

# Fusiones y Adquisiciones en México

## México em Fusões e Aquisições

José G. Vargas-Hernández<sup>a\*</sup>; Claralíz Heráldez León<sup>a</sup>

<sup>a</sup>Centro Universitario de Ciencias Económicas Administrativas. Universidad of Guadalajara.

\*E-mail: jvargas2006@gmail.com

---

### Resumen

En el presente trabajo se busca analizar las fusiones y adquisiciones en México. En particular se analizan las reformas fiscales y de ámbito comercial para cumplir con los requisitos necesarios para realizar una fusión y/o adquisición y de tener en cuenta en caso de que ya se haya pensado en realizarla. De igual manera se realiza una comparación del año 2015, 2016 y el primer trimestre de 2017 sobre las fusiones y adquisiciones realizadas en México para conocer qué sectores son de mayor relevancia en fusiones y más importantes para dicho trimestre.

**Palabras-clave:** Adquirente. Adquisición. Fusión. Incorporada. Que se funden. Sociedad y Transferencia.

### Resumo

*Neste trabalho se procura analisar fusões e aquisições no México. Particularmente, reformas fiscais e ambiente de negócios são analisados para cumprir os requisitos para uma fusão e/ou aquisição e de levar em conta se eles já pensaram em realizá-la. Da mesma forma, uma comparação de 2015, 2016 e no primeiro trimestre de 2017, por fusões e aquisições no México para saber quais setores são mais importantes em fusões e mais importantes para o trimestre.*

**Palavras-chave:** Acquirer. Aquisição. Fusão. Incorporada. Que se Fundem. de Parceria e de Transferência.

---

## 1 Introducción

La compra de una empresa por parte de otra (adquisición) o la unión de dos empresas, dando lugar a otra de mayor tamaño (fusión) constituyen una de las maneras más recurrentes en la actualidad para ganar dimensión y competitividad. Generalmente, este tipo de operaciones empresariales están provocadas por la identificación de una amenaza o de una oportunidad en el mercado (ZOZAYA, 2007).

El trabajo se estructura de la siguiente manera. En la primera parte de este reporte se puede apreciar los antecedentes de las fusiones y adquisiciones, en la segunda parte se presenta la justificación del problema y beneficios de la investigación, en la siguiente parte se realiza un análisis de conceptualización y alineación para realizar fusiones y/o adquisiciones. En el apartado IV llamado revisión de la literatura empírica se coloca una tabla donde se da referencias de investigaciones relacionadas con el tema de fusiones y/o adquisiciones alrededor del mundo. En el siguiente apartado podemos apreciar el marco contextual en el cual se brindará datos donde se analizan el aumento o disminución según sea el caso del número de operaciones por trimestre desde 2015 al primer trimestre de 2017. Esta investigación es descriptiva ya que sólo se desea proporcionar la información necesaria para realizar y comprender como funcionan las fusiones y/o adquisiciones en México.

Se obtiene como resultado unas gráficas las cuales

representan el número de operaciones en los últimos dos años divididos de forma trimestral al igual de datos relevantes de cada trimestre y año. Como conclusión se brinda que fusiones y adquisiciones han existido para hacer crecer las empresas ya que según las investigaciones realizadas con anterioridad al anunciar la fusión y/o adquisición se incrementa el valor de la acción en el mercado.

## 2 Desarrollo

### 2.1 Antecedentes

Las fusiones y adquisiciones comenzaron en Estados Unidos con una primera oleada entre el año 1897 a 1904 donde las empresas grandes adquirían a las pequeñas. Tendencia horizontal (firmas competidoras en la misma industria). Mientras que la segunda oleada se presentó de 1925 a 1930. Se deseaba restaurar la concentración que se logró en la primera etapa. Tendencia vertical (proveedores y compradores). En la tercera oleada la cual inició en 1945 y terminó en 1969, se presentó un notable número de fusiones en el sector bancario. De 1981 a 1989 la cuarta oleada atestiguó los comienzos de los apoderamientos hostiles. Termina la oleada con quiebras por compras apalancadas. En los 90's se dio origen al incremento en las valuaciones de la actividad. Periodo más largo de aumento de precios en acciones.

En México, entre 1984 y 1987 los principales grupos empresariales mexicanos superaron plenamente su crisis de

deuda externa, gracias a sus estrategias de inversión financiera, lo que le permitió en 1987 reemprender la inversión productiva. Otro aspecto importante fue que entre 1989 y 1990 a México se le abrieron de nuevo las puertas de los mercados financieros internacionales, lo cual dio un nuevo impulso a la expansión de las grandes empresas y grupos. De 1986 en adelante los grupos recibieron todo el apoyo gubernamental para exportar.

