

EE.UU. MICROSOFT, APPLE, CISCO, GOOGLE Y GENERAL ELECTRIC TIENEN MÁS DE 25% DE LAS RESERVAS

Ante la indecisión de la Fed, empresas ejercen cautela y acumulan su efectivo

BOGOTÁ. Ante un panorama incierto, en especial a la espera de las decisiones de la Reserva Federal, las empresas americanas, y en cierta medida las latinas, están siendo más prudentes en sus gastos e inversiones, lo que ha resultado en que acumulen grandes cantidades de reservas en efectivo y una menor actividad de adquisiciones y fusiones.

En Estados Unidos, las compañías han empezado a acumular reservas de efectivo por más de US\$1.27 billones, según la última encuesta de la Asociación de Profesionales Financieros (AFP). El 'indicador de efectivo' de la AFP subió a 12 puntos en el segundo trimestre del año desde 10 del trimestre anterior.

Entre esas empresas está Apple que ha amasado US\$146.600 millones en efectivo. De la misma manera General Electric, Microsoft, Google y Cisco tienen en sus balances 25% del total de las reservas en efectivo.

Una de las razones que ha surgido como una causante de este acaparamiento de dinero es la incertidumbre ante el cambio de política monetaria de la Reserva Federal (Fed) ya que los empresarios se mostraron preocupados ante una reducción en la actividad económica que se traduciría en menores ingresos para las compañías. El decano de economía de la Universidad del Externado de Colombia, Mauricio Pérez agregó que la política fiscal del país norteamericano, que incluye varios recortes al presupuesto del gobierno, también podría regenerar este mismo efecto.

Pero el fenómeno no está contenido en Estados Unidos ya que las empresas latinoamericanas también han pensado dos veces antes de invertir. Según un reporte de la firma MergerMarket, la actividad de adquisiciones y fusiones en la región se ha reducido casi a la mitad en el primer se-

LA CAUTELA DE LAS EMPRESAS

Actividad de compras por sector en Latinoamérica
Cifras del valor en millones de dólares



Fuente: Merger market, AFP, Stanford

FUSIONES Y ADQUISICIONES EN AMÉRICA LATINA

Valor de las fusiones y adquisiciones
Cifras en millones



Porcentaje neto de organizaciones que han aumentado su efectivo e inversiones a corto plazo



Gráfico: LR / DC

mestre del año frente al mismo periodo del año pasado.

En los primeros tres meses de este año, las compras y fusiones de la región alcanzaron US\$36.600 millones frente a US\$68.700 millones en 2012, además la baja en esta actividad se dio en casi todos los sectores como energía, minería y utilidades que cayó 44,7%, consumo e industrias y químicos.

Sin embargo, esta caída en las actividades de compra podría ser una oportunidad perdida. El vicerrector del Cesa, Henry Bradford, aseguró que cuando hay una crisis y las valuaciones de las empresas bajan, ese podría ser el mejor momento para expandirse en el mercado.

MICHELLE ZAYED ATALLAH
ANALISTA INTERNACIONAL
mzayed@larepublica.com.co



MAURICIO PÉREZ
DECANO DE ECONOMÍA DE LA U. DEL EXTERNADO

"Este es un problema de acción colectiva ya que cuando unas empresas tienen un cambio de perspectiva y se curan en salud, otras les siguen".



HENRY BRADFORD
VICERECTORES DEL CESA

"En general no hay problema con que las compañías mantengan cuentas de ahorro, pero es más rentable tener el efectivo en otras inversiones".



SÍGANOS EN:
@Larepublica_co

Para más información sobre las actividades de inversión y las reservas en efectivo de las empresas alrededor del mundo.

Los impulsores de la actividad de adquisiciones

En el mercado de adquisiciones y fusiones de Latinoamérica el sector de los servicios financieros sobresalió por el aumento de 112,3% en el valor de las transacciones. Según el estudio realizado por MergerMarket, la compra de Provida Internacional por parte de MetLife por US\$2.000 millones y la compra de las operaciones panameñas de Hsbc por parte de Bancolombia por US\$2.100 millones ayudaron al aumento en la actividad del sector. El sector que vio la mayor caída fue el de finca raíz.

ANÁLISIS

De reconocimiento por el Triángulo Norte: El Salvador

Hasta ahora es claro que lo desarrollado en Guatemala y Honduras no ha sido de avanzada, en relación con las ventajas que el TLC estudiado brinda a los Estados involucrados. Esta semana el análisis gira en torno a El Salvador. En las siguientes líneas se hará una revisión de cómo está la relación bilateral con el pequeño país centroamericano y si la más reciente legislación comercial ha beneficiado en algo el diálogo entre ambos actores latinoamericanos.

Inicialmente, es pertinente una mínima contextualización. El Salvador es un país de única costa en el Océano Pacífico, a diferencia de sus socios del Triángulo Norte, quienes poseen doble salida al mar. Su población gira alrededor de los 6 millones de habitantes, quienes viven en poco más de

LUIS FERNANDO VARGAS-ALZATE
ANALISTA INTERNACIONAL
DE LA UNIVERSIDAD EAFIT



20.000 kilómetros cuadrados de superficie. Como se evidencia, se trata de un país de tamaño reducido, pero que a raíz de su ubicación podría ser aprovechado para consolidar la presencia del sistema productivo colombiano en Centroamérica continental, e incluso Norteamérica.

En la actualidad de algún avance se puede hablar, puesto que la presencia de firmas colombianas en El Salvador es una realidad. A manera de inventario puede listarse que compañías

como Avianca, Bancolombia, constructora Cusezar, EPM, y los grupos Aval, Fanalca, EMI, Carvajal, Suray Decameron, entre otras, están ya instaladas, valiéndose de las posibles maniobras de internacionalización existentes. Algunas estrategias para llegar a ese mercado han sido adquisiciones; en otros casos se ha visto cómo las empresas se fusionan o alcanzan acuerdos por transferencia de tecnología. Lo real es que a pesar del tamaño del país, esto no ha sido inconveniente para comprender su valor.

A diferencia de Honduras, y la misma nación guatemalteca, el Salvador ha sabido leerse como un centro de operaciones útil para llegarle directamente a toda la región centroamericana, pero también a los Estados Unidos;

dado que al considerarse su principal socio comercial, es posible aprovecharse de los beneficios del abanico de acuerdos que El Salvador ha negociado para llegar allí con producción que conserve las normas de origen establecidas en su normatividad.

Ahora bien, en diversos escenarios se ha discutido un tema puntual que debe corregirse pronto. Al analizar el universo arancelario negociado y las posibilidades de desgravación y desregulación entre Colombia y las naciones del Triángulo Norte, es fácil notar que precisamente con El Salvador hubo la menor cantidad de beneficios al aparato productivo nacional. No en vano el ministro Sergio Díaz-Granados se ha pronunciado sobre la necesidad de retomar el acuerdo y ana-

lizar una probable modificación que facilite un fortalecimiento del diálogo bilateral. Es algo en lo que, inclusive, los mismos salvadoreños están de acuerdo. El ministro de economía, Armando Flores, ya ha hecho también alusión a la necesidad de optimizar el acuerdo, pues se sigue visualizando como desaprovechado.

El Salvador es un país importador. Su balanza comercial está lejos de nivelarse. Específicamente con Colombia tuvo una relación altamente deficitaria. Las ventas nacionales a ese mercado (2012), aunque inferiores a las hechas en 2011, fueron de US\$66,5 millones, mientras que las compras (importaciones) se situaron en US\$8,5 millones. Sin embargo, es un desbalance que aún está por aprovecharse a plenitud.