tema sustantivo del programa (tema 3), la Reunión de Expertos dispuso de una nota de secretaría de la UNCTAD titulada "Efecto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en el desarrollo y análisis de las cuestiones de política que se plantean al respecto" (TD/B/COM.2/EM.7/2).

E. Aprobación de los resultados de la Reunión
(Tema 4 del programa)

58. En su sesión de clausura, celebrada el 21 de junio de 2000, la Reunión de Expertos aprobó los resultados que se reproducen en la sección I supra y autorizó al Presidente a preparar un resumen de la Reunión (véase la sección II supra).

Anexo

ASISTENCIA

1. Estuvieron representados en la Reunión los siguientes Estados miembros de la UNCTAD y miembros de la Junta:

Alemania	Italia
Arabia Saudita	Jamaica
Argelia	Japón
Australia	Jordania
Bangladesh	México
Bolivia	Marruecos
Brasil	Pakistán
Burundi	Perú
Canadá	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte
China	República de Corea
Costa Rica	República Dominicana
Cuba	República Unida de Tanzania
Ecuador	Sri Lanka
Eslovenia	Sudáfrica
Estados Unidos de América	Suiza
Etiopía	Tailandia
Federación de Rusia	Trinidad y Tabago
Filipinas	Uganda
Finlandia	Uruguay
Francia	Venezuela
Guinea	Viet Nam
India	Zambia.
Irán (República Islámica del)	

2. Estuvieron representadas en la Reunión las siguientes organizaciones intergubernamentales:

Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento¹
Centro de Sur
Comunidad Europea
Organización Árabe del Trabajo
Organización de la Conferencia Islámica
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

¹ Por invitación especial.

3. Estuvieron representados en la Reunión los organismos especializados y la organización conexas siguientes:

Organización Internacional del Trabajo
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
Organización Mundial del Comercio.

4. En la Reunión estuvieron representadas la Comisión Económica para Europa y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

5. Estuvieron representadas en la Reunión las organizaciones no gubernamentales siguientes:

Categoría general

Action Aid
Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres
Engineers of the World
Federación Mundial de Asociaciones pro Naciones Unidas
Fondo Mundial para la Naturaleza
Internacional de Servicios Públicos
Organización pro Tercer Mundo
Red Internacional de Grupos del Sur

Categoría especial

Coalición del Jubileo 2000

Invitado especial

Sr. Arvind Mayaram, Presidente de la Oficina de Promoción Industrial de Rajastan (India),
Vicepresidente de AMUPI

Especialistas

Sr. Joseph B. Castello, Presidente y Jefe Ejecutivo, think3, Santa Clara, California

Sr. John Kelly, Asociado, Jefe del Equipo de Integración de Fusiones y Adquisiciones,
KPMG, Londres

Sr. R. K. Krishna Kumar, Vicepresidente, Teta Tea Limited, Bombay

Sr. Herbert Oberhänsli, Nestlé, Relaciones Económicas e Internacionales

Sr. Reynaldo Passanezi, Director Adjunto, Dependencia de Finanzas Empresariales,
Banco Bilbao Vizcaya Argentina (BBVA), S. A., Sao Paolo.