## 2.2 Justificación

Según Zozaya (2007) nos dice que la mayoría de los estudios encuentran ganancias significativas para los accionistas de la empresa adquirida (retornos de un 25 por ciento superiores después de la operación). Las ganancias se producen tras el anuncio de la operación, incluso aunque ésta finalmente no llegue a producirse, debido a la anticipación del mercado de valores ante una futura adquisición exitosa.

Se prevé que las fusiones y adquisiciones en México incrementen en 2017 alcanzando los 20,000 millones de dólares. En 2018 se llegarán a su máximo con 29.7 mil millones de dólares (EL FINANCIERO, 2015).

Por lo que el tema de fusiones y adquisiciones se encuentra entre los temas de relevancia para las empresas y este documento desea brindar las bases para los conocimientos necesarios para la realización de fusiones y/o adquisiciones.

## 2.3 A definición de adquisición

Vargas-Hernández *et al.* (2014) afirman que las adquisiciones son “transferencias de control de las operaciones y la administración de una empresa (meta) a otra (adquirente), que convierte a la primera en una unidad de la segunda”. La adquisición puede ser mediante la conversión en subsidiaria de otra, fusión de dos o más entidades, transferencia de activos a otra sociedad y cuando se realiza un intercambio de un negocio por otro.

Para realizar la compra se necesita evaluar que lo adquirido califique como negocio, identificar al adquirente, determinar la fecha de adquisición, valorar activos, pasivos y contraprestación y reconocer ganancia. La fecha en la que se realiza la adquisición es cuando la entidad adquirida se transfiere a la entidad adquirente sin restricciones a excepción de que se estipule para no perjudicar a los accionistas otro momento. Los activos y pasivos se adquieren al momento de la transacción. Ciertos costos de adquisición no tienen obligación como los costos para reestructurar sus operaciones, salir de alguna actividad, liquidar empleados o transferir a otra unidad de productividad, son gastos de reestructuración en el futuro.

No debe reconocerse una ganancia o pérdida a excepción por los casos de contraprestación pagada con activos no monetarios. Si durante el momento de negociación se adquiere un pasivo se puede estipular un activo de indemnización por el monto de la contingencia.

Al valorar debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- a) No incluir provisiones por incertidumbre en flujos futuros.
- b) No debe favorecerse ni desfavorecerse por contratos de

arrendamiento de un activo ya que el adquirente no está recuperando los derechos del uso del activo.

- c) Deben los activos valorarse en base al uso normal del mismo aunque al adquirirlo cambie el giro.

En dado caso que el adquirente liquide demandas legales se debe tomar en cuenta el costo que hubiera ocasionado el pago de la demanda.

Un activo intangible pueden considerarse separados de los activos intangibles de los activos adquiridos y vendidos, licenciados y rentados. Se debe amortizar el activo intangible con vida definida y prueba de deterioro como de los activos con vida definida e indefinida.

La valoración se integra por la suma de activos netos transferidos (pueden tener valor en libros que no coincidan y en este caso se reconocerá una ganancia o pérdida) y pasivos asumidos y capital emitido por la adquirente a favor del vendedor para la adquisición (se debe reconocer como capital contribuido). Deben tomarse en cuenta valores anormales del mercado.

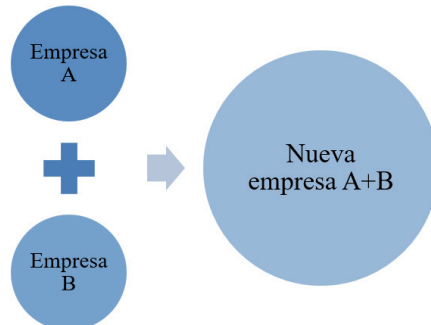
Definición de fusión: Vargas-Hernandez *et al.* (2014, p.254) afirma que las fusiones son “combinaciones de las operaciones y la administración de dos empresas para establecer la identidad jurídica”.

A. Clasificación de Fusiones: Según su estructura societaria:

- 1) Fusión por la creación de una compañía nueva:

Dos o más empresas forman una nueva compañía.

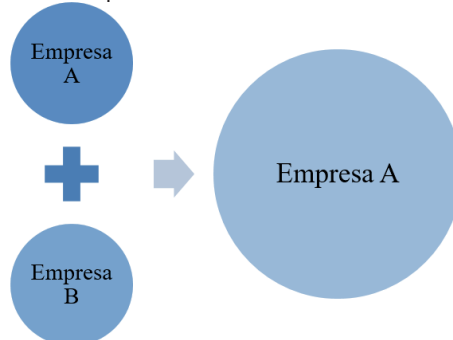
**Figura 1** - Fusiones por la creación de una compañía nueva



Fuente: Los autores.

