

# adquisición – acquisition

Authored by  
**memjavad**

October 18, 2025

## RECOMMENDED CITATION

memjavad (2025). *adquisición – acquisition*. Spanish Psychological Databases. Retrieved from <https://spanish.arabpsychology.com/?p=667>

## Adquisición

**Primary Disciplinary Field(s):** Economía, Negocios, Lingüística, Psicología, Educación

### 1. Definición Multidisciplinaria y Alcance

La **adquisición** es un concepto fundamental que describe el proceso mediante el cual un sujeto, entidad o sistema obtiene la posesión, el control o el dominio de un objeto, una habilidad, un conocimiento o un recurso. Si bien la definición básica se centra en la transferencia de propiedad o la incorporación de algo nuevo, su significado se ramifica profundamente dependiendo del contexto disciplinario. En términos generales, la adquisición implica un cambio de estado, pasando de la no-posesión o la no-competencia a la posesión o la competencia. Este proceso puede ser intencional y formal, como la compra de un activo, o subconsciente y natural, como la adquisición de la lengua materna.

En el ámbito de las **ciencias cognitivas** y la lingüística, la adquisición se distingue a menudo del aprendizaje. La adquisición se refiere a un proceso inconsciente e intuitivo, similar al modo en que los niños internalizan las reglas gramaticales y el vocabulario sin instrucción formal. Este proceso es visto como holístico y natural. Por otro lado, el aprendizaje, especialmente en el contexto de un segundo idioma o una habilidad técnica, suele ser un proceso consciente, guiado por reglas explícitas y la corrección de errores. Esta dualidad conceptual es crucial para entender los modelos de desarrollo humano y educativo, destacando que la efectividad de la internalización a menudo reside en la naturaleza intrínseca y no forzada del proceso de adquisición.

En contraste, en el **ámbito empresarial** y financiero, la adquisición se refiere a la transacción formal y legal donde una empresa (la adquirente) toma el control de otra (la empresa objetivo), ya sea comprando la mayoría de sus acciones o la totalidad de sus activos. Este proceso es altamente estructurado, requiere una vasta diligencia debida (*due diligence*) y tiene implicaciones directas en la estructura de capital, la gobernanza corporativa y la posición de mercado de ambas entidades. La complejidad de la adquisición en este campo radica no solo en la valoración financiera, sino también en la integración posterior de culturas, sistemas y personal, lo que determina en gran medida el éxito o fracaso de la operación.

### 2. Etimología y Evolución Conceptual

La raíz etimológica del término "adquisición" se encuentra en el latín, derivado del verbo *ad-quaerere*, una composición del prefijo *ad-* (hacia) y *quaerere* (buscar, obtener). Originalmente, en el derecho romano y el lenguaje medieval, el concepto se utilizaba primariamente para describir la obtención de la propiedad o la tierra. Este uso inicial estaba intrínsecamente ligado al concepto de **propiedad legal** y la transferencia de títulos, ya fuera por compra, herencia o conquista.

Durante la Edad Moderna, el término se integró en el vocabulario militar y económico. En el contexto militar, la adquisición se refería a la obtención de suministros o recursos estratégicos. Con el auge del mercantilismo y, posteriormente, del capitalismo industrial en los siglos XVIII y XIX, la adquisición se consolidó como un término central en el léxico financiero, refiriéndose a la compra de bienes, materias primas o, de manera incipiente, de otras empresas. La formalización de la corporación moderna elevó la adquisición a una estrategia clave para el crecimiento y la concentración de capital.

El siglo XX marcó una expansión significativa del concepto hacia las **ciencias humanas**. Con el desarrollo de la psicología conductista y, más tarde, la revolución cognitiva, la adquisición pasó a describir procesos internos, como la adquisición de conocimiento, habilidades motoras o la capacidad lingüística. Figuras como Noam Chomsky, al postular la existencia de un mecanismo innato para la adquisición del lenguaje (LAD), redefinieron la adquisición, separándola de los modelos puramente conductuales de "aprendizaje" y elevándola a un proceso biológico y cognitivo fundamental. Esta evolución demuestra la capacidad del término para adaptarse desde la descripción de transacciones materiales hasta la conceptualización de procesos mentales complejos.

### 3. La Adquisición en el Ámbito Empresarial (Fusiones y Adquisiciones)

En el mundo de los negocios, la adquisición es un componente esencial de la estrategia de crecimiento externo, frecuentemente agrupada bajo el acrónimo M&A (*Mergers and Acquisitions*, Fusiones y Adquisiciones). Una adquisición pura ocurre cuando la empresa adquirente compra una participación de control (generalmente más del 50%) o todos los activos de la empresa objetivo. Esta estrategia se implementa para lograr diversos objetivos, siendo el más común la búsqueda de **sinergias**, que son los beneficios combinados que superan la suma de las partes individuales.

