

INTRODUCCIÓN.

Desde hace unos años, venimos asistiendo a una fiebre imparable y cada vez más desenfrenada de fusiones empresariales con la globalización como telón de fondo, y con el pretexto de poder contar con empresas de un tamaño mínimo para poder competir en el nuevo escenario europeo y con los grandes grupos norteamericanos

Durante el primer trimestre de 2006 según datos de Thomson Financial en todo el mundo ya se han anunciado fusiones y adquisiciones por valor de 727.123 millones de euros. Siendo Europa la región más activa donde las operaciones anunciadas, sobre todo en empresas de telecomunicaciones y energéticas, suponen un importe de 293.816 millones de euros lo que viene a representar un 95'6% más que en 2005, siendo el mayor importe registrado desde el año 2000 en el primer trimestre.

Habitualmente se alude a las ventajas de las fusiones tales como el aumento de la rentabilidad de los accionistas, las economías de escala, reducción de costes mejorar la posición competitiva etc. Sin embargo no todo es oro lo que reluce. Lo cierto es que muchas veces las fusiones han representado la vía para mantener unas determinadas posiciones hegemónicas, arrasando a competidores que resultan

incómodos dentro de un determinado sector en definitiva eliminarlo aunque no se diga.

Frecuentemente solo se piensa en ser más grandes, en vender más en tener más fábricas, en definitiva ganar tamaño a toda costa. Sin embargo como apunta GAY SALUDAS, J.M. (2004: 103) No es ese el camino que conduce al éxito empresarial. Lo importante es ganar mucho con el mínimo esfuerzo inversor, gastando poco y que de resultas de ello se potencie la capitalización empresarial, invertir en cosas que sí produzcan rendimientos. Si una fusión no sirve para cumplir esos objetivos, hay que descartarla.

Otras de las consecuencias lamentables que se han puesto de manifiesto en las macrofusiones es la fuerte destrucción de puestos de trabajo que conllevan, eso sí llevando las reducciones de personal donde resultan más baratas y menos dolorosas. Valga como ejemplo las llevadas a cabo por el BBVA y el BSCH en Latinoamérica mediante contratos temporales y amortización de puestos de trabajo. También comportan el cierre de instalaciones productivas y oficinas comerciales y detrás de ello, las industrias auxiliares, de proveedores, de suministradores que desaparecen, en pos de aumento de la rentabilidad de los accionistas.

Diferentes estudios demuestran que aproximadamente el 75% de todas las fusiones que se han realizado en los últimos diez años han aportado a medio plazo menos valor al

accionista que el que hubiesen obtenido de seguir funcionando independientemente. Un estudio realizado por el Banco Morgan Stanley sobre 80 empresas europeas que habían vendido activos, escindido negocios o deshecho fusiones, ha demostrado que han tenido un comportamiento superior al resto de su sector. (El País:2005)

El clásico adagio bursátil de que el todo no vale tanto como la suma de las partes sigue vigente hoy en día, un buen ejemplo de ello lo ha demostrado la empresa Ferrovial tras la salida a bolsa de su filial de concesiones de infraestructuras, Cintra.

Desde hace algún tiempo ya se está poniendo en entredicho las supuestas ventajas de las fusiones empresariales y que los resultados de estas operaciones a medio y largo plazo dejan bastante que desear, algunos estudiosos afirman que en realidad las fusiones no existen, hay compradores y vendedores, absorbentes y absorbidos, ganadores y perdedores. De la fusión del Santander-Central-Hispano, el Central y el Hispano han desaparecido prácticamente a todos los efectos.

Ya hay voces que señalan que salen beneficiados unos pocos especuladores y son perjudiciales a medio y largo plazo convirtiendo la economía mundial en un mapa de monopolios y oligopolios y a los ciudadanos en meros agentes de intereses comerciales, tal como apunta GAY SALUDAS J.M. (2004: 95). En Europa durante 1997 el volumen de las fusiones

representaban aproximadamente un valor total de 275.000 millones de euros, y en el año 2000 se satisfacían casi 58.000 millones de euros en fusiones y adquisiciones por empresas españolas y transfronterizas efectuadas en España.

Por su parte y en referencia al sector energético la Comisaria Europea de Competencia manifestó en relación a la sentencia del Tribunal de Primera instancia de la UE sobre el daño a la competencia que hubiera supuesto la fusión entre las dos principales compañías portuguesas del sector, *“no hemos hecho el trabajo de liberalizar el sector para que ahora, a través de fusiones, nuevos monopolios acaben haciéndose con el control de los mercados “para añadir a continuación “Los consumidores no pueden pagar con tarifas más altas los deseos de crecimiento de una empresa”.* (Cinco Días:2005)

Por su parte, las escisiones empresariales como mecanismo de reestructuración empresarial no han sido tan protagonistas como las fusiones ni han sido objeto de mención en todos los medios informativos, especializados o no. Mientras que a las fusiones se les considera como un proceso de concentración de empresas, a las escisiones se les supone la dispersión empresarial y habitualmente se les presenta de forma marginal como una operación inversa a la fusión.

Sin embargo, la afirmación anterior no siempre es cierta, puesto que si en un principio la escisión supone la división del patrimonio empresarial, en un momento posterior ese

patrimonio puede unirse a otra sociedad existente, o a otros patrimonios para formar una nueva sociedad logrando un mayor tamaño.

Algunos datos estadísticos que se presentan en este trabajo muestran cómo el número de escisiones empresariales en España se aproxima en algunos ejercicios económicos al de las sociedades fusionadas, lo cual evidencia su protagonismo y su utilización empresarial, para dar respuesta a los procesos de reestructuración y reorganización empresarial, y constituye lo que el profesor ROJO, RAMIREZ, A. (1987:665) denomina una “técnica de ingeniería societaria”.

Con los datos obtenidos del Registro Mercantil Central se ha podido apreciar que un número significativo de empresas en España han emprendido procesos de escisión Así por ejemplo, en el período de 1998 a 2000 hubo 4721 fusiones de empresa y 2390 operaciones de escisiones, y concretamente por cada dos empresas que se fusionaban aproximadamente una se escindía en este último año.

El presente estudio trata de indagar sobre esta realidad empresarial poco explotada pero que ha servido para reorganizar y adecuar las estructuras productivas de importantes empresas españolas a las necesidades del mercado en cada momento.