- 2) Fusión por absorción: Las compañías absorbidas desaparecen después de haber transferido la totalidad de sus patrimonios a la sociedad absorbente.

**Figura 2:** Fusiones por absorción



Fuente: Los autores.

Según la estrategia en que se hace la fusión:

Peng (2010) en su libro *Global Strategy* menciona que existen diversos tipos de F&A: se las divide en cinco grupos:

- 1) F&A Horizontales: Involucran firmas competidoras de la misma industria.
- 2) F&A Verticales: Involucran a proveedores (hacia arriba) y/o compradores (hacia abajo). Reduce costos y controla sus procesos.
- 3) F&A Conglomeradas: Involucra firmas en industrias de productos no relacionados.
- 4) F&A Amigables: F&A en la directiva y la administración de una firma objetivo están de acuerdo con la transacción (aunque inicialmente pueden resistirse).
- 5) F&A Hostiles (conocidas como tomas de posesión hostiles): F&A que se llevan a cabo en contra de los deseos de la directiva y la administración de la firma objetivo, que rechaza la oferta de la F&A.

#### B. Motivos de las fusiones y adquisiciones

Espiñeira, Sheldon y Asociados (2008) nos brindan algunos motivos que comúnmente promueven una fusión o adquisición:

- 1) Creación de valor para los accionistas
- 2) Mejorar la gestión de la empresa adquirida
- 3) Aumentar participaciones de mercado
- 4) Aumentar la rentabilidad
- 5) Buscar productos y servicios complementarios
- 6) Concentrarse en la actividad principal
- 7) Alinear estrategias
- 8) Optimizar el uso de los recursos
- 9) Abandonar actividades maduras
- 10) Demanda de liquidez por parte de los accionistas
- 11) Necesidad de recursos para financiar pérdidas

### 2.4 Valoración de empresas en un proceso de fusiones y adquisiciones

#### a) Ley general de sociedades mercantiles

Capítulo IX. Fusión, transformación y escisión de las sociedades:

Las fusiones de acuerdo a la ley general de sociedades mercantiles en los artículos 222, 223, 224 y 225 nos dice que las fusiones deben ser decididas por parte del fusionante y fusionado y los términos en los cuales se realice la sociedad debe ser inscritos en el Registro Público de Comercio. La fusión se realiza tres meses posteriores a la inscripción en el Registro Público de Comercio, la sociedad que subsista o la que resulte de la fusión, tomará a su cargo los derechos y las obligaciones de las sociedades extinguidas.

#### b) Efectos fiscales

Existen dos posturas en la fecha en que se lleva a cabo la fusión. Según el Registro de Contribuyentes y el Reglamento del Código Fiscal de la Federación, se toma la fecha en la que se halla inscrito en la asamblea mientras que, de acuerdo al Séptimo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del primer Circuito, la fusión se lleva a cabo al ser inscrita en el Registro Público de Comercio. El Código Fiscal de la Federación nos indica que los bienes y derechos son de

propiedad del fusionante.

#### c) Ganancias y enajenación por fusión

Conforme al Código Fiscal de la Federación, los activos y ganancias de la fusión no cuenta con efectos fiscales más, sin embargo los activos y bienes que generen la sociedad sí se reconocen en la contabilidad.

En materia fiscal no se establece un plazo para presentar el aviso de fusión de la sociedad. Se debe presentar un aviso de cancelación de manera física por parte del representante legal de la sociedad fusionante en el Registro Federal de Contribuyente.

El Contador Público que audite a la sociedad fusionante deberá constar que el fusionante continúe con las actividades de la sociedad fusionada durante un año como mínimo haciendo la aclaración en el apartado de "información adicional del dictamen".

Las sociedades que cuenten con el interés de realizar una nueva fusión dentro de los cinco años posteriores de realizar alguna otra el Código Fiscal de la Federación no lo considera para efectos fiscales y se requiere de una autorización por parte de las autoridades fiscales.

#### d) Atributos fiscales de las fusionadas

Las pérdidas fiscales se dan cuando las deducciones son superiores a los ingresos y estas pérdidas no son transferibles en la fusión, al realizar una fusión por absorción la sociedad tenedora no puede transferir el capital social.

En una fusión se puede permanecer con el derecho de solicitar la devolución de saldos a favor así como el IVA.

Pérdidas fiscales de la sociedad fusionante, se podrá disminuir las pérdidas fiscales cuando al momento de la fusión subsista el mismo giro.