Existen varios tipos de adquisiciones basadas en la relación de las empresas involucradas. Una **adquisición horizontal** ocurre entre competidores directos y busca aumentar la cuota de mercado y reducir la competencia. Una adquisición vertical implica la compra de un proveedor (integración hacia atrás) o un distribuidor (integración hacia adelante), buscando optimizar la cadena de suministro y reducir costes. Finalmente, una adquisición de tipo conglomerado ocurre cuando las empresas no están relacionadas, buscando diversificar riesgos o ingresar a nuevos mercados. La elección del tipo de adquisición depende de la estrategia corporativa a largo plazo y la evaluación de riesgos del mercado.

El proceso de adquisición es riguroso y multifásico. Comienza con la identificación del objetivo, seguido por la valoración (estimación del precio justo), la negociación de los términos y, crucialmente, la **diligencia debida** (*due diligence*). Esta última fase implica una revisión

exhaustiva de los registros financieros, legales, operativos y tecnológicos de la empresa objetivo para identificar pasivos ocultos o riesgos. El fracaso en la diligencia debida es una causa principal del fracaso posterior de las adquisiciones.

**Integración Post-Adquisición (IPA):** El desafío más significativo después de cerrar la transacción. Implica fusionar sistemas de TI, culturas organizacionales y estructuras de gestión, a menudo determinando si las sinergias proyectadas se materializan.

**Oferta Pública de Adquisición (OPA):** Un mecanismo mediante el cual la empresa adquirente hace una oferta directa a los accionistas de la empresa objetivo, a menudo utilizada en intentos de adquisición hostil.

**Valoración de la Empresa:** El uso de métodos como el flujo de caja descontado (DCF) o múltiplos de mercado para determinar el valor intrínseco de la empresa objetivo antes de la negociación.

#### 4. La Adquisición en Lingüística y Psicología

En lingüística, la [adquisición del lenguaje](#) (AL) es el proceso por el cual los humanos adquieren la capacidad de percibir y comprender el lenguaje, así como de producir y usar palabras y oraciones para comunicarse. Este campo se divide principalmente en la adquisición de la primera lengua (L1, o lengua materna) y la adquisición de la segunda lengua (L2). La adquisición de L1 es un proceso notablemente rápido y robusto, que ocurre en la infancia sin instrucción explícita, lo que ha alimentado el debate sobre la naturaleza innata de la capacidad lingüística humana.

La teoría más influyente en este campo proviene de Noam Chomsky, quien propuso la existencia de un Dispositivo de Adquisición del Lenguaje (LAD), una capacidad innata que contiene los principios de la **Gramática Universal**. Según esta visión, los niños no necesitan aprender cada regla de su idioma, sino que el LAD les permite filtrar y aplicar las reglas gramaticales a partir del *input* limitado que reciben. Esta perspectiva contrasta fuertemente con las teorías conductistas que veían la adquisición como un proceso de imitación, refuerzo y condicionamiento.

En el contexto de la Adquisición de la Segunda Lengua (ASL), Stephen Krashen desarrolló la influyente **Hipótesis de la Adquisición-Aprendizaje**, que formaliza la distinción entre estos dos procesos. La adquisición es el proceso subconsciente que resulta en el conocimiento fluido y espontáneo del idioma, mientras que el aprendizaje es el conocimiento consciente de las reglas gramaticales. Krashen argumenta que solo la adquisición conduce a la fluidez real. Su modelo también incluye la Hipótesis del *Input* Comprensible ( $i + 1$ ), que sostiene que el lenguaje se adquiere cuando el estudiante está expuesto a un *input* que es ligeramente más avanzado que su nivel actual de competencia.

**Período Crítico:** Una ventana temporal, generalmente considerada desde el nacimiento hasta la pubertad, durante la cual la adquisición del lenguaje (especialmente L1 y la fonología de L2) es

más fácil y completa, debido a la plasticidad cerebral.

**Interlengua:** El sistema lingüístico único y dinámico que un estudiante de L2 construye en un momento dado, que contiene elementos de la L1, de la L2 y de estructuras propias que aún no son normativas.

**Hipótesis del Orden Natural:** La idea de que los estudiantes de un idioma (L1 o L2) adquieren ciertas características gramaticales en un orden predecible, independientemente de la instrucción explícita.

## 5. Modelos y Teorías de la Adquisición de Habilidades

Más allá del lenguaje, la adquisición se aplica al desarrollo de cualquier habilidad cognitiva o motora compleja, desde tocar un instrumento hasta pilotar un avión. Los modelos psicológicos describen la adquisición de habilidades como un proceso gradual que transforma el conocimiento declarativo (saber qué) en conocimiento procedimental (saber cómo). Uno de los marcos más citados es el modelo de tres etapas de Fitts y Posner.

La **primera etapa, la cognitiva**, implica una alta dependencia de la atención consciente. El ejecutante se enfoca en comprender las instrucciones, las reglas y los objetivos, a menudo cometiendo muchos errores. La actuación es lenta, rígida y requiere una intensa carga de memoria de trabajo. La persona está, esencialmente, "leyendo el manual" mientras intenta ejecutar la tarea.