#### 1) Efectos fiscales aplicables a los accionistas de las sociedades fiscales fusionadas

Según efectos fiscales los accionistas deben permanecer como tales en la nueva sociedad o en la que permanezca.

#### 2) Políticas de competencia

Estas políticas llegaron a México en los 80's intentando poner fin a los controles de precios en el mercado interno y reducir obstáculos de entrada en el mercado.

Gracias a este documento también se abrieron las puertas a que se firmara el acuerdo Tratado de Libre Comercio de América del Norte - TLCAN en 1994. Después de la entrada en vigor del TLCAN se triplica el comercio entre Estados Unidos y Canadá.

La eliminación de barreras comerciales no garantizaba la competencia si en su lugar surgían barreras de empresas privadas y las importaciones no garantizaban que fuesen objeto de comercio.

En 1993 se adoptó la Ley Federal de Competencia Económica - LFCE y creó la Comisión Federal de Competencia - CFC.

Los objetivos de la LFCE son proteger el proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención y eliminación de monopolios, prácticas monopólicas y servicios.

**Figura 3 - Beneficios de la competencia**



Fuente: Comisión federal de competencia económica (2016).

Los monopolios fueron prohibidos desde 1917 con la Constitución Mexicana.

2) Campo de aplicación de la Ley de Competencia Económica

Para el mejor control de la economía se establecen comisiones en los diferentes sectores donde deben determinar si existe competencia en el mercado por otro lado también están encargados de otorgar licencias, concesiones o permisos a los agentes económicos.

En la Constitución Mexicana se prohíben los monopolios. De igual manera se encarga de la fijación de precios máximos para ciertos artículos o servicios que se consideren necesarios.

La Procuraduría Federal del Consumidor (2014) nos indica que existen siete derechos básicos del consumidor que otorga la Ley Federal de Protección al consumidor.

- a) Se tiene derecho a la información donde debe ser completa, clara y veraz para poder comprar con pleno conocimiento de los productos o servicios.
- b) Se tiene derecho a la educación para aprender como consumir mejor y de manera inteligente.
- c) Se tiene derecho a la elección libre de los productos y servicios sin exigencias de contratos o pagos por exclusividad.
- d) Derechos a la seguridad y calidad, los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado deben cumplir con las normas y las disposiciones materia de seguridad y calidad.
- e) Nadie puede negarte en proporcionarte un servicio o producto.
- g) Se te puede compensar si la calidad del producto no es lo que esperabas o deseabas donde dicha bonificación no se puede realizar por un monto menor al 20% del valor del pago del producto.
- h) Profeco nos defiende para exigir que la leyes se lleven a cabo conforme deberían de hacerse y según los reglamentos existentes para ello.

3) Contenido y aplicación de la Ley de Competencia Económica y disposiciones afines

La LFCE prevé sanciones y penalizaciones a las prácticas que puedan llevar a alcanzar o fortalecer el monopolio. En 2002 la multa ascendía a 375,000 veces el salario mínimo

general vigente.

4) Acuerdos horizontales: Reglas para evitar coordinación nociva para la competencia

Existe una cláusula donde se prohíbe proporcionar información entre los productores para que así no existan acuerdos donde perjudiquen a los clientes fijando un precio alto, de la misma manera existe otro apartado donde se menciona que existe una cantidad máxima de bienes que se pueden producir. De igual manera se regulan las licitaciones donde el precio que se fija para ella está bajo control de la LFCE.

Un monopolio horizontal se le considera a las barreras de entradas o salidas para los productores que quieran ingresar al mercado por lo que evita que exista una competencia libre.

e) Acuerdos verticales: reglas para prevenir acuerdos contrarios a la competencia en cuanto al suministro y la distribución.

A continuación se enlistan los cinco tipos de conducta vertical

- a) Precio de reventa impuesto
- b) Condicionar ventas
- c) Exclusividad
- d) Negarse a proporcionar un bien o servicio.

En el artículo 7 se mencionan cinco elementos de una práctica monopólica relativa donde se mencionan por ejemplo, descuentos a cambio de exclusividad y que al momento de realizar la venta exista discriminación en precios o poner condiciones; se le considera monopolio relevante cuando el productor cuenta con un gran porcentaje de poder en el mercado tanto en precios como en cantidad de productos o servicios que brinda.

Abuso de posición dominante: reglas destinadas a combatir monopolios propiamente dichos.

**Cuadro 1 - Prácticas monopólicas**

Fijación/manipulación de precios	Fijar, elevar, concertar o manipular el precio de venta o compra de bienes o servicios al que son ofrecidos o demandados en los mercados
Restricción de oferta	Establecer la obligación de no producir, procesar, discutir, comercializar o adquirir sino solamente una cantidad restringida o limitada de bienes o la prestación o transacción de un número, volumen o frecuencia restringidos o limitados de servicios
Segmentación de mercados	Dividir, distribuir, asignar o imponer porciones o segmentos de un mercado actual o potencial de bienes y servicios, mediante clientela, proveedores, tiempos o espacios determinados o determinantes
Concertación de postura	Establecer, concertar o coordinar posturas o abstención en las licitaciones, concursos, subastas y almonedas.
Intercambio de la Información	Intercambiar información con el objeto o efecto a que se refieren cualquiera de las cuatro conductas anteriores

Fuente: Comisión Federal de Competencia Económica (2016)

En la LFCE y Constitución se le desconoce a la palabra monopolio debido a que la definición que ellos relacionan

como monopolio son las prácticas que realizan exclusiones y condicionan el mercado. La consecuencia de esto es la falta de competencia en el mercado lo que hace que la mayor parte del mercado sean sus clientes.

Se define a las concentraciones como herramienta para prevenir alguna problemática que se pudiese presentar debido a las fusiones de las empresas. En el momento de decidir realizar alguna fusión o adquisición se requiere realizar un análisis de concentración en el cual se desea prever que por dicha acción se convierta la empresa adquirente o fusionante en una empresa monopólica. La cantidad de concentración que existe en el mercado se calcula por medio de diferentes índices como el de Herfindahl- Hirschman - HHI, lo que se busca es identificar el mercado relevante de la fusionada para poder determinar el poder de mercado. De existir concentración se puede otorgar una multa debido a que la concentración de los mercados es ilícita.

Como anteriormente se menciona existen diferentes tipos de índices que nos ayudan a medir si existe concentración en el mercado en dicha empresa, el índice de HHI no solo mide la concentración del mercado sino que también puede calcular la capacidad de poder o control de la empresa en ellos la cantidad máxima permitida para no considerar concentración es de 2000. Otro de los tipos de índices es el de la denominación el cual cuenta con las mismas características de resultados como HHI sólo que en este índice se cuenta con un mayor margen dado que la cantidad máxima que se puede arrojar el índice es de 2500.

Al igual que los índices se utilizan otras alternativas para

mantener la competencia en el mercado. Una de ellas es el análisis de los activos y ventas anuales ya que si el importe es superior a los 48 millones de salarios mínimos vigentes, la LFCE exige que se le notifique de obtener una cantidad igual o mayor de la antes mencionada.

Cuando una empresa extranjera realiza o desea realizar una fusión o adquisición es necesario notificárselo a la CFC al igual que si la compañía al realizar la fusión o adquisición realiza ventas de productos o proporciona servicios en México para permitir la realización de la fusión o adquisición se realiza un análisis para conocer si esto afectaría en la competencia de mercado. En dado caso que la CFC considere que la transacción es sospechosa se realiza una suspensión.

e) Procedimiento para notificar una solicitud de autorización de concentración

Se necesitan seguir ciertas alineaciones para poder realizar la notificación de la fusión o adquisición de la empresa. En primer lugar es necesario comparecer a las instancias pertinentes presentando un escrito donde se describe a la empresa interesada en la adquisición al igual que describir las características de las operaciones que se realizan. En segundo lugar de ser necesario la comisión podría requerirle información extra para verificar datos que no se encuentren claros en el informe o les causen dudas de la problemática que causaría dicha fusión o adquisición como máximo a los 15 días posteriores a la entrega pueden requerir mayor información. Para recibir la aceptación o resolución se les notifica a los 60 días posteriores a la entrega de información adicional requerida.