La **segunda etapa, la asociativa**, se caracteriza por la práctica y el refinamiento. Los errores se reducen y las conexiones entre las señales ambientales y las respuestas motoras se fortalecen. El conocimiento se vuelve menos verbal y más procedimental; la persona comienza a identificar y corregir errores internos sin necesidad de retroalimentación externa constante. Las diferentes partes de la habilidad se asocian y se integran en secuencias más fluidas.

Finalmente, la **tercera etapa, la autónoma**, se alcanza cuando la habilidad se ejecuta con fluidez, precisión y mínimamente o sin atención consciente. La ejecución se vuelve automática, liberando recursos cognitivos para tareas secundarias (por ejemplo, un conductor experimentado puede conversar mientras conduce). Esta automatización es el sello distintivo de la adquisición completa de la habilidad.

**Etapas Cognitivas:** Comprensión de reglas, alta demanda de atención, errores frecuentes.

**Etapas Asociativas:** Refinamiento de la ejecución, reducción de errores, transición a conocimiento procedimental.

**Etapas Autónomas:** Ejecución fluida, automática y subconsciente, baja demanda de atención.

## 6. Implicaciones Legales y Financieras

Las adquisiciones corporativas están sujetas a una compleja red de regulaciones legales y financieras. Desde una perspectiva legal, las transacciones deben cumplir con las leyes de valores (si la empresa es pública) y, crucialmente, con las leyes antimonopolio y de competencia. Las autoridades reguladoras, como la Comisión Federal de Comercio (FTC) en EE. UU. o la Comisión Europea, revisan las adquisiciones para prevenir la creación de monopolios u oligopolios que puedan dañar la competencia y al consumidor. Si una adquisición amenaza con reducir sustancialmente la competencia, puede ser bloqueada o requerir desinversiones (venta de activos) para ser aprobada.

Financieramente, la adquisición implica una serie de decisiones críticas sobre la estructura de la transacción. Las adquisiciones pueden financiarse mediante efectivo, intercambio de acciones, o una combinación de ambos. Una **adquisición de activos** implica la compra de bienes específicos y pasivos seleccionados, mientras que una **adquisición de acciones** implica la compra de la empresa en su totalidad, incluyendo todos sus pasivos y contratos existentes. La elección afecta la responsabilidad fiscal y legal posterior de la empresa adquirente.

Otro aspecto financiero clave es el tratamiento del **fondo de comercio** (*goodwill*). Cuando el precio pagado por la empresa objetivo excede el valor justo de mercado de sus activos netos identificables, la diferencia se registra como fondo de comercio en el balance de la empresa adquirente. Este activo intangible representa el valor de la marca, las relaciones con los clientes y otras ventajas no materiales. Bajo las normas contables internacionales (IFRS y GAAP), el fondo de comercio debe ser evaluado periódicamente para detectar deterioro, impactando directamente en los resultados financieros futuros de la entidad combinada.

## 7. Debates Críticos y Desafíos Éticos

A pesar de su importancia estratégica, la adquisición es objeto de debates y críticas significativas en todos sus campos de aplicación. En el ámbito empresarial, las estadísticas muestran que una alta proporción de fusiones y adquisiciones fracasan en generar valor para los accionistas de la empresa adquirente. Las principales críticas se centran en el fenómeno de la **prima de adquisición** (pagar de más por la empresa objetivo) y la incapacidad de lograr la integración cultural y operativa esperada. Los choques culturales y la pérdida de talento clave después del anuncio de la adquisición a menudo erosionan el valor de la transacción.

En la adquisición de habilidades y conocimiento, el debate fundamental se centra en la dicotomía **naturaleza versus crianza**. En lingüística, esto se manifiesta en la tensión entre el innatismo chomskyano y las teorías emergentistas o basadas en el uso (que enfatizan la influencia del entorno social y la frecuencia de exposición). La crítica a los modelos puramente innatos radica en su dificultad para explicar la variación individual y la influencia de factores sociales en el desarrollo

lingüístico.

Finalmente, la adquisición de datos (*data acquisition*) plantea serios desafíos éticos en la era digital. Las empresas y gobiernos adquieren vastas cantidades de información personal de los usuarios, lo que ha llevado a preocupaciones sobre la privacidad, el consentimiento informado y el uso algorítmico de estos datos. El debate se centra en cómo equilibrar los beneficios económicos y sociales del análisis de grandes datos con los derechos fundamentales a la privacidad y la autonomía individual, impulsando la creación de regulaciones estrictas como el GDPR en Europa.

## 8. Lecturas Adicionales

[Adquisición del Lenguaje \(Wikipedia\)](#)

[Fusión y Adquisición \(Wikipedia\)](#)

[Stephen Krashen \(Wikipedia\)](#)

[Acquisition \(Investopedia\)](#)

ARABPSYCHOLOGY.COM