**Cuadro 2** - Análisis de artículos relacionados con fusiones y adquisiciones

Autor	Título	Método	Contexto	Conclusión
Víctor Livio de los Ríos Cortés	Las fusiones y adquisiciones en México en el periodo reciente 1986-2005.	Análítico	Se busca realizar un análisis de las adquisiciones y fusiones en México en los años 1986 a 2005.	Las oleadas cíclicas con las que cuentan las fusiones y adquisiciones van de la mano con las fluctuaciones en la economía.
Néboa Zozaya González	Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial	Descriptivo	Pretende dar una visión general sobre la situación actual de las fusiones y adquisiciones en España y en el mundo.	Las empresas deben evitar basar su decisión de fusión o adquisición en factores de corto plazo, como el ahorro en costes o en motivaciones de índole personal o de especulación.
Celso Garrido	Fusiones y adquisiciones transfronterizas en México durante los años noventa	Análítico	Análisis de las fusiones y adquisiciones transfronterizas ocurridas en México durante los años noventa.	Debido a cambios en las reformas se han generado cambios en las condiciones y modalidades de operación de la economía mexicana. Las F&A se vieron favorecidas por las condiciones macroeconómicas.
Daniel Del Rio y Jesús Colunga	Mexico: Mergers & acquisitions	Síntesis	Se analizan las reformas fiscales y gubernamentales para las fusiones y adquisiciones en México.	Se presentan las actualizaciones de las reformas inclinándose en los sectores de telecomunicaciones.
Mariana Abal	Fusiones y Adquisiciones: claves para una ejecución exitosa de la integración	Análítico	Se analizan los retos que las organizaciones presentan después del acuerdo de compra.	Lo que propone Abal es realizar un canal de comunicación con los clientes para así generar conocimiento de ellos.
Mateo Vasco, Lina M. Cortés, Sandra Gaitán y Iván A. Durán	Fusiones y adquisiciones en Latinoamérica, gobierno corporativo y modelo gravitacional.	Cuantitativo aplicación de modelo	Se analiza si las fusiones y adquisiciones son influenciadas por el gobierno corporativo.	No se encontró relación entre el gobierno corporativo y la tasa de impuestos sobre las fusiones y adquisiciones en los años 1996-2010.

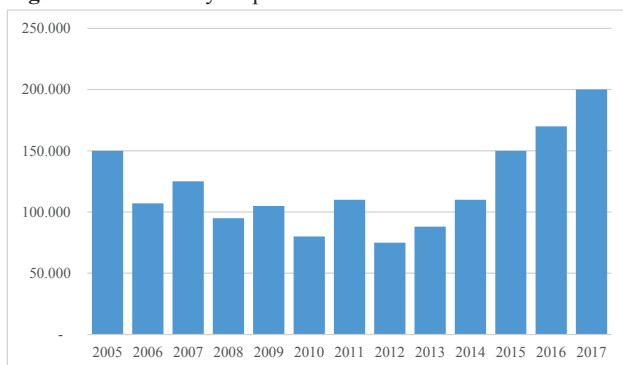
Fuente: Datos de la búsqueda.

## 2.5 Marco contextual

Durante los años de 1895 y 1905, habían pequeñas empresas que tenían poco mercado. Estas empresas comenzaron a consolidarse con empresas iguales a ellas para crear empresas más grandes, más potentes que las instituciones dominadas por sus mercados. Este movimiento fue tan potente que en los 90's, los negocios de fusiones que se crearon produjeron el 20% del PIB, y en el 1990 era de sólo el 3%. Debido a estas fusiones, muchas de las empresas fueron creadas para convertirse en unas de las más fuertes que se conocen hoy día en el mercado. Así empezó la tendencia de mezclar empresas, que se hacen dominantes en el negocio y proporcionan al consumidor lo que necesitan o quieren, a un precio que pueden pagar. Así que, como pueden ver, este es un movimiento muy importante en la historia de los negocios, para que estos puedan mantenerse en pie hasta hoy.

El año en curso 2017, se ha convertido en el mejor arranque de fusiones y adquisiciones. Según datos recuperados de Bloomberg por Monreal (2017). Esta cantidad asciende hasta los 200.000 millones de dólares y es incluso un 15% superior a la lograda en el espectacular mes de enero de 2016, cuando se registraron algo más que 171.000 millones de dólares. Con este ya son 5 eneros consecutivos en los que ha crecido el volumen de operaciones.

**Figura 4 -** Fusiones y adquisiciones en millones de dólares



Fuente: Monreal (2017).

A continuación se muestra un cuadro en el cual se enlistan el número de fusiones y transacciones, porcentaje de aumento o disminución de fusiones y transacciones en los 4 trimestres de los años 2015, 2016 y el primer trimestre de 2017, posteriormente se encuentran gráficas donde se muestra de forma clara la disminución o aumento de las operaciones en cada uno de los trimestres. Se intenta explicar las transacciones más relevantes y sectores con mayor relevancia en cada uno de los trimestres y años a partir de 2015.

**Cuadro 3 -** Análisis de cambios en fusiones y adquisiciones periodo 2015-2017

Periodo	Número de fusiones y/o adquisiciones	Porcentaje de aumento o disminución
Primer trimestre 2015	75 operaciones	Disminución de 16.67% Ene a Mar 2015-Ene a Mar 2016
Primer trimestre 2016	55 operaciones	
Primer trimestre 2017	64 transacciones	Aumenta 6.67% Ene a Mar 2016- Ene a Mar 2017
Segundo trimestre 2015	97 transacciones	
Segundo trimestre 2016	89 transacciones	Disminución 10.10% Abr a Jun 2015- Abr a Jun 2016
Tercer trimestre 2015	64 transacciones	
Tercer trimestre 2016	72 operaciones	Aumento 10% Jul a Sept 2015- Jul a Sept 2016
Cuarto trimestre 2015	69 operaciones	
Cuarto trimestre 2016	91 transacciones	Aumenta 24.8% Oct a Dic 2015- Oct a Dic 2016

Fuente: Datos de la pesquisa.

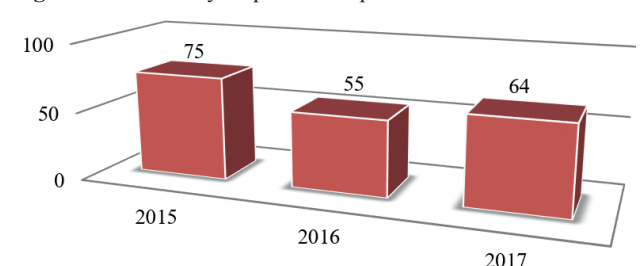
## 2.6 Métodos de investigación

Según Hernández, Fernández, y Baptista (2010) el método de investigación es de tipo descriptivo, los estudios descriptivos miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Funciona para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación.

Enfoque cuantitativo, usa recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y puede o no probar hipótesis en su proceso de interpretación.

## 2.7 Discusión

**Figura 5 -** Fusiones y adquisiciones primer trimestre 2015 a 2017



Fuente: Elaboración propia, información de Transactional Track Record (2017).

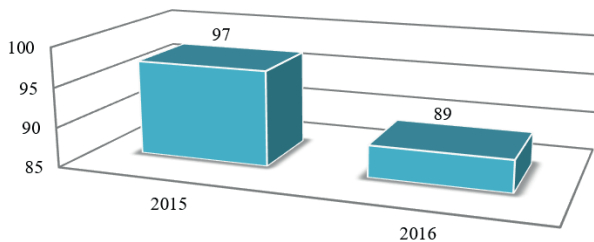
A continuación se explicaran las transacciones con mayor relevancia y/o sectores en los cuales se realizaron mayor número de operaciones. Nos referiremos al primer trimestre que incluye a los meses de Enero, Febrero y Marzo.

En 2015, Sectores de retail y telecomunicaciones protagonizaron las fusiones y adquisiciones. La transacción con mayor importancia es la compraventa de Controladora Comercial Mexicana por Soriana.

En 2016, los sectores que más tuvieron operaciones fueron turismo, hotelería, restaurantes, inmobiliario, financiero, alimentos y bebidas. La transacción más relevante es la de Mabe por parte de la compañía alemana Ontex.

En 2017, Estados Unidos y España fueron los países que más apostaron por realizar adquisiciones en México. Una de las operaciones más relevantes es Aeroméxico-Delta. El sector tecnológico va a la alza.

**Figura 6** - Fusiones y adquisiciones segundo trimestre 2015 y 2016

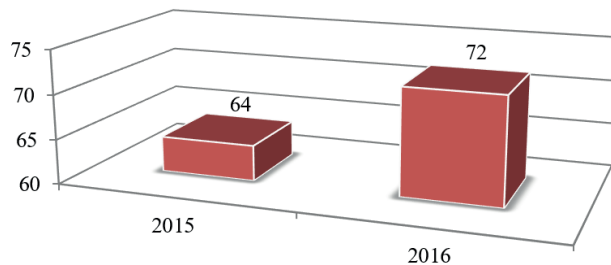


**Fuente:** Elaboración propia, información de Transactional Track Record (2017).

En 2015, Se destacó la compra del portafolio inmobiliario Kansas por parte de Fibra uno y la compra de Nextel México por parte de AT&T. Los sectores más activos fueron el inmobiliario, financiero, seguros e internet.

En 2016, los sectores con mayor número de operaciones son la inmobiliaria seguido por el sector financiero y de seguros. Se realizaron dos ampliaciones en el Arca Continental y Grupo Hotelero Santa Fe.

**Figura 7** - Fusiones y adquisiciones tercer trimestre 2015 y 2016

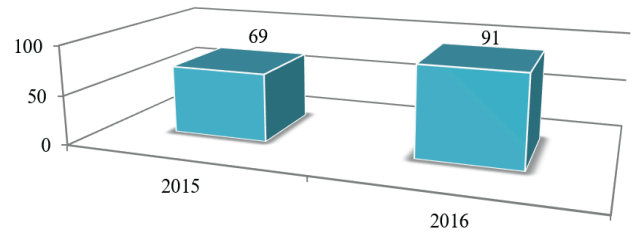


**Fuente:** Elaboración propia, información de Transactional Track Record (2017).

En 2015, se destaca la compra por parte de Blackstone de un portafolio de préstamos inmobiliarios en México que estaban a manos de GE Real Estate México. La operación más destacada se produjo en el sector energético, la venta de Gasoductos de Chihuahua.

En 2016, el sector con mayor número de operaciones fue el de construcción seguido por el área financiera y de seguros.

**Figura 8:** Fusiones y adquisiciones cuarto trimestre 2015 y 2016



**Fuente:** Elaboración propia, información de Transactional Track Record (2017).

En 2015, se registraron transacciones de activos de las cuales la mayor parte fue de venture capital y private equity.

En 2016, el subsector inmobiliario se ha destacado, seguido por el financiero y de seguros. Como operación destacada se registró la adquisición del 49% de la Autopista Arco Norte por parte de OTPP y CPPIB.

### 3 Conclusión

Se prevé que en 2018 México ocupa el puesto número cuatro entre las naciones donde se proyecta un mayor crecimiento en fusiones y adquisiciones en los próximos cinco años. El listado comienza por China seguido de Hong Kong y Países Bajos.

Se espera que las fusiones y adquisiciones en México incrementen en 2017 alcanzando los 20,000 millones de dólares. En 2018 se llegarán a su máximo con 29.7 mil millones de dólares.

La utilización de las fusiones y adquisiciones ha existido para hacer crecer las empresas ya que según las investigaciones realizadas con anterioridad al anunciar la fusión y/o adquisición se incrementa el valor de la acción en el mercado.

### Referencias

ABAL, M. Fusiones y adquisiciones: claves para una ejecución exitosa de la integración. *Ernst & Young Consulting*. 2014. Recuperado de <https://eyfsoconsulting.wordpress.com/tag/ernst-young/>

COMISIÓN FEDERAL DE COMPETENCIA ECONÓMICA. Herramientas de competencia económica. 2016. Recuperado de [https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos\\_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica\\_250815\\_vf1.pdf](https://www.cofece.mx/cofece/images/Documentos_Micrositios/HerramientasCompetenciaEconomica_250815_vf1.pdf)

DE LOS RIOS, V. Las fusiones y adquisiciones en México en el período reciente 1986-2005. *Economía UNAM*, v.4, n.12, p.1-30, 2007

DEL RIO, D.; COLUNGA, J. Mexico: mergers & acquisitions. Mexico. Mondaq. 2015

EL FINANCIERO. Fusiones y adquisiciones en México alcanzarán los 29.7 mmdd en 2008. *El financiero*. 2015. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fusiones-y-adquisiciones-en-mexico-alcanzaran-los-29-mmdd-en-2018.html>

ESPIÑEIRA, SHELDON Y ASOCIADOS. Fusiones y adquisiciones. *Boletín de Finanzas Corporativas y Recuperaciones*, v. 3, p.3-8, 2008.

GARRIDO, C. *Fusiones y adquisiciones transfronterizas en*

*México durante los años noventa*. Santiago de Chile: CEPAL, 2001.

HERNÁNDEZ, R.; FERNÁNDEZ, C.Y; BAPTISTA, P. *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill, 2010.

MONREAL, F. *Enero firma el mejor arranque de fusiones y adquisiciones de la historia*. 2017. Recuperado de <http://www.economista.es/mercados-cotizaciones/noticias/8120142/01/17/Enero-firma-el-mejor-arranque-de-fusiones-y-adquisiciones-de-la-historia.html>

PENG, M.W. *Strategies at the corporate level*. USA: Global Strategy, 2010.

PROCURADURÍA FEDERAL DEL CONSUMIDOR. Los siete derechos básicos del consumidor. 2014. Recuperado de <http://www.profeco.gob.mx/saber/derechos7.asp>

TRANSACTIONAL TRACK RECORD. Informes por mercado.

2017. Recuperado de <https://www.ttrecond.com/es/publicaciones/informe-por-mercado/informe-mensual-mexico/Mexico-Primero-Segundo-y-Tercer-Trimestre-2016/1690/>

VARGAS-HERNÁNDEZ, J.G. *et al. Gestión estratégica de organizaciones*. Buenos Aires: Elaleph.com, 2014.

VASCO, M. *et al. Fusiones y adquisiciones en Latioamérica, bonierno corporativo y modelo gravitacional*. *J. Econ. Finance Adm. Sci.*, v.19, n.37, p.108-117, 2014. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jefas.2014.10.003>

ZOZAYA, N. *Fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial. Dirección general de política de la pequeña y mediana empresa*. 2007. Recuperado de <http://www.ipyme.org/Publicaciones/Las%20fusiones%20y%20adquisiciones%20como%20formula%20de%20crecimiento%20empresarial.pdf>